

120  
24.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE QUIMICA**



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
FACULTAD DE QUIMICA

**LA IMPORTANCIA DE UN DEPARTAMENTO DE EXPORTACIONES EN UNA EMPRESA DE PRODUCTOS QUIMICOS**

**TRABAJO ESCRITO - VIA CURSOS DE EDUCACION CONTINUA QUE PARA OBTENER EL TITULO DE INGENIERO QUIMICO PRESENTA RAUL PEREDO PLASCENCIA**

MEXICO, D. F.

1997

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

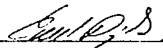
El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición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

**JURADO ASIGNADO SEGUN EL TEMA**

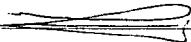
**PRESIDENTE:** PROF. PADILLA DE ALBA JOSE LUIS  
**VOCAL:** PROF. JOHNSON BUNDY ROBERT  
**SECRETARIO:** PROF. PEREZ SANTANA ERNESTO  
**1er. SUPLENTE:** PROF. GALDEANO BIENZOBAS CARLOS  
**2do. SUPLENTE:** PROF. GOMEZ VELASCO HECTOR MARCELINO

**Sitio donde se desarrolló el Tema:** Polioles S.A. de C.V.  
Fernando Montes de Oca No. 71 C.P.06140  
Col. Condesa México, D.F.

**Asesor del Tema:** Ing. Ernesto Pérez Santana



**Sustentante:** Raul Peredo Plascencia



- A MIS PADRES:** A QUIENES AGRADEZCO LO QUE SOY Y QUE SIN SU AMOR Y SU APOYO ESTE TRABAJO NO HUBIERA SIDO POSIBLE.
- A MIS HERMANOS:** QUE HAN ESTADO A MI LADO SIEMPRE Y HAN SIDO UNA GRAN COMPAÑIA EN MI VIDA.
- A MIS TIOS:** QUIENES SIEMPRE HAN SIDO UN GRAN ESTIMULO EN MI VIDA Y HAN ORIENTADO Y ACOMPAÑADO MIS PASOS EN ALGUNAS ETAPAS DE MI VIDA.
- A MIS AMIGOS:** QUIENES SIEMPRE HAN ESTADO A MI LADO Y HAN COMPARTIDO CONMIGO TANTAS VIVENCIAS. GRACIAS POR SU AMISTAD
- A LOS PAPAS:** DE TODOS MIS AMIGOS QUE AL IGUAL QUE ELLOS ME HAN BRINDADO SU AMISTAD Y APOYO.
- A LA U.N.A.M:** A LA FACULTAD DE QUIMICA Y A SUS MAESTROS MI ESPECIAL GRATITUD POR EL VALOR AGREGADO QUE ME HAN BRINDADO.

**Í N D I C E**

<b>ÍNDICE</b>	<b>1</b>
<b>I.- INTRODUCCIÓN</b>	<b>2</b>
<b>II.- APERTURA COMERCIAL</b>	<b>5</b>
<b>III.- MECANISMOS PARA LA EXPORTACIÓN</b>	<b>16</b>
<b>IV.- DEPARTAMENTO DE EXPORTACIONES: SU IMPORTANCIA, OPERACIÓN Y FUNCIONES</b>	<b>38</b>
<b>V.- CONCLUSIONES</b>	<b>48</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>50</b>
<b>ANEXO.-TÉRMINOS DE USO FRECUENTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>51</b>
<b>ANEXO II.- EJEMPLO DE INSTRUCCIONES QUE SE GIRAN AL AGENTE ADUANAL Y SUS DOCUMENTOS RESPECTIVOS</b>	<b>71</b>

## CAPÍTULO I

### INTRODUCCIÓN

Para la creación de un departamento de exportaciones en una empresa, la cual no necesariamente debe ser del ramo químico, es necesario revisar el marco económico que se vive actualmente y el que se vivió en sexenios anteriores. Esto nos lleva a describir brevemente algunos aspectos relevantes en la historia de nuestros gobiernos:

A partir del sexenio del Lic. Miguel Alemán Valdéz (1946-52) con el cual se inicia el primer gobierno civil después de la Revolución, comienza a verse un nuge económico sólido y que a futuro promovería las exportaciones, no concretándose este proyecto sino hasta el sexenio del actual presidente.

