



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE QUIMICA

"GUIA DE IMPORTACION
Y EXPORTACION DE
PRODUCTOS QUIMICOS"

TRABAJO ESCRITO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
INGENIERO QUIMICO

P R E S E N T A:

Irma Gabriela Lara Fernández



FACULTAD DE
QUIMICA

México, D. F.

1992.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.



JURADO ASIGNADO:

PRESIDENTE:	DR. CARLOS ESCOBAR TOLEDO.
VOCAL:	ING. HECTOR HORTON MUÑOZ.
SECRETARIO:	ING. RAMON ARNAUD HUERTA.
PRIMER SUPLENTE:	ING. LEON CARLOS CORONADO MENDOZA.
SEGUNDO SUPLENTE:	ING. CARLOS GALDEANO BIENZOBAS.

SITIO DONDE SE DESARROLLO EL TEMA:

FACULTAD DE QUIMICA, U.N.A.M.

ASESOR:

ING. HECTOR HORTON MUÑOZ.

SUSTENTANTE:

IRMA GABRIELA LARA FERNANDEZ.

INDICE

		PAG.
I	INTRODUCCION.	1
II	REQUERIMIENTOS TECNICOS.	1
	Importando	5
	Exportando	5
	Como iniciar un negocio de importación y exportación	8
	Importando:	15
	- Seleccionando productos y proveedores	16
	- Obteniendo nuevos productos	16
	- Obteniendo muestras de productos	17
	- Probando los productos	17
	- Encontrando proveedores extranjeros	19
	- Seleccionando proveedores extranjeros	19
	Exportando:	21
	- Comenzando con el producto	22
	- Modificación de productos	22
	- Probando nuevos productos	23
	- Comenzando con el mercado	23
	- Buscando proveedores	24
	- Protegiendo nuestros intereses	26
	- Buscando nichos de mercado y encontrando clientes	26
	- Porqué algunas personas podrían comprarnos a nosotros?	26
	Importando como agente	27
	Importadores locales	28
	Agente para productos industriales	28
	Importando por stock	29
	Importando para vender en tiendas departamentales	29
	Importando para tiendas pequeñas	29
	Mercadotecnia para exportar	30
	Exportando hacia los usuarios finales	30
	Usando distribuidores extranjeros y agentes	31
	Incrementando las ventas:	33
	- Por medio de las importaciones	33
	- Por medio de las exportaciones	33
	Comunicaciones, Crédito y Otros Aspectos:	35
	- Información de crédito a proveedores y clientes	35
	- Referencias comerciales bancarias	35
	- Servicios de reportes de crédito	35
	Sistemas de pago y Términos Internacionales:	36
	- Cuenta Abierta (Open Account)	36
	- Documentos por pagar. Letras contra aceptación y contra pago.	37
	- Carta de crédito	40
	- Pago por adelantado	42
	- Consignación	43
	Convenios	43
	Créditos para exportar y seguros	44
	Transacciones en moneda extranjera	45
	Trueque	45

	PAG.	
III	REQUERIMIENTOS LEGALES	46
	Embarque internacional y seguros:	46
	- Términos de embarque	46
	- Incoterms 1990	48
	Transporte de carga internacional	50
	Transportación de productos químicos:	50
	- Vía terrestre	50
	- Vía marítima	50
	- Infraestructura portuaria	52
	Costos de Flete	54
	Organismos Reguladores	57
	Transporte de químicos en México	58
	Organismos reguladores en E.U.	58
	Estructura del Comercio Exterior en la Legislación	
	Mexicana	61
	Artículo 131 Constitucional	61
	Ley del Comercio Exterior	63
	Tratados:	64
	- GATT	64
	Leyes Ordinarias:	67
	- Ley Aduanera	67
	- Ley de Inversiones Extranjeras	67
	Reglamentos:	67
	- Reglamento contra prácticas desleales	67
	- Reglamento de inversiones extranjeras	67
	Decretos:	68
	- Alternativas para la sustitución de importaciones	
	temporales.-	68
	* Draw Back	69
	* Cuenta Aduanera	70
	* Pitex	72
	Operaciones Aduanales:	74
	- Legislación Aduanal	74
	- Reglamento sobre permisos de importación y	
	exportación	75
	Programas de fomento a las exportaciones:	77
	- Esquemas externos de comercio exterior	77
	Marco Jurídico de las Manufacturas y Servicios	79
	Los Sistemas Generalizados de Preferencias	81
	La importancia de los documentos apropiados:	83
	- Documentos Comerciales	83
	- Documentos Bancarios	85
	- Documentos de Transportación	86
	- Documentos de control Gubernamentales	88
IV	PERSPECTIVAS ECONOMICAS ACTUALES	91
	México y la apertura comercial	91
	El plan nacional de desarrollo 1989 - 1994	98
	La Modernización Económica	99
	- Política Comercial	99
	Tratado Trilateral de Libre Comercio	100

	Características de la Industria Química	PAG.	
	Factores para impulsar el desarrollo de la Industria Química	103	
V	CONCLUSIONES	105	
		106	
VI	APENDICE		FIG.
	- Solicitud de cotización		1
	- Cotización		2
	- Confirmación de pedido		3 y 4
	- Condiciones y términos del pedido		5
	- Factura Comercial		6
	- Condiciones para tramitar una L/C		7 y 8
	- Solicitud para abrir una L/C irrevocable		9
	- Condiciones de una carta de crédito		10
	- Conocimiento de embarque		11
	- Carta de porte		12
	- Certificado de origen nacional		13
	- Certificado de origen centroamericano		14
VII	BIBLIOGRAFIA CONSULTADA		109

INTRODUCCION.

Desde mucho tiempo atrás, grupos de personas han realizado intercambios comerciales con el objeto de obtener bienes que no tienen a su disposición localmente, o puedan conseguirlos a un mejor precio, o de mejor calidad.

El comercio internacional actualmente es un negocio de enormes proporciones, la cuestión es, encontrar el mejor mercado para un producto o el mejor producto para un mercado y levantar un procedimiento eficiente de importación y exportación.

El negocio de importar y exportar se define, como el movimiento de productos a través de las fronteras nacionales.

Y los productos sujetos a comerciar están definidos estrictamente como materiales o mercancías, tales como, un grano o un mineral de hierro, bienes industriales, como maquinaria o equipo y bienes de consumo, como ropa o un radio de transistores. Estos productos pueden moverse entre los países por diferentes medios como son: autos, camiones, pipas, ferrocarriles, barcos, aviones, o ser transportados directamente por personas.

Los objetos intangibles como pueden ser servicios de construcción, publicidad, patentes y marcas no se consideran aquí.

Para iniciar un negocio de importación y exportación es importante considerar algunos puntos:

- a) Estar en contacto con los aspectos más importantes del comercio internacional.
- b) Tener la información suficiente que nos haga capaces de decidir si es un negocio para nosotros y saber que pasos debemos dar para iniciarlo.
- c) Saber que tipo de información y asistencia necesitaremos para tener éxito y dónde obtenerla.

Aquí detallaremos, los diferentes factores involucrados en la selección de productos, abastecimiento, elección de mercados y cómo encontrar clientes, que son los aspectos más importantes del negocio.

Y la metodología que se describe es aplicable no solo a la importación y exportación de productos químicos sino a cualquier tipo de negocio de importación y exportación.

II

REQUERIMIENTOS TECNICOS.

Si vamos a iniciar un negocio de importación y exportación decidamos cuales son nuestros principales objetivos y si el negocio nos ayudará a obtenerlos. Seleccionemos los productos con los que nos gustaría trabajar por ser económicos, fáciles de conseguir y legalmente accesibles para importar o exportar. Importar es la manera más común de empezar, probablemente porque comprar es casi siempre más fácil que vender. Si deseamos importar, debemos decidir de que países y a que compañías específicamente deseamos comprar o representar. Si vamos a exportar, debemos encontrar proveedores cuyos productos podamos vender en el extranjero.

Pensemos quienes serán los usuarios finales de nuestro producto, y cual será el mejor canal de distribución para hacerselos llegar, así como el que nosotros usaremos para obtenerlo de nuestros proveedores.

Cómo buscaremos llegar a los clientes en el mercado adecuado?.

La gente hábil en mercadotecnia puede crear todas las condiciones para vender el producto, pero sólo la venta por sí misma puede reeditar y conservar al negocio.

Debemos considerar las formas de transporte internacional que planeamos usar, por tierra, aire, o mar, si daremos a conocer nuestro producto a través de un catálogo, etc.

Debemos pensar qué formas de pago internacional planeamos usar.

Los importadores usan generalmente la carta de crédito (L/C). Los

exportadores venden generalmente con L/C o pago efectivo por adelantado, en algunas ocasiones deberemos analizar los grados de riesgo en una transacción y perder quizás algunas ventas si no tenemos la garantía del pago.

Así, si somos un importador, un exportador, un agente o un comerciante debemos conocer las leyes que se aplican en ambos países de cada transacción.

Importar y exportar es un negocio fundamentalmente de mercadotecnia y ventas y en mayor o menor escala lleva consigo oportunidades y riesgos y un mayor conocimiento del mundo, deberemos adquirir la habilidad de tomar ventaja de las oportunidades y disminuir los riesgos.

Los importadores y exportadores necesitan leer con regularidad periódicos y revistas de cobertura mundial.

Preparar todos nuestros documentos con un gran cuidado y no descuidar ningún detalle.

En este negocio no se requiere de una inversión de capital muy alta.

IMPORTANDO.

Debemos registrar nuestra razón social, abrir una cuenta de banco, obtener un número telefónico, un fax o un telex y una dirección para nuestro negocio.

Encontrar productos para importar, seleccionar los productos y pedir información sobre ellos, una vez que la obtengamos escoger los productos de nuestro interés y pedir una muestra. Cuando la recibamos identificar a los posibles compradores y llamarlos.

Si nuestros posibles clientes están interesados, debemos averiguar más sobre el producto, sus derechos de aduana, como debe estar etiquetado y si hay alguna otra organización gubernamental con la que debamos de hablar.

Si el producto tiene que modificarse, debemos ordenar nuevas muestras con los cambios necesarios.

Determinar los costos de transporte y seguros, adicionando una cantidad para comisiones de ventas y de utilidad, comparar precios de productos similares y fijar nuestros precios de venta. Podemos preparar un catálogo y una lista de precios.

Si nuestro embarque de prueba se vende fácilmente podemos hacer pedidos más grandes, buscar otras formas de pago y flete, y crear técnicas de mercadotecnia más sofisticadas.

EXPORTANDO.

Supongamos que deseamos comenzar exportando y desarrollar un plan de mercadotecnia y que no estamos seguros, si deseamos trabajar como un agente o como un comerciante.

Primero registremos nuestro nombre, abramos una cuenta bancaria, obtengamos un número telefónico y un telex o un fax.

Buscquemos una publicación que nos permita conocer las oportunidades que hay específicamente para exportar.

Seleccionemos anuncios de los productos de los países sobre los que tengamos algún conocimiento y con los que pensamos que nos gustaría trabajar.

Envíemos un fax o un telex a nuestros posibles clientes para darnos a conocer y preguntémosles si necesitan más información acerca de nosotros.

Solicitemos información a los fabricantes, en los que estamos interesados. Preguntemos si sus productos están disponibles para exportarse a los países que hemos investigado.

Si esto es posible, debemos pedirles sus catálogos y listas de precios así como preguntarles si desean que trabajemos como su agente o como comercializador de sus productos.

Analícemos los catálogos y precios y decidamos que productos de cada fabricante debemos cotizar.

Pidamos a los fabricantes una carta para proteger nuestra comisión, y la marca, peso y dimensiones de una caja de cada artículo.

Debemos ponernos en contacto con las compañías de fletamentos o transportistas, para conocer los gastos de flete, seguros, o algún otro tipo de gasto que deba efectuarse para poder entregar las mercancías al comprador, y que la cotización que hayamos presentado ya lleve incluida nuestra comisión y contemple todos estos gastos.

Enviemos a nuestro cliente potencial una carta con nuestra cotización, agregando catálogos y toda la información relacionada con los productos de su interés y que a él le pueda ser de utilidad. Incluyamos la forma de flete, los términos de pago, la disponibilidad del producto, la vigencia de la cotización y el tiempo de entrega del producto.

Si recibimos la orden de compra debemos asegurarnos de que no habrá riesgo para recibir el pago y de que nosotros no tendremos que pagar la mercancía, si los términos de pago no están seguros retrasemos un poco el embarque hasta verificar la integridad y el estado financiero de nuestro cliente.

Completemos la transacción siguiendo las instrucciones del proveedor en cuanto al embarque y por supuesto recibiendo nuestra comisión por parte del mismo.

Debemos mantenernos en contacto, para tratar de obtener repetidas órdenes, ya sea del mismo producto o de otros, que podamos vender al mismo cliente, o a otros clientes a los que podamos venderles el mismo producto.

COMO INICIAR UN NEGOCIO DE IMPORTACION Y EXPORTACION.

Antes de que podamos empezar a comerciar debemos tener una cierta organización en nuestro negocio, no importa que tan pequeñas sean nuestras negociaciones.

Aquí detallaremos una forma de organización usada con frecuencia y su manera de operar con el dinero y los impuestos, y aunque la información se aplica para casi cualquier tipo de pequeño negocio es de especial importancia para un negocio de importación y exportación.

En esta clase de negocio el tipo de sociedad más frecuentemente usada es la Sociedad Anónima de Capital Variable.

De acuerdo a las reglamentaciones legales vigentes en nuestro país a la fecha, las características de la Sociedad Anónima son:

Art. 87.- Sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

Art. 88.- La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquiera otra sociedad, y al emplearse irá siempre seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A.". (2.a)

Art. 89.- Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere:

I.- Que haya cinco socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;

II.- Que el capital social no sea menor de veinticinco mil pesos y que esté íntegramente suscrito;

III.- Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos, el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario; y

IV.- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya que pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

Art. 90.- La sociedad anónima puede constituirse por la comparecencia ante notario de las personas que otorgan la escritura social, o por suscripción pública. (2.b)

Art. 91.- La escritura constitutiva de la sociedad anónima deberá contener:

I.- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;

II.- El objeto de la sociedad;

III.- Su razón social o denominación;

IV.- Su duración;

V.- El importe del capital social;

VI.- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización.

Cuando el capital sea variable, así se expresará, indicándose el mínimo que se fije;

VII.- El domicilio de la sociedad;

VIII.- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;

IX.- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;

X.- La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;

XI.- El importe del fondo de reserva;

XII.- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente; y

XIII.- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Todos los requisitos a que se refiere este artículo y las demás reglas que se establezcan en la escritura sobre organización y funcionamiento de la sociedad constituirán los estatutos de la misma. (2.c)

Se deberán incluir además los siguientes datos:

I.- La parte exhibida del capital social;

II.- El número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social, cuando así lo prevenga el contrato social, podrá omitirse el valor nominal de las acciones, en cuyo caso se omitirá también el importe del capital social;

III.- La forma y términos en que deba pagarse la parte insoluble de las acciones;

IV.- Las facultades de la asamblea general y las condiciones para la validez de sus deliberaciones, así como para el ejercicio del derecho de veto, en cuanto las disposiciones legales pueden ser modificadas por la voluntad de los socios. (2.b)

Características de las sociedades de capital variable.

Art. 213.- En las sociedades de capital variable, el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones,

sin más formalidades que las establecidas por este capítulo.

Art. 214.- Las sociedades de capital variable se registrarán por las disposiciones que correspondan a la especie de sociedad de que se trate, y por las de la sociedad anónima relativa a balances y responsabilidades de los administradores, salvo las modificaciones que se establecen en el presente capítulo.

Art. 215.- A la razón social o denominación propia del tipo de sociedad se añadirán siempre las palabras "de capital variable".

Art. 216.- El contrato constitutivo de toda sociedad de capital variable deberá contener, además de las estipulaciones que correspondan a la naturaleza de la sociedad, las condiciones que se fijen para el aumento y la disminución del capital social.

En las sociedades por acciones, el contrato social o la asamblea general extraordinaria fijarán los aumentos del capital y la forma y términos en que deban hacerse las correspondientes emisiones de acciones. Las acciones emitidas y no suscritas o los certificados provisionales, en su caso se conservarán en poder de la sociedad para entregarse a medida que vaya realizándose la suscripción.

Art. 217.- En la sociedad anónima, en la de responsabilidad limitada y en la comandita por acciones, se indicará un capital mínimo, que no podrá ser inferior al que fijan los artículos 62 y 89. En las sociedades en nombre colectivo y en comandita simple, el capital mínimo no podrá ser inferior a la quinta parte del capital inicial.

Queda prohibido a las sociedades por acciones anunciar el capital cuyo aumento esté autorizado sin anunciar al mismo tiempo el capital mínimo. Los administradores o cualquier otro funcionario

de la sociedad que infrinjan este precepto, serán responsables por los daños y perjuicios que se causen.

Art. 218.- Derogado.

Art. 219.- Todo aumento o disminución del capital social deberá inscribirse en un libro de registro que al efecto llevará la sociedad.

Art. 220.- El retiro parcial o total de aportaciones de un socio deberá notificarse a la sociedad de manera fehaciente, y no surtirá efectos sino hasta el fin del ejercicio anual en curso, si la notificación se hace antes del último trimestre de dicho ejercicio, y hasta el fin del ejercicio siguiente, si se hiciera después.

