

308902
3
2ej



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**APOYOS PARA LA EXPORTACION
DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS**

CLAUDIA ARRIAGA ZEPEDA

**PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

APOYOS PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

INDICE

Introducción	
1. Política Comercial Externa	1
2. El Régimen Comercial	14
2.1 GATT y la Organización Internacional de Comercio	14
2.2 México y el GATT	26
3. Ley de Comercio Exterior	39
4. Incentivos a la Exportación	43
4.1 Incentivos Financieros	43
4.1.1 BANCOMEXT	44
4.1.2 FOMEX	56
4.2 Incentivos Fiscales	71
4.2.1 CEDIS Y EXTRACEDIS	71
4.2.2 Devolución del Impuesto General de importación a las compras al exterior de maquinaria y equipo.	74
5. Permisos y Autorizaciones Necesarias para la Exportación	76
Conclusiones	94
Bibliografía	

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Para los países en vías de desarrollo, el comercio exterior es uno de los factores que juegan un papel muy importante, ya que pueden usar una política activa de mercado intenacional para romper el "círculo vicioso" que se traduce en una escasez de divisas, lo cual se ha vuelto tradicional de la pobreza económica.

En México, la estrategia de sustitución de importaciones permitió dotar al país de una infraestructura industrial.

También dio lugar a una serie de problemas, entre los que destaca la incapacidad de la industria para competir internacionalmente, esto debido a que se dió un proteccionismo al industrial mexicano quien al no tener que competir por un mercado (pues nadie más surtía a la población), se dedicó a producir artículos de no muy buena calidad teniendo la seguridad de que de cualquier manera, se venderían en el mercado nacional.

Desde el siglo pasado se habían fundado algunas indus-

trias básicas como la textil, del papel, calzado, aceites, grasas y jabones. Pero fue con motivo de la Segunda Guerra Mundial que México aceleró el paso de su industrialización, los países desarrollados dejaron de abastecer nuestro mercado, por lo que se tuvo que improvisar una producción industrial para sustituir, en lo posible, los artículos importados en la preguerra. Así mismo, las potencias aliadas y varios países latinoamericanos estaban dispuestos a adquirir cuanta materia prima o artículo manufacturado que México les pudiera proveer, casi sin limitaciones de cantidad, calidad y precio.

De ésta manera México obtuvo de la economía de guerra una fuerte reserva de oro y divisas y una industria que, aunque improvisada, primitiva y carente de productividad, llegó a significar el 29.5% del PIB. En 1945 éstas reservas salieron del país, pues los países desarrollados reanudaron su producción cerrando de inmediato los mercados exteriores para nuestras manufacturas; el mercado mexicano en cambio tenía una demanda de todo tipo de bienes de importación, lo cual iba en detrimento de la industria mexicana.

Para enfrentar el problema se implementó una política proteccionista, una política de "desarrollo hacia adentro" dando la espalda al comercio exterior, fincado en un proceso de sustitución de importaciones. Por esa razón México se rehusó a entrar al GATT.

Otro aspecto que resulta conveniente señalar que, antes de 1971, no existía una política de estímulos fiscales a la exportación, solamente existía el Subsidio Triple, el cual estaba sujeto a tantos trámites que no inducía a exportar.

De los instrumentos de promoción a las exportaciones de la década de los 60's que sí tuvieron aplicación y utilidad fueron el ingreso de México a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, hoy ALADI) y el establecimiento del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

En la actual etapa de su desarrollo industrial, se hace necesario que México amplíe la base de la industrialización mediante la apertura comercial con el extranjero y en este proceso, la expansión de las

exportaciones de manufacturas no debe considerarse como una salida del excedente eventual de las industrias después de satisfacer la demanda del mercado doméstico, sino más bien debe ser considerada como una alternativa para la reestructuración de la industria.

Constituye el objetivo principal de esta Tesis, establecer que la industria mexicana debe considerar ésta alternativa como la más importante y perder el miedo a los mercados internacionales por medio del conocimiento de los mismos y de los programas de apoyo a las exportaciones vigentes en la actualidad.

El primer capítulo se ocupa de la Política Comercial Exterior mostrando las cuatro estrategias específicas en las que el Gobierno mexicano se apoya para adaptarse a la modernización y poder generar mayores ingresos mediante el incremento de las exportaciones, principalmente las no petroleras.

El segundo capítulo aborda el Régimen Comercial, estudia al GATT y la Organización Internacional de Comercio, tanto en sus orígenes como en sus propósitos y funciones.

También analiza el tema del ingreso de México al GATT, y las razones por las que el País no consideró conveniente adherirse anteriormente. Se incluyen también opiniones en pro y en contra, expuestas antes de la adhesión.

En el tercer capítulo se presenta un esquema general de la Ley del Comercio Exterior.

El capítulo cuarto contiene la información sobre BANCOMEXT y FOMEX, estimados como los programas de apoyo financiero y fomento al comercio exterior más importantes en la actualidad. También se incluye información sobre los incentivos fiscales que ofrece el gobierno de México para el fomento de las exportaciones, como la devolución de impuestos.

Por último, en el capítulo quinto se estudia lo relativo a Permisos y Autorizaciones necesarios para la exportación.

CAPITULO 1

CAPITULO 1
POLITICA COMERCIAL EXTERNA

El Gobierno de la República Mexicana, ha puesto especial énfasis en la política económica, dada la trascendencia de ésta en lo referente al desarrollo de nuestro país.

México, para hacer frente a la necesidad de modernización y con el afán de adaptarse a la transformación que ello demanda, ha venido adaptando desde hace seis años, cambios estructurales en el comercio exterior, con el propósito de cambiar cualitativamente las formas de producir y de relacionarse con el mundo, sobre bases de eficiencia y competitividad.

Anteriormente, México obtenía divisas vía endeudamiento y a través de la venta de hidrocarburos al exterior. En la actualidad, la política comercial está orientada hacia el incremento sustancial de las exportaciones de productos no petroleros, sustitución de importaciones de una manera selectiva y eficiente aunada a la diversificación de los mercados de exportación. De ésta manera, la tendencia negativa de la balanza comercial (especialmente

en el sector manufacturero) que hasta entonces se había presentado, se ha invertido evitando así el estrangulamiento de la economía.

Para poder alcanzar dichos objetivos, la política en materia de comercio exterior en el sexenio de Miguel de la Madrid, se apoyó en cuatro estrategias específicas:

1. Racionalización de la protección comercial
2. Fomento a las exportaciones no petroleras
3. Fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales
4. Desarrollo de las franjas fronterizas del país

1. Mediante la racionalización de la protección, la planta industrial se ha visto obligada a elevar sus niveles de eficiencia y productividad pues ahora se debe enfrentar a una mayor competencia por parte del exterior.

La implantación de ésta política se ha desarrollado de una manera gradual para dar así al industrial el tiempo necesario para realizar las adecuaciones que le permitan

enfrentarse a la nueva competencia.

Su primera etapa, en 1983, se dió con la sustitución del permiso previo de importación por el arancel, el cual es un instrumento más moderno y agil.

Actualmente la etapa de cambio de instrumentos prácticamente ha terminado, ya que el 96% de las fracciones que integran la Tarifa del Impuesto General de Importación, se encuentran libres del requisito previo eliminando de ésta manera los trámites innecesarios.

Al inicio de la primera etapa del proceso de sustitución fue el elevar las tasas arancelarias, pero en abril de 1986 se inició la reducción de gravámenes arancelarios reduciendo las 16 tasas impositivas vigentes en 1982 con rangos de exento a 100%, a solo cinco niveles arancelarios en 1988, que oscilan entre 0 y 20%. Esta estrategia se complementó con la eliminación paulatina de los precios oficiales de importación, la cual culminó en diciembre de 1987 con la supresión total de dicho instrumento.

El Programa de Desgravación originalmente debió teminarse en octubre de 1988; sin embargo, debido a los problemas provocados por la caída de los precios del petróleo en 1986 y los que se generaron por los movimientos bursátiles especulativos de 1987, propiciaron la aceleración de ese proceso de desgravación. De ésta manera se frenaron las presiones inflacionarias como apoyo al Pacto de Solidaridad Económica.

A pesar de la disminución de los gravámenes, no se ha dado una apertura indiscriminada ya que la política en materia cambiaria actúa como protección a la planta industrial. Además, existen disposiciones legales que evitan las prácticas desleales de comercio internacional.

Las autoridades correspondientes aseguran que las compras al exterior se han mantenido a niveles razonables. Las importaciones se concentran en bienes intermedios y de capital, ya que las de consumo representan sólo el 6% de la importación total.

Las ventajas de la apertura comercial pueden verse desde

dos perspectivas:

- A) Ha permitido promover la reestructuración de la planta productiva a través del establecimiento de los apoyos de fomento a la industria. Estos incluyen el dar la posibilidad a la empresas de incorporar insumos y maquinaria a precios internacionales.
- B) Se ha utilizado como una medida de control y regulación de los precios internos.

2. El respaldo otorgado en el sexenio pasado a la actividad exportadora, ha sido otro de los factores determinantes de la estrategia del cambio estructural.

Con la finalidad de proporcionar a los productores nacionales condiciones similares a las que otros países ofrecen a sus exportadores en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa, se puso en marcha el Programa de Fomento Integral a la Exportaciones. Con ello, México respeta las normas internacionales, estableciendo una política de fomento desechando los subsidios como práctica para respaldar sus exportaciones.

3. Un elemento clave en la estrategia de comercio exterior ha sido la política activa de negociaciones comerciales internacionales que se ha llevado a cabo en los últimos años. A través de ella se ha facilitado el acceso de nuestros productos a mercados del exterior.

Para éste efecto México decidió adherirse al GATT, ya que con ello se ubicaría en una mejor posición para impulsar nuestra participación en el comercio mundial. Además le proporcionará cierto grado de certidumbre para planear su producción.

"Con ese fin es que México participó en la Ronda Uruguay del GATT, en donde seguramente se habrían de conformar las nuevas bases que regularán el comercio mundial en lo que resta del siglo. De ahí la importancia de que nuestro país participe como miembro del acuerdo, y refrende su interés porque los miembros del GATT acaten los compromisos sobre el statu quo y el desmantelamiento de las restricciones al comercio, y demandando el mantenimiento de condiciones estables para el desarrollo del comercio que lo vinculen con deuda externa y financiamiento, pugnando asimismo por una definición

clara y precisa de las condiciones de intercambio que deben prevalecer en el sector de los servicios" (1)

Debido al notable descenso de los intercambios con América Latina, México ha puesto especial atención a la negociación de diversos acuerdos comerciales, beneficiando así a distintas ramas industriales como la química, petroquímica, eléctrica y de comunicaciones eléctricas.

En noviembre de 1987, se firmó un Entendimiento entre México y Estados Unidos, ya que es precisamente con esa Nación que se realizan la mayor parte de las operaciones comerciales. Dicho entendimiento constituye un marco de principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión con aquel país.

Por otro lado, también en el ámbito bilateral, destaca entre México y la Unión Soviética la negociación del

(1) El Cambio Estructural en la Política Comercial Externa 1983/1988. Lic. Héctor Hernández Cervantes. P.9

Programa de Largo Alcance de Cooperación Económica, Comercial y Científica Técnica.

Dicho programa posibilita la celebración de tratados, acuerdos específicos y contratos, considerando la situación de México como país en desarrollo.

4. El Gobierno Federal ha buscado la manera de integrar a la economía nacional a las franjas fronterizas y zonas libres del país mediante el fomento a las actividades productivas y promoción a sus exportaciones.

Dentro de las zonas libres, ha cobrado vital importancia el impulso al establecimiento de industrias maquiladoras, al igual que en la franja fronteriza dada su aportación a la generación de divisas y empleos forjando de ésta manera una "plataforma de exportación indirecta".