Para el sexenio del Lic. Adolfo López Mateos (1958-64), México ingresa a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ( ALALC ), buscando fronteras con las cuales competir en el mercado externo.

Cuando toma posesión el Lic. José López Portillo ( 1976-82 ) el país vive una incertidumbre económica, la cual disminuye basándose en las reservas de petróleo existentes, las cuales se confirman en 1978 con los descubrimientos de nuevos yacimientos en Tampico y Poza Rica el 13 de Noviembre de ese año. Debido a esto se canaliza una gran inversión en la explotación del crudo con el objetivo puntual de poder así saldar la deuda externa por la vía de la exportación del mismo. Para este efecto se pidieron préstamos al extranjero y por falta de previsión no se toma en cuenta la variación del precio internacional del crudo, el cual al desplomarse desestabiliza la economía debido a los altísimos intereses a los que se pidieron dichos préstamos.

A partir de la inscripción de México al GATT, siendo Presidente de la República Mexicana el Lic. Miguel de la Madrid Hurtado ( 1982-88 ) se comenzó a experimentar un cierto tipo de apertura comercial, la cual aún seguía siendo proteccionista y no incentivaba al productor o inversionista a buscar otros horizontes . Mucho de esto se debía también a la gran inflación que en ese sexenio se dió y a las tasas de interés tan altas, de alrededor del 150% anual, lo que promovía más el ahorro que el riesgo de invertir en alguna empresa. El 14 de Diciembre de 1987, a manera de plan de choque para frenar la hiperinflación se firma el primer Pacto de Solidaridad.

Después del letargo en el que había caído la iniciativa privada y disminuido la producción, comienza el periodo del Lic. Carlos Salinas de Gortari ( 1988-94 ), quien al inicio reprivatiza la Banca, renegocia la deuda externa y hace ver a México como una nación madura y con una economía sana, lo cual se refleja en las grandes cantidades de divisas que entraron como inversión y fomenta la venta de gran parte de las empresas que el sector público erróneamente administraba. Con el Pacto logra abatir la inflación a menos de un dígito lo que lo lleva a consolidar la firma del Tratado de Libre Comercio, con lo cual se pretende dar auge a la industria en el país y competitividad internacional, teniendo como reto dejar de proteger demasiado a la economía mexicana y a la vez fomentar la calidad en los productos terminados o maquilados hechos en el país, promoviendo de esta manera al país en el extranjero, con productos y servicios de calidad a nivel mundial.

El Lic. Ernesto Zedillo Ponce de León ( 1994-2000 ), quien durante el segundo año de gobierno ha logrado disminuir la gran desconfianza y resentimiento del pueblo mexicano sin lograr aún rescatarlo de la gran crisis por la que atraviesa, le da actualmente continuidad a la promoción del comercio externo. Existiendo últimamente una paridad de la moneda de aproximadamente \$ 7.5 pesos por dólar americano, se considera conveniente aprovechar esta situación para impulsar la exportación de producto terminado en todas las empresas susceptibles de hacerlo; es por esto que se hace hincapié en la necesidad e importancia de contar con un departamento de exportaciones.

Por lo anterior, se hace mención de los principales mecanismos y/o requisitos necesarios para exportar eficientemente y tener una idea general de los pasos básicos que se deben dar en los trámites legales: evitando confusiones, pérdidas de tiempo y dinero, al tratar de solucionarlas al momento de exportar. Después de saber a grandes rasgos lo que se debe hacer antes del proceso de exportación, es importante que el interesado busque asesoría profesional en los organismos gubernamentales específicos, como lo son BANCOMEXT y SECOFI, quienes lo podrán orientar y resolver sus dudas específicas. En el capítulo IV se analiza lo que debe ser un departamento de exportaciones, cómo funciona y de qué manera se interrelaciona con otras áreas de las empresas químicas para luego llegar a las conclusiones del presente trabajo.