Art. 221.- No podrá ejercitarse el derecho de separación cuando tenga como consecuencia reducir a menos del mínimo el capital social. (2.d)

De S.A. a S.A. de C.V. es una transformación de sociedad y cambian algunas cláusulas de los estatutos sociales.

En la S.A. hay capital social fijo con acciones nominativas que integran la totalidad del capital social sin derecho a retiro.

En la S.A. de C.V. se encuentra distribuido el capital en una parte fija y en una variable cuyas acciones no tienen valor nominal ya que representan el monto del capital contable, el cual es sujeto de variación constante según los acuerdos protocolizados de los accionistas en las juntas de asamblea.

Las obligaciones para el pago de impuestos no varía con el tipo de sociedad salvo las distribuciones de las utilidades o pago de dividendos.

Las obligaciones tributarias a que están sujetas las S.A. de C.V. están en función al giro, ya que existen gravámenes especiales para tipos de actividad específicos.

Las obligaciones de la sociedad son: como contribuyente y como retenedor, y están sujetas a impuestos federales y a impuestos estatales.

OBLIGACIONES COMO CONTRIBUYENTE:

Impuestos Federales:

Ley del Impuesto sobre la renta. (Titulo II).

Ley del Impuesto al activo

Ley del impuesto al valor agregado.

Ley del Impuesto sobre erogaciones por remuneración al trabajo personal prestado bajo la dirección y dependencia de un patrón.

Aportaciones al fondo nacional de la vivienda.

Aportaciones de seguridad social al IMSS.

Ley aduanera.

OBLIGACIONES COMO RETENEDOR:

10% sobre Honorarios pagados a personas físicas.

10% sobre arrendamiento a personas físicas.

30% sobre honorarios a consejeros.

Cuotas obreras al IMSS.

Impuestos sobre productos de trabajo (ISR).

35% sobre dividendos pagados que no provienen de utilidades

fiscales netas.

Impuestos Estatales:

Para el D.F.: el 2% sobre remuneraciones pagadas.

Para el Edo. de Mex.: el 1.15% para educación.

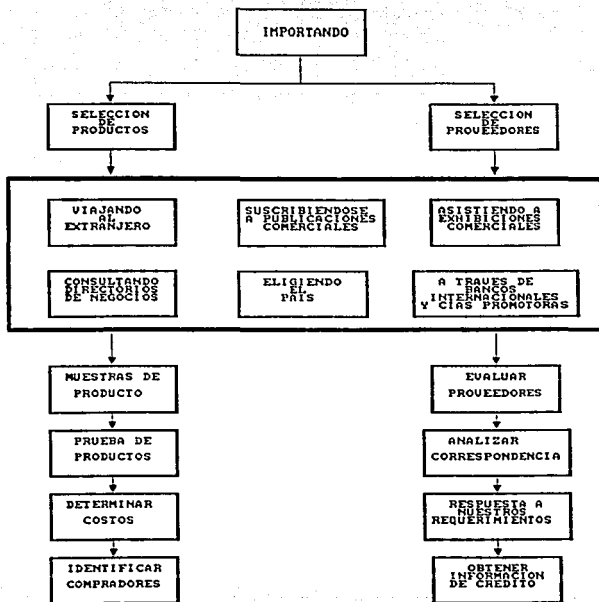
A la fecha los impuestos federales que se mencionaron con anterioridad son aplicables a cualquier sociedad residente en México y para los impuestos estatales serán aplicables los propios de los estados o municipios.

Algunos impuestos federales aplicables a actividades específicas son:

Ley del Impuesto general de importación.

Ley del Impuesto sobre adquisición de inmuebles.

Ley del Impuesto sobre automóviles nuevos., etc.



IMPORTANDO

SELECCIONANDO PRODUCTOS Y PROVEEDORES.

Uno de los ingredientes más importantes para un negocio próspero de importación y exportación es un buen producto. Otro es la mercadotecnia de ese producto. Debemos conocer, como localizar y probar nuevos productos, como evaluar y encontrar proveedores, y algunos de los términos y condiciones que se encuentran escritos en los acuerdos entre exportadores y sus agentes o distribuidores. (1.a)

OBTENIENDO NUEVOS PRODUCTOS.

Las personas que viajan al extranjero, con frecuencia ven productos que piensan vender fácilmente cuando regresen a casa. Regresan con algunas muestras, las muestran a sus compradores potenciales, y tal vez se mueven para desarrollar un negocio provechoso.

Otra excelente manera de encontrar productos para importar es suscribirse a las publicaciones comerciales, como la Cámara Mexicana Alemana de Comercio, las publicaciones de la Cámara de Comercio de la Embajada Americana o la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) y las publicaciones del Banco de Comercio Exterior.

Algunas personas se deciden primero por el país y buscan productos que traer de él.

Otra manera de obtener ideas para importar productos es asistiendo a las exhibiciones comerciales, en donde las diferentes clases de productos se ubican en algún tipo de

industria y cada industria pone su exhibición.

OBTENIENDO MUESTRAS DE PRODUCTOS PARA PRUEBA.

Cuando hemos encontrado algunos productos potenciales que deseamos importar, es conveniente obtener muestras y probarlas en el mercado. Mandemos un telex a las compañías que pueden suministrarnos esos productos en un país extranjero y obtengamos catálogos y precios. Con esa información escojamos tres o cuatro productos diferentes y pidamos una muestra de cada uno de ellos. Tomemos los de menor precio y adicionemos el costo aproximado de los gastos de envío. (Podemos hacerlo a través de un banco, comprando una orden de pago en moneda extranjera por la cantidad total.)

Escribamos a nuestro proveedor diciéndole que estamos considerando importar su producto y que nos gustaría obtener una muestra, incluyamos la orden de pago y enviemos la carta por correo certificado. En ocasiones las muestras las envían gratuitamente.

Ocasionalmente el proveedor no responde y perdemos nuestro dinero, pero son algunos de los riesgos que debemos correr al iniciar un negocio de importaciones.

PROBANDO LOS PRODUCTOS.

Cuando las muestras llegan, necesitamos evaluarlas y obtener opiniones de las personas que se dedican a las ventas al menudeo en esa área. Este es un proceso crucial por algunas razones. Los compradores pueden no estar interesados en nuestro producto. El

precio puede estar muy alto. El producto puede necesitar algunos cambios para satisfacer las preferencias de los consumidores o para cumplir con las disposiciones legales.

Primero tratemos de determinar los usos de nuestro producto, quienes serán nuestros consumidores finales y quienes nuestros compradores. Con frecuencia pueden ser personas distintas. Determinemos que firmas pueden ser nuestros clientes potenciales, identifiquemos a algunas y mostremosles el producto. Debemos preguntarles que piensan de él, si nos recomiendan hacerle algún cambio, si les gustaría comprarlo de un importador (o de un exportador extranjero pensando en nosotros como un agente), y si es así, qué tan seguido podrían ordenar, en qué tiempo, qué cantidad y cuánto pueden pagar. Esta pregunta del precio es crítica y tal vez tengamos problemas para obtener una respuesta honesta, si resulta que no es satisfactoria cuando preguntamos, (cuánto podría pagar por esto?), probemos preguntando el precio estimado de venta y el porcentaje de ganancia, cuánto están pagando por productos similares, o que precio esperan que les demos para que nos compren el producto.

Encontraremos que cada persona con las que hablenos dará sus opiniones e ideas, y que éstas pueden no coincidir, esto es porque cada comprador tiene sus preferencias individuales tanto como los vendedores tienen su grupo único de clientes.

Tendremos que analizar las respuestas y sacar las conclusiones para la viabilidad de nuestro producto, las modificaciones requeridas, la cartera de clientes, el canal de distribución y la estructura de precios.

ENCONTRANDO PROVEEDORES EXTRANJEROS.

Aunque en el proceso de seleccionar productos para importar, nosotros probablemente encontremos varios proveedores, tenemos que hacer algo más que investigar, tenemos que encontrar a las compañías extranjeras que puedan servirnos mejor.

En suma, para encontrar proveedores hay que recurrir a exhibiciones comerciales, a revistas y publicaciones y a consultar directorios de negocios. Los directorios están disponibles en las oficinas de promoción comerciales, en consulados y embajadas y en algunas bibliotecas.

Otros medios para obtener proveedores extranjeros es a través de bancos internacionales y organizaciones promotoras de exportación de varios países. Quizás la manera que más disfrute uno para encontrar proveedores extranjeros es viajando, hablando con las organizaciones promotoras en su propio país, con las cámaras de comercio locales y otras organizaciones, y visitando directamente a sus proveedores potenciales.

SELECCIONANDO PROVEEDORES EXTRANJEROS.

Una vez que hemos contactado con algunos proveedores deberemos escoger aquellos con quienes deseamos hacer negocio. Hay varias maneras para evaluar proveedores. La primera es simplemente analizar la correspondencia, contestan nuestras preguntas rápida y exactamente?, está en la carátula de la carta, su telex o su fax y su dirección?, es su papelería de buena calidad?.

Tratemos de no juzgar a los extranjeros por la calidad del español y del inglés usado en su correspondencia, cuando no sean

éstos su idioma oficial.

Un segundo lineamiento sería estimando la manera en como el proveedor responde a nuestros requerimientos, especialmente a las modificaciones del producto.

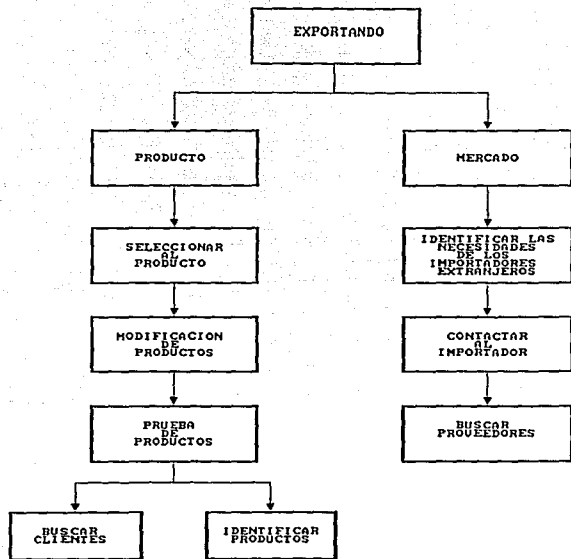
Una tercera técnica usada es obteniendo información de crédito de los proveedores potenciales. Finalmente hacerle una visita sería una buena idea.

Hablemos con las personas clave y si nos es posible veamos los estados financieros recientes y su equipo de producción.

Asegurémonos de que nuestro proveedor tenga la capacidad de cumplir con nosotros.

En muchos casos desearemos importar directamente de los productores y no de comercializadoras, ya que con esto ahorraremos dinero y tendremos contacto directo con los fabricantes de los productos.

Notaremos la diferencia por el nombre de la compañía en los catálogos que nos envían, si las páginas tienen sobrepuesto el nombre y la dirección de su exportador, éste no es el productor. Debemos escoger proveedores con los que trabajemos a gusto y podamos establecer una relación basada en el entendimiento y la confianza.



EXPORTANDO: QUE ES LO PRIMERO, EL PRODUCTO O EL MERCADO?

COMENZANDO CON EL PRODUCTO.

Si escogemos el camino de seleccionar productos y después buscar a nuestros clientes potenciales, debemos escoger productos con los que estemos familiarizados y que tanto el negociante extranjero como su gobierno quieran y puedan importar. (1.b)

MODIFICACION DE PRODUCTOS.

En muchas ocasiones la presentación de los productos nacionales muestran los mismos obstáculos en el exterior que los productos extranjeros aquí.

La introducción de algunos productos fracasa con frecuencia al satisfacer las preferencias de los consumidores o los requerimientos legales y es necesario realizar algunas modificaciones a los productos.

En ocasiones, los productores están renuentes a hacer modificaciones a sus productos a menos que podamos persuadirlos de que el tiempo y el gasto están justificados por las ganancias que se obtendrán con las exportaciones potenciales.

Para los requerimientos legales extranjeros tales como las leyes de salud y seguridad debemos recurrir a los consulados de los países en los cuales estamos interesados.

Productos como los farmacéuticos deben estar probados por los laboratorios de los gobiernos extranjeros para asegurarse de que satisfacen todos los requerimientos. Esto se cumple aún en los países menos desarrollados en donde los laboratorios médicos

pueden ser inadecuados. Algunos países solicitan instrucciones e información en los paquetes, escritos en el lenguaje local y muchos prohíben la venta de productos mecánicos y eléctricos a menos que partes de repuesto y facilidades de servicio estén disponibles localmente.

PROBANDO NUEVOS PRODUCTOS.

Una manera sin gastar de probar un producto es solicitando las opiniones de algunas personas que sean nativos de los mercados potenciales en un país. Ellos no nos asegurarán que se venderá el producto pero si pueden revelarnos características que deben cambiarse. Algunas veces no es necesario cambiar el producto en sí, sino solo su nombre o su envoltura y que decir acerca de él. Cuando hemos seleccionado un producto, identifiquemos los países en donde podamos venderlo, verifiquemos el producto conforme a las leyes de esos países y probemoslo con las personas de ese país.

Tendremos que exponer el producto en los mercados extranjeros por nosotros mismos, alquilándolo a una firma investigadora de mercados extranjeros o localizando agentes foráneos y distribuidores y enviándoles una muestra. Podemos encontrar representantes que puedan proporcionarnos información valiosa únicamente enviando unas muestras. En el proceso, podemos hacer algunas ventas que serán las pruebas más significativas.

COMENZANDO CON EL MERCADO.

Suponiendo que decidimos comenzar con la demanda extranjera y con proveedores locales, podemos localizar esta información en

publicaciones o en avisos de revistas extranjeras, identificando las necesidades de los importadores extranjeros o suscribiéndonos a publicaciones.

Estos periódicos enlistan los productos que se necesitan en los diferentes lugares y si la compra es financiada por concesiones o préstamos.

Cuando hemos obtenido la información y pensemos que podemos ser el proveedor, primero debemos contactar al importador. Debemos avisarle que tenemos lo que él está pidiendo, que estamos preparando nuestra cotización y preguntarle cualquier cosa que pueda darnos información útil.

Este simple paso le dirá al importador extranjero que existimos, y así no le será completamente desconocido el nombre de nuestra compañía.

BUSCANDO PROVEEDORES.

Debemos identificar proveedores potenciales del producto o los productos en cuestión. Hay muchos directorios de fabricantes.

En esta serie de libros podemos encontrar compañías que están disponibles para suministrar los artículos que necesitamos, con sus direcciones, números telefónicos y tamaños aproximados.

Debemos contactar cuatro o cinco de cada producto.

Si tenemos tiempo suficiente podemos contactarlos por correo, pero si el plazo de la oferta está por finalizar tendremos que usar el teléfono.

Si la persona está interesada en cotizarnos sus productos, debemos pedirle copias de sus catálogos y una lista de precios de exportación. Muchas firmas han establecido precios de exportación

más bajos que los precios de venta domésticos por varias razones, entre ellas la fuerte competencia en los mercados mundiales. Debemos también decidir si trabajaremos como un comerciante o un agente y que relación tendremos con cada productor.

Algunas firmas no nos permitirán trabajar como comerciante porque ellos querrán disponer el embarque.

De esta manera estarán seguros de que no compraremos el producto para un país y lo venderemos en otro en donde la firma ya está representada, o lo venderemos en detrimento de los distribuidores ya establecidos. Si la transacción es bastante larga, debemos trabajar como agente para evitar pagar la mercancía o el flete internacional.

Algunos productores pueden no estar interesados en exportar. Ellos pueden estar dispuestos a cooperar si planeamos trabajar como un comercializador y cuidar de los detalles de exportación, pero no desean tener esas responsabilidades, las cuales serán suyas si sólo somos agentes. Otras firmas no nos dejarán cotizar todos sus productos, nos darán solo algunos de ellos y nos especificarán a que países podemos exportarlos.

En algunos casos tendremos que tratar con el agente exclusivo del productor a nivel de comerciante al por mayor.

Los precios de exportación del productor pueden ya tener nuestra comisión incluida o un margen de ganancia.

Si no, tendremos que incluirla. En algunos casos podemos incrementar nuestras ganancias obteniendo precios de exportación con la comisión incluida o con un margen y luego cargarle a los clientes un poco más, así nos estarán pagando doble.

Los precios de los proveedores pueden estar FOB Panta o incluir

la transportación a un puerto o aeropuerto. En ambos casos probablemente tendremos que adicionar todos los costos hacia el lugar de destino para entregar una cotización que le permita al importador comparar sus costos con los nuestros o los de otros proveedores alrededor del mundo.

Finalmente necesitamos enviar al importador una cotización con nuestros catálogos, incluyendo una carta que explique todos los beneficios que obtendría al comprarnos a nosotros.

PROTEGIENDO NUESTROS INTERESES.

Si el importador extranjero es una compañía privada, puede tratar de contactar a nuestro proveedor directamente para eliminar nuestra comisión o ganancia. Podemos tratar de protegernos contra esto enviando solo fotocopias de páginas de los catálogos quitando la identificación del fabricante, pero es preferible tener un acuerdo por escrito con él. Esta clase de acuerdos escritos de una firma honesta nos dará un alto grado de protección.

