

2
2EJ



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y SOCIALES**

**LOS PROCESOS OPERATIVOS FINANCIEROS DENTRO DE LAS
TRANSACCIONES INTERNACIONALES**

**TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A:**

NORMA YOLANDA AYALA BERNAL

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

MEXICO, D. F.

1994

**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.

A mi madre:

**Por su cariño entrañable,
así como su ejemplo de
fuerza, paciencia,
perseverancia y amor al
trabajo.**

**A mi esposo Carlos y
A mis hijos Carlitos y Polo,
por su infinita paciencia,
amor y comprensión durante
la elaboración de este trabajo.**

**A mis hermanas:
Mónica e Irma
que depositaron en mí cariño
y confianza.**

**A Magdalena Cortéz y a Josefina Moreno, les agradezco
su valiosa colaboración en la realización del presente
trabajo.**

INDICE

"LOS PROCESOS OPERATIVOS FINANCIEROS DENTRO DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES"

	Página
INTRODUCCION	4
CAPITULO I	
I.- Marco Conceptual	8
I.1 Política Mexicana de Comercio Exterior	8
I.2 Tasa de Cambio Real y Tasa de Cambio Nominal	12
I.3 Modalidades y Esquemas de Exportaciones	16
I.3.1 Organización y Funciones del Departamento de Exportación de una empresa.	18
I.4 Los Incoterms. Términos de compra-venta en el Comercio Internacional.	21
I.4.1 Incoterms y las Modalidades de Transporte.	25
CAPITULO II	
II.- Modalidades de Pago y Cobro en Comercio Exterior.	30
II.1 Pago Anticipado	31
II.2 Cobros Documentarios. Documentos Contra Pago. Documentos Contra Aceptación.	35
II.3 Cartas de Crédito	39
II.3.1 Definición de Crédito Documentado	40

II.3.2	Partes Participantes	41
II.3.3	Formas de Crédito	42
II.3.4	"Red Clause" (Cláusula Roja)	43
II.3.5	"Green Ink Clause" (Cláusula Verde)	44
II.3.6	Obligaciones	44
II.3.7	Derechos	47
II.3.8	Documentos	49
II.3.9	Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos	50
II.3.10	Checklist. Para Detectar Errores u Omisiones en los Documentos	55
II.3.11	Control Cambiario en Exportación e Importación	64
II.3.12	Divisas	66
II.3.13	Regímenes Aduaneros de Importación	67

CAPITULO III

III.-	Facilidades Financieras en Favor del Comercio Exterior	70
III.1	Importancia de los Financiamientos.	70
III.2	Programa Crediticio y de Garantías.	72
III.3	Productos Financieros.	74
III.4	Servicios Promocionales	77

CAPITULO IV

IV.-	Instrumentos de la política comercial de México.	79
IV.1	Principales apoyos a la operación desconcentrada del Comercio Exterior	80
IV.1.1	Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	81
IV.1.2	Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.	83
IV.1.3	Análisis Comparativos de los Régimenes del Programa de Maquila vs. Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX).	85
IV.1.4	Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).	88
IV.1.5	Apoyo a las Ventas en la Franja Fronteriza Norte y Zonas Libres	92
IV.2	Incentivos Fiscales en el Comercio Exterior. Organismos Internacionales: GATT, SGP, ALADI	93
IV.2.1	El GATT y México	93
IV.2.2	Resumen del marco legal del GATT.	102
IV.2.3	Sistema Generalizado de Preferencias de U.S.A.	105
IV.2.4	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	112
	Conclusiones	118
	Bibliografía	121

INTRODUCCION

"Hoy en día, con la tendencia globalizadora a nivel internacional de las economías y sus respectivos mercados" (1), ha aumentado el interés de todos los países en conocer su entorno internacional. Este tema de tesis denominado "Los procesos operativos financieros dentro de las transacciones internacionales" (de carácter descriptivo), fue motivado para contribuir a un conocimiento y entendimiento más amplio para los estudiosos que deseen comprender las operaciones que se realizan en el comercio exterior.

La tendencia globalizadora que está viviendo México es su integración al resto del mundo, en donde la influencia de lo externo es la causa y el efecto de lo interno.

Nuestro país se encuentra inmerso en una comunidad internacional interdependiente, en la que el comercio exterior es fundamental para su desarrollo.

Algunos autores como James Rosenau llegan a la conclusión de que día a día se va incrementando la interdependencia y que "los límites tradicionales que separan a las naciones-estado del sistema internacional que los rodea se van borrando cada vez más". (2)

Este proceso de integración de las relaciones económicas internacionales específicamente en lo referente al comercio internacional nos muestra una mayor interdependencia que conlleva a los países de la comunidad internacional a negociar y a dialogar con el fin de avanzar hacia la cooperación económica internacional para el desarrollo de cada país.

(1) MUNDELL Robert A., "Monetary Theory: Inflation, Interest and Growth in the World Economy, Goodyear Publishing Co., 1971, p.2.

(2) JAMES N. Rosenau: "A pre-theory of foreign policy" en Barry Ferral prep. ed. Approaches to comparative and international politics (Evanston, I 11: Northwestern University Press: 1968) P.p.63-5 (T).

En algunos foros internacionales, se han firmado acuerdos con el propósito de resolver los problemas económicos internacionales, como en las Conferencias de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CONUCOD o UNCTAD), en las cuales se ha tratado como punto principal el "reconocimiento de la necesidad de un esfuerzo de cooperación en el campo internacional" (3).

En virtud de lo anterior, existen procesos operativos financieros que regulan la nueva política de comercio exterior en nuestro país y con este trabajo de tesis se busca apoyar en un marco general y operativo a egresados de las carreras afines en un ámbito de comercio internacional "PRACTICO" realizando importaciones y exportaciones y todo aquello que se necesita diariamente en la operación del comercio exterior mexicano.

Para la elaboración de ésta investigación que se basa en mi experiencia laboral, es necesario conocer la política de comercio exterior mexicano. Primeramente podríamos decir que la política de comercio exterior se enfrenta al reto de modernización económica en donde "la economía mexicana deberá ser estructuralmente fuerte para responder a los retos del mundo moderno. Vivimos en una economía mundial sujeta a grandes transformaciones, como nunca antes en la historia" (4). Y que "en la medida en que se eleve la capacidad y eficiencia de la economía, junto con la posibilidad de importar materias primas más baratas, el país aumenta su capacidad para exportar más o menor precio y con mejor calidad en sus productos" (5).

Esta modernización económica en el plano del comercio exterior tiene procesos operativos financieros que son necesarios conocer para alcanzar una mayor competitividad en el ámbito internacional, en donde la integración y el comercio entre empresas y países permite tener una economía abierta para la unificación mundial en bloques.

La modernización económica de nuestro país consiste según el Plan Nacional de Desarrollo, en propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad, en lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos, en promover y defender los intereses comerciales en el exterior todo esto con el fin de crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

(3) SEARA Vázquez, Modesto: "Tratado general de organización internacional". Ed. Porrúa, México (1974), P.p.376.

(4) Poder Ejecutivo Federal. "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994". Ed. Secretaría de Programación y presupuesto 1989. P.p. 69.

(5) SOLÍS, M. Benito. "México hacia la Globalización", Compilado por: Federico Rubli K. Ed. Diana, México, 1992. p.21.

"La modernización de la industria y el fomento del comercio exterior se sustentan en cinco ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de exportaciones; y el fortalecimiento del mercado interno" (6).

Los procesos operativos financieros son elementos fundamentales para incursionar con éxito en los mercados internacionales con el apoyo de instituciones y organismos internacionales, "...Los apoyos financieros constituyen un elemento fundamental para el fomento del comercio exterior; en la actualidad han adquirido mayor importancia tanto en el contexto mundial -para asegurar la competitividad en los mercados internacionales- como en el interno, para apoyar el cambio estructural y la canalización prioritaria de recursos en fomento de las exportaciones y la sustitución eficiente de las importaciones". (7)

Asimismo se plantea como hipótesis lo siguiente:

Los procesos operativos financieros son instrumentos que mediante su aprovechamiento ayudan al desarrollo y progreso del comercio exterior mexicano, lo cual permiten competir al empresario mexicano en el ámbito internacional con el fin de mejorar la balanza de pagos del país y garantizar que el nivel de bienestar de los mexicanos mejore.

Los procesos operativos financieros representan un apoyo a los empresarios mexicanos en el comercio internacional, ya sea a través de operaciones documentarias, programas de fomento a las exportaciones, contratos comerciales utilizados en el comercio internacional, para integrar todos nuestros productos y/o manufacturas no petroleras competitivamente dentro de una comunidad internacional.

Con las facilidades financieras y la simplificación de trámites se busca garantizar y fortalecer el nivel de bienestar y seguridad social de las empresas mexicanas.

(6) * Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*, SECOFI.

(7) PHILLIPS, Oimedo, Alfredo. "La Promoción de Exportaciones en México y en BANCOMEXT", Comercio Exterior BANCOMEXT, Vol. 37, Núm. 1, México, enero de 1987, p. 54.

Ahora bien, ¿cuál es el objetivo de conocer los procesos operativos financieros?

Es con el fin de facilitar las herramientas necesarias a los empresarios mexicanos para que realicen exportaciones no tradicionales, reduciendo el sesgo antiexportador que tienen, pero para poder llevarlo a cabo es necesario bajo estas condiciones :

- Créditos más baratos.
- Bajos niveles de inflación.
- Tarifa de impuesto general de importación más racional.

Estas directrices a donde nos van a llevar? a una "Apertura Comercial", pero para ésta apertura comercial debemos estar preparados conociendo las operaciones y procesos operativos financieros en comercio exterior.

En el capítulo I dentro del marco teórico se enunciarán algunos de los conceptos que son necesarios para realizar importaciones y exportaciones dentro del ámbito del comercio internacional, así como algunos modelos y esquemas de exportaciones.

En el capítulo II, se conocerán las modalidades de pago y cobro en comercio exterior, como los pagos anticipados, cartas de crédito, etcétera, explicándolas tal y como se llevan en cualquier banco de primer piso donde se utilizan.

En el capítulo III, se analizarán las diferentes facilidades financieras que existen en nuestro país en apoyo al comercio exterior.

Y en el capítulo IV, se estudiarán los estímulos fiscales en comercio exterior y algunos organismos internacionales, como el GATT, SGP y ALADI.

Considero que la realización de esta investigación relativa a prácticas del comercio internacional será de gran utilidad para los estudiosos que deseen comprender como se pueden abrir oportunidades externas de desarrollo a todas las empresas que quieran ser competitivas en nuevos mercados.

CAPITULO I.

MARCO CONCEPTUAL.

I.1 POLITICA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se establecen las líneas de acción que llevarán a una transformación de la política mexicana de Comercio Exterior. "...para recuperar el crecimiento de la economía es indispensable, por una parte, incrementar la disponibilidad de recursos para la inversión y, por otra, maximizar el crecimiento alcanzable con recursos disponibles. De estas consideraciones surgen las tres líneas de estrategia para la política económica general:

- Estabilización continua de la economía;
- Ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva
- Modernización económica." (8)

Tres condiciones son las necesarias para poder competir con productos importados, según los empresarios mexicanos:

- a).- Créditos más baratos.
- b).- Bajos niveles de inflación.
- c).- Tarifas del Impuesto General de Importación más racional.

Las dos primeras condiciones dependen del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico. La tercera condición depende de las autoridades en materia de comercio, particularmente en la SECOFI. En los últimos meses la SECOFI ha estado reduciendo los impuestos de importación con la finalidad de disminuir la inflación. Esta reducción de impuestos no ha sido bien recibida por algunos sectores productivos nacionales ya que ven desprotegidos sus intereses.

El gobierno devaluó el peso de forma en un primer momento para reducir la entrada de productos importados y para ayudar a las exportaciones de productos no-petroleros a ser más competitivos.

(8) BANCOMEXT, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Vol. 39, México 1989. Edición especial, p. 35

Cabe hacer mención, que a finales del sexenio de López Portillo (1982) y durante la presidencia de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), se presentó la última devaluación del peso frente al dólar, del día 19 de noviembre de 1987, en éste período "... la devaluación constante durante el sexenio ha sido la más alta del período analizado. El tipo de cambio pasa de \$57.44 (en promedio) en 1982 a \$2,284.85 en 1988."⁽⁹⁾

La iniciativa privada ha estado criticando la "Apertura Comercial", que de cierta forma no hace caso a los 40 años de protección comercial, período de 1940 a 1982 que el gobierno concedió, bajo la bandera de las sustituciones de importaciones, con el argumento de que después de 6 años de crisis económica el programa debería ser postergado.

Este proceso de sustitución de importaciones ha avanzado por varias etapas que son:

"Primera. Sustitución de importaciones de productos de consumo. Su característica esencial, es la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.

Segunda. Sustitución de importaciones de bienes intermedios. Significa el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares, o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final...

Tercera. Sustitución de importaciones de bienes de capital. Esta consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas que como su nombre lo implica es producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria".⁽¹⁰⁾

Como podemos observar todavía México se encuentra en esta tercera etapa, en donde es más económico importar la maquinaria que crear un centro de alta tecnología en donde se puedan hacer máquinas para máquinas.

Pero cabe hacer mención que una "apertura de la economía a la competencia externa y su nueva orientación hacia el exportador contribuirán a una expansión dinámica de la actividad económica que promueva la creación de empleos bien remunerados, una eficiente adquisición, difusión y desarrollo de tecnologías modernas, y una generación permanente y sana de divisas.

(9) MENDEZ, Morales, José. "Problemas económicos de México". Ed. Mc Graw Hill. 2a. Edición 1991. p. 174.

(10) ORTIZ, Wadgymar, Arturo. "Introducción al Comercio Exterior de México". Ed. Nuestro Tiempo. 3a. Edición 1992. p.122.

La política de industria y comercio exterior estará orientada a promover la modernización del aparato productivo para que eleve su eficiencia y competitividad. Se consolidará la participación de los particulares en la economía y se crearán las condiciones que permitan a la inversión privada constituirse en un motor del desarrollo industrial." (11)

Si el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico tiene éxito para reducir la inflación, los programas de sustitución de importaciones darán lugar a un México orientado al mercado. Prueba de ello, es la apertura de la economía a través del "Tratado de Libre Comercio".

Con los cambios implementados en Diciembre de 1988, la apertura comercial fué adelantada en casi un año y se disminuyeron las barreras comerciales. La tarifa de importación máxima que se esperaba redujera en un 30 % en Octubre de 1988, fué hasta 20 %, menos que la mitad de los 50 % negociado como tarifa máxima para entrada en el GATT. Al mismo tiempo las tarifas sobrantes de 25 %, 20 % y 10 % fueron reducidas a 15 %, 10 % y 5 %, lo que comparado con los 100 % a que llegaban las tarifas en 1982, esto significó un gran cambio.

También, los precios oficiales, que determina un precio artificial, y después carga una tarifa basada en esos precios fué eliminado al final de ese año. Esta medida fué tomada para proteger al productor nacional de "Dumping" con ventas de productos a precios por debajo de los costos de producción.

Los productos que necesitan de permisos de importación en 1993 eran apenas 329 aproximadamente de 8,429 categorías, lo que comparativamente con 1982, cuando eran 8,008 las que necesitaban permiso de importación. La mayoría de los permisos, en general se encuentran en los sectores: "estratégicos y de prioridad", agrícola, petroquímico, químico, electrónica (básicamente computadoras), automotiva; textil y farmacéutica, deben irse desgravando gradualmente, (hasta en quince años) con el fin de un ajuste suficientemente largo que evite desequilibrios sectoriales, según la SECOFI.

La medida matemática de los impuestos bajó de 16.3% en 1983, a 13.1% en Diciembre de 1986, hasta 5.7% actualmente, muy por abajo de la meta de 8%.

(11) BANCOMEXT, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Vol. 39, México 1989. Edición especial, p.52.

Además existe un descontento en algunos grupos de la iniciativa privada, quienes insisten en que los gastos del gobierno son la causa de la inflación, muchos de ellos se instalaron gracias en parte a éstos gastos, y la ineficiencia está en todos lados, lo que necesita ser reconocido con franqueza y objetividad.

La iniciativa privada reconoce la necesidad de cambios, siempre existe la incertidumbre de la competencia extranjera. Según SECOFI, la demanda interna de México es muy baja para que haya un crecimiento dramático en las importaciones. En dado momento, cuando hubieron las reducciones de las tarifas, hasta en un 10%, el costo de las importaciones subió, recibiendo así protección el productor mexicano.

Ahora, el tipo de cambio está básicamente fijo, con un desliz diario de N\$0.0004, ésta protección depende solamente del propio empresario, a que no insistan en aumentar sus precios, lo que lo haría poco competitivo, arriesgándose a que alguna empresa extranjera entre en su mercado. Como la inflación es diferente para cada sector industrial, agrícola o de servicios, es muy importante estar atento a las presiones inflacionarias de su propio sector a fin de combatir y evitar ésta pérdida de competitividad.

Factores internos y externos están siendo medidos y pesados por el Gobierno. Lo que no será posible es dejar que el superávit comercial se contraiga por la deuda externa y la manipulación del tipo de cambio que afecta la importación de productos necesarios (alimentos, máquinas y materias primas).

Esto es, "...si se parte de una situación de equilibrio con tipo de cambio fijo o predeterminado, ¿qué ocurre si la expansión del crédito produce una oferta monetaria mayor al crecimiento de la demanda de dinero? Lo que sucede es que la expansión en el gasto genera aumento en los precios y en las importaciones, y una reducción en las exportaciones, lo que lleva consecuentemente a una disminución en las reservas internacionales. Mediante esta disminución el público reducirá la cantidad de dinero en circulación hasta que se restablezca el equilibrio en el mercado monetario.

El proceso contrario ocurrirá si la oferta monetaria es inferior a la demanda. En tal caso, la insuficiencia del gasto producirá una caída en las importaciones y/o un aumento en las exportaciones hasta el punto en que el aumento en las reservas internacionales eleve la oferta monetaria y se restablezca el equilibrio entre la oferta y la demanda del dinero.

En todo caso, un excedente (o faltante) en la oferta monetaria da lugar a un déficit (o superávit) global de la balanza de pagos, entendiéndose este último como los movimientos de la reserva internacional del banco central." (12)

Por el momento, solo se puede esperar que el pacto tenga éxito, que se acumulen reservas internacionales como las que se dieron en el período 1990-1991 y el crédito interno del Banco de México se contrajo fuertemente. Y así el crecimiento de los precios fue muy moderado. Entonces sí será la ocasión para que la iniciativa privada adopte procesos de producción más eficientes. A pesar de todas las variables y manejos de la economía por el Gobierno, éste está decidido a seguir con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico y la Apertura Comercial.

1.2 TASA DE CAMBIO REAL Y TASA DE CAMBIO NOMINAL.

Dentro de las relaciones económicas internacionales, el comercio internacional definiéndolo según Santiago Zorrilla, como el "conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El comercio internacional está representado por las importaciones y las exportaciones de los países. Algunos aspectos importantes que es necesario estudiar en el comercio mundial son: volumen de importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte" (13).

Partiendo de esta definición, es importante saber como es el crecimiento económico de nuestro país, ya que en base a esto se toman medidas económicas, políticas o sociales que podrían ser adoptadas dentro de las transacciones internacionales.

En general, conviene recordar que a las tasas de cambio real como a la nominal pueden ser iguales, pues normalmente se toma como referencia la moneda principal de transacciones de un país, como en el caso de México, el U.S. \$ Dólar.

Esto puede crear distorsiones por que el U.S. \$ Dólar es una moneda del mercado internacional, lo que haría que en dado momento si nuestro Gobierno lleva una política normal de devaluación del peso frente al U.S. \$ Dólar, considerando la inflación de nuestro país y la de los E.U.A., estaría quizás tornando nuestros productos poco competitivos, si el U.S. \$ Dólar está sobrevaluado en el mercado internacional.

(12) BAQUEIRO, Cárdenas, Armando. "La política monetaria con tipo de cambio fijo y flexible". Ed. Diana. 1992. p. 341.

(13) MENDEZ, Morales, José. "Problemas económicos de México". Ed. Mc Graw Hill. 2a. Edición 1991. p. 232.

Puede suceder que si nuestro Gobierno lleva una política de subvalorizar el peso frente al U.S. \$ Dólar, y el U.S. \$ Dólar está en baja cotización en el mercado internacional.

Nuestros productos se tornarán muy baratos para otros países del primer mundo. Es siempre importante estar atentos a estas variaciones entre las paridades de las diferentes monedas, inclusive porque pueden indicarnos la apertura de un nuevo mercado potencial y/o la tendencia a que se cierren todas las puertas en otro mercado, con lo cual se exigirían medidas de urgencia para mantener los mercados.

Es decir, la tasa de cambio real puede servir como un indicador para el manejo de la política cambiaria. La formulación de una política económica nos plantea varias interrogantes como: ¿es la tasa de cambio real un indicador de competitividad internacional?, ¿es la tasa de cambio real un indicador determinante de las exportaciones?. Al parecer esto es negativo, según varios estudiosos de la materia como Armando Baqueiro Cárdenas, Federico Rubli Kaiser, y en sí que más experiencia que la de los períodos de política cambiaria que ha tenido nuestro país.

Ellos mismos comentan en su estudio de la política monetaria con tipo de cambio fijo y flexible: "Cabe observar que la fijación del tipo de cambio real por encima de su nivel de equilibrio a fin de fomentar el comercio -las exportaciones y la sustitución de importaciones- conduce a perpetuar la inflación, a través de un círculo vicioso de inflación-depreciación cambiaria. Partiendo de un equilibrio de balanza de pagos, y suponiendo que esas cosas no cambian, una depreciación de la moneda producirá un aumento del tipo de cambio real o un superávit en cuenta corriente de la balanza de pagos. Dicho superávit en la balanza de pagos incrementará la oferta monetaria, lo que financiará un aumento de precios que cancelará la elevación del tipo real, y hará necesaria una nueva devaluación, y así sucesivamente." (14)

Asimismo, se recomienda a los empresarios que deseen exportar que la tasa de cambio real sólo es un indicador de precios relativos internacionales y no del equilibrio global de la balanza de pagos, ya que esto depende de otros valores.

(14)CERVANTES, GONZÁLEZ, Jesús y RUBLI Kaiser, Federico. "Los determinantes del tipo de cambio real, la política cambiaria y la balanza de pagos". Compilado por: Benito Solís M. "México hacia la globalización", Ed. Diana, 1992, p. 369.

Al respecto, "...cabe notar que el proceso de liberalización comercial instrumentado en México en los últimos años, ha permitido acceso a los insumos a precios internacionales o cada vez más cercanos a éstos, lo que ha contribuido a fortalecer la competitividad de las exportaciones no tradicionales. Las exportaciones no petroleras medidas en dólares crecieron a tasas de 41 y 24 por ciento en 1986 y 1987, y de 28 por ciento en los primeros dos meses de 1988. Para esos mismos períodos, las tasas de crecimiento de las exportaciones manufactureras fueron de 43, 39 y 23 por ciento, respectivamente.

Un índice de tipo de cambio real calculado de acuerdo con la relación entre los precios internos y externos debe verse como una primera aproximación a la competitividad internacional". (15)

En base a lo anterior, podemos tener las siguientes situaciones para calcular si nuestra moneda está subvaluada o sobrevaluada:

Mt = Variación de Precios al Mayoreo en México, año t.

Et = Variación de Precios al Mayoreo en los E.U.A., año t.

Pt = Cantidad de Pesos en el final del año t para comprar U.S. \$ 1.00

Pt - 1 = Cantidad de Pesos en el final del año t - 1 para comprar U.S.\$1.00

1.- Tasa de Cambio Real (TCR) = Tasa de Cambio Nominal (TCN).

$$TCR = Pt = 1120$$

$$\frac{Pt}{Pt - 1} = 2.1698$$

$$Pt - 1 = 516.18$$

$$TCN = Mt = 130 \%$$

$$\frac{1 + Mt}{1 + Et} = \frac{2.30}{1.06} = 2.1698$$

$$Et = 6 \%$$

(15)CERVANTES, GONZÁLEZ, Jesús y RUBI Kaiser, Federico. "Los determinantes del tipo de cambio real, la política cambiaria y la balanza de pagos". Compilado por: Benito Solís M. "México hacia la globalización", Ed. Diane, 1992. p. 373.

2. Tasa de Cambio Real (TCR) > Tasa de Cambio Nominal (TCN).

$$\begin{array}{rcl}
 \text{TCR} = P_t & = & 1200 \\
 P_{t1} & = & 516.18 \\
 \text{TCN} = M_t & = & 130 \% \\
 E_t & = & 6\%
 \end{array}
 \qquad
 \begin{array}{rcl}
 \frac{P_t}{P_{t1}} & = & 2.3248 \\
 \frac{1 + M_t}{1 + E_t} & = & \frac{2.30}{1.06} = 2.1698
 \end{array}$$

$$\begin{array}{rcl}
 \text{TCR} & & 2.3248 \\
 \text{---} & = & \text{---} \\
 \text{TCN} & & 2.1698
 \end{array}
 = 1.071$$

Subvaluación del peso en 7.1 %. Subsidio Cambiario. Estímulo a las Exportaciones.