## CAPÍTULO II

### APERTURA COMERCIAL

Para el año de 1990, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) emitió lo que sería el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, para el periodo 1990-1994, el cual entre otras estrategias proponía lo siguiente:

Consolidar la inserción de la industria en la corriente de globalización que prevalece actualmente en la economía mundial, logrando así un mejor nivel de vida de los mexicanos, pero a la vez aceptando el reto permanente de adaptarse al cambio y a la exigencia de una nueva cultura empresarial y exportadora.

Concretar la apertura comercial estimulando la competitividad en los distintos sectores productivos, promoviendo la adopción de tecnologías adecuadas a las condiciones de cada sector e induciendo a los industriales a aprovechar nuestras ventajas comparativas al máximo.

Promover la inversión extranjera como complemento de la inversión nacional, con el fin de internacionalizar la economía.

Promover el acercamiento de las empresas e industrias a centros o institutos tecnológicos con el fin de promover el desarrollo comercial adecuado a cada una de ellas y a la vez alcanzar metas de calidad total para conseguir estándares y especificaciones industriales a nivel mundial.

Motivar la desregulación económica para lograr una competencia más sana en los mercados, con lo que se reflejaría un mayor crecimiento, mejores precios y calidad de los productos.

Establecer un marco regulatorio sencillo y transparente permitiendo a los productores e inversionistas, una mejor visión sobre el entorno en que se realicen sus actividades. Dar reglas claras y congruentes para permitir a las empresas planear a mediano y largo plazo los proyectos en base a productividad y eficiencia.

Promover las exportaciones dando auge a la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, coordinar esfuerzos entre los sectores social, privado y público para apoyar a las empresas exportadoras y de comercio exterior, eliminar trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de las exportaciones y lograr una nueva cultura exportadora.

Desarrollar el mercado interno, con el fin de modernizarlo al igual que el sector dedicado al comercio exterior. Recuperar gradualmente el poder adquisitivo de la población, además de educar al consumidor en la selección de mercancías de calidad de manufactura nacional en vez de las de importación generando así un crecimiento gradual de industria nacional.

En todo el mundo, cada país utiliza diferentes medidas para regular, alentar o desalentar las importaciones y las exportaciones, acorde con la estrategia económica que esté aplicando.

Dentro de dichas medidas se encuentran diferentes mecanismos, algunos arancelarios, algunos documentales y otros monetarios.

Los arancelarios son los impuestos al comercio exterior, tanto de importación como exportación. Los no arancelarios son aquellos documentales, como permisos de importación, permisos a la cantidad, autorizaciones ecológicas, sanitarias, agrícolas, normas oficiales, etc. Las medidas monetarias se basan en la paridad cambiaria como la subvaluación o sobrevaluación.

Debido a la apertura comercial de 1985 se dió un cambio en el Sistema Aduanero Mexicano, producto de la nueva estructura fiscal del país. lo que trajo consigo la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones y la mejoría en la implementación de las regulaciones no arancelarias

México tuvo que adquirir el compromiso de mantener su apertura comercial, con el fin de garantizar los negocios y las inversiones que estimulan hoy en día su economía. Este compromiso es aplicable para cualquier método que prohíba, parcial o totalmente, la venta de productos extranjeros en el país.

La política comercial del país es prácticamente, de total apertura. Muy pocos productos hoy no pueden ser importados. Esto se debe a que su política económica se basa en la competencia y ha dejado atrás la protección y el modelo de sustitución de importaciones.

Con la política comercial actual se vió el cambio de la palabra Proteccionismo por la palabra Competitividad lo cual representa el suceso más trascendente para la industria y comercio mexicanos. Lo que obligó la apertura fue la presión a la globalización ya que, o se participaba de la reorganización mundial o nos quedábamos solos y rezagados, por lo tanto el cambio era forzoso.