BUSCANDO NICHOS DE MERCADO Y ENCONTRANDO CLIENTES

Aquí exploraremos la manera de introducirse dentro de los mercados domésticos y extranjeros con un presupuesto limitado. (1.c)

PORQUE ALGUNAS PERSONAS PODRIAN COMPRARNOS A NOSOTROS?

En el mundo actual casi cada industria está en un mercado de compradores específicos.

Porqué algunos de ellos podrían comprarnos a nosotros? ó, Porqué

nos representarían en su país?

La respuesta es, para hacer más dinero.

Necesitamos poder ofrecer al mercado doméstico o al comprador extranjero un buen producto que no pueda obtener de ninguna otra persona u ofrecerle un mejor producto, a bajo precio, con crédito a largo plazo o un servicio superior.

Finalmente debemos poder hacer un excelente trabajo de mercadotecnia.

Una importación acertada puede estar en una idea más que en todo un producto.

Un procedimiento de mercadotecnia que tenga imaginación puede obtener ganancias de un producto que había estado disponible hace mucho tiempo y cuyo potencial no se había descubierto.

En ocasiones muchos esfuerzos pueden terminar en fracaso.

No es recomendable que tratemos de sobornar a nuestros compradores, pero debemos saber que podemos estar compitiendo contra vendedores que si lo hacen.

En algunas ocasiones importantes está bien, enviar algún regalo, ó hacerle pequeños favores.

IMPORTANDO COMO AGENTE.

Si decidimos trabajar como agente vendedor para productos extranjeros, necesitamos encontrar compradores que estén dispuestos y puedan manejar la importación actual. Esto significa que debemos contactar a alguien que importe. En este caso el agente no debe estar interesado acerca de quien es el consumidor final.

A muchos no les gusta vender si no muestran el producto, así que

importan algunas muestras. Han encontrado que un distribuidor de equipo industrial demostrándoles las unidades a sus usuarios potenciales, ha podido hacer algunas ventas, pero los grandes pedidos, son difíciles de obtener hasta que son conocidos en la industria.

IMPORTADORES LOCALES.

Si estamos trabajando como un agente, la mejor vía de entrada es identificar compañías que están manufacturando o importando productos similares al nuestro y pueden adicionarlo a sus líneas. Localizar importadores es más difícil que localizar fabricantes.

Las bibliotecas locales pueden tener otros directorios de importadores, o un directorio industrial con designatarios que muestre compañías que importen.

Como un agente importador debemos obtener pedidos y adelantarnos en el extranjero. El director de la compañía debe viajar, recibir el pago y enviarnos nuestra comisión. Salvo raras excepciones no debemos trabajar como agente si no tenemos un acuerdo por escrito.

AGENTE PARA PRODUCTOS INDUSTRIALES.

La mejor definición de un producto industrial es cualquier cosa que se vende a una organización mejor que a un individuo.

Los importadores de productos industriales venden directamente a los usuarios industriales, a los distribuidores industriales o a comerciantes al por mayor.

IMPORTANDO POR STOCK.

Como un comerciante importador necesitamos tener cuidado al importar bienes sobre pedido para venderlos después, una buena parte de lo que estamos importando debemos ya tenerlo vendido.

IMPORTANDO PARA VENDER EN TIENDAS DEPARTAMENTALES.

Si pensamos que nuestro producto se vendería mejor en las tiendas departamentales, primero necesitamos considerar que tiendas le venden, a la clase de clientes a los que les queremos ofrecer el producto.

Los compradores de las tiendas departamentales son especialistas, profesionales y difíciles de contactar. Cuando consigamos ver a un comprador, debemos estar seguros de responder todas sus preguntas.

Para que un comprador de tiendas departamentales esté dispuesto a cooperar debemos tener un producto muy atractivo, con un precio competitivo y una excelente presentación de ventas.

IMPORTANDO PARA TIENDAS PEQUEÑAS.

Si sentimos que nuestro producto se vendería mejor en boutiques, ferreterías, farmacias u otras tiendas que vendan al por menor, identifiquemos algunas de estas tiendas, llanemos para hacer una cita con los compradores y tratemos de conseguir algunos pedidos. Hay algunas tiendas en donde, si a los compradores les gusta nuestro producto y el precio, nos hacen un pequeño pedido, y si llevamos la mercancía con nosotros nos la pagan con cheque o efectivo en ese momento.

Si no podemos recorrer físicamente las tiendas en una cierta área

necesitanos trabajar con los vendedores al mayoreo o con los representantes de los fabricantes.

Otra opción es venderle a las tiendas minoristas a través de los representantes de los fabricantes.

MERCADOTECNIA PARA EXPORTAR.

Excepto en el caso de que no hayamos manejado procedimientos tales como transportación, seguros, documentación y pagos, el trabajo de la mercadotecnia de exportación no es muy diferente si hemos actuado como agente o como comercializador. En cada caso tenemos que seleccionar y probar productos, seleccionar mercados y países, encontrar agentes o importadores en cada país y sostener a nuestros agentes o promover a los importadores. Estamos usando la palabra promoción en el pleno sentido que incluya propaganda, promoción de, y capacitación en ventas, relaciones públicas, y publicidad.

EXPORTANDO HACIA LOS USUARIOS FINALES.

Una vez que hemos elegido los países a los cuales nuestros productos pueden ser importados legalmente y en los cuales puedan competir en precio y calidad, debemos decidir si vender a los consumidores finales o a los intermediarios y si necesitaremos usar vendedores extranjeros.

Los bienes industriales se exportan con frecuencia directamente a los usuarios finales.

Si el producto es caro y nos gustaria exportarlo directamente al consumidor final, podemos identificar estos clientes potenciales

de directorios industriales extranjeros. Podemos contactarlos por correo y después hacerles una visita.

USANDO DISTRIBUIDORES EXTRANJEROS Y AGENTES.

Si planeamos vender a comerciantes, importadores extranjeros, mayoristas, minoristas, distribuidores industriales, debemos hacerlo a través del proceso de identificar y contactar estas organizaciones.

Los mayoristas extranjeros y los distribuidores industriales son difíciles de identificar.

Una manera más directa, es viajar al país y averiguar en las cámaras de comercio y con la gente dedicada a comerciar.

En muchos casos, especialmente si nuestro presupuesto es limitado, encontraremos difícil contactarnos directamente con organizaciones extranjeras que podrían estar de acuerdo en importar nuestros productos. La solución sería contratar con agentes.

El trabajo de un agente vendedor extranjero es localizar compañías que puedan importar nuestro producto, persuadirlos de que lo hagan, obtener pedidos y enviarnoslos. El agente nos informará si el producto necesita modificaciones, las oportunidades de un nuevo mercado, como incrementar la competencia, puede darnos información de crédito de nuevos clientes y puede darnos información de como están los precios, de cómo se están vendiendo nuestros productos y que clase de consumidores los están comprando.

Ellos trabajan por comisiones que pueden ser variadas.

El criterio principal para elegir agentes extranjeros es, que tan bien equipados están, para realizar el trabajo que nosotros necesitamos.

Una vez que por decisión mutua un agente o distribuidor manejará nuestros productos en forma continua necesitaremos tener un acuerdo por escrito con él.

INCREMENTANDO LAS VENTAS.

POR MEDIO DE LAS IMPORTACIONES.

A menos que estemos haciendo negocios largos para artículos de consumo, nuestro objetivo no debe ser hacer ventas aisladas.

Debemos desarrollar largas relaciones de negocios. Nuestras primeras ventas de importación serán probablemente, pequeñas órdenes de ensayo. Estos pequeños pedidos nos darán cierta experiencia aún cuando perdamos algo de dinero con ellos.

Una vez que hemos tenido pedidos de prueba y que los bienes están en las tiendas, nosotros necesitamos seguirlos.

No permitamos que los miembros de nuestro canal de distribución nos pongan barreras para separarnos del usuario final. Debemos conocer en donde está nuestra mercancía, como está siendo exhibida, cuánto se está vendiendo, cómo se está promocionando y sobre todo quién la está comprando.

Nuestro objetivo es encontrar la manera de aumentar las ventas del producto e incrementar las utilidades.

Podemos decidir si ayudar con propaganda, o alquilando una compañía de relaciones públicas para generar publicidad, la cual se ajuste para vender más efectivamente el producto y a mejor precio que la competencia.

POR MEDIO DE LAS EXPORTACIONES.

Es muy importante estar seguro que nuestros representantes extranjeros conozcan a nuestro producto concienzudamente.

Debemos enviarles información, escribirles, llamarlos y si es

posible visitarlos.

Debemos hacer todo lo posible por motivar a nuestros representantes extranjeros. Si somos un agente, tratemos de ganarnos al director involucrándolo en ofertas de descuentos, concursos de ventas, etc.

Si somos un comerciante exportador más que un agente, motivemos a nuestros representantes extranjeros con correspondencia frecuente, un regalo ocasional, una visita de vez en cuando y sobre todo información e ideas que puedan ayudarles a vender más. Un último punto es que nuestros representantes extranjeros dejarán de vender para nosotros rápidamente si tienen la idea de que somos incompetentes o no estamos siendo justos con ellos.

Tratemos de contestar con rapidez la correspondencia y que los embarques sean correctos y a tiempo. Si no aceptamos un pedido de nuestro agente porque el cliente tiene un crédito pobre, expliquemosle nuestra decisión en detalle y ofrecámosle alternativas, como que pague una parte por adelantado. Si recibimos un pedido de un país en donde tenemos un agente exclusivo, aseguremonos de que reciba su comisión. El probablemente se informará del pedido ó puede igualmente tenerlo arreglado sólo para probar nuestra honestidad.

COMUNICACIONES, CREDITO Y OTROS ASPECTOS.

INFORMACION DE CREDITO A PROVEEDORES Y CLIENTES.

Si importamos o exportamos como un agente o como un comerciante estamos actuando como un intermediario. Debemos estar seguros de que ambos, nuestros clientes y nuestros proveedores son legítimos negociantes y que pueden cumplir sus obligaciones con nosotros.

REFERENCIAS COMERCIALES BANCARIAS.

Una manera de verificar las líneas de crédito de una firma es pedirle sus referencias comerciales y bancarias.

Debemos recibir un reporte que nos indique hace cuantos años abrió la cuenta, su balance promedio, la cantidad que tiene abierta en su línea de crédito y en términos generales que tan satisfactoria ha sido la cuenta para el banco.

SERVICIOS DE REPORTES DE CREDITO.

Hay servicios de reportes de crédito disponibles que pueden darnos información de clientes y proveedores.

Podemos encontrar firmas que nos den un reporte de cada compañía en forma individual. Si crecemos y tenemos necesidad de muchos reportes de crédito podemos usar una de las principales compañías dedicadas a obtener este tipo de información.

También si usamos una computadora personal, solicitemos tener acceso a estos servicios de crédito a través de las líneas de computadora de algunas compañías.

Además podemos usar los servicios de los reportes de crédito

locales en muchos países desarrollados, ya que en los países subdesarrollados no se cuenta con esta clase de información.

SISTEMAS DE PAGO Y TERMINOS INTERNACIONALES.

En comercio internacional, hay un varias formas de pago, cada una de las cuales tiene sus costos, sus ventajas y sus riesgos. Las más importantes son:

- a) Cuenta abierta.
- b) Documentos contra aceptación.
- c) Documentos contra pago.
- d) Carta de crédito.
- e) Pagos por adelantado.

Estas formas de pago son ordenadas conforme al riesgo, con la cuenta abierta el riesgo es para el exportador y en el pago por adelantado el riesgo es para el importador.

Puesto que éstos términos de pago varían conforme al riesgo, costo y complejidad y lo que es mejor para una parte es menos deseable para la otra, las formas de pago son negociadas como otros aspectos en las transacciones de importación y exportación.
(1.d)

CUENTA ABIERTA. (OPEN ACCOUNT).

Las operaciones de cuenta abierta son aquellas en las que el exportador embarca y después de cada embarque o al final de cada mes, le envía al importador una factura. El importador puede pagar de muchas maneras, tales como enviando un cheque oficial o una orden de pago internacional. El costo de este método es bajo, y no hay riesgo para el importador, pero no hay protección para

el exportador, excepto el derivado del contrato de venta y la palabra y reputación del importador.

La cuenta abierta es el método de pago más ampliamente usado en comercio internacional, pero esto es, porque dos terceras partes del comercio mundial se efectúa entre compañías afiliadas.

Si somos un pequeño importador, no obtendremos cuentas abiertas de un proveedor extranjero en muchos años, pero probablemente estaremos dándoles cuenta abierta a nuestros clientes domésticos.

Si somos un pequeño exportador, se nos pedirá con frecuencia una cuenta abierta y tendremos que decidir en cada caso si estamos o no de acuerdo dependiendo de que tan confiable sea nuestro cliente.

DOCUMENTOS POR PAGAR. LETRAS CONTRA ACEPTACION Y CONTRA PAGO.

Las letras de cambio son órdenes de pago incondicionales por escrito, firmadas por el vendedor y dirigidas a un comprador extranjero, ordenándole pagar la cantidad de la letra ya sea cuando se le presenta el documento o a una fecha futura señalada. Este sistema es usado casi exclusivamente en comercio internacional y se conoce como SIGHT DRAFT ó TIME DRAFT.

Este documento se conoce como letra o letra de cambio. Cuando el banco nos la envía, es la primera presentación. Cuando la firmamos y escribimos la palabra aceptada a través de ella la estamos aceptando. Si estamos suponiendo pagarla tan pronto se nos sea presentada se llama Sight draft o letra a la vista. Si estamos de acuerdo en que no podemos pagarla inmediatamente, podemos hacer que la letra sea pagada a 30, 60, 90, y hasta 180 días, después de haberla firmado, o de la fecha de la letra, ésta

es una Letra fechada o Time draft. Una vez que el comprador la acepta se convierte en una aceptación comercial.

La parte aceptante tiene la obligación de pagarla al vencimiento. Con este instrumento de pago todo el riesgo es para el exportador. El importador puede obtener la mercancía sin pagarla, y con una letra de cambio fechada podría vender y después hacer el pago de la misma.

Hay una manera en que el exportador puede controlar la mercancía y que no podamos obtenerla hasta que hayamos aceptado la letra de cambio. Este método se conoce como orden de conocimiento de embarque o To order Bill of Lading.

Cuando el exportador coloca la mercancía en un barco u otro vehículo de transporte, el capitán del barco o su representante firma y da al exportador un documento llamado Conocimiento de embarque.

Este documento sirve además de otras cosas como un título de la mercancía. La persona a la cual son consignados los bienes en el conocimiento de embarque es la que puede reclamar la mercancía.

Si el exportador desea que tengamos los bienes sin haber hecho el pago, él nos da el derecho en el conocimiento de embarque, lo que significa que en el documento se están consignando los bienes a nuestro favor. Si el exportador no desea que tengamos los bienes sin haber firmado la letra, él puede señalarlo en el conocimiento de embarque.

Usando éste método los bienes son entregados a la persona designada por el exportador.

El exportador embarca la mercancía y entrega la orden del

conocimiento de embarque al banco con otros documentos, y lo endosa o lo deja en blanco al banco.

El banco envía los documentos, incluyendo la letra y el conocimiento de embarque a tu banco. Cuando la embarcación llega a puerto, recibimos una notificación de llegada del transportista.

Para ese tiempo si todo ha salido bien, nuestro banco nos ha enviado la letra. Cuando aceptamos la letra y la regresamos al banco, el banco nos endosa el conocimiento de embarque y nos da los documentos.

Con esto, nosotros o nuestro agente aduanal podemos reclamar los bienes.

Quién corre el riesgo?, si está firmada la letra, ambas partes.

El vendedor corre el riesgo de que nosotros simplemente nos rehusemos a pagar o aceptemos la letra pero no reclamemos los bienes.

Mientras el embarque va en camino podemos haber cambiado de parecer, salirnos del negocio o haber encontrado una mejor oferta de otra persona. El vendedor puede recurrir a los canales legales para tratar de forzarnos a recoger los bienes, pero esto implica dinero y tiempo y puede no conseguirlo.

Cuando el instrumento de pago es una letra fechada, tenemos menor riesgo porque si el embarque no es correcto, podemos dar instrucciones a nuestro banco para que no pague. El riesgo del exportador se incrementa consecuentemente, aunque en la práctica es raro que una vez que se ha firmado la letra y se ha aceptado no se pague.

En suma, la letra de cambio es un instrumento de pago, iniciado

por el exportador, a través de canales bancarios pero que no está garantizada por los bancos.

CARTA DE CREDITO.

El método de pago más común en mercado internacional es el documento comercial Carta de crédito. Esto significa que es usado en una transacción comercial y que se paga una vez que se han presentado ciertos documentos específicos.

La carta de crédito es comúnmente conocida como L/C, y tiene muchas variaciones que pueden usarse tanto en comercio internacional como en comercio doméstico.

La carta de crédito es una carta escrita por el banco del importador para el exportador, y comunicada al exportador a través de canales bancarios. Nuestro banco le está diciendo al exportador, que bajo la presentación de documentos que contengan información específica, el pago está garantizado.

Nuestro banco no correrá el riesgo pagándole al exportador y encontrarse más tarde con que no puede hacerla válida para nosotros.

Cuando aplicamos una L/C, nuestro banco verá la forma de asegurar el que podamos pagar, la relación de nuestro estado de cuenta, que el balance promedio cubra fácilmente la cantidad del crédito o el hecho de que seamos lo suficientemente fuertes y estables financieramente que le permita al banco sentirse confiado de extendernos un crédito para cubrir la cantidad de nuestra L/C sin tenerla que pagar él.