3. Tasa de Cambio Real (TCR) < Tasa de Cambio Nominal (TCN).

$$\begin{array}{rcl}
 \text{TCR} = P_t & = & 1000 \\
 P_t - 1 & = & \text{---} \\
 & & 516.18
 \end{array}
 = 1.9373$$

$$\begin{array}{rcl}
 \text{TCN} = M_t & = & 130 \% \\
 E_t & = & \text{---} \\
 & & 6 \%
 \end{array}
 = 2.1698$$

$$\begin{array}{rcl}
 \text{TCR} & = & 1.9373 \\
 \text{---} & = & \text{---} \\
 \text{TCN} & & 2.1698
 \end{array}
 = 0.8928$$

Sobreevaluación del peso en 11.0 % . Estímulo a las Importaciones.

Como se ha señalado, el evidenciar si es exitoso para el empresario exportar, no puede fincarse en si la tasa de cambio real está subvaluada sino que hay una serie de factores que determinan su mayor productividad o capacidad de ahorro lo cual se reflejará en un crecimiento de su oferta exportable, principalmente en base a los costos unitarios de su mano de obra.

El empresario exportador debe observar la balanza de pagos de nuestro país así como al que quiere exportar ya que "el resultado de la balanza de pagos es el único indicador definitivo de la viabilidad del tipo de cambio. Cabe observar también que no puede tenerse estabilidad en lo externo y, en particular, en lo cambiario si no existe una situación de equilibrio financiero interno que permita la estabilidad de precios ". (16)

I.3 MODALIDADES Y ESQUEMAS DE EXPORTACIONES.

Cada sistema de exportación, importación y distribución de productos en el comercio exterior varía conforme el sector y el producto.

En la práctica, no todos los participantes indicados en el siguiente esquema de exportación, son para todo tipo de sectores, mercados y productos. Pero si es representativo por su uso frecuente.

Existe en la actualidad menor tendencia hacia tantos intermediarios, ahora los empresarios buscan mayores volúmenes para negociar, por ejemplo: un importador puede actuar como agente o un representante, o ejecutar las funciones de mayorista o distribuidor.

Cooperativas de compra o tiendas de departamentos pueden importar directamente para evitar agentes o importadores.

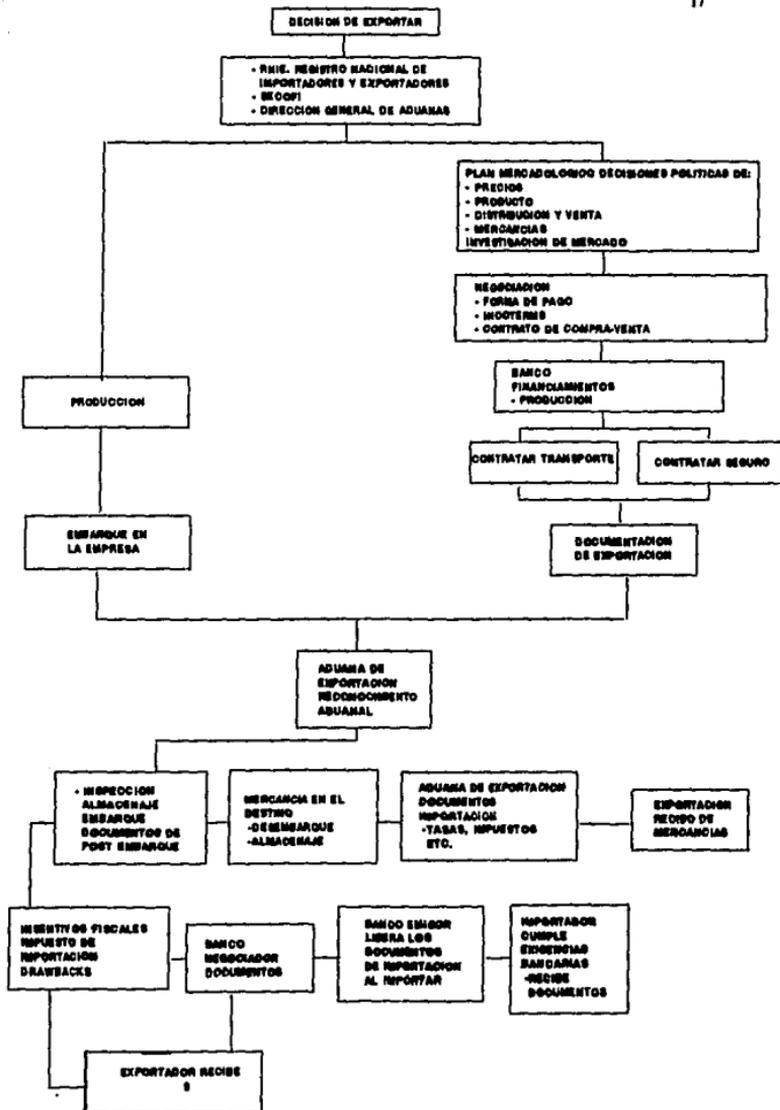
Los exportadores pueden necesitar por lo tanto, trabajar con diferentes participantes dependiendo del sector del comercio con el que esté trabajando.

A continuación presentamos ejemplos de esquemas de las diferentes formas de exportación.

(16) *Ibid.*, p. 374

ESQUEMA BASICO DE UNA EXPORTACION

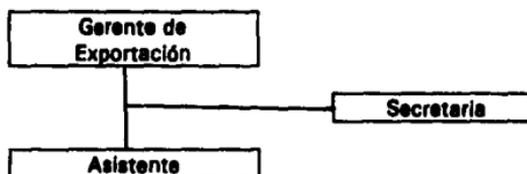
17



1.3.1.-ORGANIZACION Y FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE EXPORTACION DE UNA EMPRESA.

Son muchos los modelos de organización, y su éxito dependerá de la calidad de su producto, de la promoción del mismo, de encontrar nichos de mercado, o de las peculiaridades de los mercados internacionales, pero esto no sería posible llevarlo a cabo sin las personas que ocupan cada puesto en el organigrama del departamento de exportación de la empresa, por su capacitación y experiencia, estas son las variables más importantes para el éxito del esfuerzo del exportador de la empresa.

A. Estructuras Simples: Constituido normalmente por gerente de exportación, un asistente y una secretaria.



- El gerente de exportación debe: investigar mercados, elaborar cotizaciones, traer pedidos, información acerca de términos y plazos de venta y entrega, etc.
- El asistente debe: Contratar fletes y seguros, preparar documentación de exportación para recibir el pago de las exportaciones, acompañar producción y entrega de los pedidos.
- La secretaria debe: Mantener todos los registros sobre las exportaciones, hacer todos los servicios de mecanografía y secretaría, y ayudar en la elaboración de los documentos de exportación.

Esta estructura tiene la tendencia a crecer, a la medida en que las exportaciones están creciendo.

B. Estructura para grandes operaciones. Muchas son las posibles estructuras para grandes operaciones. Daremos a seguir un ejemplo de este tipo de estructura para la exportación en grandes cantidades de un solo producto:

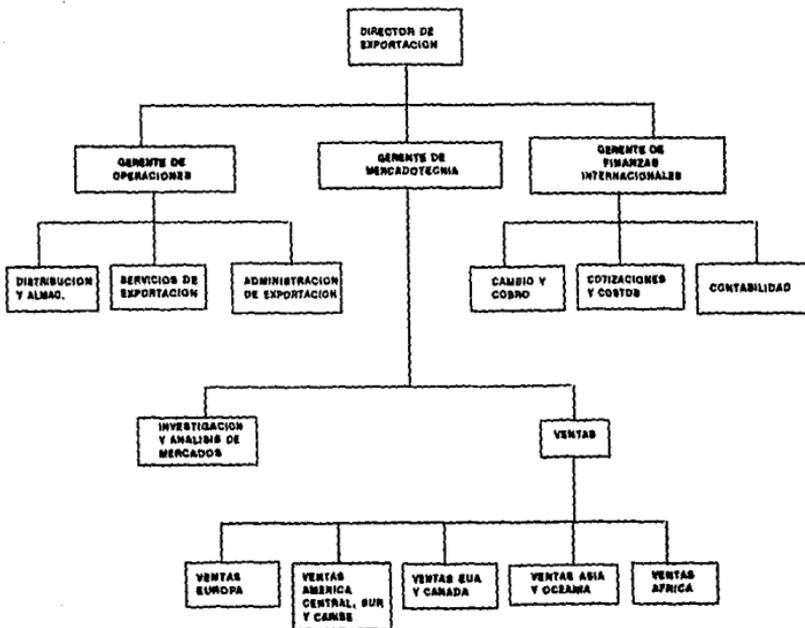
- El área de operaciones se queda con las funciones de distribución, transportes, seguros, almacenaje, aduanas, documentos, embalaje, empaque, etc.

- El área de mercadotecnia con las de investigación y análisis de mercados, ventas, pedidos, envío de cotizaciones, etc.

- El área de finanzas internacionales, con las funciones de cobro, pago, cambio, contabilidad, cálculo de costos, comprobación de exportación, etc.

B. ESTRUCTURA PARA GRANDES OPERACIONES. MUCHAS SON LAS POSIBLES ESTRUCTURAS PARA GRANDES OPERACIONES. DAREMOS A SEGUIR UN EJEMPLO DE ESTE TIPO DE ESTRUCTURA PARA LA EXPORTACION EN GRANDES CANTIDADES.

20



I.4 LOS INCOTERMS. TERMINOS DE COMPRA-VENTA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Uno de los aspectos más importantes del comercio exterior lo representan la compra-venta internacional de mercancías, para lo cual hace varios años se diseñaron reglas para la interpretación de una terminología de compraventa del comercio exterior.

Encontramos sus antecedentes en la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, quienes elaboraron un catálogo de derechos y obligaciones del comprador y del vendedor, para que existiera un criterio unificado en el comercio internacional. Así mismo se elaboró un primer proyecto en 1929, y hasta 1953 se obtuvo el acuerdo unánime y fué el que se publicó y es el que se utiliza en la actualidad.

Los Incoterms cuyo nombre completo es "Reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales", son de carácter facultativo, es decir, "... en la medida en que si los contratantes desean que sus respectivos derechos y obligaciones sean regulados por los "Incoterms" tendrán que señalarlo expresamente en su contrato. Dicho en otros términos: con base en el concepto de autonomía de la voluntad del vendedor y del comprador, ambos pueden decidir de común acuerdo que sus derechos y obligaciones se regulen por las disposiciones establecidas en los "Incoterms", entendiéndose que éstos representan la base mínima y pudiendo convenirse otras modalidades adicionales". (17)

A continuación transcribiré los Incoterms de la versión oficial española aprobada por la Cámara de Comercio Internacional, Ministerio de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, Madrid, 1969.

(17) WITAKER, JORGE, Y Pereznieta, Leonel. "Aspectos jurídicos del Comercio Exterior de México", Ed. Nueva Imagen, 1980. p. 365.

Los 14 Incoterms son los siguientes: (en inglés, francés y español) y sus definiciones:

A.)- EXW = EX-WORKS (1).- A L'USINE (F).- En el punto de origen (Fábrica, plantación, mina, almacén, etc) (E). El vendedor se limita a colocar la mercancía disponible al comprador en el local de origen (en su planta, fábrica, molino, plantación, mina, etc) y en el plazo convenidos. El comprador se responsabiliza desde allí por todas las operaciones de transporte, formalidades aduaneras, riesgos, documentos, manipulación y obtención de documentos de exportación e importación. EXW determina lo mínimo posible de obligaciones, responsabilidades, deberes y riesgos del vendedor entre todos los INCOTERMS.

B.)-FOR/FOT (Nombre del punto de partida) FREE ON RAIL ON TRUCK (I), FRANCO WAGON/FRANCO CAMION (F), LIBRE SOBRE TREN/FRANCO LIBRE SOBRE CAMION (E). El vendedor debe en el local y plazo convenidos colocar la mercancía disponible de las siguientes formas:

I.- TREN: a) Carga ocupa uno o más vagones: Reserva lugar y cargar vagón (es); desde el momento en que el (los) vagón (es) pasa (n) a la responsabilidades de la compañía Ferroviaria, los riesgos pasan al comprador.

b) Carga pequeña: Comprador lleva mercancía hasta estación de embarque de mercancías y desde que estén sobre responsabilidad de la compañía de tren en sus almacenes iniciarán las responsabilidades del comprador.

II.- CAMION: Desde que esté bajo responsabilidad de la compañía transportista de camión, sea en su almacén o su camión que viene a recoger en el sitio del vendedor, allí empiezan los riesgos del comprador.

C.)- F.A.S (Nombre del Puerto de Embarque) = FREE ALONG SIDE SHIP (I), FRANCO LE LONG DU NAVIERE (F) LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (E). El vendedor hace disponible la mercancía, en el muelle al costado del buque designado por el comprador y el plazo convenido. Esto sólo será posible si el comprador cumple con todas las formalidades aduaneras de exportación para que el vendedor pueda poner la mercancía en el costado del buque designado.

Si el buque designado por el comprador no se presenta, no puede cargar o terminar de cargar antes de la fecha convenida el comprador asume todos los riesgos y gastos de la mercancía.

D.)- F.O.B. (Nombre del Puerto de Embarque) = FREE ON BOARD (I), FRANCO A BORD (F), LIBRE A BORDO (E). El vendedor hace disponible la mercancía sobre el buque designado por el comprador en el plazo convenido.

El vendedor cumple con todas las formalidades y gastos aduaneros de exportación y carga la mercancía en el buque designado por el comprador, si este buque no se presenta, no puede cargar, o termina de cargar antes de la fecha convenida, el comprador asume todos los riesgos y gastos de la mercancía.

E).- CFR o C & F o C + F (Nombre del Puerto de Destino) = Cost and Freight (I), COUT et FRET (F), Costo y Flete (E). El vendedor paga los costos del flete desde el puerto designado por el comprador. La mercancía se hace disponible como en la cláusula FOB, desde que pasa a bordo del buque. La descarga es responsabilidad del comprador.

F).- CIF (Nombre del Puerto de Destino) = COST, INSURANCE, FREIGHT (I), COUT, ASSURANCE, FRET (F), COSTO, SEGURO, FLETE (E). La única diferencia de esta cláusula con la C & F es que el vendedor tiene que contratar y proveer al comprador con una póliza de seguros tipo FPA contra los riesgos y daños de la mercancía en el transporte principal. Los riesgos del vendedor terminan cuando es descargada la mercancía en el buque.

G).- EXS (Nombre del Puerto de Destino) = EX-SHIP (I), AU NAVIERE (F), SOBRE BUQUE (E). Es igual a la cláusula CIF, solo que la mercancía se hace disponible sobre el buque hasta el puerto de destino, estando el vendedor responsable por los riesgos y daños del transporte principal.

H).- EXQ (Nombre del Puerto de Destino) = EX-QUAY (I), A QUAI (F), SOBRE MUELLE (E). Igual al EXS, solo que el vendedor debe descargar la mercancía del buque, debe cumplir con las formalidades aduanales y sus gastos. La mercancía se hace disponible sobre el muelle del puerto convenido, desde allí empiezan los riesgos y gastos del comprador.

I).- DDP (Nombre del Destino Final en el País de Importación). DELIVERY DUTY PAID (I), RENDU DROIT ACQUITTES (F), ENTREGA LIBRE (E). Al contrario del EXW, ésta es la cláusula que más obliga al vendedor y casi nada al comprador. Es igual al EXQ más el post-transporte o el transporte interno en el país del comprador hasta su almacén o local designado. La mercancía sólo se hace disponible en el local final de entrega y hasta allí la responsabilidad sobre la mercancía es del vendedor.

J).- FOA (Nombre del Aeropuerto de Embarque). FOB AIRPORT (I), FOB AEROPORT (F), FOB AEROPUERTO (E). Es igual a la cláusula FOB sólo que para transportes aéreos. El comprador designa la compañía aérea y el vendedor cumple con las formalidades aduanales y paga los gastos. La mercancía se hace disponible cuando se entregue a la compañía aérea en su almacén, no cuando es embarcado en la aeronave.

K).- D.A.F.- DELIVERED AT FRONTIER (I), RENDU FRONTIERE (F), ENTREGA EN LA FRONTERA (E). Esta cláusula es utilizada solamente para transportes terrestres e indica que la mercancía debe estar disponible en la frontera aduanal del país designado en el plazo convenido, allí es donde termina la responsabilidad y riesgos del vendedor, la importación del comprador.

L).- F.R.C. (Nombre del Local Designado), FREE CARRIER (I), FRANCO TRANSPORTEUR (F), LIBRE TRANSPORTADOR (E). Adaptación del término FOB, FOR, FOT, FOA, a las peculiaridades del transporte intermodal (o multimodal internacional, es cuando la unidad de carga-mercancía es transportada en todo el curso utilizándose dos o más modalidades de transporte, abarcadas por un único contrato de transporte. El comprador contrata un primer transporte, el (los) transporte (s) principal (es) y el post-transporte, con un único contrato y determina el local donde, y el plazo en que la mercancía debe de estar disponible para entrega al primer transportador. Como en el contrato FOB el vendedor debe responsabilizarse por las formalidades aduanales de exportación. La responsabilidad y riesgos del vendedor terminan cuando éste entregue la mercancía al primer transportador.

M).- DCP (Nombre del Local de Destino). FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO (I), FRET OU PORT PAYE JUSQU'A (F), FLETE O PORTE PAGADO HASTA (E) (Literalmente, significa DELIVERED COST PAID). Igual a la cláusula FRC sólo que el contrato de transporte intermodal es proporcionado y pagado por el vendedor conforme designado por el comprador en el plazo convenido. Los riesgos y responsabilidades del vendedor terminan cuando éste entregue las mercancías al primer transportador. Equivalente al C & F solo que adaptado para transporte intermodal.

N).- CIP (Nombre del Local de Destino). FREIGHT OR CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (I), FRET OU PORT PAYE, ASSURANCE COMPRISE, JUSQU'A (F), FLETE O PORTE Y SEGURO PAGOS HASTA (E). Igual a la cláusula DCP solo que el vendedor debe proporcionar y pagar un seguro contra riesgos de avería y pérdida de la mercancía hasta el local de destino. La mercancía se hace disponible cuando el vendedor la entrega, y allí comienzan los riesgos del comprador. Es equivalente al CIF solo que adaptado para transporte intermodal.

I.4.1.- INCOTERMS Y LAS MODALIDADES DE TRANSPORTE.

Seis de los INCOTERMS son exclusivamente marítimos, dos son terrestres, uno aéreo y cinco para todas las modalidades de transporte:

Marítimos: FAS
 FOB
 CFR (C&F)
 CIF
 EXS
 EXQ

Aéreo: FOA

Terrestre: FOR/FOT
 DAF

Todas las
 Modalidades: EXW
 FRC
 DCP
 CIP
 DDP

TERMINOS Y DEFINICIONES UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS. (REVISED AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS 1941).

Desde su emisión en 1919, los AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS, aclararon y simplificaron el uso y la práctica de tales términos en el Comercio Internacional, principalmente, con importadores y exportadores de los E.U.A.

En virtud de cambios en la práctica y procedimientos en el Comercio Internacional desde 1919, en la 27a. Convención del Consejo Nacional de Comercio Exterior de los E.U.A. en 1940, fué exigida una revisión y mayores aclaraciones de estas definiciones, y en 1941 fueron publicados los siguientes "Términos y Definiciones Americanas Revisados (Revised American Foreign Trade Definitions), que son recomendados para uso general tanto por el exportador, como por el importador.

Es importante destacar que existen muchos elementos de un contrato que no caben dentro del propósito de estas definiciones y de este trabajo. El vendedor y el comprador deben, por separado, concordar sobre estos elementos cuando negocien sus contratos.

Excepto de la existencia de divergencia en opiniones, todos los gastos son responsabilidad del vendedor hasta el punto donde el comprador es obligado a proporcionar el movimiento subsecuente de la mercancía.

A. Definiciones y Cotizaciones.

I.- EX (el prefijo EX significa el punto de partida de donde se aplica la cotización).

EX FACTORY (en la Fábrica)
 EX MILL (en el molino)
 EX MINE (en la Mina)
 EX PLANTATION (en la Plantación)
 EX WAREHOUSE (en el Almacén)
 etc.

Por éste término, el valor cotizado es el de colocar la mercancía disponible en el local y plazo o fecha especificado en el contrato de compra-venta. Es equivalente al EXW de los INCOTERMS sólo que bastante más sencillos en términos de obligaciones.

II.- F.O.B.- Free On Board (Libre a Bordo).

Este "a bordo" significa colocado en un local o sobre o dentro de un medio de transporte. La expresión siempre es seguida de otras palabras que indican donde empieza y hasta donde se aplica la condición F.O.B. (Libre a Bordo), que significa que la mercancía es libre de gastos para el comprador hasta después que este colocada a la disposición del comprador en el vehículo del transporte o en el local estipulado en la cotización. Desde ese punto, más no antes, los gastos de las demás maniobras y transporte de la mercancía son responsabilidad del comprador.

Deben ser tomadas las siguientes precauciones:

- a) Siempre debe ser especificado el medio de transporte interno.
- b) Si hay gastos por maniobras de vagones de ferrocarril en el transporte interno, estipular quien pagará estos gastos.

c) " F.O.B. Named Port" (Puerto especificado) sin designar el punto exacto de la transferencia del rigor del vendedor-comprador debe ser evitado.

d) Si hay gastos para transporte por carretera o por otra embarcación para llevar la mercancía hasta el costado del buque para ser cargado, estipular quien pagará estos gastos.

e) El vendedor debe informar al comprador las cantidades mínimas para aprovechar las tarifas mínimas de los ferrocarriles, comunes o embarcaciones, todas que, en general, son basadas en el volúmen de carga a ser transportado.

f) Vendedor y comprador (con excepción de las cotizaciones F.O.B. punto de destino en el país de Importación), deben estipular anteriormente si el comprador pagará el flete marítimo y el seguro, conforme su obligación, o si el vendedor está de acuerdo en prestar éste servicio al comprador.

g) Para su protección, debe el vendedor estipular en su contrato de venta, que el seguro marítimo proporcionado por el comprador incluya la cobertura estandarizada de "almacén a almacén".

III.- Tipos de Cotización F.O.B.

a) F.O.B. Named Inland Carrier At Named Inland Point Of Departure (Libre a bordo en el local y punto de partida en el interior, colocado dentro o sobre el vehículo de transporte indicado en la cotización). En éste término, el precio cotizado se refiere solamente hasta el local especificado en el interior, siendo que el vendedor contrata y paga la carga de la mercancía sobre, o dentro de, vagones de ferrocarril, camiones, embarcaciones, aviones o cualquier otro medio de transporte, proporcionado para su movilización.

b) F.O.B. Named Inland Carrier At Named Inland Point Of Departure Freight Prepaid To Named Point Of Exportation (Libre a bordo en el local y punto de partida interior, colocado dentro o sobre el vehículo de transporte indicado en la cotización, con flete pagado hasta el punto de exportación estipulado). En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de transporte hasta el punto de exportación indicado, y paga el flete hasta allá sin tener responsabilidad por la mercancía después de obtener un conocimiento u otro recibo de transporte, sin anotaciones, de la compañía transportadora en el local de partida en el interior.

c) **F.O.B. Named Inland Carrier At Point Of Departure- Freight Allowed To Named Point** (Libre a bordo en el local y punto de partida en el interior, colocado dentro o sobre el vehículo de transporte indicado en la cotización, con flete de transporte pagado hasta el punto estipulado). En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de transporte interno hasta el local especificado, enviando la mercancía "Flete a pagar" y disminuyendo el costo del transporte de su factura, sin responsabilizarse por la mercancía, después de obtener el conocimiento u otro recibo de transporte, sin anotaciones, de la compañía transportadora en el punto de partida en el interior.

d) **F.O.B. Named Inland Carrier At Named Point Of Exportation** (Libre a bordo en el punto de exportación indicado en la cotización, colocado dentro o sobre el vehículo de transporte estipulado). En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo los gastos de transporte de la mercancía hasta el punto de exportación estipulado, siendo responsable por cualquier pérdida o avería, o ambas, que ocurran hasta aquel punto.

e) **F.O.B. VESSEL Named Port Of Shipment** (Libre a bordo del buque en el puerto de embarque estipulado). En éste término, el vendedor cotiza un precio abarcando todos los gastos hasta, e incluyendo, la entrega de la mercancía colocada en el buque proporcionado por, o para el comprador en el puerto estipulado.

f) **F.O.B. Named Inland Point in Country of Importation** (Libre a bordo en el punto estipulado en el interior del país importador). En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de la mercancía y todos los gastos de transporte hasta el local en el interior del país de importación estipulado en el contrato. Esta cotización es equivalente a la cotización DDP de los INCOTERMS.

IV.- F.A.S. - Free Along Side (Franco al Costado).

a) **F.A.S. Vessel- Named Port of Shipment** (F.A.S. Vapor, puerto de embarque designado). En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de la entrega de la mercancía al costado del buque, al alcance de las máquinas de cargamento. Para su protección el vendedor debe estipular en su contrato de venta que el seguro marítimo incluya cobertura "almacén a almacén".

Similar al término F.A.S. de los INCOTERMS.