Debido a la relación existente entre inversión extranjera, innovación tecnológica y comercio exterior, la política activa y selectiva que sigue actualmente, permite el acceso a tecnologías avanzadas y el

desarrollo de canales de comercialización para exportar.

Lo que muestra que, la inversión foránea contribuye a la modernización del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional.

A principios de 1990, en el marco de la VI Reunión Nacional para la Promoción de las Exportaciones, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, dió a conocer tres nuevos decretos que fortalecerán las exportaciones no petroleras.

El primero de estos decretos regula el establecimiento de empresas de comercio exterior; el segundo reglamenta el Programa de Importación Temporal, y el tercero establece el régimen de empresas altamente exportadoras.

El primer decreto tiene como propósito facilitar el establecimiento de empresas especializadas en la comercialización internacional a través de la reducción y simplificación de las condiciones necesarias para su puesta en marcha. Establece como requisitos que

destacan, el de la integración del capital con que debe contar la empresa al momento de su constitución; el de alcanzar un volumen mínimo de exportaciones y registrar una balanza comercial favorable al segundo año de operación.

Simplificar y mejorar el programa de importación para la producción de artículos de exportación es el objetivo del segundo decreto. Destaca de sus disposiciones, la que permite a las empresas exportadoras seleccionar libremente entre proveedores del país y del exterior, de manera ágil y programada, el abasto regular de los insumos y maquinaria que requieran para concurrir competitivamente a los mercados internacionales. Así mismo, la que establece facilidades en los plazos de permanencia y transferencia de mercancías, impuestos a la importación temporal y exportaciones directas.

El tercer decreto sustenta jurídicamente el esquema de promoción de las empresas altamente exportadoras. Su objetivo es ampliar los incentivos para que un número mayor de empresas participen en la actividad exportadora y otorga facilidades administrativas para favorecer a las

empresas que en mayor medida participan en la generación neta de divisas.

En su conjunto, los tres decretos pretenden cubrir todos los sectores de la exportación no petrolera, además de promover procedimientos administrativos más ágiles que impulsen a las empresas a competir con éxito en los mercados internacionales.

La administración del actual Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, ha seguido la tendencia del sexenio anterior en cuanto a la apertura al exterior de la economía mexicana. En efecto, en el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, en materia de comercio exterior se consideran los siguientes objetivos: "fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias ... garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales ..." contribuyendo así a los propósitos de política comercial del país.

Las acciones de la política, para alcanzar dichos objetivos, se llevará a cabo de acuerdo a los siguientes

propósitos:

1. Alentar la inversión privada, nacional y extranjera;
2. Propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, a través de la protección de la propiedad intelectual;
3. Aprovechar las ventajas geográficas del país para integrar la industria exportadora;
4. Promover las exportaciones aplicando los diversos instrumentos de promoción existentes y permitidos por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio;
5. Mantener una estructura de aranceles congruente con la modernización económica del país;
6. Simplificar los procesos administrativos en materia de comercio exterior, incluyendo la agilización de trámites en las aduanas existentes;
7. Asegurar una canalización suficiente de crédito para

el sector exportador;

8. Aprovechar todas las ventajas que hay en el GATT para llevar a cabo negociaciones multilaterales bajo el principio de reciprocidad relativa, en virtud de que México es un país en desarrollo; y
9. Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos de las exportaciones mexicanas.

CAPITULO 2

CAPITULO 2

EL REGIMEN COMERCIAL

2.1 GATT Y LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO

Después de la Segunda Guerra Mundial, para preservar el Sistema Capitalista a nivel mundial, la ONU por medio de su Consejo Económico y Social, citó a una reunión internacional sobre comercio y empleo. Simultáneamente resolvió el establecimiento de un comité preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio (OIC; International Trade Organization). Dicha organización vendría a ser un organismo especial de la ONU que sería complementario en materia de comercio del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM).

Posteriormente, el comité preparatorio redactó un proyecto de tratado que establecería los requisitos para las labores de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que se llevó a cabo en La Habana en 1947-48. Durante este tiempo se elaboró un tratado, conocido como la Carta de la Habana, la cual contenía las bases y propósitos de una Organización Internacional de

Comercio.

El propósito de la OIC era el de elevar los niveles de vida, trabajo permanente para todos además de mantener condiciones de progreso y desarrollo económico y social.

Para alcanzar lo anterior, las Partes en la formulación de la Carta se comprometieron a promover las medidas necesarias para alcanzar los siguientes objetivos:

1. Asegurar un incremento en el volumen de de ingresos y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes contribuyendo así a la expansión de la economía mundial.
2. Fomentar y ayudar al desarrollo industrial y al económico en general además de estimular la corriente internacional de capitales designados a inversiones productivas.
3. Ampliar para todos los países equitativamente el acceso a mercados, a los productos y a los medios de

producción necesarios para su desarrollo económico.

4. Promover, bajo una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de aranceles y barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.

5. Capacitar a los países dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, evitando así el retraso del progreso económico mundial.

6. Facilitar la solución de problemas relativos al comercio internacional, en lo referente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos. Todo esto mediante la comprensión mutua, de las consultas y la cooperación.

Simultáneamente con la redacción de la Carta, los principales países participantes del comité, llevaron a cabo negociaciones para disminuir los niveles arancelarios y otros obstáculos al intercambio comercial,

sin dar tiempo que la OIC pudiera comenzar sus actividades.

"Las reducciones de aranceles consecuencia de las negociaciones anteriores pasaron a formar parte de un tratado multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), cuyo nombre en inglés es General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Este acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, por 23 estados miembros de la ONU y entró en vigor provisionalmente el 1 de enero de 1948, como consecuencia del entendimiento de siete de los principales países comerciales de esa época: Bélgica, Canadá, Estados Unidos de América, Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido. El artículo XXIX del GATT, establece la relación de éste acuerdo con la Carta de la Habana." (1)

Parece ser que el GATT se proyectó como una alternativa mientras se iniciaba la vigencia de la Carta de la Habana. Sin embargo ésta nunca entró en vigor pues hubo un desacuerdo del Gobierno Norteamericano motivado por

(1) Qué es el GATT? Luis Malpica de Lamadrid. p.14

censuras de parte de grupos de negociantes, en abrir de par en par las fronteras de los países a la producción de EUA.

Mientras que el Tratado de la OIC hubiera requerido por ley de la aprobación del senado norteamericano, el acuerdo del GATT no lo necesitó y fue suficiente con su incorporación a la Trade Agreement Act.

Estados Unidos, al concluir la Segunda Guerra Mundial, buscaba dar salida al exterior a sus mercancías y capitales, pues los requerimientos inmediatos de ese país, eran reconstruir su industria y mantener un nivel satisfactorio en el empleo. En los hechos, se mostró partidario del libre cambio y censuró a aquellos países que como México, se inclinaban por el proteccionismo, para así desarrollar actividades industriales que sustituyeran la importación de manufacturas diversas.

Aún cuando México participó en la conferencia de La Habana no se interesó en asociarse al GATT, principalmente por la razón antes mencionada. Esta decisión no fue tan desatinada, pues basta con reconocer

los avances industriales logrados en diversas actividades en esos años.

El GATT, como Tratado Multinacional que ha regulado el comercio exterior de las naciones contratantes, desde que inició su vigencia a principios de 1948, propició una organización destinada a la realización de los siguientes propósitos:

PRIMERO: Regular entre los países miembros, cualquier relación comercial y económica en general, que conduzcan a la elevación de los niveles de vida.

SEGUNDO: Obtener y mantener un nivel satisfactorio de empleo así como de ingreso para los habitantes de los países miembros

TERCERO: Movilizar los recursos naturales, humanos e industriales.

CUARTO: Incrementar la producción y el comercio en general.

Para alcanzar y lograr éstos propósitos, se requiere de la reciprocidad (ésto es algo por algo); también es

importante la reducción paulatina de los aranceles así como la supresión del trato discriminatorio en el comercio exterior. Todas las partes contratantes del GATT están sujetas a la Cláusula de la Nación más Favorecida. El Párrafo I del Artículo I de la Parte I establece que "...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados...". Por medio de ésto último, se garantiza que no habrá diferencias desfavorables para ningún país participante, es decir, evitar cualquier actitud discriminatoria.

Otra de las funciones que realiza el GATT, es la de ser un foro de negociaciones multinacionales en materia de comercio exterior, las cuales también se llaman "rondas".

Las rondas que se han llevado a cabo desde los inicios del GATT son:

- 1a. en Ginebra en 1947
- 2a. en Annecy, Francia en 1949

- 3a. en Torquay, Reino Unido en 1951
- 4a. en Ginebra en 1956
- 5a. en Ginebra en 1960-61 (Dillon Round)
- 6a. en Ginebra en 1964-67 (Kennedy Round)
- 7a. en Tokio en 1973-79 (Tokyo Round)
- 8a. en Punta del Este, Uruguay en 1986

"En las cuatro primeras rondas, las negociaciones arancelarias se hicieron bilateralmente y al terminar se incluyeron en el Acuerdo General. A partir de la Ronda Dillon, 1960-61, el procedimiento se convirtió en multilateral, proponiéndose reducciones que se generalizaban o líneas arancelarias de productos terminados.

En 1964, ante las fuertes presiones de los países en vías de desarrollo y la necesidad de tener un foro para plantear y resolver sus problemas con un trato más equitativo en su comercio, se convocó a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), donde participaron 100 países. La conferencia recomendó a la Asamblea General de la ONU, convertirla en órgano de la Asamblea; ésta posición fue aprobada el 30

de diciembre de 1964.

Ante ésta situación, el GATT en 1965 y dentro de la Ronda Kennedy, añadió al Acuerdo General una nueva parte - la IV -, referente a Comercio y Desarrollo, donde las partes contratantes pueden facultar a las contratantes poco desarrolladas, para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo. El GATT aceptó en junio de 1971, que los países desarrollados pudieran conceder preferencias a los países en desarrollo, de acuerdo a un sistema de preferencias generalizadas y no recíprocas.

La idea de un Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.), lo obtuvieron los países en desarrollo, de los países desarrollados en el seno de la UNCTAD en 1968.

En la Ronda Tokio, se obtuvieron entre otros los siguientes acuerdos:

- 1) Algunas reducciones arancelarias
- 2) Elaboración de una serie de acuerdos (códigos de conducta), relacionados a la interpretación y aplicación

de algunos artículos del GATT, tales como:

- a) subsidio y derechos compensatorios
- b) valoración aduanera
- c) compras del sector público
- d) obstáculos técnicos al comercio
- e) licencias de importación, y
- f) antidumping

3) Elaboración de un adecuado sistema multinacional de salvaguardas" (2)

A continuación se enlistan los países miembros del GATT, los provisionales y aquellos donde se aplica el Acuerdo General.

MIEMBROS DEL GATT

Partes Contratantes del Acuerdo General (94)

Alemania (R.F.de)	Bélgica	Camerún
Antigua y Baruda	Belice	Canadá
Argentina	Benin	Colombia
Australia	Birmania	Congo
Austria	Brasil	Corea (Rep.)
Bangladesh	Burkina Faso	Costa de Marfil
Barbados	Burundi	Cuba

(2) Malpica de Lamadrid. Obra Cit. p.17 y 18.