En el marco de la apertura comercial, México está comprometido desde que pasó a formar parte del GATT ( hoy OMC ), a no elevar a tasas superiores al 35% los aranceles de importación y a no restringir las importaciones con permisos a la cantidad. Este compromiso sólo puede ser quebrado cuando se presente una situación de emergencia y obligue al país a cerrar parcial o totalmente sus importaciones y sólo de manera temporal, mientras pasa la emergencia. México no puede ni podrá jamás regresar al proteccionismo.

Hoy en día las fronteras en todo el mundo se rompieron, el mundo actual es diferente al de la década de los 80's y México participa en este mundo.

#### Aranceles

<i>Año</i>	<i>Tasa Máxima del Impuesto de Importación</i>	<i>Tasa Promedio del Impuesto de Importación</i>	<i>(%) Fracciones arancelarias sujetas a permisos de importación</i>
<b>Antes de 1985</b>	100 %	75 %	100 %
<b>Después de 1985</b>	50 %	42 %	7 %
<b>Para 1990</b>	20 %	18,9 %	4,2 %
<b>Para 1996</b>	35 %	7,1 %	1,4 %

En la tabla anterior se ejemplifican las restricciones con las que vivió México hasta antes de la apertura comercial y su evolución hasta la época del Tratado de Libre Comercio (1994).

A saber, los aranceles por siempre, han sido la medida más importante para regular el Comercio Exterior de las naciones. Aún cuando la política comercial de los países sea abierta, siempre existen impuestos, en ocasiones bajos, otros elevados, pero siempre existen.

Como se puede observar en la tabla, México los utilizaba en forma desmedida, el impuesto más alto que existía era del 100 %, es decir, que el importador tenía que pagar el mismo monto de impuesto que lo que le había costado la mercancía, a parte de obtener el permiso de importación respectivo, Impuestos al Valor Agregado, municipales, fomento a las exportaciones y el Derecho de Tránsito Aduanero.

Al crearse el programa de liberación, los impuestos al Comercio Exterior fueron prácticamente desmantelados, se redujeron hasta el 20 % ( como tope máximo ) en 1987, mientras que fueron eliminados los impuestos municipales y de fomento a las exportaciones. En ese entonces México empezó a vivir un liberalismo comercial el cual fomentó la competitividad y en algunos casos la quiebra de empresas que no lograron alcanzar el nivel de competencia internacional.

El mantener aranceles bajos ayuda considerablemente a controlar la inflación de un país. La competencia internacional ha ejercido gran presión en los industriales nacionales, lo que ha reflejado una disminución sustancial en el margen de utilidad, con el fin de invertir para mejorar los procesos productivos y hacerlos más eficientes. Esto les redujera menores costos de producción, lo que tarde o temprano les permitiría exportar, independientemente de la situación económica que se viva en el país. Se ha visto que exportar es el único camino para hacer madurar una economía.

En 1995 como medida de emergencia, la presidencia de la República solicitó el incremento de los aranceles de importación hasta el 35 % para el Sector Calzado, Textil y de Confección, no obstante lo anterior, el promedio que se paga de impuestos en la aduana es inferior en 1996 al que existía en 1994, cuya tasa más alta era del 20 %.

Se pueden distinguir 2 tablas arancelarias, la primera para los productos originarios de los territorios de los Tratados de Libre Comercio, de los que México forma parte, esta se desgrava año con año para quedar en tasa 0 %, conforme a lo acordado en cada tratado o acuerdo comercial, la segunda para terceros países, la cual puede variar entre el 0 % y el 35 % dependiendo de las condiciones macroeconómicas del país y están sujetas a las disposiciones que se establecieron en el GATT.

Los impuestos al Comercio Exterior se pagan sobre la base gravable que compone el valor total de las mercancías en términos CIF ( Cost, Insurance and Freight ), es decir, en punto de entrada al territorio nacional, con excepción de las mercancías originarias de territorios miembros de Tratados de Libre Comercio que México haya firmado, los cuales se pagan sobre términos FOB ( Free on Board ), es decir, en el punto de exportación.