V.- C & F - Cost & Freight (Costo y Flete).

a) C & F. Punto de destino estipulado. En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de transporte hasta el punto de destino estipulado en el contrato. El vendedor debe estipular para su protección que el comprador obtenga la cobertura de seguro marítimo de "almacén a almacén".

Similar al término C. & F. de los INCOTERMS.

VI.- C.I.F. - Cost, Insurance, Freight. (C.I.F.- Costo, Seguro, Flete).

a) C.I.F. Named Point Of Destination. (C.I.F. Punto de destino estipulado). En éste término el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de la mercancía, el seguro marítimo y todos los gastos hasta el punto de destino estipulado en el contrato.

Similar al C.I.F. de los INCOTERMS.

VII.- EX-DOCK. (Sobre Muelle).

a) Ex Dock Named Port of Importation (Sobre Muelle, Puerto de Importación estipulado). En éste término, el vendedor cotiza un precio incluyendo el costo de la mercancía y todos los gastos adicionales para colocar la mercancía sobre el muelle "Dock" en el puerto de importación estipulado, con derechos pagados si existe necesidad de pagarlos.

Es utilizado básicamente para la importación de los E.U.A., su utilización en la exportación desde los E.U.A. no es aconsejable. Es equivalente al EXQ de los INCOTERMS.

CAPITULO II. MODALIDADES DE PAGO Y COBRO EN COMERCIO EXTERIOR.

Dentro de las modalidades de pago y cobro en comercio exterior "la financiación de las operaciones en el mercado internacional es un aspecto fundamental, pues facilita las transacciones comerciales a nivel internacional. Dado que muchos exportadores no tienen la posibilidad de financiar operaciones a crédito en el mercado exterior, se ven en la necesidad de acudir a instituciones financieras que los apoyen en el financiamiento y les den asesoría necesaria para poder llevar a cabo los programas financieros establecidos en las mismas." (18)

Existen varios métodos básicos de recibir el pago por productos vendidos en el extranjero. En casi todos los aspectos, los modos de pago-cobro en comercio exterior son los mismos que en los del mercado interno, solo que con reglas y peculiaridades diferentes, inherentes a las operaciones financieras de carácter internacional.

La liquidación de una deuda de compra puede ocurrir, antes, durante o después de la entrega de la mercancía, conforme el contrato de compra-venta donde están estipuladas las condiciones de pago.

En el contrato de compra-venta el vendedor provee la mercancía según las condiciones de venta y la cláusula de los INCOTERMS acordado y el comprador debe de pagar la mercancía según las condiciones de pago.

Algunos productos para introducirse en el mercado externo necesitan ser ofertados con crédito. A la misma medida que se concede crédito se conquista un cliente, más es importante considerar por lo menos 4 puntos:

A).- Naturaleza del Producto:

I).- Bienes de consumo.- Normalmente son negociados para pago a corto plazo.

II).- Bienes de Capital.- Exigen plazos más extensos para pago inclusive por su alto valor, en este caso no se debe financiar la venta de un producto por un plazo que traspase su vida útil.

(18) BANCOMEXT, *Introducción a los créditos documentarios*, México, 1985.

B).- Coyuntura del Mercado.- La competencia del Importador, y si el mercado tiene tendencia más a la oferta o más a la demanda del producto del exportador.

C).- Situación Económica-Financiera del Importador.

D).- Situación Política, Social, Económica y Cambiaria del país del Importador.- La gran mayoría de los países latinoamericanos están muy adeudados, y la carencia de divisas exigen que sus compras (por ley) sean a plazo para las adquisiciones externas, con el objetivo de retener las divisas. También esos gobiernos recomiendan la necesidad evidente de que los pagos, mismos por carta de crédito, sean confirmados por un tercer país (de preferencia de Los Estados Unidos de Norteamérica) o que el exportador debe adicionar a su precio de venta una cantidad para garantizar el costo financiero si acaso el Banco Central del país del importador retrasa la remesa de las divisas.

II.1 PAGO ANTICIPADO.

A).- Características:

I).- Ocurre antes del embarque de la mercancía.

II).- Puede ser equivalente a parte o al total de la deuda.

III).- Puede asumir la forma de:

a).- Garantía comercial contra el riesgo de que el comprador quiera o necesite cancelar la compra.

b).- Financiamiento o capitalización del comprador al productor para que éste fabrique la mercancía objeto del contrato de compra-venta o para la adquisición de sus insumos.

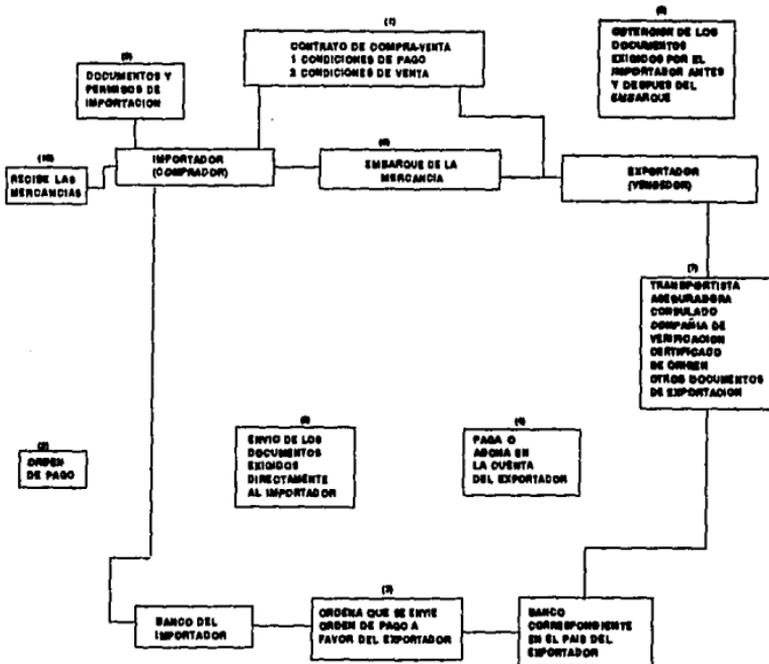
IV).- Es prohibido importar con ésta forma de pago en muchos países, principalmente en los que tienen problemas con deuda externa y cambiaria.

V).- Poco riesgo para el productor y bastante para el importador. Es más utilizado entre compañías asociadas o con subsidiarias, o cuando existe una reciprocidad de confianza entre comprador y vendedor.

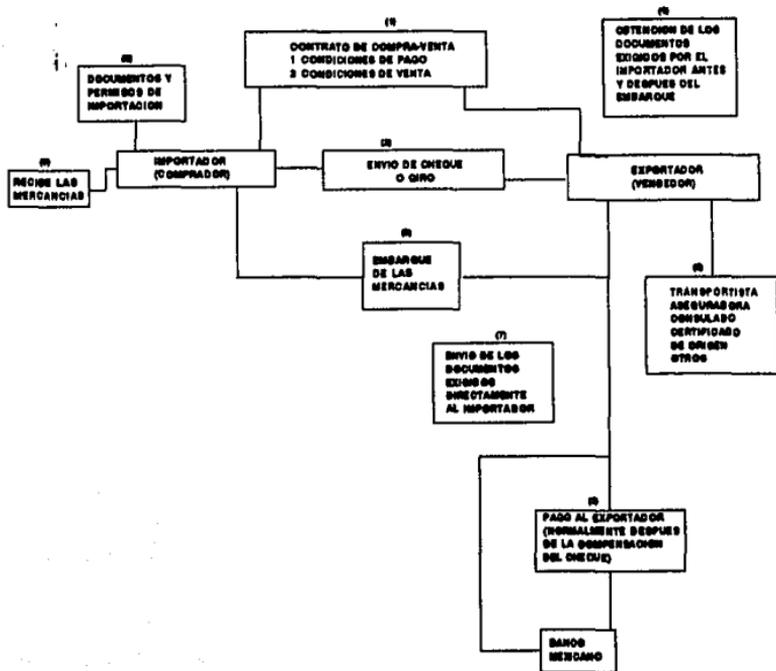
B).- Esquema del funcionamiento de operaciones con modalidad de pago anticipado:

EXPORTACION I.- CON ORDEN DE PAGO

32

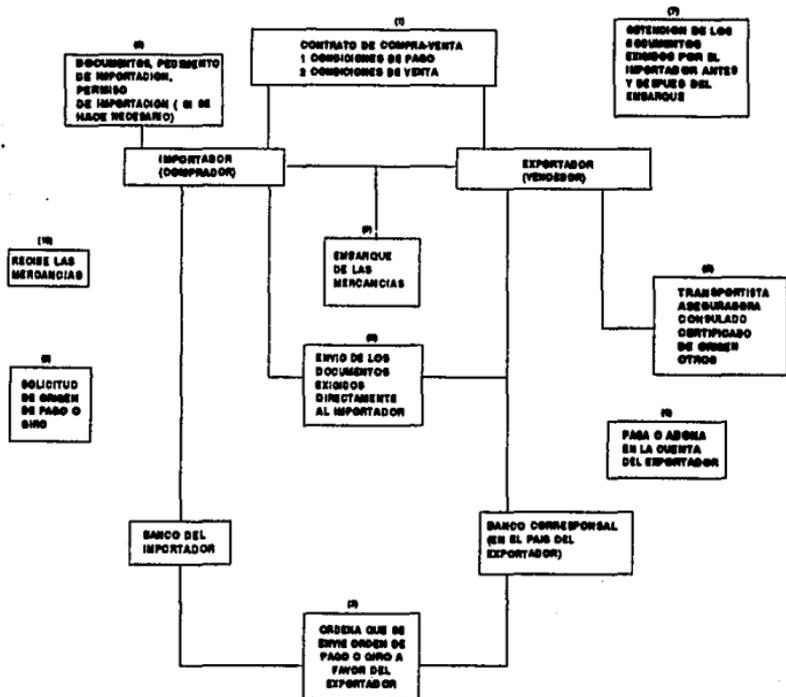


EXPORTACION I.- CON GIRO O CHEQUE



ESQUEMA DEL FUNCIONAMIENTO DE OPERACIONES CON MODALIDAD DE PAGO ANTICIPADO

34



II.2 COBROS DOCUMENTARIOS. DOCUMENTOS CONTRA PAGO. DOCUMENTOS CONTRA ACEPTACION.

Es una modalidad de pago-cobro bastante utilizada y equivalente a un cobro bancario interno. Es bastante sencillo y más seguro tanto para el exportador como para el importador, principalmente por la intervención de un banco remitente (en el país exportador) y un banco cobrador (en el país del importador).

En ésta modalidad el exportador embarca las mercancías y confía los documentos que confieren el título de la propiedad y letras de cambio o giros a su banco (Remitente) que los envía al banco cobrador en el país del importador.

Si de contado mediante pago, o si a plazo contra aceptación.

A).- Los participantes de las operaciones de cobro internacional:

Según la publicación número 322 de la International Chamber of Commerce (ICC) que define las reglas uniformes para el cobro de documentos comerciales, las partes que participan en una operación de cobro son:

I).- **PRINCIPAL.-** Cliente quien encomienda la operación de cobro a un banco.

II).- **BANCO REMITENTE O CEDENTE.-** Es el banco en que el principal confió la operación de cobro.

III).- **BANCO COBRADOR.-** Banco corresponsal comisionado por el remitente para obtener la aceptación o pago del documento comercial.

IV).- **GIRADO (IMPORTADOR).-** Es la parte mencionada en la carta de remesa a quien el documento comercial debe ser presentado.

B).- Formas de cobro documental:

Las dos formas de cobro documental son:

I).- **Documentos contra pago de giro o letra de cambio de contado.-** El banco cobrador recibe los documentos de propiedad de la mercancía exportada del banco remitente, y solo los entregará al girado (importador), mediante el pago (Liquidación) del giro o letra de cambio.

II).- Documentos contra aceptación con giro o letra de cambio a plazo.- El banco cobrador recibe los documentos de propiedad de la mercancía exportada del banco remitente, y sólo los entregará al girado (Importador), mediante el recibimiento de la letra de cambio o giro, debidamente aceptados.

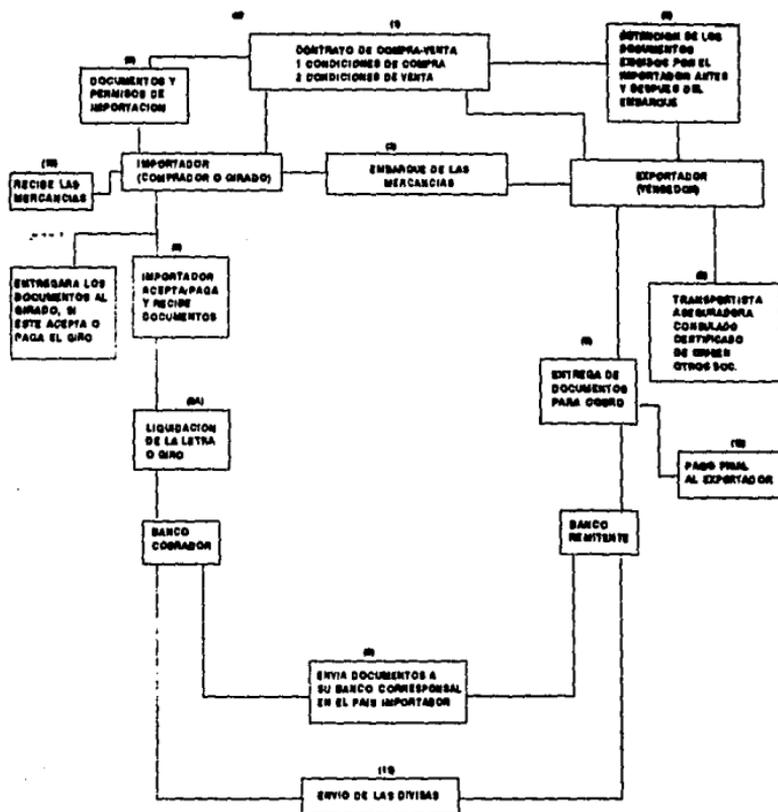
Tipos de plazos de cobro de documentos comerciales contra aceptación son:

a).- 30, 60, 90, etc. días de la fecha de aceptación.

b).- Una determinada fecha futura. Este tipo es el más aconsejable porque si no el importador puede extender el período de crédito hasta la fecha más conveniente para él (lo mismo es aplicable para documentos contra pago).

EXPORTACION ESQUEMA DEL FUNCIONAMIENTO DE OPERACIONES CON MODALIDAD DE COBRANZAS DOCUMENTARIAS

37



II.3 CARTAS DE CREDITO.

La forma de efectuar el pago en la compra-venta internacional de mercancías suele presentarse de diversas modalidades, las principales son: pago directo o pago indirecto.

En el primer caso, de pago directo es cuando el comprador (importador) paga directamente en el momento de recibir la mercancía del vendedor (exportador), pero tratándose del comercio internacional, esta forma de pago no es tan usual, en cambio el pago indirecto a través de un intermediario bancario es la modalidad más segura para el comprador como para el vendedor, para recibir la mercancía en cuanto a todas las especificaciones, así como para recibir su pago, respectivamente.

Los usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios es una reglamentación uniforme que creó la Cámara de Comercio Internacional para uniformar los criterios en el tráfico mundial. Estas reglas son aplicadas y reconocidas actualmente por todos los bancos del mundo.

" Los Usos Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, codificados en 1933 por el Séptimo Congreso de la Cámara de Comercio Internacional y revisados por su XIII Congreso en 1951, han sido adoptados oficialmente por muchos países" (19). A partir del 1 de julio de 1963 fué aprobado el texto por las principales Asociaciones Bancarias de diferentes países y periódicamente se someten a su revisión.

En la práctica cotidiana cabe hacer mención de algunos principios importantes en los que se fundamentan los Usos Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios.

- 1.- Para el banco, sólo es válido el texto del crédito documentario.
- 2.- Los bancos se ocupan exclusivamente de documentos.
- 3.- Los bancos no asumen ninguna responsabilidad en lo concerniente a la forma, autenticidad y alcance legal de los documentos.

(19) KOZOLCHYK, Boris, "El crédito documentario en el derecho americano", Madrid, Cultura Hispánica, 1973. pp.906 y ss.

4.- Los bancos no son responsables de las actividades de terceros que toman parte en el desarrollo del crédito documentario." (20)

II.3.1 DEFINICION DE CREDITO DOCUMENTARIO.

Crédito documentario, o simplemente carta de crédito, es todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco, (Emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante).

a).- El Ordenante debe efectuar el pago al beneficiario (Tercero) o a petición de este, pagar, aceptar o negociar las letras de cambio (Giros) por el mismo beneficiario.

b).- Autorizar que tales pagos sean efectuados, o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por el banco notificador, contra entrega de los documentos exigidos siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

Los créditos son, por su naturaleza, operaciones distintas de los contratos de venta o de cualquier otra índole en que puedan estar basados, y en ningún caso tales contratos afectarán ni obligarán a los bancos.

El instrumento del crédito-la carta de crédito documentario, o sencillamente, la carta de crédito, es una orden de pago ordenada por una empresa importadora (Compradora de mercancías), por intermedio de un banco emisor a favor de la empresa exportadora (Vendedora de mercancías), con su banco notificador y que su ejecución está condicionada al cumplimiento de algunas formalidades (entrega de documentos dentro de plazos exigidos, etc.).

La carta de crédito es exigida cuando un comprador (Importador) y vendedor (Exportador) se conocen poco o nada, no existiendo confianza absoluta para un embarque de mercancías con giros para "Cobro". También fabricantes de algunos productos exigen la condición de venta con carta de crédito a la vista.

Cuando el país comprador tiene problemas en la balanza de pagos, ocurriendo retrasos en las liquidaciones, es costumbre exigir la carta de crédito y su confirmación por un banco de un país con moneda fuerte (E.U.A., Inglaterra, Alemania, Japón, etc).

II.3.2 PARTES PARTICIPANTES.

En el crédito documentario, participan:

a).- Ordenante.- Es la persona física o moral, empresa, organización gubernamental, institución, o cualquier organización, que por medio de un contrato (financiamiento), depósito en dinero, caución de título, fianza, etc., instruye al banco para abrir el crédito documentario.

b).- Emisor.- Es el banco que, obrando a petición del ordenante, habiendo recibido depósito en dinero o aceptado garantías convenientes, abre el crédito, o sea emite la carta de crédito con instrucciones específicas.

c).- Notificador.- Es el banco que, obrando a petición del emisor, informa al beneficiario sobre la existencia del crédito y sus condiciones (No es responsable por el crédito, sólo informa).

d).- Confirmador.- Es el banco que, obrando a petición del emisor o por solicitud del beneficiario, ratifica el crédito, constituyendo esa ratificación obligación de su parte de pagar al beneficiario el valor del crédito (Adicionalmente a la obligación del bancario emisor), y sin derecho a regreso contra los giradores.

e).- Beneficiario.- Es el favorecido por el crédito, o sea, la persona, empresa, institución, o cualquier organización, a la cual fue asegurado el pago de su exportación, siempre que queden cumplidas las formalidades constantes del crédito.

f).- Negociador.- Es el banco que, específicamente nombrado en el crédito, o cuando el crédito sea libremente negociable, cualquier banco, aceptando la documentación exigida ejecuta (cumple) el crédito, o sea paga el valor del crédito al beneficiario, o acepta sus giros o letra de cambio.

Ocurre, normalmente que el banco notificador es el confirmador y el negociador.

II.3.3. FORMAS DE CREDITO.

El Crédito puede ser instituido:

a).- **REVOCABLE.**- Es el que puede ser alterado o cancelado a cualquier momento, sin aviso previo al beneficiario. No se está utilizando éste tipo de carta de crédito, porque el exportador no quiere tener el riesgo de que el crédito sea cancelado o alterado, unilateralmente, en la víspera del embarque de la mercancía ya preparada. Normalmente, el crédito revocable es utilizado por empresas de un mismo grupo financiero, multinacional o filiales, y que será cumplido en el plazo de validez, sin grandes formalidades.

En caso de alteración o cancelación del crédito en el banco emisor deberá restituir al banco negociador por cualquier pago, aceptación o negociación efectuada conforme a los términos y las condiciones del crédito antes de la notificación de la alteración o cancelación.

b).- **IRREVOCABLE.**- Es una obligación definitiva que tiene el banco emisor de:

- Pagar, o mandar pagar, si el crédito estipula pago, contra giro o letra de cambio, o sin éstos.

- Aceptar giro o letras de cambio, si el crédito estipula aceptación por el banco emisor, o responde por su aceptación o pago si el crédito prevé aceptación de letras o giros contra el beneficiario.

El crédito irrevocable no puede ser modificado o cancelado sin la concordancia de todas las partes. La aceptación parcial de una modificación no tendrá efecto sin la concordancia de todas las partes interesadas que intervienen.

Todos los créditos deben indicar claramente si son "REVOCABLES" o "IRREVOCABLES", si no hay indicación el crédito será verificado por el banco notificador.

c) **TRANSFERIBLE.**- Es el crédito en que el Beneficiario tiene el derecho de dar instrucciones al banco notificador, para tomar el crédito divisible, todo o parte, a terceros (segundos beneficiarios).

El crédito sólo podrá ser transferido por la indicación expresa de "TRANSFERIBLE" por el Emisor. Términos como "Divisible", "Fraccionable", "Endosable" y "Transmisible" nada adicionan al significado del término "TRANSFERIBLE" y por eso no deben ser utilizados.

d).- **A VISTA (DE CONTADO).**- El exportador recibe del banco negociador el valor correspondiente a las mercancías facturadas, cuando presentan los documentos requeridos en la carta de crédito, y esto según se especifique en la propia carta de crédito, y cumplidas las exigencias de plazos, fechas, puertos, etc.

e).- **A PLAZO.**- Con giros o letras de cambio a plazos, el exportador entrega al banco negociador la documentación exigida junto con el giro o letra de cambio, que será aceptado por el mismo negociador, o por el banco emisor, o por el ordenante y tiene la garantía de pago del banco emisor.

f).- **REVOLVENTE (REVOLVING).**- En virtud de los embarques a corto plazo a un mismo comprador suelen ser frecuentes, este tipo de carta de crédito tiene carácter revolvente, por lo que se restablece a medida que se estipula en el crédito del monto por determinado tiempo, sin que sean necesarias otras aperturas de crédito.

g).- **CONFIRMADO.**- La confirmación ocurre cuando el banco emisor solicita a otro banco que confirme su crédito **IRREVOCABLE**, y éste así lo hace. La confirmación se constituye en una obligación firme por parte del banco confirmador, adicional a la obligación del banco emisor, de pagar (si es un crédito pagable) o asegurar el pago en cualquier lugar estipulado en el crédito, aceptar giros o responder por su aceptación y pago, y negociar, **"SIN DERECHO DE REGRESO CONTRA LOS GIRADORES"**, giros emitidos por el beneficiario, a vista o plazo contra el banco emisor o el ordenante (Comprador). Un banco confirma un crédito toma el lugar del banco emisor y solo así lo hace cuando confía y conoce al banco emisor, que le restituirá la cantidad pagada. El banco confirmador puede ser uno en el propio país del beneficiario (Exportador), en caso de que no puedan confirmar el crédito el banco de su país, éste a petición del beneficiario, dirigirá una correspondencia a un banco de primera línea en otro país, indicado por el banco emisor, para obtener la confirmación.

II.3.4 "RED CLAUSE" (CLAUSULA ROJA).

Cuando se creó esta "Cláusula Roja" era escrita con tinta roja en la carta de crédito, en un párrafo propio para llamar la atención. Hoy, es mecanografiada no importando el color de la tinta, y su uso es limitado.

La finalidad es la de proveer de recursos financieros al exportador, para adquisición, fabricación y preparación de la mercancía para el embarque. El ordenante debe confiar totalmente, en el beneficiario, porque tal como el pago anticipado, el anticipo es por petición del ordenante y pago por el banco negociador, sin que el beneficiario dé una garantía.

Existen dos modalidades de "Red Clause":

- a).- **Simple adelantos al exportador, a cargo del banco emisor, para inmediata restitución al banco negociador, en el plazo y la vigencia del crédito y antes de la entrega de los documentos exigidos en el crédito.**
- b).- **Como préstamo al beneficiario, apenas con la garantía de que el banco emisor le restituirá al banco negociador en el futuro, si el beneficiario no presenta los documentos de exportación, o no devuelve el valor del anticipo, hasta el vencimiento del crédito.**

II.3.5 "GREEN INK CLAUSE" (CLAUSULA VERDE).

Parecida con la anterior, mas son distintas en un aspecto importante: La cláusula verde exige que el beneficiario entregue al banco negociador los certificados de depósito emitidos por Compañía de Almacenes Generales, cubriendo la mercancía que va a ser exportada, hasta que el beneficiario esté listo para embarcarla.

B. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES.

El crédito es una garantía recíproca entre el vendedor y el comprador. El vendedor recibirá el valor de las mercancías embarcadas y el comprador está seguro de que recibirá los documentos de título de posesión de la mercancía embarcada, los de comprobación del embarque y otros documentos necesarios, por los cuales está pagando.

Todavía, es necesario que tales partes sean idóneas, que cumplan fielmente sus obligaciones para que sus derechos sean totalmente respetados.