Chad	Jamaica	República
Checoslovaquia	Japón	Dominicana
Chile	Kenya	Rumania
Chipre	Kuwait	Rwanda
Dinamarca	Luxemburgo	Senegal
Egipto	Madagascar	Sierra Leona
España	Malasia	Singapur
Estados Unidos	Malawi	Sri Lanka
de América	Maldivas	Sudáfrica
Filipinas	Malta	Suecia
Finlandia	Marruecos	Suiza
Francia	Mauricio	Surinam
Gabón	México	Tailandia
Gambia	Mauritania	Tanzania
Ghana	Nicaragua	Togo
Grecia	Niger	Trinidad y
Guyana	Nigeria	Tobago
Haití	Noruega	Turquía
Hong Kong	Nueva Zelanda	Uganda
Hungría	Países Bajos	Uruguay
India	Pakistán	Yugoslavia
Indonesia	Perú	Zaire
Irlanda	Polonia	Zambia
Islandia	Portugal	Zimbabwe
Israel	Reino Unido	
Italia	Rep. Centrafricana	

Países adheridos Provisionalmente (1)

Solo un país estaba adherido al GATT al 1o. de junio de 1986: Tunes.

Para el 31 de diciembre de 1987, Honduras, El Salvador y Guatemala, habían solicitado su adhesión provisional.

Colonias en cuyos territorios se aplicaba el Acuerdo General y que, habiendo adquirido la independencia, continúan de facto en espera de fijar definitivamente su política comercial (30)

Angola	Emiratos Arabes	Qatar
Argelia	Unidos	San Cristobal
Bahamas	Fiji	y Nieves
Bahrein	Granada	Seychelles
Botswana	Guinea Bissau	Swazilandia
Brunei	Lesotho	Tonga
Darussalam	Mali	Tuvalu
Cabo Verde	Mozambique	Yemen
Dominica	Papua Nueva Guinea	Democrático

2.2 MEXICO Y EL GATT

Uno de los temas que mayor controversia han causado en nuestro país, ha sido la adhesión o no de México al GATT. Mucha gente ni siquiera sabía de la existencia de éste organismo, por lo que su temor era lógico.

En anteriores ocasiones, México había sido invitado a participar en el GATT, pero por distintas razones, se había rehusado a ello, principalmente porque sabía que sus productos no alcanzaban los niveles de calidad suficientes para competir internacionalmente. Otra razón importante fue que el Gobierno Federal tenía presiones por parte del sector industrial, pues los industriales exigían que se protegieran sus productos ante los de importación.

Sin embargo, para los principios de 1979, México se interesó en una probable adhesión al GATT.

Ante la terminación de la Ronda Tokio, el Gobierno Federal mexicano quiso ponderar la posición de México

ante el GATT en el caso de una posible adhesión al Acuerdo General. Se analizó con el propósito de conocer las condiciones en que la solicitaría; en que términos sería aceptado y con qué beneficios. De ésta manera se podría determinar el costo-beneficio de la participación. México optó por plantear una "posible adhesión" eventual al GATT, y ésta se basó en diversas razones, de las que mencionaremos las tres más importantes:

- 1) El mayor volumen de transacciones que México realiza con el extranjero (tanto importaciones como exportaciones), se efectúa con los países miembros del GATT.
- 2) La coyuntura favorable de la terminación de la Ronda Tokio y de que los productos negociados en ésta, pueden servir como "pago de entrada" para ingresar al GATT.
- 3) Estar en una mejor posición para poder influir en la medida de lo posible en la formación de las reglas que rigen el Comercio Internacional.

El 16 de enero de 1979, el Gobierno de México, a través de la Secretaría de Comercio envió a la Dirección General del GATT, una solicitud oficial para que se iniciaran las negociaciones para una eventual adhesión.

"En ésta solicitud se establecían las condiciones de
accesión que deberían considerarse:

1) Aplicación de los principios en favor de los países
en desarrollo establecidos en el Acuerdo General y en la
Declaración de Tokio del 14 de septiembre de 1973.

2) Aplicación plena en México, de sus políticas de
desarrollo económico y social;

3) Que la contribución de México a las negociaciones de
la Ronda Tokio adquiriera la calidad de negociación
comercial para acceder al GATT, siempre y cuando fuera
otorgado un trato especial diferenciado en favor de los
países en desarrollo" (3)

Durante el proceso de negociación, México amplió algunos
puntos que requerían explicación, con el propósito de
establecer bases ciertas para las futuras
negociaciones. Tales puntos fueron:

(3) L. Malpica de Lamadrid. Obra Cit. p.30

- 1) México debe considerarse como un país en desarrollo,
- 2) Continuará aplicando las políticas de desarrollo económico y social que considere convenientes,
- 3) Ya que no es posible que abra sus puertas al libre comercio pues no podría satisfacer sus necesidades de empleo, debe tener cierta flexibilidad en lo que se refiere a sus importaciones;
- 4) Todavía tiene la necesidad de proteger al sector agrícola;
- 5) México protegerá y promoverá el desarrollo de la industria conforme a sus propias políticas;
- 6) Habrá plena vigencia de los ordenamientos jurídicos del país.

El Director General del GATT estableció en la reunión del 29 de enero de 1979, un Grupo de Trabajo que se encargaría de examinar la solicitud presentada por el Gobierno de México para acceder al Acuerdo General.

Este Grupo de Trabajo tomó como base de discusión, diversos documentos, entre los cuales destacan:

1. El memorandum sobre el régimen de Comercio Exterior mexicano
2. La solicitud formal de México
3. La Tarifa del Impuesto General de Importación y la Tarifa del Impuesto General de Exportación de México
4. El Reglamento Presidencial sobre permisos de importación y exportación.

En las discusiones del Grupo de Trabajo, además del análisis de los documentos antes mencionados, también se examinaron los artículos del GATT que se aplicarían a la estructura comercial de México.

En México, mientras se llevaban a cabo las negociaciones para la adhesión al GATT, se invocaron argumentos tanto a favor como en contra de la misma.

Funcionarios, diputados y senadores, organizaciones

empresariales, empresarios, economistas, técnicos, sindicatos y periodistas, se pronunciaron a favor de la entrada de México al GATT, basándose, por supuesto en las ventajas que a nuestro país, le traería.

Entre las ventajas a las que se refiere el párrafo anterior se destacan las siguientes:

- Los productos mexicanos no solo competirían internamente sino también en el exterior, por lo que el sector manufacturero nacional, se vería obligado a mejorar la calidad de sus productos, logrando una mayor eficiencia de la producción; todo ésto en beneficio del consumidor.

- Estando en el GATT, no podrían aumentar los aranceles en otros países pues para ello habría que negociarlo, por lo que las presiones proteccionistas por parte de los países desarrollados se verían disminuidas.

- La balanza comercial no se vería afectada por nuestra entrada al GATT, pues el desequilibrio que esta presenta, se debe al endeudamiento por parte del sector público.

- Los productos mexicanos tendrían acceso a nuevos mercados.

- Es más fácil hacer frente a las agresiones arancelarias y no arancelarias estando dentro, que fuera del GATT.

-El poder negociador de México se fortalecería a nivel multilateral fortaleciendo del mismo modo la posición negociadora dentro del contexto bilateral.

- "El GATT es una importante fuente de información para conocer las estructuras comerciales de los diferentes países del mundo y un centro importante de capacitación técnica; accediendo a él se tendría la oportunidad de utilizarla." (4)

- La soberanía del país no se vería afectada por ningún motivo al entrar al GATT.

- México goza de concesiones muy importantes gracias a que es considerado como país en desarrollo, por lo tanto

(4) L. Malpica de Lamadrid. Obra Cit. p 94.

recibe un trato en función de su situación económica y social.

- Los inversionistas volverían sus ojos hacia México, pues la reducción arancelaria sería un "incentivo" atractivo. De ésta manera, se fomentaría la generación de empleos.

Sin embargo, no todos pensaban de la misma manera, por lo que también hubieron comentarios en contra de la posible adhesión de México al GATT. Entre los argumentos expuestos, figuran los siguientes:

- El proteccionismo en México ha favorecido en gran medida a la industria nacional frente a las empresas transnacionales. No obstante ha contribuido a limitar la competitividad de los productos mexicanos ante los extranjeros ya que éstos están en una mejor posición para dominar el mercado y así absorber a la pequeña y mediana industria. De ésta manera se agravaría el problema del desempleo.

- Para México, la utilización de mercados internacionales no representa ninguna ventaja pues la planta productiva

mexicana aún no está preparada para participar en el mercado mundial.

- Los productos que exportaría México son agrícolas y manufacturas tradicionales y ambos tienen restricciones no arancelarias en los países desarrollados miembros del GATT.

- El hecho de que México fuera miembro del GATT, no garantizaría de ninguna manera que se evitarían las agresiones no arancelarias o la aplicación de medidas antidumping que los países desarrollados imponen a los países en desarrollo.

- No sería factible obtener un trato diferenciado y preferencial para México en el GATT.

- Habría una completa desigualdad, pues el país más fuerte, Estados Unidos es quien toma las decisiones.

- La autonomía del Estado Mexicano se vería lesionada, pues quedaría sujeto a las decisiones del GATT.

- La información que reúne el GATT está disponible para

cualquier institución, por lo que no hay confidencialidad.

- Al dar un trato igual a desiguales, el acuerdo ya está haciendo distinciones pues pone en una situación desventajosa a países en desarrollo frente a los industrializados.

A pesar de que las ventajas de una eventual adhesión al GATT eran de gran importancia, México concluyó que aún no era tiempo para que el país se abriera al comercio internacional, de manera que decidió no continuar con el proceso hasta que se estuviera en una mejor condición para enfrentarse a ello.

A principios de la Administración de Miguel de la Madrid, el país se encontraba ante una situación diferente a la de 1979. México vivía una grave crisis económica y financiera. El Presidente de la República propuso entre otras cosas un modelo de desarrollo "hacia afuera", basado principalmente en un tipo de cambio realista, un ajuste a las tasas de interés preferenciales y una racionalización de las importaciones.

En noviembre de 1985, el entonces Presidente de la República, Miguel de la Madrid, encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al GATT. Así mismo, ordenó que en el Protocolo de Adhesión se tomaran en cuenta los siguientes puntos:

- 1) El respeto a la Constitución Política Mexicana.
- 2) El Proyecto de Protocolo de 1979, serviría como marco de referencia.
- 3) México es un país en desarrollo y por lo tanto requiere un trato diferenciado.
- 4) Respeto a la soberanía nacional sobre recursos naturales y especialmente a los energéticos.
- 5) Reconocimiento prioritario al sector agropecuario de México.
- 6) Mantener flexibilidad para el uso de controles al comercio exterior.
- 7) Los productos que no se consideran en la negociación son aquellos que afectan la seguridad nacional o salud pública.

8) Participación de México en la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

El Gabinete de Comercio Exterior creó un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo la negociación. El Grupo fue coordinado por la SECOPI y lo integraron representantes de la SRE, SHCP, SEMIP, y SARH. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió el 26 de noviembre de 1985 al Director del GATT la solicitud formal por escrito para que nuestro país iniciara el proceso de adhesión al Acuerdo General.

Nuevamente, el 12 de febrero de 1986, el consejo de representantes estableció un Grupo de Trabajo encargado de examinar la solicitud de México. El Grupo basó sus discusiones en el Memorandum sobre el Reglamento de Comercio Exterior de México, así como en las preguntas de algunos países sobre el mismo y las respuestas de nuestro país a esas preguntas.

En la última reunión del Grupo de Trabajo, el 10. de julio de 1986, se aprobaron los tres documentos:

1. Proyecto de Adhesión de México al Acuerdo General
2. El Informe del Grupo de Trabajo, y
3. La lista de los productos que México concesionó como aportación por su adhesión al GATT (Docto. L/6010 Add. 1 y Corr. 1).