En cuanto a las **Restricciones Cuantitativas** aplicadas al Comercio Exterior se pueden mencionar básicamente los permisos previos para importar y exportar, los cuales tienen como fin, el regular la entrada o salida de mercancías al país y se aplican entorno a la cantidad.

Desde 1987 México dejó de utilizar los permisos previos casi en su totalidad, hoy en día quedan muy pocos productos que requieren de este tipo de trámites y las facultades de la autoridad para aplicarlos han quedado muy limitadas.

Prácticamente los permisos son utilizados para importaciones de productos que:

- a) Dañan seriamente la industria nacional;
- b) Están prohibidos para el consumo regular; o
- c) Afectan a sectores estratégicos de interés nacional.

Como ejemplo de los productos que actualmente requieren de un permiso previo por parte de la SECOFI para ser importados pueden ser los siguientes:

- |                      |                   |                      |
|----------------------|-------------------|----------------------|
| -Automóviles         | -Maquinaria usada | -Computadoras usadas |
| -Ropa usada          | -Psicotrópicos    | -Armas y municiones  |
| -Petroquímica básica | -Granos           | -Explosivos          |

Por su parte, los productos que requieren de un permiso de exportación, son aquellos que deben regularse para cuidar el abasto doméstico, como lo son el maíz, trigo, frijol, etc. Cuando la producción nacional es suficiente, se permite la exportación y cuando no, éstas se restringen..

La SECOFI es la encargada de evaluar y en su caso otorgar los permisos previos, los cuales se fundamentan en los siguientes criterios:

- a) La necesidad que tiene el país;
- b) La justificación que presente el contribuyente
- c) El impacto que tenga en la economía nacional

Actualmente la autorización se otorga mediante una tarjeta plástica con una banda magnética en la que se registra la cantidad, descripción y condiciones de la autorización. Esta tarjeta se le entrega al agente aduanal para que éste pueda llevar a cabo la importación o exportación, descargando la información de la banda magnética en el respectivo pedimento aduanal.

El principal objetivo de las Regulaciones Cualitativas es el resguardar al consumidor de los productos de mala calidad, peligrosos o dañinos y al mismo tiempo darle a conocer los componentes con que fueron elaborados, su origen y cuidados de los mismos, partiendo de la base de que el consumidor habitual no puede conocer esta información con una simple inspección ocular.

Una de las grandes ventajas que ha tenido la apertura comercial ha sido la lección recibida por los mexicanos en cuanto a saber comprar, ahora sabemos que lo importado no necesariamente es mejor que lo nacional, esta es una de las razones del porqué el volúmen de las importaciones ha decrecido.

En cuanto a las exportaciones, no es práctica la aplicación de regulaciones no arancelarias en nuestro país, ya que cada país receptor impone sus propias medidas regulatorias, por lo que para conocerlas hay que hacer una investigación de mercado en las naciones a las que se pretende exportar.

Uno de los mecanismos más eficaces que existen para fomentar o desalentar el Comercio Exterior de cualquier país ha sido el **Tipo de Cambio** o paridad cambiaria. Entre más devaluada se encuentre la moneda del país, más exportaciones se presentan y las importaciones se vuelven más costosas y, obviamente, menos rentables y viceversa.

Sin embargo en nuestro país el tipo de cambio es uno de los factores más sensibles y que no ha podido ser controlado, a fin de que pudiera ser un factor para fomentar las exportaciones o importaciones. En el sexenio anterior se intentó mantener una paridad sobrevaluada, a fin de hacernos competitivos desde la producción, este sexenio no ha podido marcar una política cambiaria que apoye al esquema económico del país.

Es difícil predecir una devaluación, ya que es un fenómeno económico que no sólo depende del manejo de las finanzas públicas y del flujo de la inversión en un país, sino que también depende de la reacción de la gente; si se compran y se sacan muchos dólares, la devaluación es inevitable, y a la inversa, la devaluación es reversible. En otras palabras, si se confía en una economía, el tipo de cambio se fortalece, pero si se hace caso a los rumores que se generan en las economías tan sensibles como la mexicana, aún cuando no hubiera necesidad económica de devaluar, los rumores presionarían para que suceda lo que tanto miedo da a muchos.