Cuando el banco del importador (banco apertor) recibe una carta

de crédito, generalmente la transmite a sus sucursales o al exportador, indicándole que el crédito se ha recibido a su favor, de aquí el término banco asesor. Los bancos envían las L/Cs hacia las sucursales y partes correspondientes para ayudar a prevenir un fraude. Ellos verifican las firmas de las L/Cs contra los documentos que tengan en archivo y hay un sistema en clave que ayuda a identificar las L/Cs reales y oponerse a aceptar las que están escritas en bancos inexistentes o fraudulentos.

Ciertamente las L/C son irrevocables, lo cual significa que no pueden ser cambiadas o canceladas sin el consentimiento del beneficiario. Esto significa que una vez que el importador abre la carta de crédito y se avisa al exportador, el dinero será pagado si el exportador presenta los documentos requeridos.

Si el exportador tiene dudas de que el banco apertor es solvente, y que el país donde se abrió la carta tendrá dinero circulante con el cual pagar, puede preguntar al banco asesor o a algún otro banco en el mismo país o en un tercero.

Una vez recibida una carta de crédito, el exportador debe estudiar sus términos y condiciones cuidadosamente para asegurarse de que cada uno de ellos sean los convenidos.

Si existe alguna discrepancia, puede causar un retraso del pago hasta que la discrepancia se corrija por el importador o se arregle de otra manera.

La carta de crédito es un método extremadamente flexible de pago porque el importador puede pedirle a su banco que añada alguna estipulación legal. Si en la carta de crédito se estipula de que manera debe hacerse el cargamento y bajo que condiciones se debe embarcar y realizar el trayecto, el pago no se realizará hasta

que el exportador presente los documentos y la evidencia de que todo se efectuó y se hizo así exactamente.

Hay muchos tipos especiales de cartas de crédito. Hay algunas que operan girando líneas de crédito bancarias, otras que disponen de parte del pago o parte de los bienes, o permiten a un comercializador use el crédito de sus clientes para garantizar el pago o garantice que en la parte que abrió, la L/C representará la promesa de pago. Nuestro banco puede asesorarnos sobre las diferentes variedades y sugerirnos la más apropiada para nuestra situación.

Una carta de crédito es un documento formal de pago, abierto por el importador y comunicado a través de canales bancarios. El banco apertor es la parte obligada a pagar al exportador.

Muchos exportadores piden cartas de crédito para vender, pero como importador podemos no estar de acuerdo en los términos que nos propongan, propongamos otra oferta y negociemosla, o mejor aún seamos los primeros en proponer los términos de pago y propongamos los que nos beneficien.

PAGO POR ADELANTADO.

Bajo el término de pago por adelantado el comprador paga el embarque completamente o una parte de él. Si creemos que nuestro proveedor es honesto, el medio más simple de pago es comprar y enviar una orden de pago internacional.

Por supuesto estaremos cargando con todo el riesgo, y podremos perder nuestro dinero, pero el riesgo puede justificarse por el ahorro de tiempo y simplicidad en los trámites.

Podemos preparar la mercancía y tener listos los documentos y una

vez verificado el pago, embarcar.

CONSIGNACION.

La consignación no es actualmente una forma de pago pero es un modo del que se dispone, en el cual el comprador toma posesión de los bienes pero no tiene el título de propiedad.

Este método favorece al importador. Como el exportador es el único que está corriendo el riesgo, proveyendo el financiamiento, él generalmente no ofrecerá esta forma de pago a menos que sea la única forma de vender. Hay de todos modos algunas excepciones.

CONVENIOS.

Si estamos negociando con cada producto en base a un tiempo o con productos que otros comerciantes tengan a la mano, es probable que no necesitemos tener un acuerdo escrito. Si por el contrario planeamos gastar tiempo y dinero levantando un mercado, debemos tener un acuerdo escrito en los términos de nuestra relación con nuestro proveedor.

Los convenios pueden ser cortos o largos, nuestro proveedor puede tener un formato de acuerdo estándar que sea aceptable para nosotros, o podemos intentar escribir uno usando alguno como muestra.

La ley tiene experiencia con esta clase de situaciones en las que podamos estarlos introduciendo.

Estas situaciones pueden ser las siguientes:

- Como un agente vendedor a un exportador extranjero.
- Como un importador o distribuidor a un agente extranjero.
- Como un agente vendedor exportador para un proveedor.

- Como un comerciante exportador para un proveedor.

CREDITOS PARA EXPORTAR Y SEGUROS.

Si exportamos con una cuenta abierta, consignación, letra de cambio o carta de crédito a un tiempo determinado, estamos financiando al negocio del importador. El financiamiento puede ser más importante para los compradores extranjeros que el precio de la mercancía.

Los exportadores que proveen financiamiento dependen de los fondos de la compañía o de préstamos comerciales bancarios o créditos. Para los grandes exportadores el Banco de Comercio Exterior otorga créditos garantizados.

Si un exportador extranjero necesita tiempo para pagar y no quiere tener problemas y gastar en esperar que le aseguren la carta de crédito, el exportador debe vender en términos menos confiables comprando un seguro de crédito de exportación.

Esta clase de cobertura no es completamente deseable de todos modos.

Puede ser mucho más fácil obtener financiamiento aunque gastemos tiempo y tengamos algún retraso antes de que los arreglos puedan hacerse ya que la cobertura del seguro es menor que la cantidad total a riesgo.

Esto es muy importante para los importadores. Muchos países extranjeros, principalmente los países desarrollados, tienen créditos similares para exportar y facilidades de crédito para seguros.

TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA.

Un alto porcentaje de las transacciones internacionales son pagadas con dinero más que con bienes y quizás más del 90% de las transacciones monetarias en el mundo se efectúan en dólares. Muchas monedas extranjeras son completamente inútiles fuera de sus países.

TRUEQUE.

El comercio contrario es un sobrenombre que se da a las transacciones que no se pagan completamente con dinero. Hay algunas variaciones, trueque, comercio de compensación, comprar con respaldo y a contra orden. En años recientes en donde un número de países están con problemas económicos el trueque se ha incrementado de manera importante.

Nosotros tenemos de cualquier manera que poder vender los bienes que estamos comerciando.

Muy pocos exportadores son expertos en comerciar y contactarse, o pueden alquilar un departamento de comercio o un banco importante para encontrar a alguien con quien comerciar y que pueda pagarle en efectivo. De todas formas este procedimiento es caro.

III

REQUERIMIENTOS LEGALES

EMBARQUE INTERNACIONAL Y SEGUROS.

El embarque internacional y las funciones relacionadas como empaque y seguros son críticos para realizar una importación y una exportación adecuada.

Si estas funciones no son manejadas con propiedad, tus bienes pueden llegar tarde, en pobres condiciones o no llegar. El costo del transporte puede ser en algunos casos mayor que el costo de los productos.

TERMINOS DE EMBARQUE.

Alrededor de cada actividad se ha desarrollado un lenguaje único, una lista especial de términos, el uso de los cuales ahorra tiempo y problemas y previene confusiones. La importación y exportación no son la excepción.

Hay una serie de términos estandares de embarque para especificar quien hace los arreglos en cada etapa del embarque internacional y quien paga los cargos. Más importante, estos términos indican en donde toma lugar la transferencia del título.

Quien tiene el título determina quien corre el riesgo al perderse o dañarse la carga en cada punto del viaje.

México emplea en sus transacciones los INCOTERMS (International Commercial Terms), revisados en 1990.

Es muy importante que un importador y un exportador estén no solo

de acuerdo en los términos de embarque sino también en el significado de las definiciones que estén usando.

Estos INCOTERMS están aprobados por la Cámara Internacional de Comercio y por la Comisión de las Naciones Unidas Europeas.

Los INCOTERMS 1990 sustituyen a los de 1980.

Son 13 términos y están clasificados en 4 grupos.

INCOTERMS 1990

GRUPO " E " Entrega en fábrica.

EXW Ex Works (named place)
Ex Fábrica..... (determinar lugar)

GRUPO " F " Transporte principal NO PAGADO. Entrega en país de exportación.

FCA Free carrier..... (named place)
Libre transporte..... (determinar lugar)

FAS Free Alongside Ship.....(named port of shipment)
Libre a costado de buque....(determinar puerto de embarque).

FOB Free on board.....(named port of shipment)
Libre a bordo.....(determinar puerto de embarque)

GRUPO " C " Transporte principal PAGADO. Riesgos a cargo del comprador.

CFR Cost and Freight... (named port of destination)
Costo y flete.....(determinar puerto de destino)
Sustituye a C&F

CIF Cost, Insurance and Freight... (named port of destination)
Costo, seguro y flete.....(determinar puerto de destino).

CPT Carriage Paid to.....(named point of destination)
Transporte Pagado hasta..(determinar puerto de destino)

CIP Carriage and Insurance Paid to.....(named point of destination)
Transporte y Seguro Pagado hasta.....(determinar punto de destino)

GRUPO " D " Transporte, riesgos y/o impuestos hasta el país importador PAGADOS.

DAF Delivered At Frontier... (named point)
Entrega en Frontera.....(determinar punto)

DES Delivered Ex Ship.....(named port of destination)
Entrega en barco.....(determinar puerto de destino)

DEQ Delivered Ex Quay.....(name port of destination)
Entrega en muelle.....(determinar puerto de destino)

DDU Delivered Duty Unpaid.....(named point, import
country)
Entrega sin pago de impuestos..(determinar punto del
pais importador)

DDP Delivered Duty Paid.....(named point)
Entrega con impuestos pagados..(determinar punto)

(3)

DEQ Delivered Ex Quay.....(name port of destination)
Entrega en muelle.....(determinar puerto de destino)

DDU Delivered Duty Unpaid.....(named point, import
country)
Entrega sin pago de impuestos..(determinar punto del
pais importador)

DDP Delivered Duty Paid.....(named point)
Entrega con impuestos pagados..(determinar punto)

(3)

TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL.

TRANSPORTACION DE PRODUCTOS QUIMICOS.

Existen diferentes modos de transporte para productos quimicos, los cuales varian de acuerdo al volumen, tipo de producto, distancia o lugar a donde se tengan que mover.

Los modos de transportación mas usuales son los siguientes:

VIA TERRESTRE.

PIPAS.-

Este modo de transportación es utilizado generalmente para la distribución doméstica y exportación para entrega de partidas pequeñas en distancias cortas, es normalmente el medio de transporte más rápido pero el más costoso.

CARROSTANQUE DE FERROCARRIL.-

Existen diferentes tipos de carrostanque de acuerdo con el tipo de producto a mover, el costo es aproximadamente 50% más bajo que el de carretera y se pueden utilizar transportando partidas de un solo carrotanque hasta trenes unitarios de 25 carros, sin embargo el tiempo de tránsito a México es excesivo, debido a la falta de infraestructura y fuerza motriz.

VIA MARITIMA.

CONTENEDORES.-

Se utiliza para transporte de partidas pequeñas de productos susceptibles a ser tamboreados para posteriormente ser exportados. Existen diferentes tipos de contenedores que varian

de acuerdo al tipo de carga a transportar, entre estos tenemos los Iso-contenedores o Contenedores tanque los cuales a su vez varían en sus características de acuerdo con los productos.

El transporte de contenedores se realiza en barcos de servicio regular de línea, es decir, barcos que prestan servicio en una ruta fija.

El uso de contenedores e iso-contenedores es muy útil para exportar a todos aquellos países o áreas donde no se cuenta con terminales marítimas especializadas para recibir productos químicos a granel.

BARCOS.-

Los barcos son diseñados desde un principio para un trabajo específico como el transporte de granos, carga de mercancías refrigeradas, carga general o porta-contenedores y buques tanque. Existe una variedad muy amplia de tipos de barcos, los cuales pueden dividirse en dos grandes grupos:

De línea y Trampa.-

Los barcos de línea como se dijo anteriormente, operan en una ruta fija escalando puertos regulares establecidos en un tráfico o comercio estable.

Los barcos trampa, a diferencia de los anteriores son ofrecidos en renta en el mercado spot para cargar cualquier carga que puedan, a cualquier lado y son rentados por un viaje específico o por determinado tiempo.

Más de la tercera parte del total de buques en el mundo son barcos tanque. La carga puede ser bombeada a grandes velocidades

por lo que es el transporte más usual para manejo de productos químicos debido a los volúmenes, lo que lo hace el más económico. Estos barcos se clasifican en dos grupos:

Buques cisterna.-

Usados principalmente para el manejo de petróleo crudo en grandes volúmenes de material.

Buques tanque.-

Conocidos como barcos de productos o Parcel Tankers, los cuales pueden cargar diferentes productos petroquímicos en diferentes cantidades, dentro de este tipo de barcos encontramos los gaseros o Gas Tanker, los cuales cuentan con cilindros horizontales presurizados y algunos cuentan con equipo de refrigeración, de altas temperaturas, con temperatura controlada, y bajo presión atmosférica, para el transporte de los diferentes tipos de gases.

INFRAESTRUCTURA PORTUARIA.

Existen diferentes tipos de puertos de acuerdo con los propósitos para lo que son dedicados (puertos de aduana libre, puertos navales, puertos naturales, puertos domésticos, etc.)

Un puerto moderno está equipado por una serie de muelles con calado profundo, canales de navegación, bodegas, grúas, dique de reparación de barcos, facilidades para transbordar o hacer conexiones por aire, carreteras, barcazas y ferrocarril.

Muchos puertos han sido construidos con el propósito de manejar mercancías especiales (ej.: petroleros, minerales, graneleros, de carga en general, etc.)

Los puertos nacionales atienden alrededor de la tercera parte del movimiento total de carga que se transporta en el país y más del

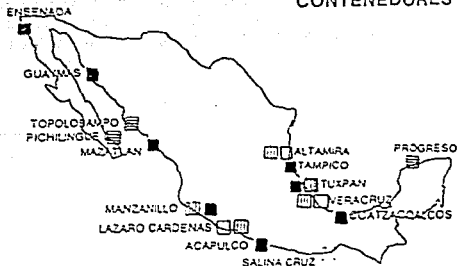
501 de nuestras exportaciones.

En México se han desarrollado por concesión del gobierno las terminales privadas para manejo de productos especializados como lo son los minerales, cemento y productos petroquímicos.

Actualmente existen terminales privadas para manejo de productos químicos en Tampico, Veracruz y Coatzacoalcos.

Por su parte Pemex cuenta con terminales y tanques de almacenamiento en Tampico, Tuxpan, Veracruz, Coatzacoalcos y Salina Cruz. (4.a)

TERMINALES PARA MANEJO DE CONTENEDORES



- TERMINALES EN OPERACION
- TERMINALES ESPECIALIZADAS
- TERMINALES NO ESPECIALIZADAS
- NUEVAS TERMINALES (1990-1991)
- ▨ NUEVOS PUERTOS
- ▤ NUEVAS TERMINALES

COSTOS DE FLETE.

El flete es el pago que se hace por un contrato de fletamento de locación o del transporte marítimo de mercancías.

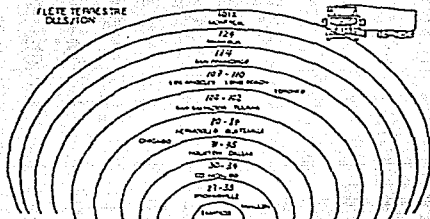
El flete se integra por la tarifa básica más los descuentos, la tarifa básica se fija en base al peso, el volumen o el valor, desde luego estando al más alto, lo que se justifica, bien por el espacio que el armador pierde por una carga voluminosa o porque su responsabilidad es mayor, dado que se trata del manejo de una carga valiosa.

Los recargos más comunes son los siguientes:

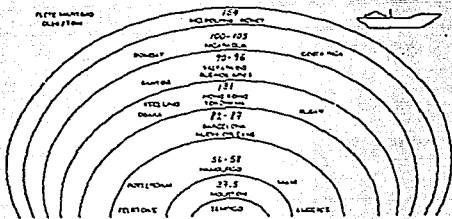
- a) Carga muy voluminosa
- b) Carga muy valiosa
- c) Carga muy pesada
- d) Carga peligrosa
- e) Carga extra larga
- f) Carga de fácil perecimiento
- g) Combustible
- h) Cambio de moneda o ajuste acambiario
- i) Puerto sucio
- j) Puerto congestionado
- k) Diferencial portuario
- l) Recargos por exceso de edad en el buque para cubrir los seguros extras.
- m) Impuestos y derechos o recargos gubernamentales.

COSTOS DE FLETE

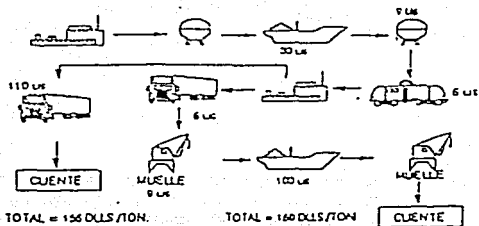
FLETE TERRESTRE DISLISION



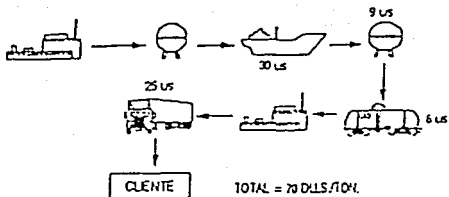
FLETE MARITIMO DISLISION



MATERIA PRIMA IMPORTADA - MERCADO EXPORTACION



MATERIA PRIMA IMPORTADA - MERCADO NACIONAL



ORGANISMOS REGULADORES.