El protocolo tiene como fecha de elaboración el 17 de julio de 1986, sin embargo, la entrada en vigor de éste sería, como en él mismo se establecía, a los 30 días de haberlo firmado México. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, firmó el protocolo el 25 de julio del mismo año en Ginebra, Suiza. En esa misma fecha, la Dirección General del GATT, dió a conocer a la prensa que México sería parte contratante al GATT a partir del 24 de agosto de 1986.

El ser parte contratante, dió derecho a nuestro país de participar en la 8va. Ronda de Negociaciones celebrada en septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay.

CAPITULO 3

CAPITULO 3
LEY DE COMERCIO EXTERIOR

La Ley de Comercio Exterior, es una ley reglamentaria del artículo 131 Constitucional, el cual contempla la materia del comercio exterior.

El ordenamiento legal consta de 29 artículos divididos en tres capítulos y una sección de transitorios. Cada uno de los tres capítulos se refieren a : "Disposiciones Generales", "Restricciones a la Exportación y a la Importación", e "Inspección y Vigilancia, Sanciones y Recursos Administrativos".

En términos generales, la ley se integra con dos grandes secciones: una general y otra específica.

En su parte general, comprendida en el capítulo I, el artículo 1o. indica que las disposiciones de dicha Ley "son de orden público y de interés general. Tienen por objeto regular y promover el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito similar

en beneficio del mismo".(1)

En el artículo 131 Constitucional, el Congreso de la Unión, faculta al Ejecutivo para que aumente, disminuya o suprima las tarifas de exportación o importación expedidas por el propio Congreso; o bien que afecte el tránsito de las mercancías para regular el comercio exterior.

El propósito que fundamenta la facultad exclusiva de la Federación para gravar las mercancías que existen, que salgan del o transiten por el territorio nacional, es proteger tanto el comercio exterior como la seguridad del país.

En la Ley de Comercio Exterior se establece la creación de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, la cual fungirá como órgano de consulta, de estudio, así como de generación de proyectos y propósitos.

(1) Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior. Artículo 1o.

En la reglamentación se establecen temas que no aparecen en la redacción del artículo 131, y dichos temas son:

- a) El control de mercancías por razones de seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria, conservación y aprovechamiento de especies.
- b) La promoción del comercio exterior
- c) No se condiciona la delegación de facultades o su ejercicio, según se considere, a la situación de emergencia.

El segundo tema adquiere especial importancia dada la desaparición del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), el cual tenía como una de sus atribuciones la de promover el comercio exterior.

En su parte específica, la Ley, indica que se considera como práctica desleal del comercio internacional cuando se den cualquiera de los siguientes casos:

1. Cuando se importen mercancías a un precio menor al que se podría adquirir la misma (o similar) en el país de origen.

2. Cuando se importen mercancías que en el país de procedencia, hayan sido objeto de cualquier clase de ayuda para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente.

En el caso de que se introduzcan mercancías a territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional (dumping), la Ley obliga al pago de una cuota compensatoria. Esto con el fin de no afectar la estabilidad de la producción en industrias existentes, ni obstaculizar el establecimiento de nuevas industrias.

La cuota compensatoria subsistirá hasta que la SECOFI declare que han cesado las prácticas desleales de comercio internacional que la causaron.

Las facultades para la aplicación de sanciones por la infracción de esta ley, corresponden a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Son de carácter pecuniario y consiste en multas que varían en su monto, dependiendo de la infracción que se haya cometido.

CAPITULO 4

CAPITULO 4

INCENTIVOS A LA EXPORTACION

El Gobierno de México otorga incentivos tanto de carácter financiero cuanto fiscal, como un elemento clave en la política de desarrollo, especialmente en lo que se refiere a la promoción de las exportaciones y a la descentralización de la actividad industrial.

4.1 INCENTIVOS FINANCIEROS

Con base en las necesidades de desarrollo del país, las autoridades mexicanas, estudiaron distintas formas para completar el sistema de estímulos financieros; de ésta manera surgieron dos instituciones para otorgar esta clase de estímulos:

- A) el Banco Nacional de Comercio Exterior .
(Bancomext), y
- B) el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de
Productos Manufacturados (Fomex).

4.1.1 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

A mediados de 1937, se fundó el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext) con apoyo en disposiciones de la SHCP. A diferencia de otros bancos, al Bancomext se le consideró como un banco que mantendría la forma de una institución de crédito privada, la cual poco a poco se iría adaptando para convertirse en un centro coordinador de las actividades de exportación. Se reconoció que entre sus funciones no estaba la de competir, sino la de complementar las actividades de la banca comercial.

La falta de objetivos concretos impidió que el Bancomext actuara como el banco oficial, promotor y financiero de la exportación mexicana. Es por eso que en 1962, la SHCP, no obstante la existencia del Bancomext, estableció en el Banco de México (Banxico), un fideicomiso denominado Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex), del cual se hablará más adelante en éste capítulo.

El Bancomext tenía numerosas tareas específicas que el

Gobierno Federal le había encomendado. Esto hacía parecer que el Bancomext sería un banco comercial como los otros. En 1981, la SHCP lo autorizó como Banca Múltiple, a fin de ofrecer los servicios complementarios que brindaba el resto de la banca.

La grave crisis financiera externa, llevó al Estado a adoptar medidas extremas para defender la balanza de pagos. Dos de las medidas de mayor impacto fueron la Nacionalización de la banca y la implantación del Sistema Generalizado de Cambios, el 10. de septiembre de 1982. Ambas, por causas de interés público.

En 1983, por Acuerdo Presidencial, la SHCP propuso a la Secretaría de Programación y Presupuesto, sustituir, como fiduciario, al Banxico por el Bancomext en el Fomex, pensando que ello contribuiría al logro de los objetivos señalados por dicho fondo.

El programa financiero y promocional del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se orienta a apoyar los objetivos de la política económica a fin de contribuir a la recuperación gradual y sostenida de la economía y a la

consolidación de la estabilidad de precios. Las acciones del Bancomext están encaminadas a alcanzar el objetivo de la transferencia neta de recursos al interior, fortalecer la estabilidad interna del país y contribuir a la negociación de la deuda externa.

El Bancomext tiene como objetivo profundizar sus acciones de financiamiento, asistencia y promoción integral del comercio exterior y en particular de las exportaciones no petroleras. Para ello se propone una mayor complementación con las sociedades nacionales de crédito y una eficaz descentralización de sus actividades a los estados fortaleciendo su presencia regional y su capacidad de concentración con las entidades y sectores que participan en el fomento del comercio exterior.

El Bancomext ha establecido un Programa Financiero y Promocional el cual pretende cumplir con los siguientes objetivos:

1. Incrementar su participación en el financiamiento al comercio exterior.

2. Fortalecer su estructura financiera y su patrimonio sin depender de partidas presupuestarias del Gobierno Federal.
3. Cumplir con su función coordinadora de los apoyos oficiales financieros y promocionales a las empresas involucradas en el comercio exterior de México.
4. Consolidar su estructura operativa y de control, descentralizado en forma efectiva de sus actividades.

PROGRAMA FINANCIERO

Se incrementará la participación en el financiamiento al comercio exterior mediante:

- El otorgamiento de créditos y garantías al comercio exterior.
- La consolidación de la relación con la banca nacionalizada, utilizando la infraestructura existente.

Así, el 73% del crédito se otorgará dentro de su función de banca de segundo piso, por medio de la ventanilla de

redescuento; el 27% restante se canalizará directamente y de manera complementaria para financiar proyectos que, por ser de gran magnitud, alto riesgo o largos períodos de maduración, no puedan ser atendidos por otras sociedades nacionales de crédito.

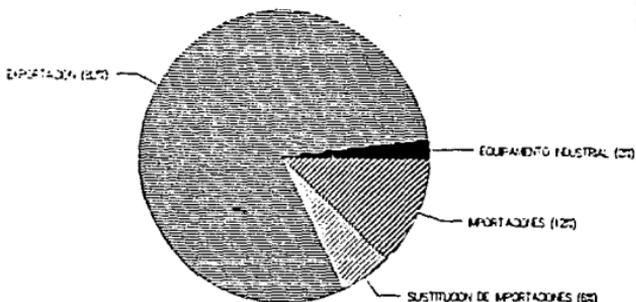
- La instrumentación de paquetes crediticios en función de las necesidades de sectores y ramas industriales específicos, con el objeto de incrementar y diversificar su participación en el comercio exterior, particularmente en la exportación.

Programa Financiero. Se otorgarán apoyos crediticios a la exportación de manufacturas y servicios, la importación y equipamiento industrial; asimismo, se extenderán las garantías de crédito a la exportación.

En particular, se busca incrementar el crédito a las actividades de exportación a una tasa superior (17%) al crecimiento en dólares de las exportaciones no petroleras (15.3%). El crecimiento de las exportaciones no petroleras constituye una de las bases más sólidas para la recuperación del crecimiento económico sostenido y

es el elemento importante para generar empleos.

BANCOMENT, DISTRIBUCION DEL CREDITO PARA 1989 (1)



El 80% del crédito total se canalizará al apoyo de las ventas al exterior. El 12% a la importación, un 6% a la Sustitución de Importaciones y un 2% será destinado al financiamiento para el Equipamiento Industrial.

(1) Fuente: Programa Financiero y de Promoción 1989. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México 1989. p.15

Mayor Penetración del Financiamiento a la exportación.

Se basa en el principio de que ningún proyecto viable deje de llevarse a cabo por falta de financiamiento. De ésta forma se fomentará la incorporación de empresas a la actividad exportadora, sobre todo las pequeñas y medianas.

Consolidar el Apoyo Integral a la Exportación.

Se profundizará en el otorgamiento de apoyos financieros, promocionales y de garantías, de manera que se atenderán todas las etapas de la exportación, desde la gestación de un proyecto y su equipamiento, pasando por la producción y las existencias, hasta la venta de los bienes y servicios.

Con el apoyo a toda la cadena productiva de exportación, se eleva la calidad de los productos, abate los costos y, por tanto, permite una mayor competitividad en el ámbito internacional.

Impulso a Empresas Comercializadoras. Se continuarán los programas financieros y de promoción en apoyo a las empresas de comercio exterior, induciéndolas a que se

transformen en organizadoras de la producción y la comercialización externa, en vez de limitarse a ser intermediarias entre la demanda externa y la oferta nacional de bienes y servicios.

Mayor Financiamiento a Exportadores Indirectos. Se canalizará un mayor volumen de recursos a los proveedores de los exportadores, apoyando toda la cadena productiva de un bien de exportación, mejorando así la calidad del producto en beneficio de la competitividad de las ventas mexicanas en mercados internacionales.

Financiamiento a la Medida. El Bancomext continuará la instrumentación de mecanismos que permitan integrar y ajustar los programas financieros y promocionales a las necesidades de cada empresa, es decir, adecuando el financiamiento a los diferentes tiempos requeridos para la producción.

Mayor Actividad como Garante. Se fomentará la canalización del crédito más en función de la viabilidad del proyecto, que con base en las garantías propias del sujeto de crédito. Para ello, el Banco tendrá una mayor

participación como garante, reduciendo las necesidades de fondeo y los riesgos en que incurre la banca comercial a otorgar directamente el crédito.

Financiamiento a la Importación. Se dará financiamiento a la importación de bienes que requiere la planta productiva. Se impulsará el financiamiento a las importaciones del sector público y las prioritarias del sector privado. De esta forma, se evitarán pagos inmediatos en divisas y se contribuirá a racionalizar el uso de las mismas, fortaleciendo la balanza de pagos.

Crédito al equipamiento Industrial. Se apoyará financieramente el equipamiento industrial de empresas orientadas a exportar, dada la importancia de establecer un nuevo patrón de especialización para la planta productiva en el comercio exterior.

Financiamiento a la Sustitución de Importaciones. El programa de sustitución de importaciones contribuirá al ahorro de divisas, en la medida en que se produzcan bienes que de otra manera se tendrían que adquirir en el

exterior.