Hoy en día el cambio de la política económica incluyó el dejar a las empresas mexicanas "caminar por sí solas", siendo que no estaban todas preparadas para este cambio. Esta estrategia ha provocado un sinnúmero de cierres de empresas, pero por otro lado muchas otras buscaron su oportunidad en la exportación y en estos días las exportaciones no sólo se han incrementado, sino diversificado.



Para 1982 el 70 % de las exportaciones mexicanas eran de petróleo y el saldo era de diversos productos, la cuenta de las exportaciones ascendía a US \$21,199 millones de dólares, para 1994 se reconvirtió la proporción, el 69.59 % eran de productos diversos y tan sólo el 30.41 % de petróleo, alcanzando una exportación récord ( para esa fecha ) de US \$ 54 mil millones de dólares.

La tendencia económica del país es hacer a las exportaciones mexicanas competitivas, eficientes y productivas autónomamente y no por la repercusión del tipo de cambio.

Actualmente el tipo de cambio se encuentra subvaluado, es decir, nos cuestan más caros los dólares de lo que en realidad debiera ser. Esto provocó que durante 1995 se importara mucho menos de lo que había sucedido en el año anterior y que se impulsaran las exportaciones mexicanas, las cuales crecieron a un ritmo superior al 25 %. Pero no todo lo que relumbra es oro, ya que para 1996 se ha resentido esta alquimia financiera a través de la inflación, lo que está haciendo que los productos de importación se hagan otra vez competitivos. Por esto es difícil considerar a la paridad cambiaria como un estímulo al Comercio Exterior.

### TIPO DE CAMBIO ( PESO vs. DOLAR )

Libre cotizado en casas de cambio bancarias ( Venta )

PRECIOS AL CIERRE

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Enero</i>	2.973	3.103	3.196	3.342	6.200	7.450
<i>Febrero</i>	2.984	3.108	3.207	3.354	6.200	7.605
<i>Marzo</i>	2.995	3.115	3.220	3.366	6.850	7.515
<i>Abril</i>	3.009	3.121	3.232	3.378	6.100	7.403
<i>Mayo</i>	3.021	3.126	3.243	3.390	6.200	7.408
<i>Junio</i>	3.032	3.133	3.256	3.402	6.300	7.553
<i>Julio</i>	3.045	3.139	3.268	3.414	6.200	
<i>Agosto</i>	3.057	3.145	3.281	3.427	6.300	
<i>Septiembre</i>	3.070	3.151	3.293	3.439	6.360	
<i>Octubre</i>	3.082	3.159	3.305	3.452	7.200	
<i>Noviembre</i>	3.090	3.172	3.318	3.464	7.490	
<i>Diciembre</i>	3.096	3.182	3.330	5.000	7.750	

Fuente Banco de México

### DEVALUACION ULTIMOS 12 MESES (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Enero</i>	9.06	3.36	3.00	4.59	85.50	20.16
<i>Febrero</i>	8.36	4.16	3.17	4.58	84.88	22.66
<i>Marzo</i>	7.58	3.99	3.37	4.53	103.53	9.71
<i>Abril</i>	6.88	3.72	3.57	4.50	80.60	21.35
<i>Mayo</i>	6.18	3.49	3.74	4.54	82.87	19.48
<i>Junio</i>	5.71	3.32	3.95	4.48	85.16	19.89
<i>Julio</i>	5.39	3.07	4.12	4.45	81.61	
<i>Agosto</i>	5.30	2.88	4.32	4.45	83.82	
<i>Septiembre</i>	5.43	2.65	4.51	4.43	84.93	
<i>Octubre</i>	5.10	2.50	4.61	4.44	108.60	
<i>Noviembre</i>	4.81	2.64	4.60	4.40	116.25	
<i>Diciembre</i>	4.62	2.76	4.65	50.17	55.00	