Existen diferentes organismos a nivel mundial los cuales han clasificado los diferentes modos de transporte así como los diferentes productos a fin de unificar el criterio a nivel mundial, siendo los principales los siguientes:

-BTW- BRUSSELS TARIFF NOMENCLATURE.

-Nomenclatura Arancelaria de Bruselas-

Es donde se encuentran clasificados todas las mercancías por familia de productos del cual se han basado casi todas las tarifas aduaneras y tarifas marítimas.

-ISO- INTERNATIONAL STANDAR ORGANIZATION

Es la organización que se formó para unificar dimensiones de los diferentes empaques y modos de transportación (Pallets, Contenedores), en sus diferentes características y requisitos que deben de cumplir para poder llevar a cabo una transportación segura y eficiente.

-IMCO- INTERNATIONAL MARITIME COMISION.

Es el organismo que se encarga de clasificar los productos de acuerdo con su peligrosidad o grado de riesgo que implica el transportarlo. Así mismo especifica las condiciones en que deben ser transportados y los requisitos que debe cubrir el empaque.

TRANSPORTE DE QUIMICOS EN MEXICO.

En lo concerniente al transporte de productos quimicos en México, no existe hasta la fecha ninguna regulación específica que restrinja o regule el tráfico de estas mercancías en territorio nacional.

Sin embargo considerando nuestra cercanía con E.E.U.U. y siendo este uno de nuestros principales proveedores y consumidores de nuestros productos, la mayoría de las compañías químicas han tratado de seguir las mismas políticas en materia de seguridad y transportación considerando que Estados Unidos es uno de los países más estrictos en cuanto a transportación, manejo y elaboración de productos químicos.

ENTRE LOS PRINCIPALES ORGANISMOS EN LOS ESTADOS UNIDOS TENEMOS LOS SIGUIENTES:

-TSCA- THE TOXIC SUBSTANCE CONTROL ACT.

Es la Ley Federal designada por el congreso para proteger a las personas y el medio ambiente de los efectos tóxicos de ciertas substancias químicas.

-EPA- ENVIROMENTAL PROTECTION AGENCY.

Es el departamento responsable de administrar y hacer cumplir los lineamientos fijados por TSCA.

La EPA requiere la información de los productos químicos usados por la industria y por ley todos los fabricantes, maquiladores o distribuidores tienen la responsabilidad de reportar cualquier información que indique:

1.- Los efectos que pueden afectar la salud al estar en contacto con el producto.

2.- Pruebas de toxicidad en ratas, conejillos de indias, que determinen el grado de toxicidad.

3.- Efectos en el medio ambiente, en el aire, agua, plantas, etc. La falta de reporte de algún riesgo substancial está sujeta a una multa hasta por 25,000 USD. por cada día de violación más posible implicación criminal.

-DOT- DEPARTMENT OF TRANSPORTATION.

Es el encargado de regular el transporte de productos e indica que tipo de transporte y que requisitos debe de cubrir para transportar determinado producto.

Así mismo la DOT clasifica los productos y establece las medidas de emergencia y procedimientos en caso de accidentes.

-CHEMICAL WEAPONS CONTROL-

Es un procedimiento que han establecido las autoridades de Estados Unidos para llevar un control de todos aquellos productos o equipos que son exportados o importados y que son susceptibles de ser utilizados para la elaboración de armas químicas.

(Ej: algunas aminas y sus derivados así como derivados del ácido fosfórico).

Este procedimiento obliga a los usuarios de dichos productos, a informar con detalle el uso final del producto o maquinaria.

Así mismo se debe obtener un permiso especial de importación o exportación para poder efectuar cualquier movimiento de /o hacia los E.E.U.U.

-DEA- DRUG ENFORCEMENT ADMINISTRATION.

Organismo creado para combatir el tráfico de drogas, el cual también ha establecido un procedimiento para registrar a todos los exportadores e importadores así como también a los consumidores finales de productos que pueden ser utilizados para la elaboración de drogas. De esta manera mediante una forma previa al movimiento que se vaya a efectuar queda registrado el proveedor y consignatario final, los cuales se investigan para conocer el giro de la empresa y uso final del producto para poder dar la autorización para automatizar el embarque.

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA LEGISLACION MEXICANA

Esquema:

ARTICULO 131 DE LA CONSTITUCION MEXICANA.
LEY REGLAMENTARIA/TRATADOS
LEYES ORDINARIAS
REGLAMENTOS
DECRETOS
ACUERDOS/CIRCULARES
OFICIOS

ARTICULO 131 CONSTITUCIONAL.-

Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma federación pueda establecer ni dictar en el Distrito y Territorios federales los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas, las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso

que hubiere hecho de la facultad concedida. (5.a)

FRACCIONES VI Y VII DEL ARTICULO 117.-

Los Estados no pueden en ningún caso:

VI.- Gravar la circulación, ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exacción se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía;

VII.- Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras, ya sea que estas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia; (5.b)

De aquí que el Presidente tiene poder legislativo arancelario sobre comercio exterior, cuyas facultades son:

- Crear o Disminuir aranceles.
- Aumentar o Suprimir aranceles.
- Establecer o Eliminar permisos de importación.
- Prohibir el comercio exterior
- Vigilar la estabilidad económica.

LEY REGLAMENTARIA AL ARTICULO 131 CONSTITUCIONAL EN MATERIA DE
COMERCIO EXTERIOR.
CONOCIDA COMO "LEY DE COMERCIO EXTERIOR".

En lo general: Trata de la regulación de Comercio Exterior.

En lo especial: Trata la defensa contra prácticas desleales,
(Dumping/Subvenciones.)

FRACCION I.- Regular y Promover:

- a) El comercio exterior.
- b) La economía del país.
- c) La producción nacional.

FRACCION II.- Medidas de regulación de la importación y exportación:

- a) Requisito de permiso previo.
- b) Cuotas compensatorias.
- c) Cuotas excedentes de producción.
- d) Prohibiciones de importación y exportación.

FRACCION III.- Restricción a la circulación de mercancías.

TRATADOS.

GATT (GENERAL AGREEMENT OF TARIFF AND TRADE).
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO.

ANTECEDENTES:

- Bretton Woods 1944. Creación del FMI y del BIRF-Banco Mundial en base al oro dólar para la recuperación de los países europeos por la Segunda Guerra Mundial.
- Carta de la Habana 1948. Creación de la OIC- Organización Internacional de Comercio. Se incluyen 106 artículos con 23 países miembros, promovido por los E.E.U.U.

Intereses:

- E.U.A. Liberal.
- U.K. Semi-proteccionista (Commonwealth)
- Otros Proteccionista.

- México ingresa en 1986.

OBJETIVOS:

- 1.- Norma jurídica a nivel internacional.
- 2.- Foro de negociaciones.
- 3.- Tribunal que resuelve controversias. (No ha tenido fuerza coercitiva en E.U.A.)

PRINCIPIOS:

- 1.- Cláusula de nación mas favorecida. Supone que toda concesión tarifaria que un país otorgue a otro miembro del acuerdo, se hace extensiva "ipso facto" al resto de la comunidad del GATT. Esta es la base de la MULTILATERALIDAD.

2.- La reciprocidad. Implica que cada concesión que algún miembro logra ser compensado por el país beneficiario, nada es gratuito o unilateral.

3.- La no discriminación. No hay posibilidad teórica de dividir países amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas.

4.- La igualdad de los estados. Suponen que todos los miembros tienen el mismo estatus al margen de su poderío económico y comercial. El derecho de voto es único e igual.

5.- Aranceles y tarifas. Como el mecanismo principal en el comercio internacional.

- Esquema arancelario del GATT:

Materias primas.....	10% Advalorem máximo.
Insumos intermedios.....	15% Advalorem máximo.
Productos terminados.....	20-30% Advalorem máximo.
Suntuarios.....	50% Advalorem máximo.

- Cláusula de Salvaguardia: El GATT acepta parcial y temporalmente restricciones cuantitativas y permisos de importación, por un año, renovable.

6.- Tratamiento nacional. Implica que las mercancías extranjeras que han pagado impuesto advalorem, cuenta con todos los derechos que un producto nacional. Este se contrapone a los programas de integración industrial de incorporar insumos de origen nacional.

LOS SEIS CODIGOS DE CONDUCTA DEL GATT.

Compromiso de los países de operar bajo reglas internacionales.

LEGISLACION DEL GATT	LEGISLACION MEXICANA EQUIVALENTE
1.- Licencias de importación (*)	1.- Reglamento sobre permisos de importación y exportación.
2.- Valoración aduanera (*)	2.- Ley Aduanera.
3.- Obstáculos técnicos (*) Neoproteccionismo.	3.- Ley sobre metrología y normalización.
4.- Compras del sector público	4.- Ley de adquisiciones.
5.- Código antidumping (*)	5.- Ley del comercio exterior y reglamento.
6.- Código subvenciones / subsidios.	6.- Ley del comercio exterior y reglamento.

(*) Firmados por México.

GATT es un mercado de soberanía de los consumidores.

DUMPING: Venta menor al costo del producto. La práctica desleal es con respecto al dumping, encontrar que hay dumping y que existe daño por éste.

Premisas:

- Debe existir mercancía idéntica o similar producida en el país que importa.
- En operaciones comerciales normales.
- Los precios se comparan EX-WORKS.

El GATT establece el derecho antidumping o impuesto compensatorio. Este no podrá ser mayor al daño comprobado.

Se cancelan los permisos y los subsidios. (4.b)

LEYES ORDINARIAS

LEY ADUANERA.

Rige el tránsito de mercancías a nuestro país.

LEY DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

Modifica los lineamientos para fomentar la inversión extranjera directa, en un nuevo ambiente de apertura.

Ofrece mayor seguridad y certidumbre a las inversiones que los extranjeros realizan en México.

Ofrece la oportunidad de participar en áreas que anteriormente estaban reservadas únicamente a los mexicanos. Ej: extracción y refinación de petróleo, distribución de electricidad, correos, telégrafos y petroquímica básica.

La inversión extranjera está limitada a un cierto porcentaje de las empresas tales como: minería, transporte, pesca, armas de fuego, explosivos y algunos sectores de la industria automotriz.

REGLAMENTOS

- REGLAMENTO CONTRA PRACTICAS DESLEALES.

- REGLAMENTO DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

Se divide en cinco tópicos que ilustran el panorama general de apertura que existe ahora en México para sus potenciales inversiones:

- 1.- Los trámites automáticos;
- 2.- Los fideicomisos sobre inmuebles en zona restringida;

- 3.- Los fideicomisos sobre inversión extranjera temporal;
- 4.- El concepto de inversión neutra; y,
- 5.- La promoción de la inversión en México.

DECRETOS

ALTERNATIVAS PARA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES TEMPORALES.

OBJETIVO:

Proporcionar a los usuarios mecanismos que permitan exentar o recuperar los impuestos y derechos aduanales, por importar temporalmente materias primas para elaborar productos de exportación.

ANTECEDENTE.

Cambio en el régimen de importación temporal a partir del 1o. de enero de 1991.

ALTERNATIVAS:

- I. Draw Back.
- II. Cuenta Aduanera.
 - * Compensación.
 - * Devolución.
- III. Pitex.

I. DRAW BACK.

Mecanismo de devolución de impuestos de Importación a los Exportadores.

Marco jurídico.- Decreto del 24 de abril de 1985.

Características.-

- Vigencia de 12 meses para exportar y comprobar.

- Documentación:

- * Estructura de costos K/K, ó
- * Dictamen del Laboratorio central de la SHCP.
- * Pedimentos de Importación y Exportación.

- Importación de materia prima contra exportación de producto terminado.

VENTAJAS:

- 1.- No hay fiscalización en la operación.
- 2.- Mínimo costo administrativo.
- 3.- No hay fiscalización para desperdicios generados en proceso.
- 4.- Devolución de impuestos al tipo de cambio del dictamen de SECOFI.
- 5.- No requiere de autorizaciones previas.
- 6.- No hay multas ni sanciones por incumplimiento.
- 7.- Los impuestos se contabilizan como gastos de operación inmediatamente.

DESVENTAJAS:

- 1.- Pérdida parcial del costo financiero. Desde el pago de impuestos hasta su devolución, menos deslizamiento.

II. CUENTA ADUANERA.

Mecanismo de devolución de impuestos de Importación a los Exportadores, más rendimientos financieros, ante Institución Bancaria o Casa de Bolsa.

Marco Jurídico.- Ley Aduanera, 10. de enero de 1991.

Características:

- Vigencia de 12 meses para exportar y comprobar.
- Documentación:
 - * Cuenta Bancaria o Casa de Bolsa de valores gubernamentales.
 - * Dictámenes financieros.
 - * Depósito equivalente a los impuestos con/sin IVA.
 - * Pago de impuestos virtual.
 - * Estructura de costos K/K, ó
 - * Dictamen del Laboratorio Central de la SHCP.
 - * Pedimentos de Importación y Exportación.
 - * Declaración para el movimiento de Cuentas Aduaneras por operación.
 - * Declaración semestral de la Cuenta Aduanera.
 - * Autorización de SHCP para devolución o compensación de impuestos e intereses, previa exportación.
- Importación de materia prima contra Exportación de producto terminado.

- No se puede importar temporalmente materias primas destinadas a exportaciones para países con un nivel de Integración Nacional mínimo.

VENTAJAS:

- 1.- Recuperación de impuestos más los rendimientos financieros, menos gastos administrativos.

DESVENTAJAS:

- 1.- Fiscalización en la operación.
- 2.- Alto costo administrativo.
 - Externo: Banco, Aduana, SHCP.
 - Interno: Controles, reportes, Almacenes para desperdicio, Sistema de costeo por producto y proceso.
 - Destrucción fiscal de desperdicios bajo supervisión de SEDUE Y SALUD.
- 3.- Bancomer única institución autorizada.
- 4.- En caso de incumplimiento:
 - Pérdida de impuestos y rendimientos.
 - Multas y sanciones.
- 5.- Requiere autorizaciones previas.
- 6.- Los impuestos no pueden contabilizarse como gastos de operación.

III. PITEX.

Programa de Importación temporal para producir artículos de Exportación.

Marco jurídico.- Ley Aduanera y Decreto del 3 de mayo de 1990.

Características:

- Ventas al exterior anuales superiores a los 500 mil USD.
- Vigencia: Programa 5 años (maquinaria y equipo).
Refacciones 1 año.
Materias primas a criterio de SECOFI.
- Programa autorizado por SECOFI/SHCP.
- Documentación: * Estados auditados por programa.

VENTAJAS:

- 1.- Exención de impuestos y derechos aduanales.
- 2.- Derecho de trámite aduanero \$30 M. contra 8 al millar valor factura.
- 3.- Mayor plazo a la importación temporal de maquinaria y equipo: 5 años.

DESVENTAJAS:

- 1.- Fiscalización de la operación.
- 2.- Alto costo administrativo:
 - Externas: SECOFI, SHCP, Aduanas, Agentes aduanales.
 - Internos: Controles, reportes (dobles), Almacenes para desperdicio .
 - Destrucción fiscal de desperdicios.

3.- En caso de incumplimiento:

- Cancelación del programa.

- Impuestos, recargos, multas y sanciones.

4.- Estricto apego al programa, poca flexibilidad. (4.c)

OPERACIONES ADUANALES

COMERCIO EXTERIOR

LEGISLACION ADUANAL.

- * Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- * Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de Comercio Exterior.
- * Ley Aduanera.
 - Reglamento.
 - Reglas de Aplicación.
- * Ley del IVA.
- * Ley Federal de Derechos.
 - Derecho de trámite aduanero.
 - Derechos por otorgamiento de permisos.
- * Código fiscal de la Federación. (No se habilitan a las empresas que no cumplan con él.)
- * Decreto de Control de Cambios.
- * Ley del Impuesto General de Importación.
- * Ley del Impuesto General de Exportación.
- * Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.
 - Nomenclatura Aduanal o Arancelaria de Bruselas hasta el 1o. de julio de 1988 en México.
 - Cambio al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

- * Reglamento sobre Permisos de Importación y Exportación sujeto a restricciones.
- * Restricciones por Requisitos Técnicos:
 - Ley Fitosanitaria de la República Mexicana. SARRH.
 - Ley de Salud. SSA.
 - Guías ecológicas. SEDUE.
 - Ley de Metrología y Normas. Normas Oficiales. SECOFI.
 - Autorizaciones para explosivos y armas. SEDENA.
 - Autorizaciones para adquisición de materiales Radiactivos. ININ.
 - Propiedad intelectual. Usos de Patentes y Marcas. SECOFI.
- * Esquemas Exteriores:
 - ALADI
 - GATT
 - SGP
 - ACUERDOS BILATERALES. (4.d)

**REGLAMENTO SOBRE PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION
SECOFIN 1972 - 1987**

CRITERIOS PARA NEGAR PERMISOS:

- 1.- Obstáculos a la comercialización de productos nacionales.
- 2.- Restricciones cuantitativas (Cuotas).
- 3.- Productos suntuarios.
- 4.- Proteccionismo (Fabricación Nacional).
- 5.- Crear hábitos innecesarios de consumo de importación.
- 6.- Precios de compra mayores a los que rigen en el mercado internacional.