II.3.6 OBLIGACIONES.

a).- **DEL ORDENANTE (IMPORTADOR).**- Ajustada la operación con el vendedor, y concordados los por menores, como plazo para embarque, puerto, embalaje, seguros, etc., y el importador debe:

- Solicitar la apertura del crédito por un banco, por lo cual depositará el valor del crédito, o dará garantías (Caución, fianza, aval, etc), para la apertura.

- Instruir al banco sobre los términos y exigencias del crédito, sobre todo relativo a los documentos que deberán ser presentados, para su propia utilización.

- Determinará el puerto de embarque o el de descarga, el buque (o la bandera del buque), tipo de embalaje, describir pormenorizadamente la mercancía señalada la (s) licencia (s) de importación cuando combinado, precio unitario, pesos, etc.

- Fijar los plazos máximos para el embarque y para la presentación de los documentos.

- No hacer alteraciones en los términos y condiciones del crédito sin la participación del banco emisor.

b).- DEL BANCO EMISOR.- Contratada la apertura del crédito con el importador, mediante recibimiento de depósito en dinero o de garantías y acordada la emisión debe al banco emisor:

- Dirigir la carta de crédito al beneficiario, por intermedio del banco corresponsal, o expedir el telex aclarando si el mensaje puede o no ser negociado, si no expedir el original de la carta de crédito por la vía más rápida (telefax).

- Informa al banco notificador de que los pagos por la negociación serán restituidos por el banco emisor o por otro banco (Moneda diferente de aquella del país del banco emisor).

- Transmitir todas las instrucciones con bastante claridad, fijando plazos conforme petición de ordenante del crédito.

- Enviar todas las modificaciones siguientes, por intermedio del banco notificador porque quedará responsable por todas las consecuencias que puedan resultar para la inobservancia de tal procedimiento.

- Expedir carta al banco reembolsador (Tercero), en el caso aplicable, autorizando la cobertura al banco negociador, a cargo de su cuenta.

- Si, al recibir los documentos, se juzga que ellos no están formalmente de acuerdo con los términos y condiciones del crédito, decidir, basados únicamente en éstos documentos, si reclama que el pago, aceptación o negociación no fué efectuado conforme los términos y condiciones del crédito.

- Expedir sin retrasos al banco negociador, aviso por telex o telefax declarando las razones determinantes e informando que los documentos están a su disposición o que le están siendo devueltos.

- Restituirá al banco negociador, si, en el caso anterior, no deja los documentos a disposición del negociador o a él no los devuelve, que lo impedirá de reclamar que el respectivo pago, aceptación o negociación no fué efectuada conforme a los términos del crédito.

c).- DEL BANCO NOTIFICADOR.- De posesión del original y de copia de la carta de crédito, entregar el original sobre recibo, al beneficiario indicado, o retransmitirle el mensaje del telex o telefax, de la misma forma que lo recibió, ya que no le acarrea ninguna responsabilidad el simple avisar, más tiene que informar al banco emisor en el exterior las solicitudes de modificaciones o correcciones que se han pedido por el banco beneficiario.

d).- DEL BENEFICIARIO (EXPORTADOR).- A la empresa favorecida, que examinó la carta de crédito (o el mensaje del telex o telefax) concordando con sus términos y condiciones, cerciorándose de que está en condiciones de cumplirlos, en los exactos términos de su contrato de compra-venta, debe:

- Efectuar el embarque de la mercancía debidamente embalada conforme el contrato, en el puerto designado, y para el puerto de destino indicado, en el navío indicado o de bandera, designado.

- Respetar los plazos, de embarque y de presentación de los documentos al banco negociador, si no se estipula el plazo en la carta de crédito, serán veinte días después del embarque.

- Entregar a ese banco todos los documentos, en la cantidad de copias exigidas, especialmente el juego completo de conocimientos limpios ("Clean") y facturas comerciales.

- Rectificar si es posible y a tiempo cualquier discrepancia señalada por el banco negociador.

- Encaminar a través del banco notificador cualquier modificación o reclamación sobre los términos y condiciones de la carta de crédito, recomendando no dirigirse, directamente al ordenante.

e).- DEL BANCO CONFIRMADOR.- Sea o no autorizado por el banco, conforme la petición del beneficiario, el banco debe expresamente escribir en la carta de crédito que está confirmada o dirigir correspondencia al beneficiario manifestando su confirmación.

f).- **DEL BANCO NEGOCIADOR.**- Es deber del banco cerciorarse si el exportador tiene posibilidades de entregar los documentos de exportación hasta la fecha final de entrega en la carta de crédito, si el banco acogió para negociación la carta de crédito, confiando en la solvencia idónea, del exportador, debe:

- Conferir con rigurosidad toda la documentación presentada, cerciorándose de que está de acuerdo con los términos del crédito.
- No encontrando ninguna discrepancia en la documentación, efectuar el pago de lo equivalente en pesos de la moneda extranjera facturada, si el crédito es a vista, o aceptar el giro, si es a plazo.
- Enviar al banco emisor (o a quien quedó determinado en el crédito) los documentos examinados rápidamente, principalmente porque la documentación tiene que estar con el banco emisor antes de que la mercancía llegue a su destino.

II.3.7 DERECHOS.

a).- **DEL BENEFICIARIO (EXPORTADOR).**- Estando con la carta de crédito, o el mensaje de telex, cuando ésta sea negociable, el beneficiario tiene el derecho de:

- Reivindicar, a tiempo, y sólo a través del banco notificador, enmiendas o alteraciones en el crédito, con la finalidad de corregir sus términos, adaptación de otras condiciones de embarque (tipo de embalaje, puertos, plazos, cambio de buque, etc), después de haber consultado a bancos, "Exports", autoridades, etc.
- Pedir aclaraciones concretas en cuanto a los documentos exigidos en el crédito y que no se pueden obtener en su país, para evitar que, mismo con la concordancia particular del ordenante, o el banco negociador no acepte la (s) falla (s) y, juzgando no cumplir el crédito encamine los documentos y negociar la carta de crédito.
- Recibir lo equivalente en pesos, al monto de la moneda extranjera negociada, estando cumplidas las obligaciones de crédito, sin ninguna excepción y que el banco tenga aceptada la carta de crédito para negociación.

b).- DEL BANCO NEGOCIADOR.- En las operaciones de créditos documentarios, lo importante para los bancos son los documentos no las mercancías, así, el banco negociador siendo el primero a examinar los documentos tiene el derecho de rehusar el pago del beneficiario (Crédito a vista) o la aceptación (Giro o plazo), cuando el beneficiario:

- No entregue todos los documentos exigidos en el crédito, sin excepción.
- Entregar los documentos con discrepancias no rectificables a tiempo, tales como:
- Mercancía puesta al lado del transporte cuando el crédito exige "abordo".
- Embarque en puerto diferente del indicado, o para otro puerto que no es el indicado.
- Descripción de la mercancía en la factura diferente de la constatada en el crédito, etc.
- No cumplir los plazos estipulados para embarque y/o para la entrega de documentos.
- Entregar conocimiento de embarque con anotaciones que informen defectos en la mercancía o en su embalaje.
- Girar un monto superior al autorizado en el crédito.

Cumplidas las formalidades del crédito, tiene el derecho de ser restituído por el banco emisor o el confirmador, por el monto que pagó, aceptó o negoció.

c).- DEL BANCO NOTIFICADOR.- Si las instrucciones recibidas para aviso de un crédito están incompletas o imprecisas, el banco tiene que dar un aviso preliminar del crédito, al beneficiario, solo como informe y sin ninguna responsabilidad.

También tiene el derecho de no negociar créditos abiertos a empresas en que no confíen.

d).- DEL BANCO EMISOR.- Estando con la documentación, el banco tiene un plazo razonable para examinarla, teniendo el derecho de rehusar la cobertura por el crédito al banco negociador, en los casos en que éste no exigió el cumplimiento formal de las condiciones del crédito por parte del beneficiario, especialmente si:

- La documentación está incompleta o en desacuerdo con los términos del crédito.
- El conocimiento de embarque tiene fecha posterior a la indicada en el crédito.
- El conocimiento tiene anotaciones que indican la condición defectuosa de la mercancía o de su embalaje.
- Hay discrepancia entre los documentos.
- Los documentos fueron negociados fuera del plazo.
- Hubo retraso inexplicable en la remesa de los documentos.
- El monto negociado es superior al autorizado en el crédito.

El banco emisor tiene el derecho de devolver la documentación al banco negociador, o de informarlo de que esa documentación está a su disposición.

e).- **DEL ORDENANTE (IMPORTADOR).**- Cuando hay cualquier irregularidad, el comprador tiene el derecho de mandar suspender el pago o la negociación, y todavía rehusar la entrega de los documentos incompletos, con discrepancias en ellos, entregados fuera de plazo, evidenciando embarques también fuera de plazo o de mercancías no encontradas.

II.3.8 DOCUMENTOS.

Un crédito documentario normalmente especifica cuales documentos deben ser presentados por el exportador (beneficiario) y enviados al importador (ordenante) por intermedio de los bancos para que éste pueda llenar los requisitos de las formalidades aduaneras de importación en su país. Los más normales son:

- Conocimiento de embarque (Bill of Lading, o Airway Bill, conocimiento de embarque de ferrocarril, carta de Porte).
- Factura Comercial (Commercial Invoice)
- Certificado de Peso (Weight Certificate).
- Certificado de Análisis (Analysis Certificate).
- Certificado de Origen (Certificate of Origin).
- Letra de Cambio o Giro (Draft).
- Lista de Empaque (Packing List).
- Factura Consular (Consular Invoice).
- Y otros.

II.3.9 CONVENIO DE PAGOS Y CREDITOS RECIPROCOS. (C.P.C.R.)

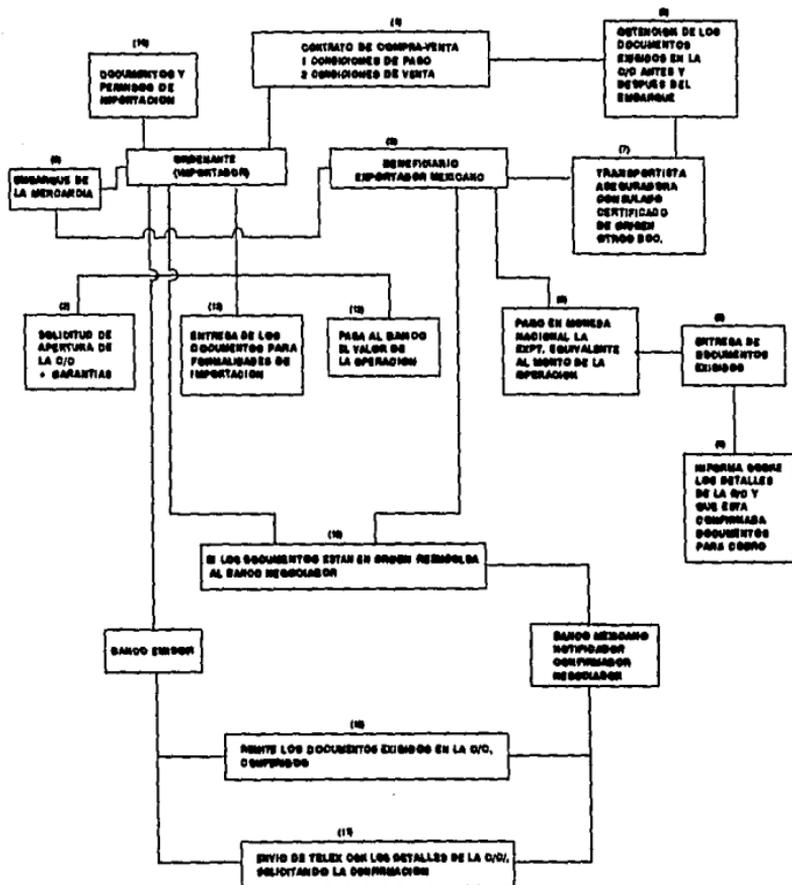
En 1982, fué firmado por los presidentes de los bancos centrales de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay (que ya se retiró del convenio), Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, el acuerdo del "CONVENIO DE PAGOS Y CREDITOS RECIPROCOS", que sustituyó al "Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos", entre los bancos centrales de los países de la "ALALC" y el "Reglamento del Sistema de Compensación Multilateral de Saldos".

Este convenio tiene por objetivo continuar con la cooperación monetaria, comercial y reducir un mínimo las transferencias monetarias entre países participantes del acuerdo. La moneda utilizada en el convenio es el dólar de E.U.A y basado en la liquidación después de un determinado período de los saldos bilaterales (entre dos países) y multilaterales (de un banco central con relación a todos los otros), a través de una compensación. Uno de los bancos centrales es elegido como administrador del convenio y denominado "AGENTE". Sus atribuciones son las de concentrar la información suministrada por los bancos centrales referentes al estado de "Cuentas", determinar y comunicar las posiciones a compensar entre pares de bancos centrales e instituir a los "Bancos Centrales" que resulten deudores netos que transfieran al "Corresponsal Común" (Banco elegido para centralizar las transferencias de los saldos deudores de la compensación) a nombre del "Agente" el importe, total de su saldo resultante. El "Agente" ordena que el "Corresponsal Común" transfiera los saldos favorables netos a los bancos centrales acreedores.

Las operaciones amparadas por este convenio, "Si debidamente formalizadas", están exentas de riesgos de no pago o retraso de pagos por el banco central del país importador y de riesgos políticos. Otra ventaja y ahorro es la no necesidad de confirmación porque solamente bancos idóneos son, autorizados por los bancos centrales de cada país a participar en el "convenio".

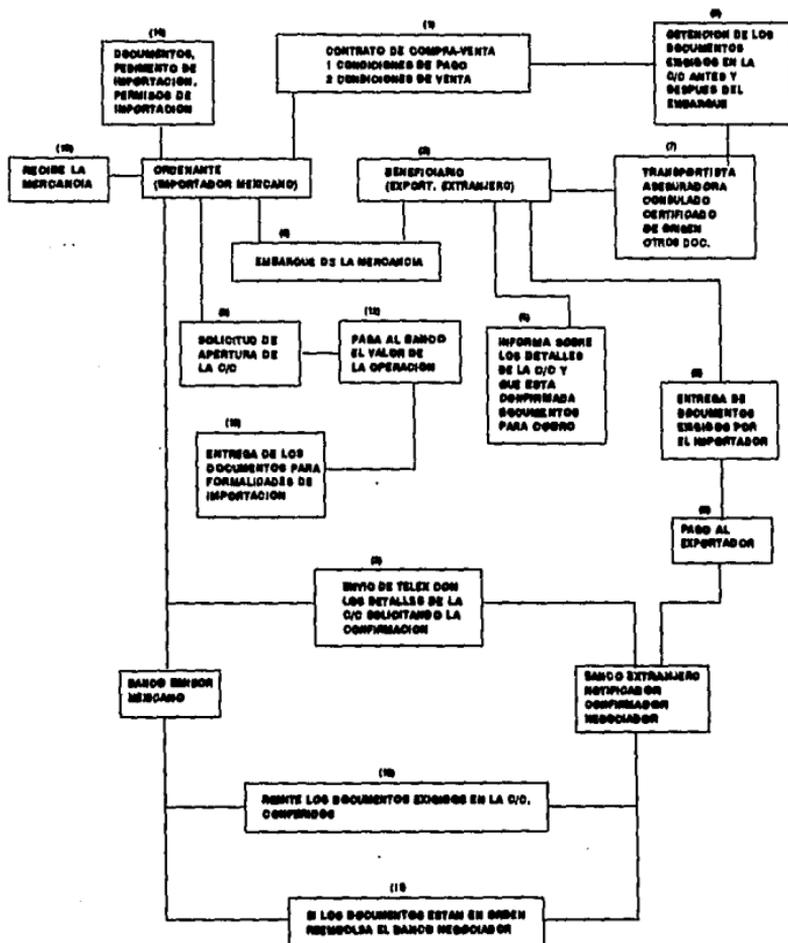
ESQUEMA DE UNA EXPORTACION CON CARTA DE CREDITO VISTA A LA VISTA

51



ESQUEMA DE UNA IMPORTACION CON CARTA DE CREDITO CONFIRMADA A LA VISTA

52

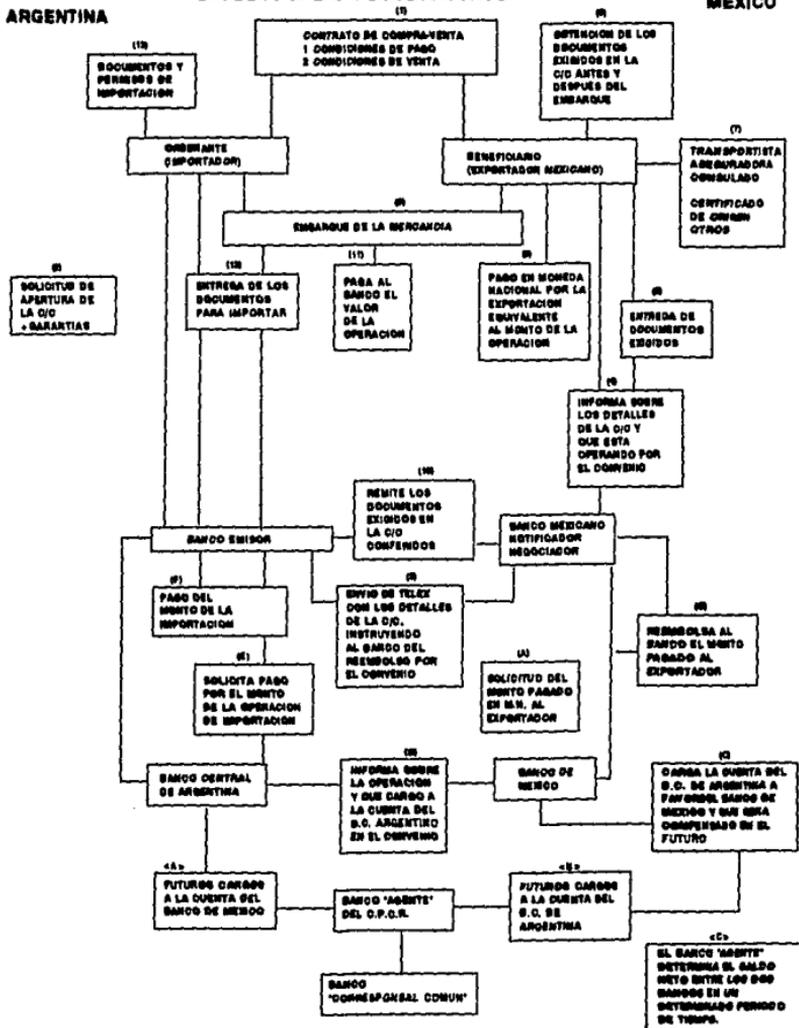


ESQUEMA DE UNA EXPORTACION CON CREDITO DOCUMENTARIO

53

ARGENTINA

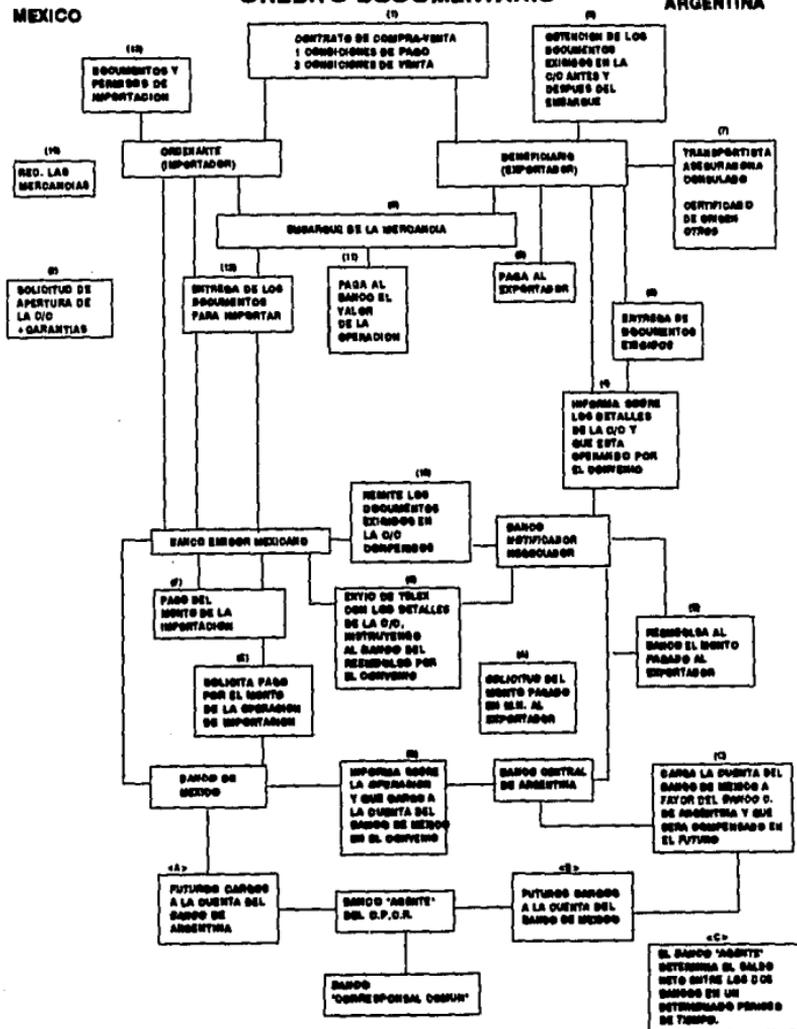
MEXICO



ESQUEMA DE UNA IMPORTACION CON CREDITO DOCUMENTARIO

34
ARGENTINA

MEXICO



II.3.10 "CHECKLIST" para detectar errores u omisiones en los documentos.

El exportador, beneficiario del crédito, dirigirá carta al banco negociador, indicando el valor exportado, la fecha del embarque y la mercancía al cual se vincule la exportación, relacionando la documentación presentada.

Al banco, al recibir la referida carta se cerciorará de que toda la documentación citada esté anexa. Verificará las instrucciones especiales en cuanto el pago o descuentos y gastos asociados y procederá a la revisión de la documentación por funcionarios especialistas.

a.- Carta de Crédito.

- 1.- ¿El crédito ha vencido, ha sido cancelado y es auténtico?
- 2.- ¿Los documentos fueron presentados dentro del plazo indicado en el crédito, después del embarque?
- 3.- ¿La cantidad de las letras no excede el límite disponible del crédito?
- 4.- ¿El número de la carta de crédito aparece en la carta entregada por el exportador y en el giro?
- 5.- ¿Todos los documentos referidos en el crédito fueron recibidos en la cantidad correcta de originales y de copias (giro, factura, conocimiento, certificados, etc) ?

b.- Giro o Letra de Cambio.

- 1.- ¿El giro está completo y con firma autógrafa, por la parte designada como beneficiaria del crédito, citando correctamente el número de crédito?
- 2.- ¿Su texto esta conforme a lo estipulado en el crédito?
- 3.- ¿Su vencimiento (a vista o a plazo) está de acuerdo con los términos del crédito?
- 4.- ¿El monto estipulado está de acuerdo con la cantidad por escrito?
- 5.- ¿Está emitida contra el girado indicado en el crédito?
- 6.- ¿Está correctamente endosado si fue requerido algún endoso?

7.- ¿Esta correctamente fechado?

8.- ¿Esta en orden, sin enmiendas ni borrones?

9.- ¿El monto girado no excede el saldo utilizable del crédito?

10.- ¿El monto del giro es igual al valor total de las facturas, a menos que especificara otra forma en el crédito? Ejemplo: Giros por 90 % de la factura.

11.- ¿En los giros a plazo, ningún endoso restringente aparece en el giro, si se destina a descuento ("Con valor solamente para cobranza" o "Valor solamente para depósito")?

c) Factura Comercial.

1.- ¿La factura comercial está emitida por el beneficiario ?

2.- ¿La mercancía embarcada está facturada a la parte indicada en la carta de crédito (En general para el orden del crédito), a menos que se especifique otra forma en el crédito?

3.- ¿En la parte relativa a la descripción de la mercancía, la factura corresponde a la descripción que consta en el crédito?

4.- ¿Los términos de embarques facturados, tales como, C.I.F., C. & F., F.O.B., F.A.S., etc. Están de conformidad con lo estipulado en el crédito?

5.- ¿No fueron incluidos cargos que no se refieren a las mercancías?

6.- ¿Constan gastos extraordinarios (excepto si específicamente son autorizados en el crédito)?

7.- ¿El valor de las mercancías y/o el valor unitario facturado está de acuerdo con los términos del crédito, si tales valores o precios unitarios se encuentran mencionados en el crédito?

8.- ¿Todos los cálculos, aumentos y adiciones en la factura están correctos y los totales de acuerdo al crédito?

9.- ¿El valor de la factura no excede el monto permitido por el crédito?

10.- ¿La factura no cubre mercancías "usadas", "recondicionadas", o de "segunda mano", a menos que se especifique la autorización en el crédito?

11.- ¿La factura está firmada por el beneficiario (si es requerido por los términos del crédito)?

12.- ¿Todos los testimonios y/o declaraciones expresadas de acuerdo con los términos del crédito están debidamente firmados?