Fuente Banco de México

**EXPORTACIONES**  
(millones de dólares)

Flujo mensual

	1993	1994	1995	1996
<i>Enero</i>	3,491.5	4,089.1	5,932.4	7,146.8
<i>Febrero</i>	3,824.2	4,531.3	6,066.2	7,113.4
<i>Marzo</i>	4,454.2	5,155.5	6,788.2	7,520.4
<i>Abril</i>	4,131.1	4,655.1	5,864.5	
<i>Mayo</i>	4,125.5	5,096.7	7,027.8	
<i>Junio</i>	4,790.0	5,316.0	6,739.1	
<i>Julio</i>	4,151.9	4,757.6	6,048.6	
<i>Agosto</i>	4,219.4	5,271.4	7,099.2	
<i>Septiembre</i>	4,446.9	5,035.1	6,939.4	
<i>Octubre</i>	4,923.7	5,555.6	7,346.4	
<i>Noviembre</i>	4,649.2	6,108.4	6,909.2	
<i>Diciembre</i>	4,679.0	5,310.4	6,780.6	

Fuente Banco de México

**IMPORTACIONES**  
(millones de dólares)

Flujo mensual

	1993	1994	1995	1996
<i>Enero</i>	4,615.9	5,552.0	6,240.1	6,474.2
<i>Febrero</i>	5,052.1	6,035.6	5,594.9	6,022.1
<i>Marzo</i>	5,716.7	6,485.5	6,354.0	6,838.6
<i>Abril</i>	5,189.9	6,074.3	4,969.0	
<i>Mayo</i>	5,200.4	6,607.1	6,036.8	
<i>Junio</i>	5,929.2	6,936.6	6,026.8	
<i>Julio</i>	5,537.4	6,302.6	5,388.9	
<i>Agosto</i>	5,286.1	6,988.7	6,407.2	
<i>Septiembre</i>	5,502.7	6,567.2	6,076.5	
<i>Octubre</i>	5,705.3	7,190.1	6,628.1	
<i>Noviembre</i>	5,732.1	7,607.4	6,438.2	
<i>Diciembre</i>	5,898.7	6,998.8	6,291.5	

Fuente Banco de México

## CAPÍTULO III

### MECANISMOS PARA LA EXPORTACION

#### 3.1 QUE ES LA EXPORTACIÓN?

Si se apresura uno a responder, exportar es simplemente vender.

Como tal es la concepción más ambisiosa de la mercadotecnia, vender en el insaciable mercado del mundo entero. Es ofrecer bienes y servicios que se han elaborado en un país y son consumidos en otro diferente.

Parece simple, pero para el empresario que diariamente trabaja por producir, administrar y vender sus productos sabe que ésto implica un esfuerzo permanente de trabajo coordinado. Producir y vender en nuestro propio mercado requiere de esta lucha y vender en el mercado externo implica de un esfuerzo mayor, aunado al conocimiento de otras técnicas, procedimientos y métodos aplicables a los actos comerciales internacionales.

#### 3.2 ELEMENTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN

##### a) Un producto que ofrecer

Es de vital importancia que la empresa que desea exportar se cerciore de que está en condiciones para hacerlo, así como realizar un auto-análisis de sus productos en un marco global.

**LOS ELEMENTOS PRIORITARIOS QUE SE HAN DE CUMPLIR SON :**

- La calidad del producto requerida en el mercado de destino;
- El precio adecuado para ser competitivo en ese mercado; y
- El volúmen solicitado por el importador
- El servicio post-venta necesario, en su caso

**b ) Selección del mercado**

Habiendo seleccionado ya el producto que se desea exportar se deben analizar los posibles mercados para el mismo.

Lo más recomendable es explorar los mercados que se conocen mejor, ya sea por su cercanía o bien por su parecido al nuestro en lo cultural.

Conviene optar por las naciones con las cuales México tiene Acuerdos y Tratados de Libre Comercio con el fin de buscar ventajas arancelarias.

Cuando se empieza a exportar es preferible enfocarse a un sólo mercado, éste debe ofrecer las mejores perspectivas de venta, ser lo menos susceptible a causar problemas y cuyos gastos de iniciación sean menores. Es aquí dónde una empresa puede y debe buscar el apoyo de fuentes nacionales de información como lo son las Embajadas o bien BANCOMEXT.