- 7.- Utilizar unidades de medida distintas a las que rigen en el país.
- 8.- Por estar especificado en algún acuerdo internacional.
- 9.- Por ser prohibidos: Drogas, armas, ecología, salud, etc.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.

- I.- PROFIEX. Programa de Fomento a las Exportaciones.
Tiene su antecedente en el PRONAFICE 9 (Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior).
- II.- IMPORTACION TEMPORAL. Mecanismo de internación de mercancías a territorio nacional, por tiempo determinado y con un propósito específico.
- * Tradicional. Por Ley Aduanera.
 - * Pitex. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.
 - * Régimen de Maquiladoras. Programa de Fomento a las Maquiladoras.
 - * Cuentas Aduaneras. Alternativas que sustituyen a las Importaciones Temporales para materias primas, maquinaria equipo.
- III.- DRAW BACK. Mecanismo de Devolución de Impuestos de Importación.
- IV.- DIMEX. Derechos de Importación por Exportaciones.
- V.- EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR. (Ej: World Trade Center).
- VI.- ALTEX. Empresas Altamente Exportadoras / Programas de Concertación.
- VII.- Reposición de Existencias. Por Ley Aduanera.

ESQUEMAS EXTERNOS DE COMERCIO EXTERIOR

- VIII.- LOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS.
Acuerdos bilaterales de preferencias arancelarias.
- * Esquemas de E.U.A. / C.E.E. / Japón.

- IX.- ALALC / ALADI.
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio /
Asociación Latino Americana de Integración.
- X.- GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.
- XI.- TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO.
Negociación marco para establecer preferencias
arancelarias entre México / E.U.A. / Canadá.

MARCO JURIDICO DE LAS MANUFACTURAS Y SERVICIOS

UNIVERSO DEL COMERCIO.

- 1.- Objetos Intangibles (Servicios: turismo, patentes y marcas, software, etc.)
- 2.- Objetos físicos transportables (Mercancías)

SERVICIOS.

- No existe un listado definitorio del total de rubros que cubren los servicios.
- No se han integrado en los marcos multinacionales.
- Operan mediante acuerdos bilaterales o multilaterales.
- En México la Ley protege la Propiedad Intelectual, no garantiza la seguridad de los inversionistas extranjeros, dado que no le brinda "Tratamiento Nacional" o igualdad de requisitos a nacionales y extranjeros.
- Ingreso de los servicios al GATT. Actualmente se negocian éstos en la ronda de Uruguay.

MANUFACTURAS.

- a) Bienes de Consumo, maquinaria y equipo.
- b) Insumos intermedios.
- c) Consumo final.

En las economías de libre mercado operan por:

- * Mercado libre.
- * Oferta y demanda.
- * Precios estables.
- * Sin intervención estatal.
- * Tarifas y aranceles como reguladores entre productos nacionales

y extranjeros.

MERCADOS DE LAS MANUFACTURAS.

Preferentes:

Sistema Generalizado de Preferencia y Acuerdos Comerciales.

Integrados:

Unión que supone que los integrantes ceden ante un organismo Supranacional.

Pasos para la integración:

- 1) Asociación de libre comercio.
- 2) Unión aduanera. Trato igual a todos los miembros y un trato de arancel externo común a terceros.
- 3) Mercado común. Trato común a terceros con espacios económicos ampliados en todo el territorio común.
- 4) Unión política o estado federal.

Cautivos:

Mercado intra-empresa.

Compensados:

Acuerdos de crédito recíprocos.

Estatales:

Acuerdos bilaterales gubernamentales.

UNIVERSO DE LAS MANUFACTURAS.

GATT ampara el 50% del comercio mundial.

Las Materias primas se manejan mediante el Programa Integrado de Productos Básicos.

Petróleo mediante OPEP y mercado SPOT.

LOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS

Definición:

Son Acuerdos Bilaterales de Preferencias Arancelarias de Países desarrollados para países en desarrollo.

Es un mecanismo impulsor del comercio mundial, y sobre todo, fueron creados para propiciar una participación más equitativa de los países en desarrollo en los intercambios mundiales.

Objetivos:

Otorgar divisas a los beneficiarios via exportaciones.

Promoción del desarrollo industrial.

Mercados de exportación para realizar economías de escala y reducir costos unitarios.

Crecimiento económico.

REQUISITOS QUE EL PRODUCTO MEXICANO DEBE CUMPLIR DE ACUERDO AL S.G.P. DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Estar incluido en la lista vigente.

Claúsula de necesidad competitiva.

35% de valor agregado nacional mínimo.

Certificado de origen forma "A"

Exportación directa.

USO DEL S.G.P. POR MEXICO.

Bajo el S.G.P. de los Estados Unidos en 1987, las exportaciones alcanzaron 15 mil MM de dólares, representando sólo el 20% del beneficio concedido.

LA IMPORTANCIA DE LOS DOCUMENTOS APROPIADOS

Cada transacción de negocios, doméstica o internacional, incluye un número de actividades y responsabilidades que recaen en una u otra de dos partes esenciales: comprador y vendedor.

Los acuerdos en las transacciones internacionales difieren de las domésticas en que ellas no están abiertas sólo a los códigos comerciales internos, propios del país sino que además deben estar acordes con las leyes internacionales y las leyes locales del país que va a importar. Por esta razón, la necesidad de la existencia de un acuerdo total entre el comprador y el vendedor, así como un acuerdo privado entre ellos.

Las características de un embarque determina la complejidad de la documentación. (1.e)

Las cuatro clases de documentos en comercio internacional son:

- Documentos comerciales.
- Documentos bancarios.
- Documentos de transportación y seguros.
- Documentos de formalidades gubernamentales.

En general, el propósito de todos ellos es facilitar el control y no perder de vista los movimientos internacionales de los cargamentos.

DOCUMENTOS COMERCIALES.

Entre los principales documentos comerciales tenemos:

- Términos y condiciones de venta.
- Contrato u Orden de compra y acuse.
- Pre-factura y Factura comercial.

La primera etapa en una transacción comercial es un intercambio de correspondencia entre el comprador y el vendedor. El importador solicitará una cotización, en ésta se informará del producto, su precio, usualmente con un término de como se embarcará, la forma de pago y alguna información adicional. El exportador puede enviar este documento a cualquier importador que solicite información sobre sus productos. (Fig. 1 y 2)

Prefectura.- Es un documento más formal. Se usa cuando un importador quiere que el exportador ponga por escrito el precio exacto de una orden específica de mercancía, especificando las condiciones de embarque FOB ó FAS por ejemplo. El importador puede abrir una Carta de crédito basada en una prefectura, y en muchos países el importador necesita este documento para solicitar un permiso de importación.

Orden y Aceptación.- Si el importador está satisfecho con la cotización o prefectura y desea seguir adelante con la transacción, enviará una orden o pedido. (Fig. 3)

En comercio internacional una orden y una aceptación incondicional es un contrato que teóricamente se puede hacer valer por cualquiera de las partes contratantes.

En muchos casos los importadores ordenan informalmente, o por teléfono y piden a sus proveedores les proporcione una confirmación formal de sus pedidos.

Cuando un importador recibe una confirmación de pedido, la firma y se la devuelve al exportador, ésta es una clase de contrato internacional. (Fig. 4 y 5)

Factura Comercial.- La factura comercial es el documento más importante usado en comercio internacional.

La factura también sirve como un récord de los detalles esenciales de una transacción y quizás lo más importante, provee a los clientes en el país importador de un informe del valor de los bienes. Los impuestos que pagan los clientes están basados en el valor de los bienes adquiridos por lo que los precios de las facturas son muy importantes.

Cada país tiene sus propios requerimientos para facturas comerciales en importación, y algunos países tienen formas especiales de como deben presentar las facturas. (Fig.6)

DOCUMENTOS BANCARIOS.

Entre los documentos bancarios tenemos:

- Solicitud de la Carta de crédito., Carta de Crédito,
Aviso de la Carta de crédito.
- Letras de cambio bancarias.

Los pagos por adelantado y los embarques con cuentas abiertas, no requieren complicados documentos bancarios.

En los embarques con letras de cambio, hay uno solo que incluye el formato usado para especificar los detalles de la letra de cambio y la letra en si misma.

En las transacciones con Carta de crédito se requieren cuatro documentos:

- * La solicitud de una carta de crédito, la cual el importador debe presentar completa al banco apertor.

- * La carta de crédito que el banco apertor prepara y envía hacia las sucursales bancarias al exportador.
- * El aviso de la carta de crédito, la cual es enviada por un banco en el país importador al exportador.
- * Una o más letras de cambio, las cuales son enviadas por el exportador, para ser cobradas. (Fig. 7, 8, 9 y 10)

DOCUMENTOS DE TRANSPORTACION.

Hay muchas clases de documentos de transportación incluyendo algunas de las siguientes:

- Lista de empaque.
- Instrucciones al transportista.
- Conocimiento de embarque interno.
- Recepción en el muelle.
- Solicitud de seguro y certificado de seguro.
- Carta de instrucciones al agente transportista.
- Carta marítima o carta de ruta aérea.
- Contratación del transportista.
- Conocimiento de carga.
- Factura del agente transportista.
- Notificación de llegada.
- Certificado del transportista y orden de liberación.
- Orden de entrega.
- Liberación de carga.

El propósito de muchos de éstos documentos es llevar el seguimiento de la mercancía y como va pasando de una mano a otra. Si el embarcador entrega los bienes a una compañía de camiones,

el que embarca recibe una recepción de mercancía que muestra que ha sido entregada. El camionero necesita una prueba de que entregó la mercancía cuando la ha entregado. Si un embarque desaparece, hay que seguir el rastro con los documentos, para informar a los investigadores que tienen la custodia del embarque en que momento se perdió.

Hay otro aspecto importante de estos recibos, y es que nadie quiere ser acusado del daño de la mercancía si fué causado por otro.

Se debe tener mucho cuidado de señalar cualquier irregularidad durante los embarques ya que si no se indican en el momento adecuado, los documentos con enmendaduras no se reciben y pueden causar retraso en los pagos.

Lista de empaque.- La lista de empaque es un simple documento que muestra cuantas cajas hay en un embarque, como identificar cada una y que hay en ellas. Así, si se necesita encontrar una parte del envío, la lista de empaque muestra donde encontrarla.

Póliza de seguro.- Muchos pequeños importadores y exportadores compran pólizas de seguros en cada embarque. Es un documento negociable, cuando presentas tus documentos, endosas la póliza, dándole autoridad al importador para anotar cualquier reclamación y hacer algún arreglo.

Carta de instrucciones de embarque.- Un exportador que va a realizar un embarque generalmente envía los bienes a un puerto o aeropuerto bajo la custodia de un agente transportista. Esta persona necesita conocer que hacer con los bienes y ésta

información la provee el exportador por medio de la carta de instrucciones.

Conocimiento de embarque o conocimiento por vía aérea.- Sirve como un recibo de los bienes, como un contrato de porte y un título de propiedad temporal. Hay de varios tipos: terrestre, aéreo, marítimo y ferroviario; recibo de embarque y a bordo; forma corta y forma larga, derecho y a orden, etc. Los conocimientos de embarque tienen impresos en la parte posterior algunos de los términos y condiciones bajo los cuales el transportista está transportando los bienes. Muchas de éstas condiciones están determinadas por regulaciones nacionales y convenciones internacionales. (Fig. 11 y 12)

DOCUMENTOS DE CONTROL GUBERNAMENTALES.

Los gobiernos extranjeros quieren saber que bienes entran y salen de sus países. Necesitan conocer acerca de las importaciones y las exportaciones con propósitos estadísticos y para facilitar el control.

Licencia de importación y Autorización de cambio al extranjero.-

En algunos países existen formas para restringir las importaciones. Los importadores deben presentar la prefectura a las autoridades competentes y a los bancos centrales, o a ambos. Si la importación planeada es legal y cumple con los requisitos puede conseguir un permiso de importación o un certificado de aceptación.

Licencia de exportación.- Muchos países extranjeros les piden a todos sus exportadores que obtengan una licencia, o la soliciten cada vez que quieran realizar un embarque. De esta manera, los gobiernos tienen control sobre lo que sale de sus países.

Certificado de origen.- Los gobiernos de cada nación desean conocer el país de origen de los bienes que importan, con frecuencia los exportadores deben de proveer esta información por medio de un documento formal, llamado certificado de origen. El propósito de éste es dificultarle a los importadores el falsificar el país de origen de los bienes para pagar bajos impuestos, o traer mercancía de países prohibidos.

Los certificados de origen son documentos complicados debido a que pocos productos son producidos enteramente en un solo país.

En general el país de origen es el país en el que se embarca el producto y al menos el 35% del valor de ese producto se le adiciona en ese país. (Fig. 13 y 14)

Declaración de exportación.- Es un documento en el que el exportador le reporta al gobierno cada uno de sus embarques, esto con el propósito de llevar un control y regular las exportaciones así como con fines estadísticos.

La tarea de importar productos a un país puede ser fácil o difícil, dependiendo del producto, de las leyes del país, y si la documentación es exacta y correcta. En algunos países los impuestos aduanales se están actualmente negociando entre el importador y su agente y el inspector del cliente.

Las regulaciones extranjeras de importación varían enormemente, y

los exportadores deben poder evitar el verse involucrados en aclaraciones con aduanas extranjeras.

IV

PERSPECTIVAS ECONOMICAS ACTUALES

MEXICO Y LA APERTURA COMERCIAL.

ANTECEDENTES.

Desde la década de los cuarenta se observa en México una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones. Como parte importante de tal estrategia se protegía a la producción doméstica de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior, pero al mismo tiempo, se permitió la libre importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de bienes de consumo.

La escasa producción interna de bienes de capital, implicó que la industria en México quedara, desde el principio desintegrada y por lo tanto dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer. Con la importación de tales bienes, que son portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen, quedó limitado el desarrollo tecnológico propio.

Grandes empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades de inversión creadas en México en la producción de bienes de consumo para abastecer el mercado interno. Desde 1950, este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país.

Con las dificultades observadas en el sector agropecuario del país a partir de 1966, la balanza comercial de este ámbito de la actividad económica, tendía a cambiar el superávit por el

déficit, demandando más, que ofreciendo divisas para el crecimiento.

A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, el gran monto de deuda externa contraída por nuestro país y el fin del periodo de bonanza petrolera en 1981, agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982.

Como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar; las inversiones productivas declinaban; los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, y se dolarizaba la economía. La inflación aumentaba considerablemente y los altos niveles de la tasa de interés contribuían a limitar aún más las posibilidades de inversión.

México mostraba todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia.

En esta etapa de Proteccionismo las importaciones se caracterizaron por:

- 1) Requisito de permiso previo. 100% Fracciones Arancelarias
- 2) Ad Valorem (impuesto de importación). Del 0% al 100%
- 3) Precio Oficial. Base gravable mínima.
- 4) Otros impuestos y derechos:
 - a) I.V.A.

0%	Perecederos/Med.
6%	Fronteras y zonas libres.
15%	General.
20%	Suntuarios.
 - b) Fomex (Fomento a la exportación) 5%
 - c) Impuesto municipal 3% s/advalorem

- | | |
|--------------------------------------|--------------------|
| d) Derecho de Trámite aduanero (DTA) | 0.2% |
| 5) Otros requisitos. | Permisos técnicos. |
| 6) Tipo de cambio. | Fijo. |

En los 40 años que prevaleció la Ley de Fomento a las Industrias Nuevas y Necesarias se fomentó el establecimiento de empresas con posibilidades de grandes utilidades, pero a su vez se desalentó a la exportación, faltaba calidad, los precios se encontraban por encima del mercado internacional, la riqueza estaba en poder de empresas monopólicas y oligopólicas, y se mantuvo fijo el tipo de cambio.

Ante esta situación, México pone en marcha una nueva política económica a partir de 1983.

Esta política económica puede ser dividida en cinco etapas:

1.- Programa inmediato de Reordenación económica (1983 al primer semestre de 1985).

Entre las acciones llevadas a cabo por el gobierno destacan:

- Ajuste fiscal para disminuir el gasto del sector público.
- Negociación de la deuda pública externa.
- Creación de Ficorca. (Mecanismo para la cobertura de riesgos cambiarios.)
- Desincorporación de empresas públicas.
- Corrección de precios y tarifas públicas.
- Se inicia la caída del precio medio de exportación de crudo que significó una disminución en los ingresos por exportación de cerca de mil millones de dólares. (4.e)

2.- Avances en el cambio estructural. (Segundo semestre de 1985).

- Nuevo cambio de estabilización y ajuste fiscal.

- Empieza la apertura comercial.

3.- Choque petrolero. (1986).

- Caída del precio del petróleo: significó cerca de seis puntos del PIB.

- Ello implicó una caída adicional de los términos de intercambio, que entre 1982 y 1986 se habían deteriorado en 40%.

- Surge el programa de aliento y crecimiento: renegociación de la deuda externa y prioridad a la inversión pública.

- Se avanzó significativamente en la apertura comercial.

4.- 1987. Mejora la situación general pero se desborda la inflación.

- El precio promedio del petróleo aumentó.

- Colapso internacional bursátil.

- Crece la inflación.

- Crece el PIB.

5.- 1988. Pacto de solidaridad económica. (PSE).