13.- ¿La factura está legalizada o visada por el consulado, si es requerido por los términos del crédito?

14.- ¿La factura incluye símbolos de embarque y números idénticos a aquellos que aparecen en el conocimiento de embarque y/o otros documentos de embarque, requeridos, y son aquellos especificados en el crédito?

15.- ¿La cantidad de mercancías facturadas, tales como número de cajas, cajas de cartón, bultos, contenedores, etc., embarcados, sus pesos y medidas mostrados en la factura, están de acuerdo con las informaciones conforme al documento de embarque y otros documentos solicitados por los términos del crédito?

16.- ¿La factura no incluye gastos de comisiones, de almacenaje, de telex, de sobrestadía ("DEMURRAGE") u otros, a menos que sean autorizados en el crédito?

17.- ¿La factura no incluye embarques extras de las mercancías requeridas, o embarques de otras mercancías no declaradas en el crédito?

18.- ¿Los valores de las mercancías y de otros gastos (fletes, seguro, etc.) están facturados separadamente, como es requerido en el crédito, a menos que el propio crédito tenga estipulado el precio - C & F - C.I.F., etc.?

19.- ¿Si el crédito prohíbe embarques parciales la factura cubre el embarque total completo de la mercancía?

20.- ¿Si están autorizados embarques parciales en el crédito, el valor facturado es proporcional a la cantidad parcial embarcada?

d) Factura Consular.(Cuando es obligatoria).

1.- ¿El impreso utilizado es el adoptado oficialmente?

2.- ¿La factura consular está firmada y visada (Sellos oficiales aplicados y sellos oficial impreso) por el cónsul del país del comprador (importador), a menos que el crédito permita que "VISTO" sea dado por alguna otra nación amiga?

3.- ¿Si el crédito requiere factura consular en duplicado o triplicado, las copias están en formato oficial? (Copias sencillas o en bond fino no son aceptados, a menos que el crédito permita específicamente tales copias sencillas).

4.- ¿Todos los espacios del formato están completos, con la información requerida? En algunos países son aplicadas multas por omisiones en tales formatos.

5.- ¿La factura consular no debe tener ninguna alteración o borradura. Cuando son solicitadas alteraciones o correcciones, es normal hacer una "Carta de Corrección", visada por el cónsul, anexada al formato consular oficial. Son cobradas multas por algunos países por corrección y/o alteraciones hechas en los formatos sin la debida aprobación del cónsul.

6.- ¿Los símbolos de embarque, números, cantidades, pesos, números de permisos de importación, etc., están de acuerdo con los datos de la factura comercial y del conocimiento de embarque? Algunos países aplican multas por divergencias en el número de volúmenes, en pesos o en valores, entre los citados en la factura consular y la factura comercial.

7.- ¿En valor C.I.F., C. & F., F.O.B., etc., está de acuerdo con el de la factura comercial?

8.- ¿El nombre del buque citado en la factura consular, la fecha de embarque, el puerto de carga, el destino, etc., están de acuerdo con los datos del conocimiento de embarque y de lo citado en la factura comercial?

e) Conocimiento de Embarque Marítimo.

1.- Presentar tantas copias como fueron solicitadas en el crédito, o el juego completo en los casos en que no sea especificado en el crédito.

Observa que el número de originales negociables emitidos y firmados, está siempre indicado al final del conocimiento, sobre la firma.

2.- ¿El puerto de embarque y de la descarga están conforme a los términos del crédito?

3.- ¿El embarque está consignado a quien está indicado en el crédito?

4.- ¿El conocimiento se refiere a la mercancía factura?, pero puede aceptarse un resumen de la descripción de la mercancía.

5.- ¿Los símbolos y números de embarque, están de acuerdo con los símbolos y números de otros documentos (factura comercial, póliza y/o certificado de seguro, etc.)?

6.- ¿En el conocimiento consta la indicación de que la mercancía está "A BORDO" ("shipped on board")?

7.- ¿No existe anotación en el conocimiento que expresamente declare una condición defectuosa de las mercancías o de los embalajes, tales como: "barriles quebrados, bultos rotos, etc."?

8.- ¿El número total de cajas, enrejados, bultos, contenedores, "pallets", etc., o el peso bruto y/o neto, o la cantidad indicados en el conocimiento están de acuerdo con lo citado en la factura comercial, la póliza/certificado de seguro, y de otros documentos de embarque presentados?

9.- ¿Si el crédito permite transbordo, y si el transbordo está indicado en el conocimiento, el conocimiento es único para todas las etapas del viaje y la mercancía será desembarcada en el puerto final de destino, contra el conocimiento emitido cuando la carga fué embarcada en el primer buque. ¿El viaje total será cubierto por un mismo conocimiento?

10.- Si el crédito permite embarques con flete a pagar el conocimiento no estará marcado con flete pagado o flete prepagado ("freight paid" o "freight prepaid").

11.- Flete pagado o flete prepagado ("freight paid o freight prepaid): Una de esas declaraciones deberá constar del conocimiento si el crédito así lo requiere, o si la factura incluye gastos de flete marítimo, tales como mercancías facturadas en las condiciones C.I.F. o C. & F., o flete marítimo adicionado al valor F.O.B. o F.A.S.

12.-¿Del conocimiento consta el valor del flete por escrito ?

13.- ¿El nombre y la dirección de la parte indicada para ser notificada están exactamente como indica el escrito?

14.- ¿El conocimiento no cubre otra mercancía sino solo la que está siendo facturada y que fué indicada en los términos del crédito?

15.- No se aceptan conocimientos de embarque en contenedores, si es prohibido en el crédito.

16.- No se aceptan conocimientos de embarque por agentes aduanales. Tales conocimientos de agentes aduanales solamente serán negociables si específicamente son mencionados en el crédito.

17.- El crédito deberá indicar que embarques EN EL COMBES ("On Deck") son permitidos antes de la aceptación de conocimientos marcados en el COMBES ("on deck").

18.- ¿La fecha del conocimiento de embarque está dentro del plazo establecido en el crédito como último día para embarque?

19.- ¿Los conocimientos están debidamente firmados por la compañía de navegación o el agente autorizado y debidamente endosados?

20.- ¿Los conocimientos fueron presentados con atraso inexplicable ("viejos")?. Observe que los conocimientos deben ser presentados dentro de un plazo de tiempo (período) después de su emisión, conforme a lo estipulado en el crédito. Si tal período no fué el fijado, habiendo, silencio por parte del banco emisor del crédito los bancos rehusaran los documentos presentados a ellos después de 21 días después de la fecha de emisión del conocimiento "ON BOARD".

21.- ¿Todas las alteraciones o anotaciones en el conocimiento están rubricadas por el emisor del mismo?

f).- Conocimientos de: Embarque aéreo (Airway Bill), Embarque Ferroviario y Embarque por camión.

1.- ¿Los documentos presentados incluyen el conocimiento aéreo de embarque, ferroviario, carta porte para camión original, fechado y firmado por el transportista o por su agente autorizado, no siendo aceptado conocimiento emitido por agentes aduanales?

2.- ¿El conocimiento cubre la mercancía que está facturada?

3.- ¿El conocimiento está debidamente consignado a quién fué mencionado en el crédito?

4.- ¿El conocimiento indica el lugar de embarque y el de destino (en transporte aéreo el número de vuelo) si específicamente es requerido en el crédito?

5.- ¿Del conocimiento consta "Flete pagado", si requerido, en el crédito?

6.- ¿El conocimiento tiene fecha dentro del plazo máximo autorizado en el crédito? Debe ser presentado dentro del período fijado en el crédito, si no hay indicación de plazo, no será aceptado si son pasados más de 21 días de su emisión.

NOTA: En caso de transporte por camión, algunos países exigen que el original de la carta de porte acompañe la mercancía.

g).- Observaciones sobre los conocimientos.

Los conocimientos deben contener:

- El nombre, o la denominación de la compañía emisora.
- El número de la orden.
- La fecha completa.
- Los nombres del remitente y del consignatario por extenso. (Será considerado al portador el conocimiento que no contenga la indicación del consignatario).
- El lugar de partida y de destino.
- La especie y cantidad o peso de la mercancía, bien como los símbolos, o señales exteriores de los volúmenes de embalaje.
- El monto del flete con la declaración de que esta pagado, el monto será declarado por escrito y en números.

h).- Póliza/Certificado de Seguro

1.- ¿Los documentos presentados incluyen la póliza de seguro o el certificado de seguro conforme lo indica el crédito?

Observe que no será aceptado el "certificado" cuando el crédito exige "póliza", bien como notas de cobertura de agentes o corredores, a menos que esté autorizado en el crédito.

2).- ¿El seguro está contratado en la misma moneda del crédito? A menos que el crédito especifique otra forma, y el valor es el especificado en el crédito, especialmente si fuere exigido un cierto porcentaje sobre valor C.I.F.

3).- El monto de la cobertura del seguro debe ser por lo menos igual al valor C.I.F. del embarque.

Observe que, cuando el valor C.I.F. no pueda ser determinado, el monto del seguro deberá ser por lo menos igual al valor del giro o de la factura, siempre por el valor mayor.

4).- ¿El documento de seguro debidamente firmado por la compañía aseguradora, por su agente autorizado?. Contendrá una contra firma si es requerido en el crédito.

5).- ¿La mercancía asegurada esta convenientemente descrita, conforme a la factura, inclusive la cantidad, el número de volúmenes, los símbolos y demás indicaciones que aparecen en otros documentos?

6).- ¿La fecha colocada en el documento de seguro no es posterior a la fecha de embarque o del despacho, como es evidencia en el conocimiento de embarque u otros documentos de embarque, o , en el caso de transporte intermodal, la fecha de la entrega de la mercancía para despacho? Si ocurre la hipótesis de la emisión del documento de seguro después de embarque o despacho, tal documento debe evidenciar que la cobertura del seguro es efectiva desde la fecha de entrega de la mercancía para despacho, o de su embarque.

7).- ¿El documento de seguro está en forma negociable, endosado por quién debería recibir el valor de la pérdida? A menos que el crédito especifique alguna otra parte asegurada en el país de destino.

8).- ¿El seguro cubre embarques en el combés ("on deck"), si expresamente autorizado en el crédito ?

9).- ¿Todas las cláusulas de seguro están anexadas al documento de seguro y están citadas, selladas y debidamente firmadas, para ser parte del documento original?

10).- ¿Los riesgos específicos mencionados en el crédito están debidamente cubiertos por el documento de seguro?

11).- ¿Si es requerido específicamente por el crédito, riesgos de guerra, políticos y extraordinarios están debidamente cubiertos?

12).- ¿Las coberturas de "Riesgos de Guerra, Políticos y Extraordinarios", son emitidas por la COMPAÑIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO (COMESec).

)).- Certificados de: Inspección, peso y análisis.

1).- ¿Esta emitido por empresa designada para realizar este tipo de servicio (en general, una empresa independiente, sin interés específico en la compra-venta y calificada. Ejemplo: SGS)?

2).- ¿Está debidamente firmada?

3).- ¿Se refiere específicamente a la mercancía embarcada, identificando convenientemente los símbolos y números de los embalajes, y no es incompatible con los otros documentos presentados?

4).- ¿Afirma concordancia con lo estipulado en el crédito?

5).- ¿Las alteraciones, correcciones y adiciones están rubricadas por el signatario del documento?

6).- No se aceptan "Lista de peso" o "Notas de peso", si el crédito requiere "Certificado de peso".

7).- No se aceptan certificados de análisis o inspección genéricos, que engloban varias partidas, embarques, producciones, cosechas, etc.

k).- Lista de Peso y Volúmenes.

1).- ¿Está emitido por quién fué designado en el crédito (en general el propio beneficiario)?

2).- ¿Declara el peso individual en cada volumen, caja, enrejado, bulto, paca u otro recipiente cualquiera a ser embarcado (Lista de peso)?

3).- ¿Declara el contenido de cada bulto, caja, paca, contenedor, "pallet" u otro recipiente a ser embarcado (Lista de Volúmenes)?

4).- ¿Se refiere específicamente a la mercancía facturada, identificando convenientemente los símbolos y números de los embalajes, no es incompatible con otros documentos presentados?

5).- ¿Está debidamente firmado?

6).- No se acepta "nota de peso" declarando únicamente el peso bruto y el peso neto, si el crédito requiere una "lista de peso".

7).- No se acepta una "nota de empaque" sencilla, si el crédito, se refiere a una "lista de volúmenes".

II.3.11 CONTROL CAMBIARIO EN EXPORTACION E IMPORTACION

Generalidades Sobre el Control Cambiario en México.

El Sistema de Control Cambiario se estableció en México con el propósito de administrar el flujo de entrada y salida de divisas del país, tratando de asegurar con esto, el debido ingreso de las mismas, así como su canalización hacia las necesidades prioritarias y económicas de la Planta Productiva Nacional.

Así, el 1° de Septiembre de 1982, se publicó y entró en vigor el Decreto Presidencial que establece el Control Generalizado de Cambios, que fijó las bases de un nuevo sistema para hacer pagos con divisas al extranjero.

El 14 de Septiembre de 1982, en debido cumplimiento del Decreto Presidencial, las Secretarías de Estado competentes y el Banco de México, expidieron las "Reglas Generales para el Control de Cambios", mismas que con el tiempo se han ido modificando, (Mediante Disposiciones Complementarias, Resoluciones Generales, Telex-Circulares, etc.), a fin de que se adaptara cada vez mejor a las características particulares de nuestro país y la evolución de la economía, así como para hacerlo más operativo.

Cabe hacer mención que en México "...este sistema integral de hecho operó en teoría del 1 de septiembre de 1982 al 1 de marzo de 1983, cuando, merced a los acuerdos establecidos con el FMI, se pasó de un sistema de control de cambios integral hacia otros muy flexibles, al grado de que para 1990, puede decirse que no existe tal control cambiario" (21).

En la República Mexicana funcionan simultáneamente dos mercados de divisas, uno sujeto a control y otro libre, aunque con el deslizamiento diario de la moneda de N\$.0004, algunas compañías optan por utilizar sus propias chequeras en dólares y no comprarlos directamente en el banco.

(21) ORTIZ, Wadgymer, Arturo. "Introducción al Comercio Exterior de México". 2a. Edición. Ed. Nuestro Tiempo, 1992. p.141.

Quedan comprendidos en el mercado controlado de divisas, los conceptos siguientes:

a) La exportación de mercancías, que efectúa cualquier persona física o moral.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en base a la opinión del Banco de México, podrá exceptuar de lo dispuesto en este inciso, mediante disposiciones de carácter general, aquellas exportaciones de mercancías que por su valor, por su naturaleza o por corresponder al movimiento migratorio normal, resulte impráctico o improcedente sujetar a control.^(*)

b) Los pagos que efectuen las empresas maquiladoras, correspondientes a sueldos, salarios, arrendamientos, así como adquisición de bienes y contratación de servicios de origen nacional, exceptuando activos fijos.

c) El principal e intereses, así como los demás accesorios que determine el Banco de México, correspondientes a financiamientos en divisas a cargo del Gobierno Federal, de las entidades de la Administración Pública Federal y las empresas establecidas en el país, y a favor de entidades financieras del extranjero y de instituciones de crédito mexicanas, pagaderos fuera del país, que se contraten o de los cuales se dispongan a partir de la entrada en vigor del Decreto de Control de Cambios.

d) Las importaciones de mercancías y los gastos comprobables asociados a éstas pagaderos en el extranjero que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial así como los créditos que en su caso otorguen los proveedores de dichas mercancías.

e) Los gastos correspondientes al Servicio Exterior Mexicano y las cuotas y aportaciones por la participación de México en organismos internacionales; y

f) Los que mediante reglas de carácter general y atendiendo su importancia para la economía nacional, determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a propuesta del Banco de México.

(*) Ver Operaciones Exceptuadas en el Mercado Controlado. Art. 44 Disposiciones Complementarias de Control de Cambios Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de Mayo de 1987.

II.3.12 DIVISAS.

Las Divisas son medios Internacionales de pago aceptados de manera general, que pueden utilizarse en las importaciones de mercancías que requiere llevar a cabo la planta productiva nacional, para hacer frente al servicio de la deuda externa, así como para integrar la reserva internacional del país.

Las Monedas Extranjeras Convertibles y Transferibles a que se refiere el art. 3º del Decreto de Control de Cambios son: El Dólar Canadiense, el Dólar de los E.U.A., el Franco Suizo, la libra Esterlina, el Marco Alemán, y cualquier otra de inmediata y total convertibilidad a las monedas mencionadas.

Se entiende por divisas, para efectos del art. 13 del Decreto de Control de Cambios en vigor: Los Billetes y Monedas metálicas extranjeros mencionados en el párrafo anterior, así como los depósitos bancarios, títulos de crédito y toda clase de documentos de crédito, pagaderos a la vista sobre el exterior, a cargo de entidades financieras del extranjero y denominados en algunas monedas antes citadas, que sean aceptables para el banco que reciba o haga el pago correspondiente.

TIPOS DE CAMBIO.

a) Libre.

Se aplica a las operaciones que no están comprendidas en el mercado controlado de divisas.

b) Controlado.

Se aplica a las siguientes operaciones:

Entrada de Divisas

- Nuevos financiamientos.
- Exportaciones.
- Maquiladoras.

Salida de Divisas

- Importaciones.
- Adeudos a entidades financieras del exterior.
- Gastos asociados a la exportación e importación.
- Transferencia de tecnología y exportación de patentes y marcas.

Se pueden efectuar operaciones de compra-venta al tipo de cambio controlado bajo las opciones siguientes:

1.-Tipo de Cambio de Ventanilla.

Se utiliza en operaciones de compra-venta al contado las cuales se efectúan a un tipo de cambio conocido, que se determina de acuerdo a la oferta y demanda de cada institución de crédito en particular.

2.- Tipo de Cambio de Casa de Cambio, el cual se establece en base al promedio del tipo de cambio, tanto de compra como de venta, por consiguiente dicho tipo se establece en base a la oferta y demanda.

Este tipo de cambio refleja en forma más realista las condiciones generales del mercado cambiario.

II.3.13 REGIMENES ADUANEROS DE IMPORTACION.

Los regímenes aduaneros de importación y de exportación se encuentran plasmados en la Ley Aduanera y su reglamento en el capítulo II Artículo 69 al 94.

a) Definitivos.

Se entiende por régimen de importación definitiva, la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.

b) Temporales.

Se entiende por régimen de importación temporal, la entrada al país de mercancías para permanecer en el por tiempo limitado y para una finalidad específica.

No pagarán los impuestos al Comercio Exterior, quedando garantizados incluyendo la multa que pudiera originarse si las mercancías no retornan en el plazo autorizado.

Tipos de Importación Temporal.

1. Para retornar al extranjero en el mismo estado.

Consiste en la introducción al País de mercancías extranjeras, las cuales una vez realizada la finalidad para la que se autorizó su ingreso, regresan al extranjero sin modificación alguna.

2. Para elaboración, transformación o reparación.

Se permitirá por el plazo que a juicio de la autoridad aduanera sea necesario para la realización del proceso respectivo, sin que pueda exceder del máximo establecido legalmente.

- Las normas no darán lugar al pago de los impuestos a la importación, y
- Los desperdicios deberán ser retornados o destruidos con intervención de la autoridad aduanera, sin que pague los impuestos de importación.

Si el interesado opta por destinarlos a importación definitiva, los impuestos a la importación se pagarán conforme a la clasificación arancelaria que les corresponda.

3. Para Depósito Industrial.

Para que en recintos acondicionados se efectúen procesos de transformación, elaboración o relación, sin el pago de los impuestos al Comercio Exterior correspondientes, siempre que los productos resultantes se exporten.

Gastos Asociados a la Importación.

Se consideran gastos directos asociados a la importación los pagos que se efectúen en el extranjero por alguno de los siguientes conceptos:

1. Fletes y Acarreos.
2. Honorarios a agentes aduanales extranjeros.
3. Arrendamiento de Contenedores.
4. Primas de Seguros.
5. Montaje de carga, descarga y estiba.
6. Alquiler de Grúas equipo especial requerido para el movimiento de mercancía.
7. Derechos por cruce de frontera o pago de puente.
8. Derecho e Impuestos aduanales.
9. Primas de Fianzas.
10. Renta de Equipo de Transporte.
11. Comisiones Mercantiles.
12. Embalaje.
13. Servicios de Inspección de la mercancía.

Porcentajes de adquirir o deducir sobre el valor FOB de la mercancía (importación).

Instrumentos de Pago.

Las instituciones de crédito que efectúen los pagos de divisas de los importadores a través de créditos documentarios, deberán situarlos en el exterior, a través de cualquiera de los instrumentos siguientes:

- a) **Cartas de Crédito pagaderas a favor del Proveedor Extranjero.**
- b) **Ordenes de Pago para abono en cuenta del acreedor extranjero que corresponda;**
- c) **Giros nominativos no negociables, expedidos a nombre del acreedor del extranjero. Estos documentos sólo podrán expedirse cuando el valor total de la importación no exceda a US 10,000, o su equivalente en otra divisa. En ningún caso deberán expedirse a favor de entidades financieras del exterior.**
- d) **En caso de mercancías en tránsito, únicamente a través de cartas de crédito ó cobranzas documentarias.**

CAPITULO III

FACILIDADES FINANCIERAS EN FAVOR DEL COMERCIO EXTERIOR

III.1 IMPORTANCIA DE LOS FINANCIAMIENTOS.

Para lograr una mayor competitividad "...No se pueden conseguir buenos resultados sin el apoyo de los establecimientos financieros de sus propios países. Por ello esto deben saber cuáles son los servicios que necesitan los exportadores, cómo pueden asegurarlos y qué mejoras pueden aportar."⁽²²⁾

Para fortalecer a los exportadores el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT) brinda a los sectores productivos del país financiamiento y apoyos promocionales a fin de consolidar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones no petroleras de bienes y servicios.

La apertura comercial, que está experimentando el sector externo de la economía de México, la esperada reactivación económica y la reconversión industrial que se está emprendiendo, están relacionadas con un crecimiento futuro del comercio exterior del país.

Los "...Grados de integración nacional cada vez más altos, y por consiguiente, de valor agregado en el país, solo se obtendrán desarrollando a los proveedores de los exportadores, es decir, a los exportadores indirectos. De hecho, una estrategia de desarrollo económico basada en el impulso a las ventas al exterior sería incompleta si no se incorpora en ella a toda la cadena de producción de un artículo de exportación. Más aún, si ello no se hiciera, se correría el peligro de convertir al país en una gran maquiladora."⁽²³⁾

Esta integración de México a la economía mundial y su creciente poder de compra, hacen necesaria una racional utilización de las líneas de crédito oficiales contratadas por BANCOMEXT para financiar las importaciones mexicanas.

Es inaceptable comprar de contado teniendo a disposición estas líneas de crédito. También es inaceptable que vendamos a plazo y compremos de contado.

(22) CNUCED-GATT. *Le financement des exportations des pays en développement*. Geneve, 1984. Artículo de Gupta p. 18.

(23) ACEVEDO, Garat, Miguel. Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos, *Comercio Exterior*, Vol. 37, no. 6, junio 1987, p.445.

"El principal objetivo del Programa Financiero y Promocional del Banco para 1994 será proporcionar a los empresarios vinculados al comercio exterior una plataforma sólida que les facilite competir en los mercados internacionales y en el mercado nacional." (24)

Para poder lograr éste objetivo Bancomext pondrá en marcha varias estrategias y líneas de acción:

- Fortalecer su estructura financiera.
- Incorporará a la actividad exportadora a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de sus servicios financieros y promocionales.
- Dará prioridad al desarrollo regional, principalmente en las regiones menos participativas en la actividad exportadora.
- Los ejecutivos de Bancomext se capacitarán de manera integral para que efectúen los trámites y el asesoramiento en base a la descentralización y desconcentración administrativa.
- Se fortalecerán las representaciones comerciales y financieras en el exterior con el fin de identificar nichos de mercados.
- Se aplicará la simplificación operativa para las operaciones del comercio exterior.

Con estas estrategias se busca fomentar y diversificar las exportaciones, promover la inversión extranjera, propiciar una mayor participación de la banca comercial y de otros intermediarios no bancarios en el financiamiento, ampliar la cobertura de servicios de información, capacitación y asesoría que el Banco ofrece en coordinación con Secofi a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior, apoyar la competitividad de las empresas medianas, diversificar y consolidar la captación de recursos externos y hacer más eficiente la administración de Bancomext.

BANCOMEXT opera otorgando los financiamientos a través de las instituciones con quienes celebre contratos de apertura de líneas de crédito para redescuento de los créditos que éstas a su vez otorgan a sus acreditados. Obligándose las instituciones a entregar los recursos en la misma fecha que los recibe el fiduciario.

Los financiamientos podrán otorgarse para:

- a) Productos manufacturados, entendiéndose por tales a los incluidos en las listas que al efecto **BANCOMEXT** dé a conocer.
- b) Los servicios que generen un ingreso o ahorro neto de divisas al país.

(24) **BANCOMEXT**, "Programa Financiero y Promocional del **BANCOMEXT** para 1994", **BANCOMEXT**, México 1994.