Fuentes de Financiamiento:

1. Fuentes oficiales: Los créditos de instituciones oficiales se utilizarán para financiar, a mediano y largo plazo, las importaciones de bienes de consumo básico y de capital, de equipo y servicios que requiere la planta productiva.

2. Fuentes comerciales: Los créditos de bancos comerciales se utilizarán para financiar operaciones de corto plazo tanto de importación como de exportación de materias primas, partes y refacciones prioritarias.

PROGRAMA DE PROMOCION

Actividades Promocionales. Se brindará asesoría, información y capacitación referente a apoyos financiero-promocionales mediante consejeros comerciales (2) en el

(2) ofrecen al exportador una asistencia integral y especializada, identificando nichos de mercado, es decir, grupos significativos de compradores o de posibles compradores para productos mexicanos.

extranjero. Con ésto se busca incorporar un mayor número de empresas a la actividad exportadora.

Participación en Ferias y Exposiciones Internacionales.

Se ofrecerán apoyos para participar en ferias y exposiciones en el extranjero, para enviar muestras al exterior y hacer viajes de promoción comercial. La participación en estos eventos permitirá al exportador establecer una relación comercial duradera con diversos países para fortalecer la imagen de México como exportador eficiente y proveedor confiable.

Misiones Comerciales. Se organizarán misiones al exterior para promover directamente los bienes y servicios exportables. Del mismo modo, se recibirán visitas de compradores extranjeros.

El Bancomext continuarán atendiendo las solicitudes de asesoría relacionadas con diversas áreas de comercio exterior, tales como regímenes comerciales, trámites y procedimientos de financiamiento, aspectos cambiarios, transportes, cotizaciones internacionales, negociaciones

comerciales, oportunidades comerciales y mecanismos de promoción, integración de oferta exportable, así como lo relativo a la información estadística.

4.1.2 FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX)

Fomex fue un Fideicomiso que se constituyó por la Ley de Ingresos de la Federación en 1962. Fue en ese mismo año que se firmó un contrato de fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), en representación del Gobierno Federal como fideicomitente, y el Banco de México S.A. como Fiduciario y Administrador de su Programa Financiero. Funcionó como banca de segundo piso; ésto es como un mecanismo de redescuento.

Fomex tuvo como finalidad el financiar la producción y venta de productos nacionales que hubiesen sido sujetos a un proceso de transformación, 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 servicios en las franjas fronterizas.

El Fondo se basó para alcanzar sus objetivos principalmente en tres programas de apoyo:

- A) Apoyo a la exportación
- B) Apoyo a la sustitución de importaciones de bienes de capital y servicios
- C) Programas de garantías a la exportación

A) APOYO A LA EXPORTACION

En el caso de exportación, operaba básicamente a través de créditos a la pre-exportación, a las ventas (exportación) y a través de un programa de garantías.

1. Programa de Financiamiento de Pre-exportación

Se otorgaba para cubrir las necesidades de capital de trabajo, con lo cual se financiaba el costo de producción de los artículos manufacturados que se iban a exportar.

Los porcentajes de financiamiento variaban en función de las características de la operación, a la necesidad de la empresa y las condiciones de mercado internacional.

Los plazos del crédito estaban en función del ciclo productivo.

2. Programa de Financiamiento de Exportación

Permitía financiar el plazo en el cual el exportador recibiría el importe de la venta realizada. Con ésto, la venta de servicios o productos manufacturados al exterior se facilitaba.

Los financiamientos podían ser por plazos desde un mes a diez años y se otorgaban en función del GIN, del tipo de producto, y del ingreso de divisas al país. Si el plazo era de hasta un año, se financiaba el 100% del crédito; si excedía de un año, se financiaba el 85%.

B) APOYO A LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL Y SERVICIOS

Tenia como objetivo apoyar a la industria mexicana de bienes de capital y servicios en el país cuando la producción y compra-venta de éstos sustituyeran eficientemente importaciones o bien, cuando la producción y compra-venta de éstos bienes y servicios fueran realizados por industrias cuyas actividades estuviesen consideradas como prioritarias.

Por bienes de capital y servicios se entiende la maquinaria y equipo útiles para la producción y la generación de servicios incluyendo sus partes y componentes, así como las herramientas especiales.

Por servicios se entienden los que se presten por la industria productora de bienes de capital y por las industrias cuyas actividades sean prioritarias.

C) PROGRAMA DE GARANTIAS A LA EXPORTACION

El objeto primordial de éste programa era el de otorgar garantías para que las empresas exportadoras pudieran protegerse contra los riesgos de falta de pago a que estuviesen expuestos durante la fase de Pre-exportación y/o ventas a plazos por siniestros de tipo político o extraordinario.

El programa de garantías al exportador, incluía las siguientes:

Garantía de Pre-embarque

Garantía de Post-embarque

Las garantías de Pre-embarque cubrían riesgos de algunos eventos que se presentasen durante la etapa de producción.

El límite de la garantía podía ser hasta de un 90% de los créditos otorgados por la institución.

Las garantías de post-embarque amparaban los riesgos de eventos que se pudiesen presentar posteriormente al embarque de las mercancías.

Las garantías se determinarían en función del tipo de producto o servicio de que se tratase.

En el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1989, se publicó lo siguiente: "Acuerdo por el que se autoriza la realización de las gestiones conducentes a la extinción del fideicomiso denominado Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex)...es propósito del Gobierno federal reestructurar en su conjunto el sistema financiero de fomento, a fin de responder a los requerimientos actuales...la propia

Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha determinado que el funcionamiento del Fomex no es ya conveniente desde el punto de vista de la economía nacional o del interés público, por lo que estimó oportuno proponer la extinción del citado fideicomiso para que, dentro del contexto de la modernización financiera, las funciones que tiene encomendadas sean realizadas en lo futuro por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., ...facultado igualmente para llevar a cabo las operaciones que realiza el fideicomiso mencionado;...en términos de las disposiciones legales aplicables, continuarán vigentes las reglas de operación del Fideicomiso Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados"

De ésta manera, el Bancomext se hace cargo de las funciones que, hasta entonces hubo de realizar el Fomex.

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., adecuó el PROGRAMA DE APOYO A LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS con el propósito de continuar impulsando las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, dada la importancia que representan para consolidar el

crecimiento económico del país.

El Programa de Apoyo a la Exportación de Manufacturas y Servicios tiene el siguiente:

OBJETIVO:

Al amparo de este Programa y por conducto de las sociedades nacionales de crédito, se otorgarán créditos para capital de trabajo y para inversión fija con el propósito de que se lleven a cabo las etapas de producción, acopio, existencia, prestación de servicios y ventas de productos manufacturados y servicios de exportación así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión, siempre que éstos últimos sean generadores de divisas.

Este financiamiento se otorga a productores, organizaciones de productores y empresas productoras y/o comercializadoras de manufacturas y servicios de exportación.

Las empresas se clasifican de acuerdo a sus ventas anuales de exportación (en dólares estadounidenses):

- a) A desarrollar; con ventas de hasta 2 millones
- b) Intermedia; ventas entre 2 y 20 millones
- c) Consolidada; con ventas de más de 20 millones

Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses con distintos plazos de acuerdo a lo que estén destinados. Créditos para producción, tienen plazos de hasta 60 días; para acopio, por hasta 45 días; para existencias, así como para ventas, hasta por 180 días; los créditos para unidades de equipo son de hasta 5 años y para proyectos de inversión, de hasta 7 años, pudiéndose incluir 2 años de gracia.

El monto financiable también es variable de acuerdo al tipo de empresa de la que se trate.

Producción y Acopio:

- Empresas a desarrollar; hasta el 100% del precio venta LAB planta.
- Empresas intermedia y consolidadas; hasta el 85% del precio de venta LAB planta.

Existencias: hasta el 70% del certificado de depósito y bono de prenda expedido por almacén general de depósito autorizado.

Prestación de servicios:

-Empresas a desarrollar; hasta el 100% del valor de factura.

-Empresas intermedias y consolidadas, hasta 85% del valor de factura, de acuerdo al ingreso neto de divisas que generen los servicios.

Ventas: hasta el 100% del valor de factura, de acuerdo al grado de integración nacional (GIN) de los bienes o del ingreso neto de divisas que generen los servicios.

Unidades de equipo: hasta el 70% del valor de los bienes y/o servicios.

Proyectos de inversión: hasta el 50% del valor de la lista de bienes y servicios del proyecto.

La tasa de interés máxima al beneficiario, a corto plazo (1 año) es la Prime Rate más 0.5 puntos porcentuales; y en largo plazo (más de un año), la Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales.

Los recursos se canalizarán a través de las Sociedades Nacionales de Crédito. Estas contarán con una garantía de pre-embarque, contra la falta de pago a que estén expuestas con motivo de los créditos a la producción y acopio que concedan a empresas a desarrollar. La base garantizable será del 100% del financiamiento que se otorgue con una cobertura automática del 90%.

A solicitud del exportador o de las S.N.C. intermediarias, Bancomext podrá otorgar garantía de post-embarque contra riesgos políticos, catastróficos y de falta de pago, mediante el establecimiento de una póliza global o específica con COMESEC.

Otra medida que tomó el Banco Nacional de Comercio exterior, consciente de la problemática financiera que enfrentan algunas empresas exportadoras de bienes y servicios no petroleros, fue el establecimiento del

PROGRAMA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE EMPRESAS EXPORTADORAS, con el objeto de contribuir con los lineamientos de política económica referidos a incrementar y consolidar la oferta mexicana exportable.

El Programa de Apoyo para el Fortalecimiento de la Estructura Financiera de Empresas Exportadoras tiene el siguiente:

OBJETIVO:

Fortalecer la estructura financiera de empresas exportadoras mediante la sustitución de pasivos bancarios en pesos mexicanos a dólares estadounidenses.

Este se aplicará a empresas que:

- estén en operación, que tengan experiencia exportadora y que actualmente estén exportando.
- efectivamente el costo financiero sea el factor que les impida incrementar exportaciones.
- afronten problemas de estructura financiera derivada de inversiones productivas por créditos bancarios a

mediano o largo plazos en pesos mexicanos.

- la relación pasivo capital no exceda 60/40.
- tengan capital mayoritario mexicano.

El crédito será en dólares estadounidenses y el plazo se otorgará en base al flujo de efectivo y a la generación neta de divisas sin exceder 5 años.

El monto financiable se fijará en función al flujo de efectivo y a la generación neta de divisas de la empresa, sin exceder de 5 millones de dólares estadounidenses.

La tasa de interés máxima al beneficiario es la Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales, revisable y pagadera semestralmente.

La comisión de apertura será del 3% sobre el monto del crédito, pagadera íntegramente a BANCOMEXT en dos semestralidades iguales y consecutivas. Y de compromiso, el 3% anual sobre el monto autorizado y no ejercido dentro de los 60 días naturales siguientes a la fecha de

su autorización.

Los recursos se canalizarán a través de las Sociedades Nacionales de Crédito acreedoras de la empresa.

No habrá en este caso ninguna garantía por parte del BANCOMEXT.

Las SNC participantes en éstos apoyos deberán cumplir con el siguiente compromiso:

Evidenciar la aplicación de los recursos del crédito, mediante la presentación de la documentación comprobatoria cuando BANCOMEXT lo solicite.

Vigilar que no se presente duplicidad en los créditos otorgados al amparo de los Programas..

Vigilar que cualquier recuperación que se obtenga antes del vencimiento del crédito y/o cualquier

excedente que se presente sobre el flujo de caja de la operación apoyada, se aplique a efectuar amortizaciones en forma de pago anticipado.