- Objetivos: Reducir la inflación y minimizar la recesión.

- Logros: Caída sustancial de la inflación.

Crece el PIB. (Producción y empleos), a pesar de la pérdida de ingresos por exportación de petróleo.

En estas condiciones México inicia una nueva política de comercio exterior, tendiente a la liberalización, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones.

La liberalización comercial que se inicia en 1983 y que se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles de importación (a niveles inferiores a los exigidos por el GATT, al que México pertenece desde 1986), y en la eliminación del Sistema de Permisos Previos a la Importación para una gran cantidad de productos protegidos.

Esta época de Reversión Industrial (Ingreso al GATT) se caracteriza por el fomento a la exportación (PROFIEX: Pitex, Maquiladoras, Drawback, Altex, etc.), creación de fuentes de empleo de exportación, y protección a industrias estratégicas.

La política de liberalización de México aumentó la proporción de por sí alta, del comercio exterior mexicano con E.U. Además tal política no se vió correspondida con una mayor liberalización del mercado estadounidense. (6.a)

Sin embargo, en el periodo de apertura comercial externa mexicana se da un cambio importante en la estructura de sus exportaciones, las de petróleo que representaban el 74% del valor exportado en 1982, participan solo con el 33% en 1990, cediendo su lugar a las exportaciones de manufacturas que en esos mismos años elevan su contribución del 16 al 55%.

Al cambio del patrón exportador de México contribuyó por un lado, la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional, y por el otro, el gran dinamismo mostrado por las empresas transnacionales ubicadas en el sector industrial de nuestro país. Por contraste, las importaciones de nuestro país siguen siendo fundamentalmente de manufacturas (90%); aunque la mayor parte de las mismas están constituidas por bienes de uso intermedio y de capital, las compras al exterior de bienes de consumo se han

incrementado de manera importante, de representar cerca del 10% en 1982, pasan al 17% en 1990.

Entre 1982 y 1987 se observa una disminución de las importaciones de manufacturas, que se explica porque durante dicho periodo la economía mexicana no crece y, por lo tanto disminuye la demanda de productos del exterior.

Como resultado del incremento de las exportaciones y del decremento de la importaciones, la balanza comercial de México resultó superavitaria. Sin embargo al estancamiento económico, se agregaban la presencia de muy altos índices inflacionarios y mayores niveles de concentración de ingresos.

Buscando combatir la crisis económica, a fines de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica y se profundiza la política de liberalización del comercio exterior con un solo Impuesto General de Importación. Se usó el Código Antidumping e Impuestos Compensatorios en vez del Precio Oficial.

El 95% de las Fracciones Arancelarias se eximen de requisito de Permiso Previo por SECOFI y un tope máximo del 20% advalorem.

En 1989, el crecimiento del PIB superó al de la población pero por primera vez desde 1982 la balanza comercial resultó deficitaria, ello debido a que las importaciones resultaron del doble de las de 1987, mientras que las exportaciones se habían incrementado sólo 10% entre esos años. Para 1990 el crecimiento del PIB fue mayor y se amplió el déficit de la balanza comercial. A pesar de la política de liberalización comercial, la disyuntiva en México sigue siendo entre el crecimiento económico o el equilibrio externo. Es decir, a pesar del importante incremento

de la exportación de productos manufacturados que se ha observado en el país, tan pronto como se da el crecimiento económico, surge la necesidad de financiar de algún modo el déficit en cuenta corriente para seguir creciendo. Agotado el recurso del endeudamiento con el exterior, la continuidad del crecimiento depende en gran medida del ingreso al país de inversión extranjera que permita el financiamiento de dicho déficit y ello implica que tanto el ritmo como la orientación del crecimiento estén supeditados a los intereses de los inversionistas del exterior.

El comercio internacional depende no de la especialización productiva, sino del desarrollo de la división técnica del trabajo al interior de la gran empresa y por eso el comercio que se fomenta es el de manufacturas intraempresas e intraindustria. (4.e)

Tal comercio permitió la diversificación de las exportaciones que se realizaron desde México pero resultó insuficiente para aportar las divisas necesarias que demandó el crecimiento y la apertura comercial, dado el gran incremento de las importaciones que provocan.

En estas condiciones, la inversión extranjera se convierte en un elemento estratégico para financiar el déficit en cuenta corriente. De este modo la disyuntiva entre crecimiento económico y equilibrio externo, está explicada por un importante problema estructural que la política de liberalización no ha logrado resolver, es el que se refiere al carácter desintegrado de la industria de México, es decir que un importante sector de la industria, el productor de bienes de uso intermedio y de capital,

está insuficientemente desarrollado en el país.

Y junto, el problema del sector agrícola, también de carácter estructural, ejerce presiones importantes sobre el equilibrio externo y contribuye a que la expansión de la economía no pueda darse dentro de patrones más equitativos de distribución de ingresos. (6.a)

EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989 - 1994

Surge del diagnóstico del entorno imperante al inicio de la actual Administración.

Los objetivos que define el plan son:

- Defensa de la soberanía y promoción de los intereses de México en el mundo.
- Ampliación de la vida democrática.
- Recuperación económica con estabilidad de precios.
- Mejoramiento productivo del nivel de vida de la población.

La estrategia general es la modernización de la vida nacional en todos sus ámbitos.

El cambio es indispensable para erradicar la pobreza e inevitable ante las grandes transformaciones mundiales.

Estrategia Económica.

- * Estabilización continua de la economía.
- * Ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva.
- * Modernización Económica.
 - Hacer un uso más eficiente de los recursos que se persigue ampliar.
 - Modernización fundamental para insertar a México en la

economía mundial.

- Cambio de mentalidad en la práctica económica cotidiana.
- La modernización conlleva a la especialización.

LA MODERNIZACION ECONOMICA. POLITICA COMERCIAL.

Ha habido una apertura comercial con pocos precedentes desde 1985 y, especialmente en los últimos tres años. Hoy solo el 14% de las importaciones está sujeto a permisos previos.

Hoy día se puede asegurar que México es una de las economías más abiertas del mundo.

Actualmente se está buscando diversificar los mercados.

Han cobrado gran relevancia los diálogos sostenidos con los países de Latinoamérica, con los de la Cuenca del Pacífico y las pláticas sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio (México, E.U. y Canadá).

Así mismo Libre Comercio México - Chile. Acuerdo entre el Grupo de los Tres y el Libre Comercio con Centroamérica.

En las negociaciones México busca:

- Reducir gradualmente al máximo las barreras al comercio con sus contrapartes tomando en cuenta las diferencias entre las economías.
- Eliminar las barreras no arancelarias que obstaculizan nuestras exportaciones.
- Establecer mecanismos justos de resolución de controversias comerciales.
- Fijar reglas claras y aprovechar al máximo la complementariedad entre sectores.

TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO (MEXICO, E.U.A., CANADA).

RAZONES.-

Los E.U. están particularmente interesados en implementar una zona de libre comercio tanto para enfrentar en mejores condiciones la formación de bloques económicos a nivel mundial, como para resolver sus problemas de balanza comercial. Opiniones divergentes se expresan en lo referente a la agenda de negociación; la amplitud de los temas que debe cubrir dentro de los cuales figuran desde luego el tema del petróleo, y los mecanismos de incorporación que proponen los distintos sectores productivos. Las organizaciones sindicales se oponen a la firma del T.L.C. por temor a la pérdida de empleos y a la caída del salario real.

Las principales ventajas que vislumbran los E.U. se refieren a la mayor seguridad que tendrían las inversiones en nuestro país, el incremento de las relaciones comerciales toda vez que se lograra regular y proteger los derechos de propiedad intelectual, y ventajas directas para ciertos sectores productivos, sin contar con la posibilidad de intervenir en sectores hasta ahora vedados por la Constitución Mexicana.

Las desventajas se refieren fundamentalmente al empeoramiento de la situación socioeconómica de los trabajadores estadounidenses menos calificados. (6.b)

Por su parte el Ejecutivo mexicano tiene interés en la firma del T.L.C. ya que considera que es un medio adecuado para favorecer el crecimiento de la industria nacional mediante la existencia de

un sector exportador sólido y competitivo, levantando así los límites al crecimiento proveniente del estrangulamiento externo. Es visto como un paso tendiente a promover las exportaciones mexicanas al eliminar medidas discriminatorias tanto arancelarias como no arancelarias y a favorecer la entrada de capital extranjero al país.

El gobierno ha señalado permanentemente que el T.L.C. se establecerá con estricto apego a lo establecido con la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos.

La firma del T.L.C. favorecerá en lo inmediato a ciertos sectores productivos, sin embargo distintos sectores de la sociedad mexicana han expresado sus temores respecto al impacto que tendrá sobre la pequeña y mediana industria, sobre el sector productor de granos básicos, y sobre el modelo de crecimiento que se estaría favoreciendo: uno cimentado en la mano de obra barata. Se teme que se sujete a nuestro país a sus actuales ventajas comparativas sin posibilidades reales de crecimiento.

En general las negociaciones a las que se enfrenta México se vislumbran difíciles, no solo por los distintos objetivos que persiguen ambos países, sino por el distinto grado de desarrollo de sus economías que puede orillar a nuestro país a permanecer en su actual situación donde su ventaja fundamental estriba en la mano de obra barata, situación que ya no favorece al desarrollo del país. (6.b)

OBJETIVOS:

- 1.- Eliminación de aranceles al convenio trilateral en un plazo determinado y gradual.

- 2.- Máxima reducción posible de barreras no arancelarias.
- 3.- Establecimiento de un mecanismo que permita resolver las controversias de manera expedita a costos menores.

TIEMPO:

Inicio formal de la negociación: 1991 (fast track).

Firma: Tiempo, el necesario, previsto para iniciarse en 1993.

Desgravación total: 10 años.

MECANISMO ARANCELARIO:

Se basará en tres diferentes tasas advalorem para un mismo producto, dependiendo de su origen.

- T.L.C.: E.U. y Canadá.
- Acuerdos bilaterales y multilaterales: ALADI, G-3, etc.
- General: resto de los países.

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA QUIMICA.

Intensiva en capital y sujeta a altas economías de escala.

El costo de los fletes no impide la competencia internacional.

(para empresas en donde algunos productos pueden subsidiar a otros).

Muy altos requerimientos de investigación y desarrollo tecnológico.

Alta estandarización de productos.

Personal altamente calificado.

El sistema económico del mundo ha dejado de ser un conjunto más o menos interdependiente de economías nacionales para transformarse en una economía global única que constituye, al mismo tiempo, un solo gran mercado y un único espacio para la producción. Es así que, de modo creciente, las actividades productivas, comerciales y financieras de las empresas más exitosas se distribuyen de manera directa a lo largo de todo el orbe. En este contexto el éxito o fracaso económico de empresas, industrias, países y aún de regiones enteras depende mucho de la capacidad para desarrollar y aprovechar ventajas comparativas, particularmente las conocidas como dinámicas o creadas, que han respondido a un propósito preconcebido y a un esfuerzo eficaz orientado hacia su generación y explotación, emprendido concertadamente por los sectores público y privado. (7.a)

De esta manera las nuevas características de la industria química resultantes del proceso de globalización son:

- Menor número de productores

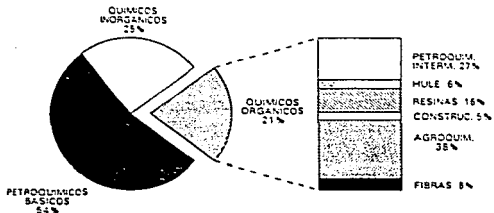
- Mayor tamaño y eficiencia en los competidores.
- Mayor intensidad en tecnología de aplicaciones y servicio a clientes.
- Mayor integración a materias primas.

La habilidad para importar y adaptar eficientemente tecnología extranjera, la presencia en cantidad suficiente de ingenieros y técnicos verdaderamente competentes, la disposición de mano de obra adiestrada para tomar parte en procesos productivos que incorporen tecnología moderna, la capacidad para generar tecnología competitiva - que permita explotar eficientemente los recursos naturales propios - y el liderazgo tecnológico en campos bien definidos, constituyen ventajas comparativas probadamente decisivas dentro de la competencia en el mercado del contexto global.

Los mercados en la industria química son mercados ya maduros en donde hay que dedicarse a las especialidades.

México carece en general de todas estas ventajas cruciales y, no obstante ha iniciado de manera irreversible el proceso de apertura económica.

Esto implica la necesidad de profundos cambios y de orientaciones completamente nuevas tanto en las actitudes y actividades de las empresas nacionales como en lo referente a la política gubernamental.



FACTORES PARA IMPULSAR EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA QUIMICA.

La industria química nacional ha disminuido su rentabilidad de manera importante de ahí que surja la necesidad de impulsar su desarrollo; fortaleciendo el mercado interno; recuperando la capacidad de crecimiento vía exportaciones; negociando mejores condiciones de acceso a mercados externos; fortaleciendo mecanismos de concertación y desarrollando infraestructura y servicios.

CONCLUSIONES

Con este trabajo se intenta dar una visión general pero completa de los aspectos involucrados en un negocio de importación y exportación.

La metodología que se presenta aquí no es nueva sino que se ha ido adecuando a las necesidades del país y las demandas del comercio exterior, en general, no hay limitantes para poder realizar transacciones comerciales internacionales en la medida en que uno cumpla con los requerimientos de los países involucrados en la negociación.

Sin embargo los requerimientos legales para realizar las negociaciones, siguen siendo complicados ya que no han podido simplificarse.

Con respecto a las perspectivas económicas para el país éstas se vislumbran difíciles, México está viviendo un proceso de liberalización y apertura comercial tendiente a introducirse en uno de los mercados más fuertes, y quizá sin las fuerzas comparativas necesarias para hacerlo, pero es una realidad que alguna vez tendríamos que afrontar.

Desde luego esto tendrá que traer un cambio drástico de mentalidad en todo el país y a todos niveles.

La situación del país demanda de una respuesta rápida para que realmente pueda alcanzar un desarrollo sostenido.

Con la firma del T.L.C. habrá un incremento en las negociaciones de importación y exportación pero es posible que a mediano plazo se tienda a una disminución, y que las transacciones se efectúen directamente entre fabricantes y consumidores reduciéndose los canales de distribución.

Consecuentemente muchas de las pequeñas y medianas empresas irán desapareciendo, ya que si esto no sucede el problema será para los grandes empresarios pues sus márgenes de ganancia serán menores.

En cuanto a la industria química, como la rentabilidad es baja los fabricantes tratarán de vender directamente a los usuarios y éstos a su vez comprarán directamente a los productores por lo que muchos pequeños importadores y exportadores desaparecerán.

Para los distribuidores también se presentan problemas ya que tendrán que competir con el distribuidor americano que tiene un mercado mucho más amplio.

Sin embargo pese a todas las dificultades que tendremos que vencer somos optimistas ya que esperamos que la firma del T.L.C. y los beneficios que se consiga con ello, encaminen a nuestro país hacia el desarrollo económico y a un crecimiento real de la nación.

APENDICE



MEXICO, D.F. 26 de Julio, 1990.

REF: EFM-236-90

DE/FROM:

R/TO: INTERQUIM S.A. DE C.V.

RESUMTO/SUBJECT:

SOLICITUD DE COTIZACION DE NICOTINAMIDA.

POR MEDIO DEL PRESENTE SOLICITO A USTED COTIZAR:

PRODUCTO: NICOTINAMIDA GRADO USP. PARA EXPORTACION.

CANTIDAD: LOTES DE 500 KG.

PRECIO: C+F PUERTO EUROPEO.

DISPONIBILIDAD: PARA EMBARCAR EN EL MES DE JULIO.

FAVOR DE ANEXAR A SU COTIZACION LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO,
FORMA DE PAGO Y TIPO DE EMPAQUE.

SIN MAS POR EL MOMENTO, AGRADEZCO DE ANTEMANO SU ATENCION Y EN
ESPERA DE SU RESPUESTA A LA BREVEDAD, QUEDO DE USTED.

ATENTAMENTE.

FIGURA 1



Interquim, s.a. de c.v.

TELEFAX TRANSMISSION

TO : JOMAX INTERNACIONAL, C.A. DE C.V.
ATT : _____
FROM : _____
DATE : 2 - 7 - 90
REF : SU FAX DEL 26 - 6 - 90

N° OF PAGES INCLUDING COVER SHEET : 1

De acuerdo a su solicitud les cotizamos, sujeto a confirmación final,
el siguiente producto:

PRODUCTO: Nicotina grado USP, para exportación
CANTIDAD: Lotes de 500 Kgs
PRECIO: USD 6.50.-/ Kg C + F Puerto europeo
EMPAQUE: Tambores de 50 Kg
PAGO: Carta de Crédito a la vista, irrevocable y confirmada

Agradeciendo su interés por nuestro producto, les enviamos un cordial
saludo.



FAE/E-0157-90

GUATEMALA,
18 DE MAYO DE 1990

ATM.:
CCP.:
REF.: PEDIDO No. 006-90

1.- FACTURADO A:

Ocean Trade Supply International Inc.
13,327 Harpers Bridge Dr. Houston
Texas 77041, U.S.A.

2.- DIRECCION:

3.- PRODUCTO:

Poliestireno Alto Impacto 340L

4.- CANTIDAD:

20 MT

5.- CONSIGNADO A:

Uniplast, S.A.