Serán objeto de financiamiento y garantía los bienes que tengan el grado mínimo de integración nacional siguiente:

- a) En el caso de apoyos a la exportación, el 30% dentro del costo directo de producción.
- b) En el caso de apoyos a la sustitución de importaciones, el 60% dentro del costo directo de producción.

Los bienes de capital se entenderá la maquinaria y el equipo nuevos y útiles para la producción de bienes y la generación de servicios, incluyendo sus partes y componentes, así como los herramientas especiales, aditamentos, matrices y moldes.

III.2 PROGRAMA CREDITICIO Y DE GARANTIAS.

OBJETIVOS:

Dotar de recursos a las empresas exportadoras para que se apliquen a la producción y actividades específicas relacionadas con la exportación, que les permitan obtener niveles competitivos en los mercados internacionales.

Bancomext apoyará a las empresas que participen en el comercio exterior mediante crédito y garantías por un total de 17,975 millones de dólares, además tendrá actividades como agente financiero del Gobierno Federal.

Para canalizar créditos de corto plazo se autorizaron 13,413 millones de dólares para atender los requerimientos de capital de trabajo del ciclo productivo y ventas de bienes y servicios no petroleros y para promover la modernización del aparato productivo, aumentar la capacidad instalada, y contribuir a reestructurar pasivos se destinaron créditos a mediano y largo plazos por un total de 2,787 millones de dólares.

Se otorgarán 1,100 millones de dólares en garantías para facilitar a la empresa pequeña y mediana su acceso al crédito mediante avales por 675 millones de dólares, se apoyará a las empresas exportadoras que requieran importaciones de maquinaria y equipo.

Los apoyos crediticios se harán dependiendo del sector, el financiamiento para las empresas manufactureras representará el 64% del total del programa y el 83%, al considerar los productos manufacturados de los sectores minero-metalúrgico, agropecuario, agroindustrial y pesca.

Se destinará a la explotación y comercialización en el exterior de minerales metálicos y no metálicos la cantidad de 2,630 millones de dólares, esto representa aproximadamente el 14.6% del total de los recursos destinados.

Para las empresas del sector agropecuario se destinarán 3,105 millones de dólares, representando el 17.3% del total de los recursos.

Se canalizarán 175 millones de dólares a la actividad pesquera, considerando la explotación de especies marinas.

Y para impulsar el turismo se destinarán 530 millones de dólares, para continuar apoyando el desarrollo de la oferta turística y se aprovechen los recursos naturales y culturales de nuestro país.

III.3 PRODUCTOS FINANCIEROS.

A través de los productos financieros del Banco, las empresas que participan directa o indirectamente en el comercio exterior obtendrán los apoyos necesarios para llevar a cabo sus actividades de una manera más eficiente y competitiva.

El diseño y el desarrollo de los productos financieros se lleva a cabo en forma concertada con las instituciones de crédito, con las empresas y con sus asociaciones. Por ello, sus términos y condiciones responden a los requerimientos de cada etapa del proceso de exportación. Los créditos se otorgarán en dólares de los Estados Unidos y/o moneda nacional, con plazos y tasas de interés competitivos.

Se apoyará al ciclo productivo y las ventas de exportación, los proyectos de inversión, la reestructuración de pasivos onerosos, la adquisición de insumos y bienes de capital, y las acciones de promoción.

Además, se contará con un esquema integral de garantías para facilitar el acceso al crédito y proteger a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros contra los riesgos a que se ven expuestos en sus actividades de exportación.

Las características de los principales productos financieros son:

La Tarjeta Exporta para apoyo de Capital de Trabajo (EXPORTA) permite canalizar recursos en forma masiva e incentivar la participación de los intermediarios financieros en el otorgamiento de crédito a la pequeña y mediana empresa y facilita la disposición inmediata de recursos con base en una evaluación ágil del crédito. La tarjeta se sustenta en la garantía de Pago Inmediato e Incondicional, mediante la cual se cubre parcialmente el riesgo de falta de pago a que se ven expuestos los intermediarios financieros en créditos otorgados a la pequeña y mediana empresa. Este instrumento opera en forma revolvente para que las empresas cuenten con capital de trabajo permanente.

El monto máximo a financiar es hasta 10 millones de dólares y N\$ 1.5 millones de pesos; el plazo de amortización es hasta 90 días con pago al vencimiento o hasta 360 días con pagos mensuales; la tasa de interés a los intermediarios es de libor más 2.5; comisión por disposición del 0.25%.

El producto financiero Capital de Trabajo Anual (CAPTA) apoya el ciclo productivo de las empresas exportadoras que demandan cantidades significativas de recursos.

El monto máximo a financiar es hasta el 100% de los requerimientos; el plazo de amortización es hasta 90 días contados a partir de cada disposición; la tasa de interés a los Intermediarios es de libor más 2.5; y no se cobra la comisión.

Las ventas al exterior se apoyan mediante el producto Venta de Exportación (VEXPO). Los exportadores directos de bienes y servicios no petroleros obtendrán financiamiento para sus ventas a plazo. Este producto es uno de los más importantes para los exportadores finales.

Se financia hasta el 100% de los requerimientos; el plazo de amortización es hasta 180 días, de acuerdo a las condiciones pactadas; la tasa de interés a los intermediarios es de libor más 2; y no se cobra la comisión.

A través del producto Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI) Bancomext financia a las empresas proveedoras de los exportadores directos y a las incorporadas al Programa de Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional. Todas las empresas de las industrias de bienes de capital, textil y confección, cuero y calzado, pueden tener acceso a este programa. El objetivo es que ninguna empresa mexicana pierda mercados, ya sean nacionales o extranjeros, por falta de financiamiento suficiente y oportuno.

La suma máxima a financiar es hasta el 100% en dólares o N\$ 1.5 millones de pesos; el plazo de amortización es hasta 180 días; la tasa de interés a los intermediarios es de libor más 2.5 en un plazo de 90 días y de libor más 3 en un plazo de 91 a 180 días.

Mediante el producto Proyectos de Inversión se apoya la construcción, equipamiento, ampliación y modernización de naves industriales, instalaciones productivas y proyectos hoteleros. También se financia el desarrollo tecnológico y la adquisición de plantas industriales e instalaciones agropecuarias en operación y/o reactivación, así como la exploración y explotación minera.

El monto máximo a financiar es hasta el 25 millones de dólares; el plazo de amortización es hasta 9 años, puede incluir hasta 3 años de gracia; la tasa de interés a los intermediarios es de libor más 4 y de libor más 5 en un plazo de 9 años; de comisiones se cobra de apertura el 0.75% sobre el monto del crédito, de compromiso el 3.0%, si en 30 días no presenta conformidad y de saldos programados no dispuestos el 0.50%.

La Reestructuración de Pasivos Onerosos dará viabilidad financiera a las empresas que en el pasado realizaron inversiones contratando créditos onerosos, mejorando sustancialmente sus costos financieros.

Con el objeto de que la comunidad exportadora del país cuente con la más completa gama de apoyos al comercio exterior, Bancomext fortalecerá sus operaciones de Crédito Internacional para los compradores de productos mexicanos, así como el otorgamiento de garantías de crédito encaminadas a cubrir riesgos de falta de pago en las etapas de producción y venta, bajo las denominadas garantías pre y post-embarque. Bancomext cuenta con más de 20 líneas de crédito otorgadas a diferentes instituciones financieras por un monto cercano a los 200 millones de dólares en Latinoamérica y Europa Oriental.

La Garantía de Pre-embarque cubre la falta de pago derivada de los riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador durante el proceso productivo de las empresas exportadoras. La Garantía de Post-embarque cubre los mismos riesgos en la etapa de venta.

Bancomext desarrolla esquemas de ingeniería financiera para apoyar la participación de empresas mexicanas en proyectos internacionales, preponderantemente en sectores como los de energía, telecomunicaciones, equipo de transporte, turismo e infraestructura. Actualmente se cuenta con una cartera de 150 proyectos de diferentes etapas de maduración, con los cuales se promoverán inversiones, alianzas estratégicas, así como la exportación de productos y servicios.

El Banco participará con capital acclonario en aquellos proyectos que requieran capital de riesgo para financiar sus planes de expansión y así aumentar la capacidad exportadora de las empresas. El Banco impulsará la participación de inversionistas extranjeros y nacionales en los proyectos seleccionados y también ofrecerá servicios de ingeniería financiera a empresas que requieran mejorar los términos de su financiamiento.

Adicionalmente, se podrá apoyar mediante el desarrollo de esquemas de ingeniería financiera a las empresas que participen en proyectos de infraestructura nacional.

Bancomext utilizará su capacidad de gestión y de negociación para aprovechar los instrumentos de mercado de capitales y para cubrir eficientemente los riesgos de difícil o costosa aceptación por parte del mercado.

A partir del mes de marzo de este año se redujeron las tasas de interés aplicadas a nuevos créditos que se otorgan en dólares y se continuarán adecuando en función a los costos operativos y a las condiciones de pago.

Bancomext impulsará la incorporación de nuevos intermediarios financieros bancarios y no bancarios tales como: arrendadoras, empresas de factoraje, uniones de crédito y almacenes generales de depósito.

Dentro del proceso de descentralización y desconcentración, se fortalecerán los comités de crédito regionales, y el 80% del crédito se canalizará a empresas ubicadas fuera de la ciudad de México.

III.4 SERVICIOS PROMOCIONALES

Bancomext cuenta con la infraestructura necesaria para ofrecer a la empresa exportadora información, asesoría, capacitación, apoyo para tener presencia en los mercados internacionales más importantes a través de:

- Ferias, exposiciones y muestras en el extranjero.
- Envío de muestras al extranjero.
- Viajes de promoción comercial en el extranjero.
- Investigación producto-mercado.
- Capacitación en comercio exterior.
- Asesoría técnica en el proceso de producción.
- Comercialización internacional.
- Estudios de o para mercados extranjeros.
- Material promocional y publicitario.
- Promoción de la industria maquiladora.
- Negociaciones internacionales.
- Defensa del comercio exterior mexicano.

En 1994 se promoverán productos como alimentos frescos, alimentos procesados, materiales de construcción, prendas de vestir, muebles y autopartes.

Se impulsarán los proyectos de exportación de productos específicos a nichos de mercado identificados por las representaciones comerciales en el extranjero, también se fortalecerá la promoción de la inversión extranjera.

Se instrumentarán estrategias específicas por mercado: En Norteamérica se dará prioridad a la difusión de las oportunidades que se deriven del Tratado de Libre Comercio.

En Europa, se difundirán los requerimientos y estándares del mercado europeo para facilitar la incorporación de nuevos productos al flujo tradicional de exportación a ese mercado.

En Asia, se promoverá la exportación a mercados como los de Japón, Hong Kong, Taiwan y Corea, dando a conocer sus patrones de consumo y requerimientos específicos en el proceso de exportación y en Latinoamérica, se fomentará la participación de empresas mexicanas en proyectos en esa región, principalmente en los sectores de salud, energía y transporte, se difundirán también las oportunidades de exportación de los acuerdos comerciales.

Todos estos apoyos de información se obtienen a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior el cual se creó en 1991, como el principal medio para acceder a los servicios de información, asesoría y capacitación.

Durante 1994 se han incrementado los recursos informativos del Centro, y está integrado por: documentación (acervo bibliográfico), red de bases de datos (Sistema de información comercial, el Sistema Generalizado de Preferencias y lo referente al TLC), el Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX), el cual proporciona oportunidades de negocios, el Servicio Pregunta-Respuesta, que responde a consultas específicas de las empresas sobre el comercio internacional y los servicios Export Data y Export Fax, mediante los cuales se ofrece información en línea sobre oportunidades de negocios, eventos internacionales y directorios comerciales.

CAPITULO IV

INSTRUMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO

" Para el funcionamiento de cualquier tipo de política comercial se requiere de una instrumentación adecuada y congruente con los objetivos globales antes enunciados cosa que en ocasiones existe y en otras por su falta de operatividad se vuelve un verdadero obstáculo para su consecución; razón por la que dentro de la implementación de la política comercial de cualquier país y bajo cualquier ideología política se debe poner especial cuidado en la formación como se instrumentaron los distintos mecanismos tanto fiscales, como reglamentos administrativos y esfuerzos de promoción".(25)

Entendiéndose por política comercial como "...el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios. Visto así, viene a ser un conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio".(26)

A continuación mencionaremos los instrumentos aplicados a las empresas exportadoras por el gobierno mexicano como un estímulo para que incrementen sus exportaciones y así se obtenga una captación de divisas que hoy en día requiere nuestro país para su desarrollo.

(25) ORTIZ, Wadgymer, Arturo. "Introducción al Comercio Exterior de México". 3a. Edición Ed. Nuestro Tiempo, 1992 p. 158

(26) Ibid., p. 119

IV.1 PRINCIPALES APOYOS A LA OPERACION DESCONCETRADA DEL COMERCIO EXTERIOR.

EXPORTADORES :	FECHA DE IMPLEMENTACION
Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	Mayo 9, 1985. Sept. 19, 1986. Sept. 23, 1988. Mayo 3, 1990
Mercado de Coberturas Cambiarias de Corto Plazo	Enero, 1987.
Facilidades en el uso de Divisas para los Exportadores. (Aplicación Hasta por el 100% en Anticipos a proveedores Extranjeros)	Sept. 14, 1986.
EXPORTADORES INDIRECTOS:	
Carta de Crédito Doméstica. (CCD)	
Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	Mayo 9, 1985. Sept. 19, 1986. Sept. 23, 1988. Mayo 3, 1990
Apoyos a Empresas Altamente Exportadoras Indirectas. (Proveedores de Exportadores) (ALTEX INDIRECTA)	Mayo 3, 1990 Mayo 17, 1991
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR:	Mayo 3, 1990

CONCURRENCIA A LA FRONTERA:

- Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la franja fronteriza.

- Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para la industria, construcción, pesca y talleres de reparación y mantenimiento ubicados en la región fronteriza.

- Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la región fronteriza. Diciembre 24, 1993.

Requisitos:

- Tener un 30% de Grado de Integración.

Beneficios:

- Posibilidad de Importar todas las mercancías que utilice en su producción o la de sus proveedores habituales, excepto una lista específica.

Requisitos:

- Presentar la solicitud de devolución de impuestos ante SECOFI dentro de los 60 días hábiles siguientes a la fecha que se realice la exportación.

Beneficios:

- La devolución de los Impuestos de Importación al indexarse con la paridad, en cierta forma se mantiene el valor real actualizado.

IV.1.1 PROGRAMAS DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION (PITEX).

Base Legal: Decretos Publicados en el Diario Oficial de la Federación del 9 de Mayo de 1985, 19 de Septiembre de 1986, 23 de Septiembre de 1988 y 3 de mayo de 1990.

Requisitos:

A).- La Empresa que exporte anualmente más de 500,000 Dólares o un 10% de sus ventas, podrá importar temporalmente Insumos, Materias Primas, Envases, Empaques, Refacciones, Lubricantes, Combustible, Etc.

B).- La Empresa que exporte más de 30% de sus ventas, podrá importar temporalmente Maquinaria, Equipo, Instrumentos, Herramental, Moldes, Aparatos y Equipo de Investigación y Control de Calidad, Etc.

NOTA: Los Porcentajes mencionados se podrán calcular con respecto a Plantas, Divisiones o Líneas de Productos.

Beneficios y/o Ventajas:

- Plazos de Permanencia.

* Los Artículos mencionados en el Inciso A, un año prorrogable por otro más, excepto los combustibles lubricantes y materiales auxiliares que será de un año improrrogable.

* Los Artículos mencionados en el Inciso B, 3 años que es la vigencia del Programa y que podrá ser prorrogable.

- Garantía Fiscal.

* Artículos del Inciso A, se exime de la garantía del Interés Fiscal.

* Artículos del Inciso B, se exime de la garantía del Interés Fiscal, si la empresa cuenta con registro de ALTEX, si no, deberá garantizar el 20% del Importe de los impuestos y de las probables multas y recargos.

- Autorización de Mermas y Desperdicios.

* Se autorizará un porcentaje de mermas y desperdicios, que para el caso de combustibles y lubricantes será del 100%.

- Facilidades Aduaneras.

* Salida por aduanas y partidas diferentes a la importación, incluso la autorización para el uso de pedimento consolidado mensual a fin de facilitar el despacho de las mercancías.

* En el caso de las exportaciones indirectas, para facilitar el descargo de los pedimentos de importación, se podrá establecer la modalidad de que se efectúen a través de facturas de ventas a las empresas de comercio exterior, maquiladoras ó cartas de crédito domésticas o cualquier otro procedimiento que establezca.

- Ventas al Mercado Doméstico.

* Se podrá autorizar la venta al mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas bajo el programa, por un valor no superior al 20% de las exportaciones que realice la empresa. Este porcentaje podrá ser ampliado al 30%, si la empresa realiza ventas a las franjas fronterizas o zonas libres por un valor mínimo del 10% de sus ventas totales.

* Los requisitos para esta autorización son: El cumplimiento del grado de integración nacional y del presupuesto de divisas que establezca el pago del impuesto de importación de los productos importador e incorporados.

- Nacionalización de Maquinaria y Equipo.

Cuando la Maquinaria y Equipo importado temporalmente hayan permanecido como mínimo 5 años en el país, se podrá solicitar el cambio de régimen a definitivo. La base gravable para la aplicación de los Impuestos de Importación, se determinará adicionando 20 puntos a los porcentajes de depreciación establecidos en la Regla Décima de Carácter General de Materia Aduanera.

- Maquiladoras.

Las maquiladoras podrán acogerse a PITEX para alguna Planta o Línea Adicional de fabricación, o podrá renunciar a los beneficios que goza por el Decreto que regula a la Industria Maquiladora y cambiarse al Régimen de PITEX.

IV.1.2 DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION.

Publicación: 15 de Agosto de 1983 en el Diario Oficial de la Federación, el 22 de diciembre de 1989 y el 24 de diciembre de 1993.

Objetivos Principales:

Maquiladora.- La Empresa, persona Física o Definiciones: Moral a la que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de Operación de Maquila y Exporte la totalidad de su Producción.

Programa.- La Declaración de Actividades de Operación de Maquila y sus documentos anexos presentados por una empresa, de acuerdo a los formatos que para tal fin establezca la Secretaría, en los que se especifique, entre otros, la lista de bienes que se propone importar temporalmente, cada semestre, para ser utilizados en la Operación de Maquila.

Sujetos: Personas Físicas que acrediten su Nacionalidad Mexicana o Personas Morales que demuestren estar debidamente constituidas en los Términos de la legislación nacional y que:

- Exporten la Totalidad de su Producción
- Concurran al Mercado Interno pero deseen ocupar capacidad ociosa para Exportar.

Vigencia del Programa: Cada dos años deberá actualizar.

Objeto: Se podrá importar temporalmente lo siguiente:

Materias Primas y Auxiliares, Envases, Material de Empaque, Etiquetas y Folletos necesarios para complementar la producción.

Permanencia en el País: 6 meses y se puede prorrogar a petición del interesado.

- Maquinaria, Aparatos, Instrumentos, Refacciones, Equipo de laboratorios, de medición y prueba de control de calidad y capacitación del personal.

Permanencia: Mientras continúen vigentes los Programas.

Tratamiento de Mermas y Desperdicios:

Las Mermas y desperdicios podrán ser deducidos de las importaciones temporales y se podrán incluir el producto rechazado por control de calidad. Los Desperdicios deberán ser destruídos, donados a instituciones Benéficas o Educativas, retornadas al Extranjero o en caso de que cumpla con los requisitos legales, importados definitivamente.

Ventas al interior:

La empresa podrá ser autorizada a vender en el mercado nacional parte de la producción la cual se autorizará hasta con el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que hayan realizado, siempre que cumpla con los siguientes requisitos:

- Que cumpla con el grado de integración establecido.
- Mantener el mismo control de calidad de los productos de exportación.
- Cumplir con un presupuesto de divisas favorables.
- Prestar asistencia técnica a sus proveedores nacionales.
- Atenerse a los lineamientos generales de la industria.
- Cumplir con los demás requisitos legales establecidos. (Como pagos los impuestos de importación correspondientes).

Garantía Fiscal:

En principio, se deberá garantizar el interés Fiscal en cualquiera de las formas establecidas por el Código Fiscal de la Federación, pero se podrá autorizar menor garantía a aquellas empresas Maquiladoras cuya antigüedad, solvencia económica y moral lo ameriten hasta cumplir únicamente el 40% sobre materias primas y 60% en maquinaria y equipo.

Aduanas: Se podrá importar y exportar por aduanas y Partidas Distintas.

Financiamientos: Apoyos a la Pre-Exportación (producción) únicamente se otorga a empresas mexicanas o con capital mayoritario mexicano. Apoyo a la exportación (venta) se otorgará a toda empresa que exporte.

IV.1.3 ANALISIS COMPARATIVOS DE LOS REGIMENES DEL PROGRAMA DE MAQUILA VS. PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA EXPORTACION (PITEX).

1.- Como preámbulo al análisis, el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1991-1994 tiene dentro de sus objetivos el fomentar una cultura exportadora basada en la calidad, prestigio y competitividad internacional de los productos nacionales.

Se perfeccionara el PITEX y el ALTEX, se adecuaran los plazos de permanencia de las importaciones temporales; se otorgará una mayor garantía del interés fiscal; se agilizarán los cambios de régimen de la mercancía importada (de uno temporal a uno permanente), y se simplificará la operación aduanal.

Se promoverá la participación de los particulares en la creación de la infraestructura física y social para el desarrollo de la industria maquiladora.

De estos pronunciamientos se puede deducir y de hecho hay mayor flexibilidad de los elementos que los confirman se observa lo siguiente:

	MAQUILA	PITEX
Sujetos:	Personas físicas mexicanas o morales que demuestren estar debidamente constituidas conforme a la legislación nacional y que exporten.	Personas físicas o morales que exporten.
Objetos:	Importación temporal de: 1.- Materias primas y auxiliares 2.- Maquinaria y equipo	Igual.
Permanencia de objeto:	1.- Seis meses y se puede prorrogar. 2.- Mientras esté vigente el programa.	1.- Un año y se puede prorrogar 2.- Igual
Vigencia del programa:	Cada dos años se deberá actualizar.	Cada tres años se puede renovar.
Requisitos:	Exportar la totalidad de la producción. Concurrir al mercado interno, pero deseen ocupar capacidad para exportar.	Para importar temporalmente materias primas auxiliares, se requiere que exporten más de un millón de dólares o el 10% del total de ventas. Para maquinaria y equipo exportar un 30% del total de ventas.
Mermas:	Se aprueba un porcentaje como merma que será deducido de la importación temporal.	Igual
Desperdicios:	Deberán ser destruidos, donados a instituciones benéficas o retornados al extranjero.	Una vez aprobado el porcentaje se puede hacer lo que sea, incluso venderlos.
Trámites administrativos:	Están desconcentrados en las delegaciones.	Aunque actualmente están centralizados, la autorización de maquinaria y equipo, el trámite es ágil, ya que el programa se autoriza en 15 días.
Aduanas:	Se podrá importar y exportar por aduanas y partidas diferentes.	Igual.

Flexibilidad:	Relativa.	En este esquema, se cuenta con mayor flexibilidad en cuanto a la estructura de ventas (internas Vs exportación).
Financiamiento:	Pre-exportación (producción) únicamente a empresas mexicanas o con capital mayoritario mexicano. Exportación (venta) se otorga a toda empresa que exporte.	Igual
Régimen fiscal:	Nada especial.	Nada especial.
Estímulos:	No se contempla formalmente, aunque es posible a través de una consulta siempre y cuando sea empresa mexicana.	Se pueden combinar programas PITEK y de fomento, con la restricción de ser empresas mexicanas.

CONCLUSIONES

- Del análisis de los elementos que conforman los regímenes de maquiladora Vs Pitex se desprende que:

- La ventaja primordial que tiene el régimen de maquiladoras es la exención del control de cambios, es decir, la libertad en el manejo de divisas, con excepción de la venta en el mercado controlado de las divisas necesarias para cubrir los gastos en moneda nacional.

- Las condiciones adecuadas para decidirse por un esquema de maquila, son:

Se desconoce o no se tiene el mercado o no se interesa por la comercialización y lo que ello implica (mantenimiento de inventarios, cobranzas, etc.) y/o. No se tiene el "Know How", es decir, la tecnología.

- En el resto de la comparación, el régimen de Pitex resulta igual o más ventajoso y flexible respecto al de la maquila, como es el trato con los desperdicios, el monto de la garantía, el plazo de permanencia de las importaciones temporales, el aprovechamiento de estímulos al combinar el programa de PITEK con uno de fomento, etc.

Cabe hacer mención, que con la apertura comercial del TLC estos dos programas tendrán una vigencia máxima de 5 años, que es el tiempo en que la mayoría de las fracciones arancelarias estarán exentas de su arancel.

IV.1.4 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

Requisitos:

Las empresas exportadoras podrán solicitar constancia como Empresa Altamente Exportadoras ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;

Empresas que durante el último año calendario o ejercicio fiscal hubieren obtenido los siguientes resultados:

- 1.- Saldo favorable en su balanza comercial.
- 2.- Exportaciones directas por valor mínimo anual a dos millones de dólares, o el 40% de sus ventas totales.
- 3.- Exportadores indirectos, cuyas ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación, o exportadas por terceros, representen un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Empresas que se comprometan a alcanzar en el plazo de un año las condiciones señaladas en el punto anterior.