Conceder los créditos con base en la viabilidad de cada operación desde los puntos de vista técnico, económico, financiero y de mercado, por lo que las garantías se establecerán, en principio, sobre los bienes objeto del financiamiento.

BANCOMEXT tendrá el derecho de dar por vencido el crédito o créditos que se otorguen y de aplicar una tasa de interés penal equivalente a dos veces la tasa de interés ordinaria para cada operación, en caso de que se detecten desviaciones de los recursos, o cuando no se hayan efectuado los pagos anticipados con oportunidad.

El Banco Nacional de Comercio Exterior se reserva el derecho de solicitar a la SNC intermediaria las evidencias que comprueben la utilización de los recursos y, en su caso, el avance del proyecto. La comprobación se efectuará por cada operación y tipo de financiamiento en la fecha en que el propio BANCOMEXT lo solicite.

En caso de requerirse condiciones financieras diferentes a las descritas en los programas, se deberá someter a consideración del Banco, con el fin de que emita el dictamen correspondiente.

BANCOMEXT, a través de la SNC, 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 garantía que cubra los riesgos comerciales y políticos.

4.2 INCENTIVOS FISCALES

4.2.1 CEDIS Y EXTRACEDIS

Como parte de los incentivos de tipo fiscal que el gobierno de México utiliza para apoyar las exportaciones de productos no derivados del petróleo, se encuentran los CEDIS y EXTRACEDIS

A) CEDIS

El sistema de devolución de impuestos que entró en vigor en marzo de 1971, se vió suspendido en septiembre de 1976 debido a la devaluación del peso mexicano ante el dólar. Sin embargo, el Gobierno Federal lo restableció en abril de 1977 para los exportadores mexicanos de productos industriales de manufactura nacional, siempre y cuando dichos productos cubrieran con el 30% mínimo del grado de integración nacional (GIN).

La devolución podía efectuarse:

- 1.- Hasta el total de la percepción neta federal de los impuestos indirectos que gravan tanto al producto como a los insumos.

2.- El examen de cada solicitud era casuístico; se tomaban en cuenta tres aspectos:

- a) el contenido nacional del producto en su costo directo de producción
- b) el grado de transformación, y
- c) el incremento anual de exportación del producto.

Si el artículo que se exportaba estaba gravado en la Tarifa del Impuesto General de Exportación, la devolución de impuesto no se otorgaba.

Las devoluciones se otorgaban por medio de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) los cuales eran expedidos por la Tesorería de la Federación. Estos certificados, además de ser nominativos e intransferibles, tenían una vigencia de cinco años.

Las razones que se tomaron en cuenta para el restablecimiento de los CEDIS fueron principalmente impulsar la exportación de manufacturas para reducir el desequilibrio de la balanza comercial. Otra razón importante fue la de propiciar nuevas inversiones

destinadas a ampliar la producción para la exportación y para que la participación de los productos mexicanos en la exportación fuera permanente.

B) EXTRACEDIS

El 28 de agosto de 1975, por Acuerdo Presidencial, se otorgó a las empresas de comercio exterior la devolución de impuestos indirectos.

Como empresas de comercio exterior, se consideraban a los consorcios de manufacturas y a las empresas prestadoras de servicios. Todas ellas deberían estar constituidas como sociedad anónima de capital variable además de contar con su registro ante la Secretaría de Comercio. Debían cumplir también con las condiciones de monto y composición de capital, organización administrativa, incremento de exportaciones durante los primeros cinco años de su funcionamiento, presentación de programas anuales de trabajo, los cuales eran autorizados por la Secretaría de Comercio.

Existía también un Certificado de Devolución de Impuesto

(EXTRACEDI) que se expedía a nombre de la empresa de comercio exterior, el cual, al igual que los CEDIS era intransferible y sus derechos prescribían a los cinco años a partir de su fecha de expedición. El monto total de los impuestos indirectos devueltos no excedía al 60% del presupuesto de gastos de la empresa de comercio internacional.

En 1978, el 25% de las exportaciones de manufacturas se realizaron a través de las empresas de comercio exterior.

4.2.2 Devolución del Impuesto General de Importación a las compras al exterior de maquinaria y equipo.

La devolución del impuesto general de impuestos se efectuaba en presencia de alguna de las dos siguientes condiciones:

- 1.- En caso de compras al exterior de maquinaria y equipo así como las partes indispensables para la realización de actividades, siempre que éstas contribuyeran al logro de los objetivos nacionales de producción de bienes prioritarios, tales como bienes de capital y alimentos;

2.- En aquellos sectores que generaban empleo y contribuían a descentralizar la industria nacional o incrementar la producción de manufacturas destinadas a la exportación.

CAPITULO 5

CAPITULO 5

PERMISOS Y AUTORIZACIONES NECESARIAS PARA LA EXPORTACION

Este capítulo tiene como finalidad el proporcionar al exportador mexicano una guía exhaustiva de las actividades que debe realizar, previas a la exportación, para así cumplir con los trámites requeridos por las autoridades mexicanas en lo referente a la exportación.

El programa de Simplificación Administrativa que se planteó desde el sexenio pasado, ha sido de gran ayuda tanto en el proceso de exportación como el de importación en México. Anteriormente para realizar cualquier tipo de intercambio comercial con el exterior, era necesario cumplir con una larga lista de requisitos previos al mismo lo cual significaba una gran pérdida de tiempo pues algunas veces el papeleo se duplicaba.

Hoy por hoy, los trámites se han reducido considerablemente, haciendo así el proceso mucho más ágil. Actualmente, es relativamente fácil importar o exportar casi cualquier producto, y la Tarifa del

Impuesto General de Exportación (TIGE), puede ser de gran ayuda para saber si un producto requiere de permiso previo de exportación o si está exento de él.

Actualmente la mayor parte de los productos, ya no requieren de permiso previo de exportación. Hasta el año pasado, de las más de diez mil fracciones arancelarias contenidas en la TIGE, solo 432 requerían de permiso previo. Sin embargo, el Diario Oficial de la Federación del 29 de Diciembre de 1989 señala el siguiente:

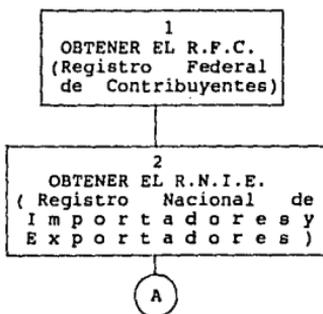
"ACUERDO por el que se sujeta al requisito de permiso previo de exportación por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hasta el 31 de octubre de 1990, la exportación de mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Exportación que se indican..." las fracciones que aún requieren de dicho permiso y éstas se redujeron a solo 367.

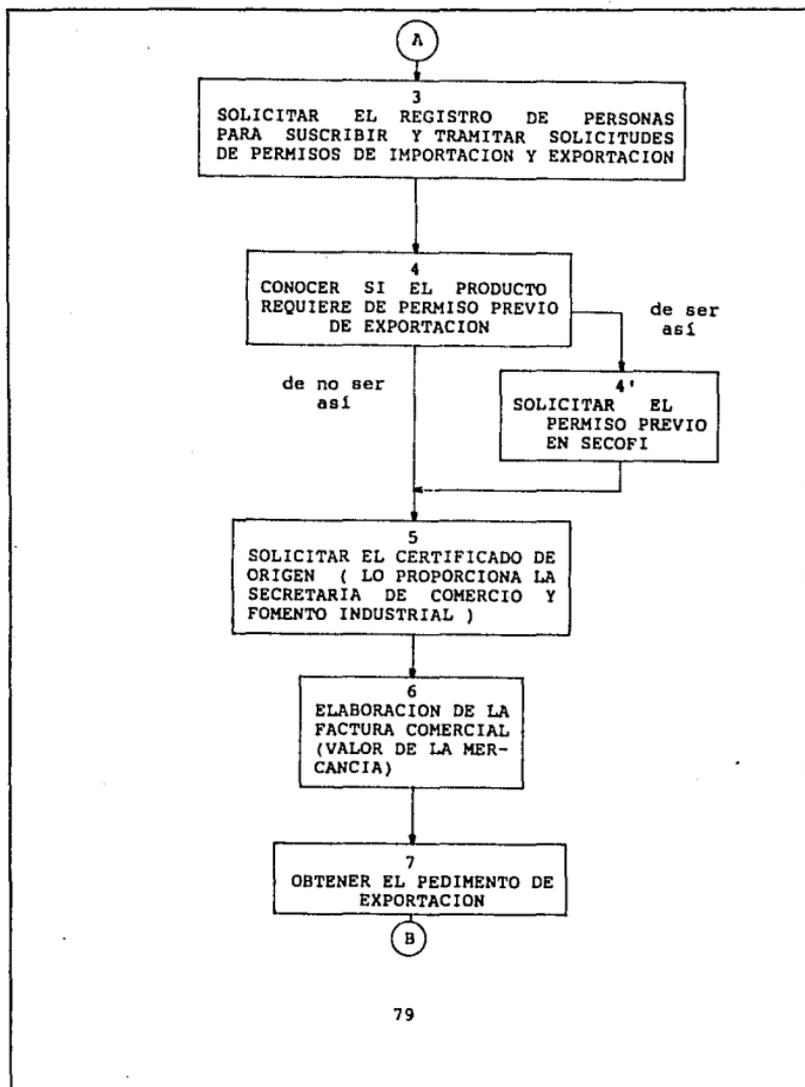
Esta acción por parte del Gobierno Federal, facilita aún más las exportaciones mexicanas, con lo cual permite al país allegarse de una mayor cantidad de divisas, que, como se mencionó en el capítulo uno de ésta tesis, ha

uno de los objetivos de la actual y pasada Administración.

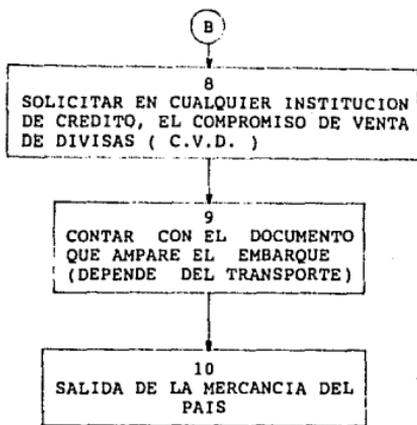
Para efectos de facilitar al lector el seguimiento de los pasos que, de acuerdo con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial se deben realizar antes de iniciar una exportación, se elaboró un diagrama de flujo que indica el orden que deben seguir las actividades que tanto las personas físicas como las personas morales deben cumplir.

5.1 Diagrama de Flujo de las Actividades que deben realizarse para cumplir con los requisitos indicados por la SECOFI





ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA



1. OBTENER EL R.F.C.

Como primer paso, es indispensable darse de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como causante, obteniendo así el Registro Federal de Contribuyente (R.F.C.). Esto es necesario tanto para personas físicas como para personas morales. Para obtener dicho registro es necesario acudir a la oficina Federal de Hacienda que corresponda al domicilio particular de la persona (física o moral). El R.F.C. se obtiene en unas cuantas horas.

2. OBTENER EL R.N.I.E.

En la misma oficina de Hacienda en donde se obtuvo el R.F.C., se debe solicitar la inscripción al R.N.I.E. El trámite es muy sencillo, pues el mismo día se obtiene ya que solamente se anexan al R.F.C. tres dígitos más, los cuales conforman el Registro Nacional de Importadores y Exportadores. Este registro sirve para efectuar todos los procedimientos administrativos de comercio exterior ya que debe citarse en todos los documentos relacionados con el tránsito de mercancías al exterior.