6.- DIRECCION:

40 Calle 22-33, Zona 12, Cd. Guatemala

7.- FECHA DE DESPACHO:

Inmediato

8.- PRECIO:

\$1,120.00

9.- FORMA DE PAGO:

ANTICIPADO, LA TRANSFERENCIA LA TENDRAN
ACREDITADA EN SU CUENTA A MAS TARDAR LU-
NES POR LA MAÑANA.

10.- INSTRUCCIONES ESPECIALES:

FVR DE DESPACHAR EL PRODUCTO UNICAMENTE
CON CARTA DE PORTE Y MANIFIESTO DE EXPOR-
TACION EN LOS CUALES DEBERA DECIR QUE EL
PRODUCTO ES REMITIDO POR OCEAN TRADE SUPPLY
INTERNATIONAL INC.

EL PRODUCTO NECESITA QUE ESTE LLEGANDO EL
JUEVES 24 DE MAYO A CD. MIBALGO, DE NO SER
POSIBLE NO ME SIRVE EL PRODUCTO.

FVR DE INFORMARME SI NO ES POSIBLE EL DES-
PACHO PARA ESTA FECHA, PARA ASI DETENER LA
TRANSFERENCIA.

11.- ENVIO DE DOCUMENTOS:

ENVIAR TODA LA DOCUMENTACION A LAS OFICINAS
DE SANJASA.

FIGURA 3



ELLERON CHEMICALS CORPORATION
THREE RIVERWAY, SUITE 430 • HOUSTON, TEXAS 77056
TEL 713-840-8907 • TELEX 516268 • FAX 713-850-7235

PURCHASE CONFIRMATION

SELLER: BUYER: Elleron Chemicals Corp.
3 Riverway, Suite 430
Houston, Texas 77056
Attn: Ronald L. Ellerback

9-13-89

Elleron Contract No: 423

PRODUCT: Flurssolv EB (ethylene glycol mono butyl ether)
standard specifications

VOLUME: Approximately 20 metric tons

PRICE: USD 1110.03/ metric ton
F.O.B. Hidalgo

DELIVERY: Prompt, September 1989

PACKING: BULK

SHIPPING
MARKS: TMQ
TCR-410/A4
VIA SAN JOSE
SAN JOSE, COSTA RICA

TERMS: Prepayment via wire transfer.

DOCUMENTS: Invoice, bill of lading, certificate of quality

OTHER: Also subject to the purchase confirmation terms and
conditions on reverse side.

Elleron appreciates this business opportunity and looks forward to future
transactions.

This Contract is also Subject to the Terms and Conditions on the reverse side hereof

ACCEPTED _____ 19 _____

ELLERON CHEMICALS CORPORATION

Seller ()
Buyer ()

FIGURA 4

By _____

FIGURA 6
(ANVERSO)

VENIDOR A:		CLIENTE		FECHA	ALMA	TIPO DE DOCUMENTO	NUM
						FACTURA	
		NO. PED.		SU PEDIDO	PELIGRO	CONDICIONES DE PAGO	
						30 DIAS FECHA B/L.	

C	NUM. PRODUCTO	DESCRIPCION MEDIDAS	ENVASES				PR/UNIT USD/TS	IMPORTE USD/TOTAL
			T. ENVASE	CANTIDAD	PESO UNIT.	PESO TOTAL		
		DESCRIPCION ARANCELARIA: "Declaro bajo juramento que todos los datos que contiene esta factura son el fiel reflejo de la verdad, que los precios indicados son los realmente a pagarse. Declaro en igual forma que no existe convenio que permita alteraciones de estos precios".						
		(PRODUCTO HECHO EN MEXICO)						

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	CEDULA DE EMPADRONAMIENTO	REGISTRO CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	REGISTRO EN EL PPAPF
------------------------------------	---------------------------	--	----------------------

ORIGINAL

DECLARAMOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE LOS DATOS QUE CONTIENE ESTA FACTURA SON EL FIEL REFLEJO DE LA VERDAD Y QUE LOS PRECIOS INDICADOS SON LOS QUE REALMENTE PREVALECE EN EL MERCADO, DECLARAMOS EN IGUAL FORMA QUE EL PAIS DE ORIGEN DE ESTA MERCANCIA ES MEXICO Y QUE SOMOS FABRICANTES DE LA MISMA, NOS HACEMOS RESPONSABLES DE LA VERACIDAD DE LOS DATOS QUE ANTECEDEN.

PESO BRUTO:

PESO NETO:

CANTIDAD Y CLASE DE EMPAQUE:

LA CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO, certifica por la presente, basándose en documentos fidedignos, que la mercancía mencionada en la factura es de origen mexicano.

México, D.F.,

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO

FIGURA 6
(REVERSO)

TO: _____
PARA: _____
FROM: _____
DE: _____

DATE: _____
FECHA: _____
SUBJECT: _____
ASUNTO: _____
FAX NO: _____

WE ARE TRANSMITTING _____ PAGES INCLUDING
COVER SHEET; PLEASE NOTIFY TO US IF RECEIVED
DIALED TO THE TELEPHONE NUMBER 553 88 11.

ESTAMOS TRANSMITIENDO _____ PAGINAS IN-
CLUYENDO CARATULA; FAVOR DE NOTIFICARNOS
SI SE RECIBE MUTILADO AL TEL. 553 88 11

FAVOR DE TRAMITAR L/C DE LA SIGUIENTE MANERA:

BANCO: BANAMEX
EMILIO CASTELAR # 75
COL. POLANCO
MEXICO, D.F.
AT'N. CREDITOS COMERCIALES
DIV. PROCESOS DE COMERCIO INTERNACIONAL
TELEX 1773871 AL 76
ANSWERSACK: BNTIME

VENCIMIENTO: AGOSTO 31, 1989.

PLAZO PAGO: 30 DIAS FECHA B/L.

NEGOCIABLE CONTRA LA PRESENTACION DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS;

- FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL Y (X) COPIAS.
 - CERTIFICADO DE ORIGEN FORMA "A" ORIGINAL Y 2 COPIAS
 - CERTIFICADO DE INSPECCION EL CUAL DESERA CUMPLIR LAS ESPECIFICACIONES MENCIONADAS EN ESTE CREDITO.
 - 3/3 JUEGOS COMPLETOS DEL B/L.
- FECHADO NO MAS TARDE DE
- CONSIGNADOS A
- NOTIFICADOR

FIGURA 7

ASIMISMO, DEBERA INCLUIRSE EN EL CREDITO LAS ESPECIFICACIONES ACORDADAS, LA CANTIDAD A EMBARCAR, NOMBRE DEL PRODUCTO, CONDICIONES DE VTA. ETC.

LAS ESPECIFICACIONES ACEPTABLES EN LA CARTA DE CREDITO SON:

PURITY
WATER
DEG
CHLORIDES
IRON AS FE
COLOUR FT-CO
APPEARANCE
SPEC.GRAVITY 20/20
ASH
ACIDITY AS ACETIC ACID
DIST. RANGE °C
UV TRANSMITTANCE
220 NANOMETERS
275 NANOMETERS
370 NANOMETERS

LOS RENGLONES MARCADOS * HAN SIDO MODIFICADOS PARA AJUSTARSE A LAS ESPECIFICACIONES

SE OMITIO EL PARAMETRO DE ALDEHYDES AS ACETALDEHYDE YA QUE NO FORMA PARTE DE LAS MEDICIONES NORMALES

EN ESTE CASO SE PODRA SOLICITAR AL INSPECTOR QUE LO VERIFIQUE POR CROMATOGRAFIA, YA QUE NO SE NOS PROPORCIONO CON OPORTUNIDAD NINGUN OTRO METODO QUE NOS PERMITA VERIFICAR LA CAPACIDAD DE COMPROMETERNOS A ACEPTARLO; EN EL ENTENDIDO QUE SERA UNICAMENTE INFORMATIVO Y NO REPRESENTARA NINGUN PUNTO DE DISCUSION SOBRE LA CALIDAD DEL PRODUCTO.

ATENTAMENTE,

FIGURA 8

12/05/73

FIGURE 9
Demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable
Request for opening of an irrevocable documentary credit

Titulaire **Vire** **LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE**
 Par lettre / lettre avis **Par virement / virement** **LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE**
 Par lettre / lettre avis **Par virement / virement** **LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE**
 Par lettre / lettre avis **Par virement / virement** **LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE**

Veuillez suivre les instructions marquées par **Please follow instructions marked**
 Par lettre / lettre avis **Par virement / virement** **Texte original par lettre / lettre avis**
 Par lettre / lettre avis **Par virement / virement** **Full text by letter / telexform**

Les opérations de décaissement
 Le crédit devra être encaissé par le correspondant **Credit transferable to beneficiary**
 Le crédit devra être encaissé par le correspondant **Credit transferable to beneficiary**

D'où le **compte de**
 Pour compte de **beneficiary**
 Pour compte de **beneficiary**
 Pour compte de **beneficiary**

en faveur de
 in favour of
 Montant **MAXIMUM** **(in words) Seven Thousand Only.**
 Amount **US\$**

pour valeur de **FOUR THOUSAND**
 for value of **FOUR THOUSAND**
 Validité pour décaissement **Validité pour décaissement**
 Validité pour décaissement **Validité pour décaissement**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

en **London**
 en **London**
 en **London**

ATTACHMENT

1. Beneficiary's Commercial Invoice in triplicate duly stamped and signed.
2. B/L details of B/L to follow by way of an amendment to this L/C
3. Certificate of Origin issued by local Chamber of Commerce duly stamped and signed in duplicate.
4. "Form A" issued by the local Mexican Authorities duly stamped and signed in duplicate.
5. Producers Certificate of Quality giving effective analysis duly stamped and signed in duplicate.
6. Producers Certificate of Quantity duly stamped and signed in duplicate.
7. Survey report issued by an independent neutral surveyor (as mutually agreed between applicant/beneficiary and to be advised by way of an amendment to this L/C) with following reports:-
 - a) Quantity
 - b) Quality (giving effective analysis)
 - c) Time sheet
 - d) Weights
 - e) Draft survey
 - f) Vessel/Tank cleanliness
8. Copy of applicant's vessel nomination as sent to beneficiary (under copy to the opening bank) together with copy of beneficiary's acceptance of applicant's nomination.
9. Copy of beneficiary's authenticated telex as sent to applicant (within 3 working days after B/L date) giving full B/L details.
10. Beneficiary's certificate confirming 1 copy of each document have been faxed to the applicant prior to presentation to the negotiating bank.

Coverage:-

1000 Metric tons plus/minus 5 percent (more or less covers entire Monoethyleneglycol (M.E.G.) fibre grade T2 (with Form A) as per producers standard specifications given herebelow:-

Purity	:	:
DEG	:	:
Water	:	:
ash	:	:
Colour APIA/Tazan	:	:
Appearance	:	:
Acidity as Acetic Acid	:	:
Iron as FE	:	:
Spec Gravity 20/20 Deg. C	:	:
Aldehyde as Acetaldehyde	:	:
Chlorides as Cl	:	:
UV	:	:
220 Nanometers	:	:
275 Nanometers	:	:
350 Nanometers	:	:
Boiling Range Deg. C	:	:

Cont.

Delivery Terms :
 Shipment Period : -

Documents must be presented within 15 days after the date of shipment but within the validity of the credit.

Unit Price :

Origin of Goods : Mexico

NAVIERA JAVIER ARAYA, S. A. BILL OF LADING No. 1

SHIPPED in apparent good order and condition by _____
_____ on board the _____ whereof
_____ is Master for this voyage, at the Port of _____
_____ for carriage to: _____
or so near thereto as the vessel may safely get always afloat, the following goods (weight, measure, quality and quantity unknown)

N/M N/M 1 (ONE) LOT OF

FREIGHT PAYABLE AS PER C/P
PARTIAL SHIPMENT AND TRANSHIPMENT
ARE NOT ALLOWED
PORT OF ORIGIN:
POINT AND COUNTRY OF ORIGIN:

ORIGINAL

INCOTERMS A GRAVEL

To be delivered TO ORDER _____

Address arrival notice to: NOTIFY PARTY: _____

Subject to all terms, conditions, exceptions and exemptions to be considered embodied in this Bill of Lading as per _____
GOVERNING CHARTER PARTY

IN WITNESS WHEREOF the Master has signed _____ Bill of Lading exclusive of the Master's copy all of this tenor and date, one of
which being accomplished the others to stand void.

Dated _____



" CLEAN ON BOARD "
" RECEIVED ON BOARD "
NAVIERA JAVIER ARAYA, S.A.
AS AGENTS ONLY

FIGURA 11

CARTA DE PORTE

NUM. _____
RUTA INTERAMERICANA
FACTURA No. _____

Medio de Transporte. TRÁNSITE

Cargador o propietario _____

Destino: _____

Remite _____ Domicilio _____

Expedido en Ciudad Hidalgo, Chapas, el _____

Señor Administrador de la Aduana, sírvase entregar a _____

Las mercaderías siguientes:

MARCAS	NUMEROS	Cantidad y Clase de BULTOS	CONTENIDO	PESO BRUTO KILOS

FIGURA 12

Flete Pagado _____ Por Cobrar _____

Peso Neto: _____

Gastos de Transporte _____

Porteador: _____

Propietario Representante Legal _____



**CAMARA NACIONAL
DE COMERCIO DE LA
CIUDAD DE MEXICO**

Paseo de la Reforma No. 42, 06048 México, D.F.

COM. EXT.

CERTIFICADO DE ORIGEN

RECEPTOR			
REMITENTE:	LUGAR DE CARGA	DESTINO	
MARCAS Y NUMERACION	NUMERO, CLASE Y DESCRIPCION DE MERCANCIA	PESO BRUTO	DIMENSIONES
		PESO NETO	VALOR FACTURA

LA CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO, certifica ante la presente a las autoridades competentes, que la mercancía arriba mencionada es de origen mexicano.
Este documento no será válido si presenta rasguños, alteraciones o cualquier otra alteración.

FIGURA 13

Cámara de Comercio e Industrias de Centroamérica y Panamá en México

Av. Apos 187

Tel. 511-2443
MÉXICO, D. F.

Derecho - 428

CERTIFICADO DE ORIGEN No.

La Cámara de Comercio e Industrias de Centroamérica y Panamá en México con domicilio en la Ciudad de México, D. F., CERTIFICA - Que las mercancías amparadas por factura comercial No. _____ de _____ que serán exportadas con destino a: _____, que se detallan a continuación: según las constancias que se han tenido a la vista, son originarias de MÉXICO

Cantidad de bultos, clase, marca y peso bruto total:

Bulto No.	Peso Bruto	Contenido
		IMPORTE DE LA FACTURA EN DOLARES:

México, D. F., a _____ de _____ de 19__

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS DE CENTROAMERICA Y PANAMA EN MEXICO

NOTA: - No causa el impuesto de la fracción 16 de la Tarifa de la Ley General del timbre por resolución de 21 de Junio de 1945.

FIGURA 14

VII

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- 1.- BUILDING AND IMPORT/EXPORT BUSINESS. Kenneth D. Weiss.
John Wiley & Sons, Inc. 1987.
 - 1.a) Cap. 4. Pág. 53
 - 1.b) Cap. 5. Pág. 65
 - 1.c) Cap. 6. Pág. 73
 - 1.d) Cap. 6. Pág. 99
 - 1.e) Cap. 9. Pág. 153

- 2.- LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES. Ediciones Delma, S.A.
de C.V. Tercera Edición Actualizada.
 - 2.a) Cap. V. Pág. 22
 - 2.b) De la constitución de la sociedad. Págs. 22 y 23
 - 2.c) Cap. I. Art. 6o. Pág. 3
 - 2.d) Cap. VIII. Págs. 52,53,54.

- 3.- INCOTERMS 1990.
Entraron en vigor el 1o. de julio de 1990.
Publicados y aprobados por la Cámara Internacional de Comercio y la Comisión Económica de las Naciones Unidas de Europa.

- 4.- SUMINISTROS Y COMERCIO INTERNACIONAL EN LA INDUSTRIA PETROQUIMICA. Marcelino Gómez Velasco. Alberto Medrano Pérez. Francisco Robles Castellanos. Alfredo Romero Ojeda. Ernesto Verdugo Orozco. Junio 1991. Fac. de Química, U.N.A.M.
 - 4.a) El transporte petroquímico.
 - 4.b) Esquemas externos.
 - 4.c) Programas de fomento a las exportaciones.
 - 4.d) Operaciones aduanales.
 - 4.e) Perfil de la economía mexicana.

- 5.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
Editorial Porrúa, S.A. 37a. Edición. 1968.
 - 5.a) Art. 131 Constitucional. Pág. 99
 - 5.b) Art. 117 Constitucional. Pág. 84

- 6.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA. BENEFICIOS Y DESVENTAJAS. Emilio Caballero U. U.N.A.M. Editorial Diana. Primera Edición. 1991.
6.a) La liberación comercial y los problemas estructurales.
6.b) Las posiciones, los argumentos y los objetivos de E.U. y de México ante el T.L.C.
- 7.- TECNOLOGIA E INDUSTRIA EN EL FUTURO DE MEXICO. ALTERNATIVAS PARA EL FUTURO. POSIBLES VINCULACIONES ESTRATEGICAS. Centro de investigación para el desarrollo, A.C. Editorial Diana. 1a. Edición. 1989.
7.a) Cap. IV. La industrialización y la política tecnológica en México. Pág. 99.