Beneficios:

- 1.- Atención especial en su trámites ante las dependencias del sector público.
- 2.- Asignación de ejecutivos de cuenta en BANCOMEXT y SECOFI.
- 3.- Derecho a mayor cobertura de financiamiento de BANCOMEXT.
- 4.- Las empresas registradas que soliciten las facilidades del PITEX, tendrán derecho además a la dispensa de la garantía fiscal, así como autorización abierta para importar temporalmente maquinaria, equipo y refacciones.

5.- En materia aduanera:

A) Nombrar apoderados en sustitución de los agentes aduanales.

B) Garantía única y revolvente.

C) Despacho a domicilio.

D) Verificación fiscal sin necesidad del reconocimiento de sus mercancías.

6.- Acceso preferente a permisos de importación.

7.- Autorización global anual para adquirir y usar divisas para gastos asociados a la exportación e importación.

8.- Sistema Automático para el acreditamiento del I.V.A.

9.- Acceso preferencial al subsidio para la importación de materias primas con oferta Nacional insuficiente.

10.- Facilidades para el uso de telecomunicaciones.

Apoyo Aduanales a Empresas (ALTEX).

-Se le retifica la exención de garantías en sus importaciones temporales.

-Se le permite el despacho mediante apoderados aduanales autorizados, por empresas y por una aduana.

-Se les prorrogará la permanencia de la mercancía depositada en almacenes fiscales, que tenga por objeto la exportación, previa solicitud ante la Dirección General de Aduanas.

-Se les concederá ampliación en el plazo de retorno de mercancía exportada definitivamente, previa autorización de la Dirección General de Aduanas.

-Se le considerará merma a los desperdicios que queden comprendidos dentro de los porcentajes autorizados y podrán disponer de ellos, sin necesidad de que demuestren retorno, la Nacionalización o Destrucción.

-Se les permitirá la Importación Temporal de Herramental perecedero, Combustibles, Lubricantes y Refacciones de Maquinaria y Equipo destinados directamente a la Producción de mercancías de Exportación, considerándolas mermas, previa autorización de la Dirección General de Aduanas.

-Se le considera la importación temporal de tractocamiones, remolques y semiremolques, siempre que se destine exclusivamente al transporte de insumos o productos o para exportación, previa autorización de la Dirección General de Aduanas.

-Se les concederá el régimen de Importación temporal para transformación, elaboración o reparación, en forma abierta, previa autorización en la que se mencionará el nombre de las mercancías a importar, los productos que se fabrican con ellas, la cantidad de insumos de Importación temporal que llevan incorporados y en porcentaje de mermas y/o desperdicios.

-Se les permitirá ceder maquinaria o equipo importado temporalmente a empresas que las utilicen para proveerlos de mercancías de exportación, mediante el contrato correspondiente y previa autorización de la Dirección General de Aduanas.

-Se les autorizará prórroga automática única, de tres meses en importaciones temporales, dentro de la temporalidad que establece la Ley, a efecto de evitar que dichas Empresas tengan que pagar Multas por Extemporaneidad.

-Se les podrá autorizar como Recinto Fiscalizado, previa solicitud, justificación y cumplimiento con los requisitos de la Ley Aduanera establece mediante resolución de la Dirección General de Aduanas.

Financieros:

-Las Empresas con saldo a favor del IVA en forma consistente, se Financiará el Monto de la solicitud de Devolución del IVA, a través del Esquema BANCOMEXT.

-BANCOMEXT-PRE-EXPORTACION.

Los Mecanismos de Apoyo Financiero a la Exportación así como los criterios que servirán de base para apoyar a este sector, siendo los más relevantes los siguientes:

-Disponibilidad de Financiamientos a la Exportación y Pre-Exportación, tanto en pesos como en Dólares.

-Los Montos de Financiamiento a la Pre-Exportación serán los siguientes en dólares o su equivalencia en pesos:

- * Los primeros 200 mil dólares el 100 %,
- * De 200 a 500 mil dólares el 50 %,
- * Más de 500 mil dólares adicionales el 25 %,
- * Un monto adicional a las empresas ALTEX por 150 mil dólares,
- * A la pequeña y mediana industria, de acuerdo a los parámetros establecidos por SECOFI, se financiará el 100 %.

-Los Montos Adicionales de Financiamiento autorizados, serán en las monedas disponibles en el momento de la solicitud.

-La Comprobación del Monto solicitado de Financiamiento a la Pre-Exportación, se amplía el plazo de 30 a 60 días Irrevocables.

-Se mantiene el Financiamiento del IVA a favor de las empresas ALTEX a la tasa de interés de BANCOMEXT.

-La Empresa ALTEX que estructure sus exportaciones aprovechando los créditos del comprador con riesgo en el extranjero, se le dará un premio que consiste en liberar créditos adicionales a la pre-exportación, hasta por un tercio de los créditos del comprador contratados.

-Las Ventas a las Maquiladoras serán consideradas por Bancomext para efectos de Financiamiento, con Exportaciones.

-Se modifica el Nivel de Garantía Automática de 25 % a 50 % y para las Empresa de Comercio Exterior de 50 % a 75 %, pudiendo estos negociar con la Banca de primer piso hasta un 90 %.

-Acceso preferentemente a las empresas ALTEX al cajón de Fondos para Equipamiento Industrial de Proyectos de Exportaciones.

-A la Empresa ALTEX, un descuento de las Primas de Comesec, así como un monto de decisión automática en embarques para nuevos clientes.

IV.1.5 APOYO A LAS VENTAS EN LA FRANJA FRONTERIZA NORTE Y ZONAS LIBRES.

Fundamento Legal:

- Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la franja fronteriza.
- Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para la industria, construcción, pesca y talleres de reparación y mantenimiento ubicados en la región fronteriza.
- Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la región fronteriza.

Fecha de Publicación:

24 de Diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación.

Sujetos:

Personas físicas ó Morales de nacionalidad mexicana que produzcan mercancías que se vendan en la franja fronteriza norte y zonas libres.

Objeto:

Las materias primas, partes y componentes que se incorporen a las mercancías.

Apoyo:

El descargo del pedimento de importación temporal a definitivo con franquicia del impuesto general de importación.

Requisitos:

- Presentación de la solicitud y autorización de una programa anual por SECOFI que deberá contener un listado de materias primas, partes y componentes a importar temporalmente.
- La franquicia sólo podrá ser solicitada por los adquirentes que sean residentes de las zonas mencionadas en un plazo no mayor de 5 días hábiles contados a partir de la recepción del embarque, trámite que será resuelto en 3 días hábiles.

- Los productos beneficiados con la franquicia, deberán estar destinados para el uso y consumo en dichas regiones ó para su exportación.
- Los precios de venta deberán reflejar el beneficio recibido.

Dependencias Involucradas:

SECOFI Dirección General de Política Industrial.

SHCP Administración Técnica Tributaria de Recaudación.

Dirección General de Aduanas.

Trámite:

Supuestamente es ágil, ya que se establecen plazo de respuesta de 5 y 3 días hábiles, incluso el de la aprobación del Programa.

IV.2 INCENTIVOS FISCALES EN EL COMERCIO EXTERIOR. ORGANISMOS INTERNACIONALES: GATT, SGP, ALADI.

IV.2.1 EL GATT Y MEXICO.

"El desarrollo del país en las actuales condiciones enfrenta dos retos fundamentales: el primero, de naturaleza interna, es crear empleos y garantizar el abastecimiento de satisfactores básicos para redistribuir más equitativamente el ingreso nacional; el segundo, de orden externo, es superar la elevada vulnerabilidad de la economía en el contexto internacional. Para hacerlo posible, es necesaria la constitución de un sector industrial integrado hacia adentro, articulado con la economía nacional y competitivo en el exterior." (27)

- Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con sede en Ginebra, Suiza.

El GATT es un Tratado Multilateral firmado por más 80 Gobiernos que realizan en conjunto un 85 % aproximado del Comercio Mundial, y es Foro para analizar y discutir las tendencias del Comercio Internacional y la medidas que aplican los Países y aquellos que distorsionan las corrientes Comerciales.

(27) VILLARREAL A., René "Hacia el cambio estructural en la industria y el comercio exterior de México" en Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina. Coordinador Isaac Miniani. Libros del CIDE México 1986. p.p.235-267.

El GATT se Fundó en 1947 y entró en vigor a partir de Enero de 1948. Empezó con 23 Países Miembros y actualmente son 90 y otros 33 aplican las normas en su comercio.

Los principios y reglas básicas de GATT se pueden resumir en los siguientes:

-Reciprocidad.- Mutuas Concesiones Arancelarias entre los Países Miembros.

-Tratamiento no Discriminatorio.- Concesiones Comerciales Otorgadas a Cualquier País Miembro deben hacerse Extensivas al resto.(Nación más Favorecida).

-Protección Exclusivamente Arancelaria.- Toda Protección Concedida a las Industrias Domésticas deberá implementarse a través de Aranceles, y no por medio de Restricciones Cuantitativas a las Importaciones.

-Conciliación de Intereses a través de Consultas.- La Resolución de Disputas Comerciales deberá efectuarse por medio de Consultas entre las partes Involucradas.

El GATT opera como el Organo Superior es el período de Sesiones de las partes Contratantes, que se celebra una vez por año. Los acuerdos se toman por consenso y excepcionalmente por votación, donde cada país miembro tiene un voto.

-Un Consejo de Representantes, que tiene facultades para actuar tanto en los asuntos de trámite como en los de carácter urgente, cuando las partes contratantes no están en período de sesiones. El Consejo se reúne unas seis veces al año.

-Comités permanentes que dirigen la labor del GATT acerca de asuntos muy específicos, por ejemplo, de los Productos Industriales, Agropecuario, de Comercio y Desarrollo, de Negociaciones entre los Países en Desarrollo, para el Estudio de las Restricciones a la Importación, etc.

-Grupos de Trabajo (Comités Especiales) para tratar asuntos que vayan surgiendo, como peticiones de adhesión al GATT, conciliación en los conflictos que surjan entre Países Miembros, Etc.

Una vez discutidas las condiciones, productos, niveles de arancel, plazos de normalización, etc., el país interesado de ingresar al GATT con el grupo de trabajo, se elabora un Documento Formalizador de Adhesión, llamado PROTOCOLO. Existe uno para cada País Miembro.

- **Restricciones Cuantitativas.**- Ningún País impondrá o mantendrá restricciones a la importación mediante cuotas o permisos de importación.

- **Subsidios.**- Si el otorgamiento de subsidios destinados a incrementar las exportaciones de un producto causan o amenazan causar, un "Perjuicio Grave" a los intereses de otros países, el otorgante deberá examinar la posibilidad de reducir o eliminar el subsidio.

- **Impuestos Compensatorios.**- Es criterio aceptado el fijar un impuesto para contrarrestar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente a la producción o exportación de un producto, debiendo ser proporcional el impuesto compensatorio al subsidio otorgado.

- **Dumping.**- Se considera indebida la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. Se reconoce la facultad de imponer a cualquier producto objeto de Dumping un derecho Anti-Dumping proporcional.

- **Valor Aduanero.**- Para fines arancelarios la valoración de mercancías importadas deberá basarse en el valor real de la mercancía (Precio al que las mercancías son ofrecidas a la venta). Y no en el valor de una mercancía de origen nacional o en valores arbitrarios (Precios Oficiales).

- **Compras del sector público.**- Las empresas estatales deberán efectuar sus compras sin discriminar en contra de productos y/o empresas extranjeras. Al efectuar sus operaciones deberán basarse exclusivamente en consideraciones de carácter comercial (Precio, Calidad, etc.).

- **Obstáculos Técnicos al Comercio.**- Cuando los gobiernos adopten reglas o normas técnicas por razones de seguridad, salud, protección al consumidor o al ambiente, estas no deberán constituir barreras innecesarias al comercio.

- **Trámites de licencias de importación.**- La obtención de licencias de importación no deberá constituir una restricción adicional al comercio. Los trámites requeridos deberán simplificarse, otorgándose las licencias en forma neutra y equitativa.

Algunas excepciones a la regla son:

Problemas de balanza de pagos.- En caso de una disminución importante en sus reservas internacionales todo país podrá reducir el volumen o valor de las mercancías cuya importación autorice. A medida que mejore la situación deberán disminuirse las restricciones.

Países en desarrollo.

- Todo país que se encuentre en las primeras fases de su desarrollo puede adoptar medidas proteccionistas con el fin de ejecutar sus programas de desarrollo económico.

- Los países subdesarrollados podrán establecer restricciones cuantitativas para proteger el equilibrio de su balanza de pagos atendiendo a la demanda de importaciones requeridas para su desarrollo.

- Los países en desarrollo podrán mantener una estructura arancelaria que les conceda la protección requerida para la creación de una rama productiva.

Salvaguardas.- Si como consecuencia de las concesiones arancelarias otorgadas se importa un producto en cantidades tales que causen, o amenace causar perjuicio grave a los productores nacionales, se podrá suspender total o parcialmente las obligaciones contraídas con respecto a dicho producto.

MEXICO EN EL GATT**RESUMEN DE PRODUCTOS CONCEDIDOS A LOS MIEMBROS
POR MEXICO**

NIVEL DE CONSOLIDACION		NUMERO DE FRACCIONES
TOTAL DE CONSOLIDADOS	PRODUCTOS	373
MAYORES NIVELES ACTUALES	QUE LOS	273
MENORES NIVELES ACTUALES	QUE LOS	40
IGUAL NIVEL		60
MANTIENEN EL PREMIO Y SE LIBERAN AL CABO DE UN PLAZO:		
	3 AÑOS	4
	5 AÑOS	14
	8 AÑOS	17
SUJETOS A CUOTA ANUAL		23
SE CONSOLIDA A UN NIVEL DE 50% Y LUEGO SE REDUCE EN UN PERIODO DE 5 AÑOS.		3
EXENTOS		20

ASPECTOS IMPORTANTES DEL PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT.**I.- CONDICIONES PARA LA ADHESION DE MEXICO.**

- 1.- Reconocimiento de México como país en desarrollo.
- 2.- Soberanía sobre la política de recursos energéticos.
- 3.- La posibilidad de aplicar las medidas de apoyo previstas en el plan nacional de desarrollo en los programas sectoriales.
- 4.- Referencia a las condiciones especiales del sector agrícola.

II.- COMPROMISOS GENERALES.

- 1.- La tarifa del impuesto general de importación se consolida a la tasa uniforme del 50%.
- 2.- México se reserva la facultad de aplicar en casos excepcionales una sobretasa sobre el arancel mencionado de 50% hasta por la mitad del impuesto que corresponda, el cual se irá reduciendo paulatinamente para que al final de 1994 se elimine la sobretasa.
- 3.- Se eliminaron los precios oficiales de la TIGI a partir de enero de 1988.
- 4.- Se firmó en seis meses, la aceptación de los códigos de conducta con excepción del relativo a las compras del sector público.

III.- CONCESIONES DE PRODUCTOS ESPECIFICOS.

- 1.- Se concesionaron 373 fracciones arancelarias.
- 2.- Las fracciones negociadas representan el 15.9% de las importaciones totales.
- 3.- El nivel arancelario negociado fue de 50% hacia abajo.

CODIGOS DE CONDUCTA

Trámites de Licencias de Importación. de La importación no deberá constituir una restricción adicional al comercio, los trámites requeridos deberán simplificarse, otorgándose licencias en forma neutra y equitativa.

Antidumping: Se considera indebida la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. Se reconoce la facultad para imponer a cualquier producto objeto de Dumping un derecho antidumping proporcional.

- Normalización:** Cuando los gobiernos adopten reglas y normas técnicas por razones de seguridad, salud, protección al consumidor o al ambiente, estas no deberán constituir barreras innecesarias al comercio.
- Valoración Aduanera:** Para fines arancelarios la valoración de mercancías importadas deberán basarse en el valor real de la mercancía (precio al que las mercancías son ofrecidas a la venta), y no en el valor de una mercancía de origen nacional o en valores arbitrarios (precios oficiales).
- Subsidios e Impuestos Compensatorios:** Si el otorgamiento de subsidios destinados a incrementar las exportaciones de un producto causan, o amenazan causar, un "Perjuicio Grave" a los intereses de otros países, el otorgante deberá examinar la posibilidad de reducir o eliminar el subsidio.

NEGOCIACION DE CONCESIONES EN EL GATT

Objetivos:

- Consolidar las exportaciones en los mercados tradicionales en los que se es competitivo.
- Asegurar la penetración y permanencia en las exportaciones en los mercados contingentes, con el mejoramiento de las condiciones de acceso.
- Buscar la apertura de mercados o la introducción de productos con potencial y alto grado de certidumbre.

NEGOCIACION DE CONCESIONES EN EL GATT

Procedimiento:

- Se efectuará una primera selección de aquellas fracciones arancelarias que reporten exportaciones anuales de cuando menos 50 mil dólares.
- Se verificarán las solicitudes del sector industrial de productos que deseen se busquen concesiones, que tengan el requisito del párrafo anterior.
- En base a los datos contenidos en el "Formato de Información", se evaluarán las posibilidades y los planteamientos de negociación. (Reducción de arancel, eliminación o incremento de cuotas, eliminación de permiso previo, etc).
- Obtención de la lista de productos susceptibles a ser negociados. Esto implicará al sector industrial la concentración o compromiso de aprovechar las ventajas negociadas.
- Determinación preliminar de la contraparte de la lista de párrafo anterior, es decir, que productos se pueden otorgar concesiones a cambio de las que se están solicitando.

IV.2.2 RESUMEN DEL MARCO LEGAL DEL GATT

Las grandes líneas del Acuerdo General.

Parte I

El artículo contiene la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros del trato de la nación más favorecida.

En el artículo II se prevén las reducciones arancelarias, que, al ir numeradas en las listas anexas al acuerdo general, quedan consolidadas (es decir, forman parte del propio acuerdo).

Parte II

El Acuerdo General sólo se aplica -provisionalmente-. Los miembros que tienen que aplicar las normas de la parte II -en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente- en el momento de adherirse al acuerdo general.

En el artículo III se prohíben los impuestos interiores que discriminen contra las importaciones.

Los artículos IV (películas cinematográficas), V (libertad de tránsito), VI (derechos antidumping y derechos compensatorios), VII (al foro aduanero), VIII (derechos y formalidades), IX (marcas de origen) y X (disposiciones comerciales) son los -artículos técnicos encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas que substituyen a los derechos arancelarios (obstáculos no arancelarios).

Los artículos XI a XIV tratan de las restricciones cuantitativas: el artículo XI contiene la prohibición general de estas restricciones; el artículo XII especifica la manera en que pueden utilizarse por razones de balanza de pagos; el artículo XIII exige que se apliquen sin discriminación, y el artículo XIV especifica las excepciones a la regla del artículo anterior (Véase también el artículo XVIII).

El artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.

El artículo XVI tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

En el artículo XVII se exige que las empresas comerciales del estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.

En el artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.

En el artículo XIX se fijan las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productores nacionales.

En los artículos XX y XXI se especifican las excepciones al acuerdo, admitidas por razones generales o de seguridad, respectivamente (por ejemplo, las necesarias para proteger la salud pública).

El artículo XXII trata de las consultas y el XXIII de la solución de diferencias.

Parte III

En el artículo XXIV se regulan las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.

En el artículo XXV se prevé la acción colectiva de las partes contratantes; las exenciones se conceden en virtud de este artículo.

Los artículos XXVI y XXXV contienen disposiciones sobre la aplicación del acuerdo general. Tratan de su aceptación y entrada en vigor (XXVI), del retiro de concesiones arancelarias a los que dejan de ser miembros (XXVII), de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas (XXVIII), de la relación entre el GATT y la carta de la Habana, que no llegó a adoptarse (XXIX), de las enmiendas al acuerdo general (XXX), del retiro (XXXI), de la definición de partes contratantes (países miembros) y de la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes (XXXV).

Parte IV

Los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, agregados en 1965, se refieren a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades; en el artículo XXXVII se exponen los compromisos que con este fin contraen los países miembros y en el artículo XXXVIII se prevé la acción colectiva de éstos.

REUNION MINISTERIAL - GATT
PUNTA DEL ESTE

Se lanza la "Ronda Uruguay" que durará 4 años.

Se negociarán mercancías y servicios a través de dos grupos AD-HOC.

Se considerará vinculación entre comercio (imp/exp); moneda (tipo cambio); finanzas (deuda/prestamos) y desarrollo.

Objetivos: Liberación y expansión comercial con énfasis en promover a los países en desarrollo; reducción y eliminación de aranceles, restricciones cuantitativas y barreras no arancelarias; mejoramiento del sistema GATT y su adaptabilidad a cambios económicos mundiales; fomentar cooperación económica y fortalecer políticas de crecimiento y desarrollo; flujo de recursos financieros a países en desarrollo.

Principios: Transparencia, compatibilidad, globalidad, equilibrio en concesiones, trato favorable a países en desarrollo (no reciprocidad), participación plena de países en desarrollo cuando dejen de ser tales.

Compromisos Inmediatos: Mantener "status Quo" y "desmantelamiento".

Temario Comercial: Eliminar derechos de aduana/aplicar concesiones-reducción/eliminación de medidas no arancelarias y restricciones cuantitativas; realización del comercio de productos tropicales, productos provenientes de recursos naturales y agrícolas; integración y liberación de textiles y vestido.

Temario Regulatorio: Artículos del GATT que soliciten las partes, salvaguardas, acuerdos-ronda de Tokio, subvenciones y medidas compensatorias, solución de disputas, propiedad industrial y comercio de falsificaciones, medidas en materia de inversiones relacionadas con comercio.

Temario Institucional: Vigilancia y control, relación con otras organizaciones y acuerdos, eficacia y toma de decisiones dentro del GATT.

Comercio de Servicios: Establecer un marco multilateral de principios y normas en condiciones de transparencia y liberación, y medidas para promover el crecimiento económico de los participantes y el desarrollo de los países "no-desarrollados".

IV.2.3 Sistema Generalizado de Preferencias de USA.

Origen

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) fue establecido durante el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en 1968 celebrada en la India. Conforme a la resolución XXI, los países industrializados acordaron conceder ventajas arancelarias generalizadas, sin reciprocidad y sin discriminación, a manufacturas, semimanufacturas y algunos productos primarios de países en vías de desarrollo.

Base Legal:

De los 23 países industrializados, USA fue el último en otorgar preferencias a los países en desarrollo, a partir del 1° de enero de 1976. La Ley de Comercio Exterior de 1974 de USA, en su título V, facultó al ejecutivo para que por un período de 10 años se otorgaran preferencias arancelarias a los países en desarrollo que se designaran como beneficiarios. La Ley de Comercio y Aranceles de 1984, amplía el período para que el ejecutivo conceda preferencias hasta julio de 1993. Cabe destacar, la amplia facultad discrecional de la ley otorga al presidente de USA, para la designación de países y productos.

"Estimamos que el S.G.P. es la franquicia o rebaja, que sin la calidad de recíproca, los países desarrollados conceden a los que están en vías de desarrollo, para intensificar el flujo comercial desde éstos a aquéllos países fundamentalmente de productos manufacturados y semimanufacturados. Se trata de un estímulo unilateral, no negociado, concedido por los países desarrollados a los en desarrollo." (28)

Principales requisitos para tener derecho de la franquicia arancelaria

- Estar incluido en la lista SGP;
- Contener, como mínimo, 35% de integración nacional del país beneficiario;
- Ser importado por Estados Unidos directamente de los países beneficiarios;
- Ampararse las exportaciones con un certificado de origen.

A continuación se mencionará la cobertura de países beneficiarios en cuanto a la aplicación de la preferencia.

(28) QUEROL, Vicente. "El Sistema Generalizado de Preferencias", la biblioteca del especialista en comercio exterior, México, septiembre de 1985, p. 37.