3. SOLICITAR EL REGISTRO DE PERSONAS PARA SUSCRIBIR O
TRAMITAR SOLICITUDES DE PERMISOS DE IMPORTACION Y
EXPORTACION

La solicitud de inscripción en éste registro se realiza en la SECOFI, Alfonso Reyes # , Colonia Condesa en la Dirección General de Asuntos Jurídicos, debe efectuarse en original y tres copias.

Anexa a ésta solicitud, deben presentarse los

siguientes documentos:

DOCUMENTOS :	PERSONA:	MORAL	FISICA
a) Acta Constitutiva de la empresa		X	
b) Constancia del cargo y facultades del solicitante.		X	
c) Constancia del cargo y designación de la persona propuesta para suscribir y tramitar las solicitudes.		X	X
d) Tarjeta de registro debidamente firmada.		X	X
e) Dos fotografías tamaño infantil de cada una de las personas propuestas para tramitar y suscribir los permisos de exportación.		X	X

El Acta Constitutiva de la empresa (inciso a), deberá contar con los datos de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

La constancia del cargo y facultades del solicitante, (inciso b) servirá como testimonio para conferirle poderes por parte de la empresa. Las formas son proporcionadas por la SECOFI junto con la solicitud de inscripción en el registro de personas para suscribir o tramitar solicitudes de permisos de importación y exportación.

La constancia a la que se refiere el inciso c, puede ser para una o varias personas, en caso de que así conviniera a los intereses del solicitante.

La tarjeta del registro de personas para suscribir y tramitar solicitudes de permisos de importación y exportación (inciso d), la proporciona la misma SECOFI, en la Dirección General de Asuntos Jurídicos. Debe presentarse debidamente firmada por la persona o personas propuestas para suscribir y tramitar o tramitar exclusivamente solicitudes de permisos de importación o

El Acta Constitutiva de la empresa (inciso a), deberá contar con los datos de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

La constancia del cargo y facultades del solicitante, (inciso b) servirá como testimonio para conferirle poderes por parte de la empresa. Las formas son proporcionadas por la SECOFI junto con la solicitud de inscripción en el registro de personas para suscribir o tramitar solicitudes de permisos de importación y exportación.

La constancia a la que se refiere el inciso c, puede ser para una o varias personas, en caso de que así conviniera a los intereses del solicitante.

La tarjeta del registro de personas para suscribir y tramitar solicitudes de permisos de importación y exportación (inciso d), la proporciona la misma SECOFI, en la Dirección General de Asuntos Jurídicos. Debe presentarse debidamente firmada por la persona o personas propuestas para suscribir y tramitar o tramitar exclusivamente solicitudes de permisos de importación o

exportación.

Las fotografías son por cada una de las personas propuestas en la solicitud.

Tratándose de personas físicas, en sustitución de los documentos indicados en los incisos a y b, deberán presentar copias debidamente selladas (o certificadas por notario o por la autoridad correspondiente) de manifestaciones recientes ante las autoridades hacendarias federales.

4. CONOCER SI EL PRODUCTO REQUIERE DE PERMISO PREVIO DE EXPORTACION

Para conocer si el producto a exportar requiere o no de permiso previo de exportación, se puede consultar el Diario Oficial de la Federación, del 29 de Diciembre de 1989. Si el exportador no está familiarizado con el Sistema Armonizado que sustituye a la anterior Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), puede acudir a la SECOFI, en sus oficinas de Periférico Sur #3025, en el segundo piso y solicitar asesoría al respecto.

El Nuevo Sistema Armonizado, consta de ocho dígitos para con ésta nomenclatura, poder localizar e identificar los distintos productos en la TIGE. Los dos primeros dígitos corresponden al capítulo. Los siguientes dos indican la partida. Los siguientes dos dígitos señalan la subpartida y los últimos dos dígitos son el número de la fracción.

EJEMPLO: 086734-06

- 1) 08 capítulo 8
- 2) 67 partida 67
- 3) 34 subpartida 34
- 4) 06 fracción 6

4'. SOLICITAR EL PERMISO PREVIO EN LA SECOFI

EN CASO DE NECESITARLO

Para solicitar el permiso previo de exportación, es necesario acudir a las oficinas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en Periférico Sur # 3025, segundo piso.

5. SOLICITAR EL CERTIFICADO DE ORIGEN

El Certificado de Origen debe solicitarse en la SECOFI, en las oficinas mencionadas en el inciso anterior. Este certificado es necesario para establecer el origen o

procedencia de la mercancía.

El Certificado de Origen ampara las exportaciones gozando así de preferencias arancelarias concedidas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). De tal manera que cuando la mercancía llega al país de destino, si la importación de tal producto tiene impuesto, el pago de impuestos se reduce al presentar dicho certificado.

Con el SGP se benefician principalmente los países subdesarrollados, pues el precio de sus productos no se eleva tanto al gozar de preferencias arancelarias.

Existen varios tipos de certificados de origen, pero los más comunes son dos:

- i. Certificado de Origen Forma "A"
- ii. Certificado de Origen ALADI

El Certificado de Origen Forma "A" es exigido por las autoridades comerciales de los países desarrollados para permitir exportaciones preferenciales dentro de sus respectivos SGP. Los países que aceptan la Forma "A" son

los siguientes:

Australia	Grecia	Rep. Popular
Austria	Irlanda	de Bulgaria
Bélgica	Italia	Rep. Popular
Canadá	Japón	de Hungría
Comunidad Económica	Luxemburgo	Rep. Popular
Europea	Noruega	de Polonia
Dinamarca	Nueva Zelanda	Rep. Socialista
España	Países Bajos	Checoslovaca
Estados Unidos	Portugal	Suecia
de América	Reino Unido	Suiza
Finlandia	Rep. Popular	U.R.S.S.
Francia	de Alemania	

Este certificado debe ser llenado en el idioma inglés o en francés y se autoriza en un plazo no mayor de 24 horas.

Con el Certificado de Origen ALADI también se gozan de preferencias arancelarias pero en el seno de la asociación. Tiene como objetivo demostrar la procedencia de las mercaderías de que se trate.

- iii. Certificado de Exportación de Productos Textiles
- iv. Certificado de Origen de Productos Textiles
- v. Certificado de Artesanía Textil

Los 3 son utilizados en exportaciones a la Comunidad Económica Europea (C.E.E.)

vi. Certificado de Origen de Artículos Mexicanos;
para demostrar la procedencia si el país importador lo requiere (por ejemplo Cuba).

6. ELABORACION DE LA FACTURA COMERCIAL (VALOR DE LA MERCANCIA)

El exportador elabora sus propias facturas llevando un libro de control de las mismas. Las facturas deben ser calculadas en dólares.

7. SOLICITAR EL PEDIMENTO DE EXPORTACION

El Pedimento de Exportación, lo maneja por ley un Agente Aduanal si el valor de la mercadería es superior a los \$5000.00 dólares, de no ser así, el mismo exportador lo puede realizar.

8. SOLICITAR EN CUALQUIER INSTITUCION DE CREDITO, EL COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS (C.V.D.)

A raíz del establecimiento del Control de Cambios, el exportador deberá de obtener el C.V.D. en una institución de crédito; son éste, se obliga a vender al banco al tipo de cambio controlado (1), los dólares que obtenga de la exportación de su producto. Una vez realizadas las exportaciones, ésta venta de divisas deberá efectuarse dentro de los 90 días naturales a partir de la fecha de la primera exportación.

En el caso de que el exportador no venda las divisas al banco, será acreedor a sanciones que le aplicará la SHCP en los términos de la Ley Orgánica del Banco de México.

(1) El mercado controlado comprende: Las importaciones y exportaciones de mercancías que efectúen las personas físicas y morales; los pagos que efectúen las maquiladoras (excepto en activos fijos); principal e intereses correspondientes a financiamientos en divisas; gastos asociados a la importación y exportación; créditos a favor de proveedores extranjeros; gastos de servicio exterior mexicano, así como cuotas y aportaciones por la participación de México en organismos internacionales; estudios en el extranjero que realicen personas becadas por el CONACYT; y transferencia de tecnología por explotación de patentes y marcas.

En el caso de no lograr la cobranza de la exportación y ésta se encuentre asegurada en moneda extranjera, el exportador queda relevado de su compromiso.

El C.V.D. ofrece al exportador la oportunidad de realizar varias exportaciones bajo el amparo de un solo C.V.D. En éste caso, la venta de divisas puede efectuarse en una o varias ocasiones dependiendo de el número de veces que el exportador haya hecho uso del C.V.D.

El exportador puede deducir del C.V.D. hasta el total de las divisas generadas por su exportación sin la obligación de venderlas a la Institución de Crédito, siempre que compruebe haberlo aplicado al pago, entre otros, de:

- a) Gastos asociados correspondientes a las exportaciones, hasta un 12% del valor LAB de la mercancía en USA, o 15% en otras regiones.
- b) Importaciones comprendidas en el mercado controlado
- c) Adeudos vencidos a su cargo y a favor de proveedores extranjeros contraídos desde el 20 de diciembre de 1982 y que se encuentren registrados en la SECOFI.

d) Principal e intereses de créditos en moneda extranjera pagaderos fuera de la República Mexicana.

Para hacer efectiva la deducción del C.V.D., también deberá hacerse dentro de los 90 días naturales a partir de la primera exportación.

Contar con el C.V.D. es necesario solo si el monto de las exportaciones es mayor de \$5000.00 dólares. La Institución de Crédito, autoriza y otorga el C.V.D. el mismo día en que se solicitó.

9. CONTAR CON EL DOCUMENTO QUE AMPARA EL EMBARQUE

En el momento de contratar el medio de transporte que mejor se adecúe a las necesidades del exportador (ésto es dependiendo de las características del producto, el costo del transporte y el tiempo disponible), se obtiene el documento que ampara el embarque.

En el caso de contratar por Vía Aérea, el documento que

se maneja es la Guía Aérea, la cual indica el origen y destino de la mercancía, así como las especificaciones necesarias y la descripción de la carga.

En caso de utilizar el Transporte Marítimo, el documento lleva el nombre de Conocimiento de Embarque. En Autotransportes la Carta Porte y de ser Ferrocarril, el Talón de Embarque.

10. SALIDA DE LA MERCANCIA DEL PAIS

El proceso de salida de México se realiza teniendo la mercancía empacada. El exportador deberá entregarla al agente aduanal junto con el C.V.D. El agente se encargará de mandarla al puerto de salida y efectuará todos los trámites de exportación.

Uno de los trámites a los que se refiere el párrafo anterior, es el de presentar el pedimento de exportación, factura comercial de la mercancía y documentos que comprueben el cumplimiento de restricciones y requisitos especiales. Solo existen dos excepciones a ésta obligación:

- * si es una exportación eventual, y

- * si la efectúaran los pasajeros que viajan al exterior.

La Aduana de Salida solicita los siguientes documentos:

- A. Factura Comercial
- B. Certificado de Origen
- C. Pedimento de Exportación
- D. Compromiso de Venta de Divisas, y
- E. Documento que ampare el embarque

5.2 Normas de Calidad

En lo que se refiere a las Normas de Calidad para la Exportación, éstas están sujetas a las disposiciones del país importador, es decir que México no tiene ninguna restricción en cuanto a la calidad del producto a exportar.

Sin embargo, si el país de destino solicitara algún documento que ampare la calidad del producto que está importando, la Dirección General de Normas, el Bancomext, o la Embajada de dicho País, dará la asesoría necesaria.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, en México no había una gran industria, ya que resultaba más práctico el satisfacer la demanda nacional con importaciones; sin embargo, los países industrializados dejaron de abastecer nuestro mercado a partir de la guerra, y la industria mexicana debió incrementar su producción para cubrir las necesidades del mercado nacional.

De ésta manera México se allegó divisas provenientes de sus exportaciones (de materias primas principalmente), incrementándose así las reservas del país.

Cuando terminó la guerra, los países industrializados no solo suspendieron sus importaciones, sino que además, exportaban sus productos a otros países, siendo uno de ellos México. Con éste hecho, la industria mexicana experimentó grandes problemas, pues sus productos, al ser de menor calidad que los productos importados, estaban perdiendo penetración en el mercado nacional. Fue

entonces que el Gobierno Federal adoptó una política proteccionista, fincada en un modelo de sustitución de importaciones (de 1934 - 1983).

La política de protección que adoptó el país desde mediados de los años '40, estuvo dirigida a crearle mercados cautivos a la incipiente industria nacional, y a evitar la competencia de productos del exterior tanto como fuera posible.

Con el paso de los años, esa política, sufrió un fuerte desgaste, ya que la misma protección que se le otorgó impedía que la industria se desarrollara para competir en mercados internacionales, ante la clara tendencia mundial hacia un comercio global con el mínimo de barreras y aranceles.

La actual crisis de la economía mexicana tuvo su inicio en la década de los '70, desembocando en primera instancia en una devaluación de la moneda que no se daba desde 1954. El auge petrolero mexicano a partir del descubrimiento de reservas en nuestro país y la creciente

demanda mundial, pareció ser la salvación.

Hubo entonces en México una transformación casi instantánea, pues de ser un país pobre, se convirtió en un nuevo "rico". Por concepto de la venta de hidrocarburos entraron al país muchos millones de dólares y la riqueza petrolera se convirtió en un sólido aval para la contratación de créditos multi millonarios. La economía mexicana se hizo depender casi por completo de las ventas de petróleo al exterior, por lo que cualquier disminución en la cotización del barril de petróleo la afectaba grandemente, agravándose con el movimiento alcista de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales.

A lo largo de 1982, nuestra economía fue duramente golpeada por los movimientos a la baja en los precios mundiales del petróleo, los vencimientos en los plazos de contratación de la deuda y el nerviosismo en los mercados financieros y bancarios mexicanos, entre otros. En ese año se decretó la nacionalización de la banca y el control de cambios.

La necesidad del cambio de política era incuestionable, tanto por las presiones externas a que estaba sometido el país en su calidad de deudor importante, como por la evidencia de que las economías abiertas al comercio mundial y dirigidas a los mercados de exportación, son aquellas que han prosperado más aceleradamente en las últimas tres o cuatro décadas.

La crisis de 1982 hizo evidente que el modelo de sustitución de importaciones había agotado su capacidad para generar crecimiento y ya no respondía a las cambiantes condiciones internacionales. El Gobierno del Presidente Miguel de la Madrid instrumentó una estrategia de crecimiento "hacia afuera" e inició así una de las transformaciones más trascendentes en la historia económica de México.

La estrategia se basó en el reconocimiento de la relación entre crecimiento económico sostenido y el comercio exterior. En el nuevo patrón de desarrollo, la exportación se transformó en una de las actividades motrices de la economía. Para lograr este objetivo, se tomaron dos tipos de medidas:

- 1) Estructurales, para inducir un cambio en la planta productiva, y
- 2) De fomento, para incrementar la demanda por nuestras exportaciones, principalmente las no petroleras.

La promoción de exportaciones busca disminuir la vulnerabilidad de la economía respecto al incierto entorno internacional, consolidando una planta productiva moderna, competitiva al exterior e integrada hacia el interior, capaz de contribuir a la generación de divisas y empleo.

Para promover las exportaciones se han instrumentado acciones conjuntas en materia cambiaria, comercial, fiscal, financiera y promocional que persiguen la igualdad de condiciones del exportador mexicano, respecto a sus competidores en el extranjero.

Entre las medidas más importantes destacan: una política de cambio flexible, que ha evitado variaciones sustanciales de manera repentina. El proceso de racionalización y de apertura gradual favoreció el

ingreso de México al GATT en 1986, marcando, definitivamente la ruta que tendría que seguir nuestra economía, ampliando así las oportunidades de acceso de las exportaciones mexicanas a mercados internacionales en términos competitivos.

En materia fiscal destaca el mecanismo de devolución de impuestos de importación (Drawback); y en el ámbito financiero destaca el fortalecimiento del Banco Nacional de Comercio Exterior como entidad coordinadora de los apoyos oficiales al comercio exterior. Esta entidad ha ampliado y adecuado sus programas crediticios y de garantías.

En atención a la prioridad del financiamiento a las exportaciones no petroleras, el Banco ha puesto en operación diversos mecanismos financieros que abarcan desde la etapa de gestación de un proyecto de exportación hasta la comercialización y venta final de un producto exportable.

Se avanzó en la integración de los mecanismos de apoyo al comercio exterior. En 1985 se transfirieron al Banco las

actividades de promoción y arbitraje que venía desempeñando el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). En 1990 se fusionó al Bancomext el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex). Así mismo se transfirieron y en su caso se eliminaron las funciones no compatibles con el objetivo prioritario de fomentar las exportaciones no petroleras.

Fue así como la apertura de México al comercio mundial se llevó a cabo en forma tal que muchos la consideraron precipitada, poco provisoria y sin la debida reciprocidad.

Sean cuales fueren las razones de esta acelerada apertura, el hecho es que está dada, hay señales claras de que es irreversible y por tanto, hay que afrontarla con todo lo bueno y lo malo que nos depare.

La apertura de México al comercio exterior ha impactado, favorable o desfavorablemente a distintos sectores de nuestra economía; pero sus consecuencias no han tenido la gravedad que se temía. Aún cuando algunas ramas industriales se han visto afectadas por el volumen de

importaciones que se ha dado, no se ha producido en el corto plazo un desempleo mucho mayor que el que ya padecía el país.

Tampoco se ha producido un cierre de empresas que pudiera considerarse alarmante.

No obstante, de no corregirse el aumento de las importaciones o compensarlas con un mayor volumen de exportaciones, los resultados a mediano plazo pueden ser graves.

Las exportaciones de productos no petroleros han aumentado rápidamente en los últimos años, pues se han multiplicado tres veces del año 1982 al año 1988, compensando de ésta manera el desplome de precios de las exportaciones petroleras, que en el curso de los mismos seis años han disminuído en un 60 por ciento.

El reto al que se enfrenta México actualmente es el de recuperar e incrementar la exportación de sus productos, buscar nuevos mercados e impulsar la realización de

proyectos que aumenten la oferta de bienes y servicios en el exterior.

En la evolución económica de cualquier economía, el comercio exterior juega un papel preponderante. Su importancia radica en que la apertura de la economía, entre mayor sea ésta, permite alcanzar mayores niveles de bienestar para la población y una utilización más eficiente de los recursos.

El desarrollo del comercio exterior requiere de una mayor vinculación entre las esferas comercial y financiera pues se apoyan recíprocamente. Es por eso que Bancomext ha establecido programas financieros adecuados para el fomento de las exportaciones; además de ofrecer paquetes integrales de apoyo, como son los de información oportuna (apoyando así al exportador en la búsqueda y localización de mercados en el exterior) y asesoría especializada, cursos de capacitación para la formación de recursos humanos y una infraestructura (puertos y transporte) en México y en el extranjero para promover nuestros productos.

El mayor apoyo que se está dando es precisamente a la industria manufacturera; los financiamientos se otorgan por medio de la infraestructura bancaria disponible. La banca mexicana ha desarrollado no solamente financiamientos al vendedor mexicano sino a los compradores europeos de productos nacionales.

Diversos bancos comerciales mexicanos tienen a la disposición de su clientela de comercio exterior el servicio de futuros internacionales para minimizar los riesgos de precios.

Después de casi 40 años de protección industrial y de mercados, México optó por abrir la economía y enfrentar a los productores domésticos a la competencia del exterior, induciendo así a una asignación más eficiente de recursos y por lo tanto mayores tasas de crecimiento económico.

Cabe destacar que para varias instituciones financieras mexicanas la Comunidad Económica Europea (CEE) representa la fuente principal de obtención de recursos para financiar las operaciones de comercio exterior de su

clientela. Muchas de las actividades comerciales al exterior, se realizan hacia la CEE, siendo de sus principales mercados el de Gran Bretaña, España y la República Federal Alemana. Sin embargo, con la caída de la cortina de hierro, la República Democrática Alemana representa una gran oportunidad para colocar productos mexicanos en aquél país.

Otro mercado que es posible explotar es el de América Latina, pues por ser también países en desarrollo, se ven en la necesidad de importar distintos productos para satisfacer su demanda nacional.

El Presidente Carlos Salinas de Gortari, en su afán de fomentar las exportaciones no petroleras, se ha orientado hacia la Cuenca del Pacífico, alentando así la inversión extranjera en nuestro país.

Aún cuando no de una manera inmediata, la política comercial de diversificación de mercados trae consigo un desarrollo tecnológico, lo cual implica un aumento de productividad y competitividad.

Es evidente que entre mayor sea el grado de apertura de la economía de un país, mayor será la importancia de las exportaciones como fuente de crecimiento económico; es decir, que entre mayor sea el grado de apertura, mejor será la utilización de recursos impulsando con ello un desarrollo económico equilibrado.

Una economía abierta al mercado mundial ofrece a la población en general una mayor variedad de productos para que tenga más y mejores opciones de compra y puedan disfrutar de las ventajas que esto conlleva.

Todos enfrentamos algún reto con motivo de la apertura comercial:

- Los consumidores, en relación con su preferencia razonada de compra;
- Los fabricantes, con una actitud de competencia ante los productos importados y la conveniencia de exportar;
- Los trabajadores, en relación con la necesidad de elevar su productividad, y
- El Gobierno con una actitud firme de apoyar la actividad exportadora.

El Administrador de Empresas tiene la obligación de reconocer la importancia de la apertura económica de nuestro país, ya que estamos viviendo un momento de "cambios estructurales" de gran magnitud, no solamente en el aspecto de mercado sino también en el tecnológico y en el de inversión. Esto conlleva a una expansión en el campo de acción del administrador, de manera que éste debe brindar su esfuerzo y apoyo al país para contribuir a alcanzar uno de los objetivos de la actual política : mantener la tendencia de apertura al comercio mundial.

Resulta entonces necesario cambiar la mentalidad de exportar solo cuando la demanda interna se contraiga y entender la comercialización internacional como una actividad vital en la promoción de la distribución de productos mexicanos en el exterior.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

Flores Fernández, Ruperto , Mendoza Taire, Guillermo, García Arteaga, Alejandro et al. LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS EN MEXICO. ANCE (Asociación Nacional de Consorcios y comañias de Comercio Exterior A.C.)México 1981.

D.O. 24 de abril de 1985.

D.O. 29 de julio de 1987.

D.O. 30 de diciembre de 1989.

Hernandez Cervantes Héctor (Lic.). EL CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA 1983/1988. SECOFI. México 1988.

INFORME ANUAL 1988. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México 1989.

Malpica de Lamadrid, Luis. QUE ES EL GATT? Editorial Grijalbo. México 1988. 5a. edición.

MANUAL PARA EL EXPORTADOR MEXICANO. American Chamber of Commerce of Mexico A.C. México 1988. 4a. edición.

Pérez Humberto. PROGRAMA INTEGRAL DE CAPACITACION PRACTICA EN IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México 1989.

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO 1990. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México 1990.

PROGRAMA FINANCIERO Y PROMOCION 1989. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México 1989.

REGLAS DE OPERACION DEL FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS Y APOYO A EXPORTADORES DE PRODUCTOS PRIMARIOS. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México 1989.

Salinas de Gortari, Carlos (Lic.) PLAN NACIONAL DE
DESARROLLO 1989 - 1994. Secretaría de Programación y
Presupuesto. México 1989.