**PAISES BENEFICIARIOS DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS
DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA**

Independent countries

Angola	Guinea	Saint Lucia
Antigua and Barbuda	Guinea Bisau	Saint Vicent
Argentina	Guayana	Grenadines
Aruba	Haiti	Sao Tome and Senegal
Bahamas, The and the Baharain	Honduras	
Bangladesh	India	Seychelles
Principe Barbados	Indonesia	Sierra Leone
Belize	Israel	Singapore
Benin	Ivory Coast	Salomon Islans
Bhutan	Jamaica	Somalia
Bolivia	Jordan	Sri Lanka
Botswana	Kenya	Sudán
Brazil	Kiribati	Suriname
Brunel Darussalam	Korea, Republic of	Swaziland
Burkina Faso	Lebanon	Syria
Burma	Lesotho	Taiwan
Burundi	Liberia	Tanzania
Cameroon	Madagascar	Tahiland
Cape Verde	Malawi	Togo
Central African Republic	Malaysia	Tonga
Chad	Maldives	Trinidad and Tunisia
Chile	Mali	Turkey
Tobago	Malta	Tuvalu
Colombia	Mauritania	Uganda
Comoros	Mauritius	Uruguay
Congo	México	Vanuatu
Costa Rica	Morocco	Venezuela
Cyprus	Mozambique	Western Samoa
Djibouti	Nauru	Yemen Arab (Sanaa)
Dominica	Nepal	Yugostavia
Dominican Republic	Nicaragua	Zaire
Ecuador	Niger	Zambia
Republic Egypt	Oman	Zimbabwe
El Salvador	Pakistan	
Equatorial Guinea	Panamá	
Fiji	Papua, New Guinea	
Gambia, The	Paraguay	
Ghana	Perú	
Grenada	Philippines	
Guatemala	Romania	
	Rwanda	

Non-Independent Countries and Territories

Anguilla	Gibraltar	Turks and Islands Virgin
Bermuda	Heard Island and McDonald Island	British Wallis and
British Indian Ocean Territory of Territory Islands	Hong Kong	Wetern
Cayman Island	Macau	
Calcos	Montserrat	
Christman Island (Australia)	Netherlands Antilles	
Islands,	New Caledonia	
Cocos (Keeling) Islands	Niue	
Cook Islands	Norkfolk Island	
Futuna	Pitcairn Island	
Falkland Islands (Islas Sahara)	Saint Christopher-Nevis	
Malvinas	Saint Helena	
French Polnesia	Tokelau	
	Trust	
	The Pacific	

BENEFICIARY COUNTRIES IN THE U.S. GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES

Associations of Countries (treated as one country)

<p>Member Countries of the Caribbean Market East Nations</p>	<p>Member countries of the Common CARICOM Agreement (Group)</p>	<p>South Asian. ASEAN Cartagena (Andean)</p>
---	--	---

Consisting of:

Antigua and Barbuda
 Darassalam
 Bahamas
 Barbados
 Belize
 Philippines
 Dominica
 Grenada
 Guayana
 Jamaica
 Montserrat
 Saint Christopher-Nevis
 Saint Lucia
 Saint Vicent and the Grenadines
 Trinidad and Tobago

Consisting of:

Bolivia
 Colombia
 Ecuador
 Perú
 Venezuela

Consisting of:

Brunei
 Indonesia
 Malaysia
 Singapore
 Thailand

BENEFICIARY COUNTRIES DESIGNATED AS LEAST-DEVELOPED BENEFICIARY DEVELOPING COUNTRIES

Bangladesh
 Benin
 Bhutan
 Botswana
 Burkina faso
 Burundi
 Cape Verde
 Central African Republic
 Chad
 Comoros

Malawi
 Maldives
 Mali
 Nepal
 Niger
 Rwanda
 Sao Tome and Principe
 Sierra Leone
 Somalia
 Sudán

Djibouti
 Equatorial Guinea
 Gambia
 Guinea
 Guinea-Bissau
 Haití
 Lesotho

Tanzania
 Togo
 Uganda
 Western Samoa
 Yemen Arab Republic (Sanaa)

**PAISES QUE NO PODRAN SER BENEFICIADOS DEL SGP SEGUN LA
 LEGISLACION AMERICANA**

No podrá ser designado ninguno de los siguientes países:

Alemania	Japón
Australia	Mónaco
Austria	Noruega
Canadá	Nueva Zelandia
Checoslovaquia	Polonia
Estados Miembros de la Comunidad Económica Europea	Sudáfrica
Finlandia	Suecia
Islandia	Unión Soviética

- Además, el presidente no designará a ningún país como país en desarrollo beneficiario:

* Si ese país es comunista, a menos que sus productos reciban trato no discriminatorio, sea parte contratante del GATT y del FMI y no esté dominado o controlado por el comunismo internacional:

* Si ese país es miembro de la OPEP, o forma parte de cualquier acuerdo entre países y participa en actividades tendientes a cumplir ese acuerdo, cuyo efecto sea restringir la oferta de productos primarios vitales en el Comercio Internacional o para elevar su precio a un nivel irrazonable que provoca serias perturbaciones en la economía mundial;

* Si ese país ha nacionalizado, expropiado o en alguna forma se ha apoderado de propiedades, incluyendo patentes, marcas de fábrica o derechos de autor, de un ciudadano de USA o de una corporación, asociación o sociedad en la que se participen con 50%, o más, de las acciones, ciudadanos de USA.

Ha dado pasos para desconocer o anular convenios o acuerdos vigentes con un ciudadano de USA o una corporación, asociación o sociedad cuya propiedad corresponda en un 50% o más a ciudadanos de USA, que tenga por efecto nacionalizar, expropiar o apoderarse de cualquier otro modo de la propiedad o del control de la propiedad, incluyendo patentes, marcas de fábrica o derechos de autor, de dichas personas o entidades;

Ha decretado o puesto en vigor impuestos u otras condiciones restrictivas de mantenimiento y operación, u otras medidas relacionadas con las propiedades de dichas personas o entidades, cuyo efecto sea nacionalizar, expropiar o apoderarse, de cualquier otro modo, de tales propiedades, incluyendo patentes, marcas de fábrica o derechos de autor, a menos que se indemnice a satisfacción;

* Si ese país no toma medidas adecuadas para cooperar con USA a fin de impedir que narcóticos y otras sustancias sujetas a control producidas, transformadas o transportadas en dicho país, se introduzcan ilegalmente a USA;

* Si ese país, actuando de buena fé, no reconoce la obligatoriedad, o no hace cumplir, decisiones arbitrales pronunciadas en favor de ciudadanos de USA, o de una corporación, asociación o sociedad pertenecientes en un 50% o más a ciudadanos de USA, que hayan sido dadas por árbitros designados para ese caso concreto, o por organismos permanentes de arbitraje a los cuales las partes en conflicto hayan sometido su disputa;

* Si ese país ayuda a un individuo o grupo que ha cometido un acto de terrorismo internacional, o lo protege otorgándole refugio contra su persecución, y

* Si tal país no ha tomado ni está tomando medidas para otorgar a los obreros en el propio país los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores.

DEFINICION DE "DERECHOS INTERNACIONALMENTE RECONOCIDOS DE LOS TRABAJADORES"

- Derecho de Asociación.

-Derecho de Organizarse y Negociar Colectivamente,

-La prohibición del uso de toda forma de trabajo forzado u obligatorio,

-Edad mínima para el empleo de menores de edad, y

-Condiciones de trabajo aceptables respecto al salario mínimo, horas de trabajo y salud y seguridad ocupacionales.

PRODUCTOS ELEGIBLES

Los productos elegibles son determinados por el ejecutivo, previa opinión de la Comisión de Comercio Internacional (CCI), excepto los productos que correspondan a alguna de las siguientes categorías de artículos susceptibles de resultar afectados por las importaciones:

- Artículos textiles y de vestir sujetos a acuerdos textiles;
- Relojes de bolsillo o de pulsera;
- Artículos electrónicos susceptibles de resultar afectados por las importaciones;
- Artículos de acero susceptibles de resultar afectados por las importaciones;
- Calzado, bolsas de mano, maletas de viaje, artículos "Planos", guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero que no eran artículos elegibles a los efectos de este título el 1º de abril de 1984;
- Cualquier otros artículos que el presidente determine que es susceptible de resultar afectado por las importaciones en el contexto del SGP.

Cabe hacer mención que el exportador puede aprovechar directamente las preferencias aunque se haya opinado "...que el S.G.P. es un beneficio exclusivo del importador. Se ha agregado que los países desarrollados obtienen por su conducto materias primas baratas para su producción industrial. Salvo que excepcionalmente sea así, ésta no es la norma general, y que el S.G.P. incide especialmente, no en materias primas, sino que en manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo.

Pero, si bien aparentemente el beneficiario de una preferencia arancelaria es el importador, en realidad la utilidad es fundamentalmente para el que exporta, aunque exista provecho simultáneo para el importador, en lo que radica precisamente la competitividad del producto, en compartir beneficios. Así, por esta vía el exportador aumenta sus ventas, a veces en grado significativo, lo que hace del S.G.P. un beneficio calificado para los países en desarrollo.

Aún es factible que el exportador sea beneficiario directo de las preferencias generalizadas. Sucede así en dos circunstancias: En el caso de que sea muy elevado el margen entre la franquicia o rebaja que alcance el producto preferenciado con base en el impuesto que se deba pagar de acuerdo al arancel que corresponda a los otros exportadores. En este caso el exportador puede aumentar el precio aprovechando una parte de ese margen de la rebaja y mantener para el importador el resto de ese margen, a fin de apoyar la competitividad." (29)

(29) *Ibid.*, p. 77

IV.2.4 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

ORIGEN

El 18 de febrero de 1960 en Montevideo, se suscribió un tratado multilateral de comercio (Tratado de Montevideo), que se estableció con el fin de desarrollar una Zona Libre Comercio. (ALALC).

Sus principios fundamentales fueron:

- Principio de la nación más favorecida. Esto significó la extensión automática a los países socios de cualquier "Ventaja, favor, franquicia, Inmunidad, privilegio, trato de tipo aduanero, administrativo, fiscal, etc." que se haya concedido a cualquier otro país no miembro de la asociación.
- Principio de la liberación gradual de intercambio.
- Principio de reciprocidad.
- Principio de complementación, y
- Principio del mejor trato para los países de menor desarrollo económico relativo.

LOGROS DE ALALC.

- El inicio de los países latinoamericanos en la actividad exportadora.
- Fue el foro en donde los especialistas de las diferentes actividades económicas estudiaron y diseñaron fórmulas de acción común.
- El sector empresarial, en el seno de la asociación, discutió sus programas de complementación industrial.
- Por la ALALC, fue posible se constituyera la AILA, Asociación de Industriales Latinoamericanos.
- Se estableció que los empresarios tuviesen una voz común, a través de la Comisión Consultiva de Asuntos Empresariales.
- Se unificó la nomenclatura arancelaria y se estableció un sistema ágil de compensaciones de pagos.

- Organizó los grupos de trabajo y seminarios para el inicio de la nueva etapa de la asociación, ALADI.

OBJETIVOS

El establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano, a través de las funciones básicas de promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación y cooperación económica.

PRINCIPIOS

- Pluralismo.- Conjuga la voluntad de los países miembros a integrarse por encima de la diversidad política y económica.
- Convergencia.- Considera el propósito de multilateralizar progresivamente las acciones de alcance parcial.
- Flexibilidad.- Para establecer acciones de alcance parcial.
- Tratamientos diferenciales.- Partirán de la base se establecerán tres categorías de países de acuerdo a sus características económico-estructurales y la necesidad de establecer tratos diferenciales entre ellos.
- Multiplicidad.- Para utilizar distintas formas de concentración entre los países miembros, utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

MECANISMO

Para el cumplimiento de las funciones básicas, se cuenta con los siguientes mecanismos:

- Preferencia Arancelaria Regional,
- Acuerdos de Alcance Parcial, y
- Acuerdos de Alcance Regional.

ORGANIZACION INSTITUCIONAL

1.- El Consejo de Ministros.- Es el órgano supremo de la ALADI encargado de adoptar las decisiones que correspondan a la conducción política superior del proceso de integración económica. Estará constituido por los ministros de relaciones exteriores de los países miembros.

2.- La Conferencia de Evaluación.- Está integrada por los plenipotenciarios de todos los países miembros; se reunirá cada tres años en sesión ordinaria, para tratar asuntos específicos, cuando lo convoque el Comité.

3.- El Comité de Representantes.- Es el órgano permanente de la ALADI y estará constituido por un representante de cada país miembro, con derecho a voto, o por un alterno.

4.- La Secretaría General.- El secretario será designado por el consejo de ministros y ejercerá su cargo por un período de tres años, pudiendo ser reelegido por otro período igual, será secretario de todos los órganos de la asociación y representará a ésta ante organismos y entidades internacionales de carácter económico.

TIPOS DE ACUERDOS

Características: Su característica principal consiste en que en estos acuerdos participan todos los Países Miembros.

Diversidad de AAR:

- Acuerdos Comerciales
- Acuerdos de Complementación Económica
- Acuerdos Agropecuarios
- Acuerdos de Promoción del Comercio

Acuerdos de Alcance Parcial:

Características:

- Están abiertos a la adhesión de los demás miembros, previa negociación.
- Propician la convergencia (beneficia a todos los miembros) previa negociación.
- Contienen cláusulas de tratamientos diferenciales para las tres categorías de países, en base a su nivel de desarrollo.
- Duración mínima de un año.
- Normas Específicas en los siguientes:

Origen: Negociación de concesiones.

Salvaguardas: Denuncia.

Restricciones no arancelarias: Coordinación y armonización política.

COMO NEGOCIAR UN PRODUCTO ANTE ALADI

1. Acuerdos de Alcance Regional.

Estas negociaciones se llevan a cabo a un nivel representantes de países, el procedimiento es el siguiente:

- a) En la sede de ALADI se fija una fecha para llevar a cabo las negociaciones.
- b) Antes de que se llegue esa fecha en México la Dirección de Negociaciones Internacionales de la SECOFI envía un comunicado a las diferentes cámaras que agrupan a las empresas de México.
- c) Estas cámaras elaboran un consenso con sus agremiados acerca de los productos a solicitar que sean desgravados y de que los productos pueden otorgar desgravaciones para su importación, estas listas son regresadas a SECOFI.
- d) En forma similar, los otros países miembros elaboran sus listas de lo que van a solicitar y de lo que pueden conceder.
- e) Las listas son intercambiadas entre los representantes y nuevamente se circulan a las cámaras, las cuales a su vez las consultan con sus agremiados.
- f) En caso de que entre los productos solicitados para desgravación exista alguno que afecte a algún agremiado, este deberá solicitar ante su cámara que ese producto no sea desgravado, justificando sus razones como sobreproducción o industria embrionaria que se verá afectada con las importaciones, etc.
- g) Las cámaras regresan las listas a SECOFI y esto sirve de base para la negociación.

2. Acuerdos de Alcance Parcial.

Estas negociaciones se llevan a cabo entre dos o más países (bilateral o multilateral), el sistema para negociar difiere de los de alcance regional en lo siguiente:

a) Las negociaciones se llevan a cabo entre los representantes de la industria de los países involucrados (En México ANIQ y CANACINTRA).

b) Generalmente los acuerdos tienen la modalidad de un ramo industrial específico.

c) Los acuerdos que se logren deberán ser aprobados posteriormente por los países, los cuales tienen derecho a vetar la negociación, en México el responsable es SECOFI.

PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL

ARTICULO No. 1

Los países miembros de la asociación se otorgan sobre sus importaciones recíprocas una preferencia arancelaria que consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países.

ARTICULO No. 2

A los efectos del artículo anterior, se entiende por "Gravámenes" los derechos aduaneros y cualesquier otro recargo de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de otra naturaleza que incidan sobre las importaciones. No quedan comprendidos en este concepto las tasas y recargos cuando respondan al costo aproximado de los servicios prestados.

ARTICULO No. 3

La preferencia arancelaria se aplica a la importación de toda clase de productos originarios de territorio de los países miembros. Quedan excluidos de la preferencia a que se refiere el artículo No. 1, los productos incluidos en las listas de excepciones establecidas de conformidad con lo dispuesto en el capítulo VI del presente acuerdo.

ARTICULO No. 4

Asimismo, los países miembros aplicarán la preferencia arancelaria regional a la importación de los productos que hayan negociado en cualquiera de los mecanismos previstos por el tratado de Montevideo 1980, siempre que ésta sea mayor que la que dichos países han otorgado en los referidos mecanismos.

ARTICULO No. 5

La preferencia arancelaria regional se aplicará en función de las distintas categorías de países a que se refiere el "Tratado de Montevideo 1980", conforme a las magnitudes que se establecen a continuación:

Países Receptor de Miembros.	Restantes de Países	Países de desarrollo relativo.	de menor económico	Países de Intermedio.	Desarrollo
------------------------------	---------------------	--------------------------------	--------------------	-----------------------	------------

Brasil		Bolivia, Paraguay	Ecuador,	Colombia, Argentina, Uruguay.	Chile, Perú, Venezuela,
--------	--	----------------------	----------	-------------------------------------	----------------------------

México
País Otorgante

Menor desarrollo
económico relativo

4

10

6

Desarrollo Intermedio

6

14

10

Restantes

10

20

14

CONCLUSIONES

"La política comercial externa es el conjunto de acciones que realiza el Estado en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios, con el fin de que ambas actividades contribuyan al desarrollo socioeconómico del país".

Como ya se ha visto, desde la apertura al exterior de México, su cambio estructural y el ingreso al GATT ya se han abandonado las características proteccionistas del gobierno hacia los empresarios mexicanos, cabe hacer mención que hasta ahora, en la práctica se puede decir que existen las condiciones que hacen la interacción más estrecha entre países, en el caso de México, a través de los acuerdos bilaterales y trilaterales.

Para México, el reto principal que enfrenta es de que todas sus estructuras estén encaminadas a un objetivo común, que es el de la modernización del país.

México está teniendo grandes transformaciones en su economía, en donde el proceso de liberación económica responde a la necesidad de tener un crecimiento económico sostenido y equilibrado, por ello resulta necesario conocer y promover los procesos operativos financieros como mecanismos de apoyo en materia de importación y especialmente en la exportación de productos no petroleros, ya que con ésta apertura comercial del Tratado de Libre Comercio (TLC) los micro, pequeños y medianos empresarios deberán estar informados de los procesos financieros de apoyo para que logren su competitividad, primeramente en el mercado nacional y después en el internacional.

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México es un acuerdo ambicioso, por el cual se eliminarán barreras arancelarias gradualmente entre estos países, así como las cuotas de algunos sectores como el siderúrgico, textil, lácteos, algodón, etc.

Entre las transformaciones más importantes figura la eliminación total de barreras al comercio en ciertas áreas, y con el TLC se irán desgravando las mercancías en plazos que varían del inmediato al entrar en vigor el Acuerdo hasta 15 años en ciertas mercancías que todavía necesitan ser protegidas ya sea por México, Estados Unidos o Canadá.

Por lo tanto, la liberalización de la economía, la apertura comercial traerá un transformación interna del país, en la que será necesario la promoción de los intereses de México en el mundo.

Las principales acciones realizadas de política de comercio exterior aplicadas en el presente sexenio son:

- Se modifica la estructura arancelaria para reducir su dispersión.
- Se instaura el Programa financiero promocional del Banco de Comercio Exterior con el objeto de reducir la transferencia de recursos al exterior.
- En los dos primeros años del sexenio, las exportaciones se mantienen estancadas en cerca de 23000 Millones de dólares, en tanto que las importaciones siguen su ritmo de aumento, por lo que en ambos años se registra un saldo deficitario en la balanza comercial.
- México continúa participando en el GATT, lo cual ha provocado serios problemas en algunas industrias como la textil y la del calzado, por las cuotas de exportación fijadas por algunos países.
- Muchos productos importados son de dudosa calidad e inclusive tienen precios más altos que los nacionales.
- Se terminaron las negociaciones para la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Este acuerdo significa una mayor integración internacional.
- En virtud de las anteriores políticas, (proteccionistas) el país está siguiendo un modelo de crecimiento hacia afuera, basado en la dinámica exógena y dependiente de las variables externas.
- Se reordena el sistema aduanero con el objeto de facilitar los trámites.
- Se da el ingreso de México a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico en la cual participan 15 países del área.
- La política comercial tiene como objetivos: fomentar las exportaciones no petroleras, garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales, uniformar la protección efectiva a las industrias básicas y eliminar las restricciones arancelarias.

Ahora bien la propia apertura comercial obligará a la industria mexicana a invertir en maquinaria y equipos modernos, en entrenamiento técnico especializado y en investigación y desarrollo, el gobierno deberá impulsar la transformación industrial mediante el apoyo a actividades que satisfagan criterios como los ya mencionados dentro de los procesos operativos financieros.

De hecho, el apoyo al desarrollo de actividades como la investigación y la capacitación de personal, financiado a través de los productos financieros de BANCOMEXT va a permitir que las empresas que crecieron al amparo del proteccionismo por parte de las autoridades, logren un nivel de competitividad internacional.

Por supuesto, esto es el propósito de la actual política de gobierno "mejorar el nivel de vida de los mexicanos", y no sólo a través de las exportaciones se puede lograr esto. El problema hay que atacarlo de raíz, pero con una mejor educación, eliminar el analfabetismo de la población, crear una mentalidad exportadora a los micro y pequeños empresarios, ya que son ellos quienes soportan el peso de créditos no muy blandos, fuertes garantías, inexperiencia en trámites burocráticos, a pesar de que muchas actividades ya han sido descentralizadas, siguen existiendo, etcétera, todo ese aparato administrativo que muchas de las veces es incongruente con la realidad de esos empresarios.

Una condición necesaria para incentivar las exportaciones es la simplificación y eliminación de trámites y papeleo que con frecuencia afectan al proceso de exportación, de ahí el de elaborar esta tesis que como ya he mencionado es descriptiva de los procesos que operan en la realización del comercio exterior; asimismo como ya se citó los procesos financieros aceptados internacionalmente.

En otras palabras exportar es competir a nivel mundial, con esto podemos concluir que el enfrentarse a una competitividad internacional conociendo los procesos operativos financieros dentro de las transacciones internacionales será más fácil para el empresario poder incursionar a esta globalización de mercado.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA

- 1.- ACEVEDO Garat, Miguel. Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos, comercio exterior, Vol. 37, no. 6, junio 1987 p. 445
- 2.- ALIJAN W. George. Manual de Compras. ED. DIANA, MEXICO, 1981 p. 984
- 3.- ALVAREZ Uriarte, Miguel. Financiamiento al Comercio Exterior de México. EL COLEGIO DE MEXICO, MEXICO, 1985 p. 299
- 4.- Apoyo a la Operación Desconcentrada Comercio Exterior. Cuadernos SECOFI. Serie Delegaciones Federales.
- 5.- BANCO DE MEXICO. The Mexican Economy 1989. DIRECCION DE ORGANISMOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES DE BANCO DE MEXICO. p. 159
- 6.- BANCOMEXT. Anual Report 1989. MEXICO 1989.
- 7.- BANCOMEXT, Introducción a los créditos documentarios, México, 1985.
- 8.- BANCOMEXT. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Vol. 39, México, 1989. Edición Especial, p. 35
- 9.- BANCOMEXT. Programa Financiero y Promocional. 1994.
10. B, de Márquez, Viviane. Dinámica de la Empresa Mexicana. El Colegio de México, México, 1979. p. 442
11. CNUCED-GATT. Le financement des exportations des pays en development. Geneve, 1984.
12. ELLSWORTH, P.T. Comercio Internacional. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1985. p. 617.
13. FOMEX. Reglas de Operación. BANCOMEXT, México, 1989. p. 50

14. INEGI. Estadísticas del Comercio Exterior de México. Vol. XIII, Núm. 11, Enero-Noviembre, 1990.
15. KOZOLCHYK, B., El crédito documentario en el derecho americano, Madrid, Cultura Hispánica, 1973.
16. LICHTENSZTEJN, Samuel. "Internacionalización y Políticas Económicas en América Latina". Comercio exterior, Bancomext Vol. 32. no. 7, México, julio de 1982, p.p. 735-739
17. ORDUÑA Reyes, Jorge. El Financiamiento al Comercio Exterior de México: Programas y Mecanismos de Apoyo Financiero. Tesis, UNAM, Fac. Ciencias Políticas y Sociales, México, 1991.
18. ORTIZ, Wadgyamar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México. 3a. Edición. Ed. Nuestro Tiempo. 1992. p.p.227.
19. PHILLIPS; Olmedo, Alfredo. "La Promoción de Exportaciones en México y el Bancomext", comercio exterior, Bancomext, Vol. 37, no. 1, México, enero de 1987 p.p. 54-59
20. QUEROL Cabrera, Vicente. Barreras de los Estados Unidos de América a las Importaciones. Ed. Fiscales ISEF, S.A. México, 1985. p. 169.
21. QUEROL Cabrera, Vicente. El Arancel Aduanero Mecanismo de Política de Política Comercial. Ed. PAC, S.A. de C.V. México, 1985. p. 337
22. QUEROL Cabrera, Vicente. El GATT: Fundamentos, Mecanismos, Políticas, Relaciones con México. Ed. PACm S.A. de C.V. México, 1985. p.134
23. QUEROL Cabrera, Vicente. El Sistema Generalizado de Preferencias. Ed. Fiscales ISEF, S.A. México, 1985. p. 268.
24. RUBLI, Federico- SOLIS, Benito. Compilado por: México hacia la Globalización. Ed. Diana. 1992. p.p.490.
25. SEARA Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981 p. 1066

26. SECOFI. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. México, 1990. p. 48
27. SECOFI. Servicios de Apoyo a la Exportación. México, 1990.
28. SECOFI. Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. México 1987. p. 47.
29. SWIS Bank Corporation. Operaciones Documentarias.
30. Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, revisión de 1983, Publicación No. 400 de la Cámara de Comercio Internacional.
31. Reglas Uniformes para las Cobranzas, Publicación No. 322 de la Cámara de Comercio Internacional.
32. VILLARREAL, A., René. "Hacia el cambio estructural en la industria y el comercio exterior de México" en industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina. Coordinador Isaac Miniám. Libros del CIDE, México 1986. p.p. 235-267.
33. WITKER, Jorge- PEREZNIETO, Leonel. Aspectos jurídicos del comercio exterior de México. Ed. Nueva Imagen. 1980. p.p. 591.