**c ) Conocer el mercado seleccionado**

La investigación respectiva debe ser realizada a conciencia y con la mayor profundidad posible a fin de evitar gastos no previstos, los cuales incrementan considerablemente los costos de exportación. Bancomext, por medio de sus centros y consejerías presta apoyo para llevar a cabo este tipo de estudios.

**LA INVESTIGACIÓN DEL PAÍS ELEGIDO PUEDE INCLUIR LOS SIGUIENTES ELEMENTOS:**

- Cifras estadísticas de su comercio con México y otros países
- Prácticas y costumbres comerciales ( Clima, topografía, áreas de concentración de la población, superficie total, etc. )
- Redes de transporte y comunicaciones: Calidad, confiabilidad y distancia de México.
- Situación económica ( Potencial económico del mercado, Ingreso per cápita, Número de habitantes, etc. )

Debe asegurarse también de que el medio de transporte y el tiempo de tránsito permitan que el producto llegue en óptimas condiciones a su destino. Se debe analizar de qué manera estos gastos repercuten en el precio del producto.

**SE DEBEN CONOCER ADEMÁS:**

Regulaciones arancelarias: Aranceles, impuestos o cuotas.

Regulaciones No Arancelarias: Normas, permisos previos, normas de calidad, etiquetado, etcétera.

Acceso y aceptación de los productos extranjeros en general y de los elegidos para exportar en particular.

Control de Divisas locales, etc.

**d ) Posibilidades de venta en el mercado de destino**

La demanda presente y las ventas a largo plazo están sujetas a ser influidas principalmente por:

- La competencia actual y futura de los proveedores locales;
- La diferencia en precio entre los productos locales y los suyos; y
- El grado de aceptación o resistencia del mercado a nuevos productos y servicios.

**e ) Modalidades de pago y divisas**

Su conocimiento debe incluir las modalidades de pago habituales y las divisas utilizadas en el país de destino.

Es de gran importancia solicitar a los nuevos clientes que realicen sus pagos por medio de Cartas de Crédito Confirmadas e Irrevocables. Es preciso ser muy cautos ante la tentación de aceptar otras promesas de pago, en la euforia del inicio de una relación comercial.

Cuando se prepara una oferta, el exportador debe utilizar los términos comerciales de la Cámara de Comercio Internacional ( CCI ) denominados INCOTERMS. La única excepción es el mercado de Estados Unidos, donde prefieren utilizar las Revised American Foreign Trade Definitions ( RAFTD ).

**f ) Distribución del producto**

Una vez que se ha logrado la primera venta en el exterior, la Empresa debe pensar en cómo distribuir su producto de manera permanente.

Las ventas pueden estar dirigidas a las empresas del exterior que consumen sus productos directamente, pero puede ser también que las oportunidades comerciales se incrementen por medio de distribuidores autorizados previamente, los cuales suelen tener un buen dominio de los mercados locales. La estructura del mercado local y la composición de los compradores son de gran ayuda para determinar de que manera conviene distribuir el producto.

### **3.3 REGISTROS Y MECANISMOS GUBERNAMENTALES PARA APOYAR Y PROMOVER LAS EXPORTACIONES**

#### **3.3.1 Por qué se requiere el Registro Federal de Contribuyentes.**

Toda empresa o persona física que realice actividades lucrativas está sujeta a la obligación de pagar impuestos al Gobierno Federal ( Artículo 31 Constitucional ), por lo que es necesario obtener el Registro Federal de Contribuyentes ( RFC ).

Este trámite se puede elaborar bajo dos modalidades:

- a) Como Persona Física con actividad empresarial, para lo cual es necesario presentar una identificación y un comprobante de domicilio.
  
- b) Como Persona Moral ( Empresa). Bajo la fórmula empresarial, la mas frecuente para constituir una empresa es el régimen de Sociedad Anónima, cuyos requisitos más importantes son los siguientes:

- Tener dos socios como mínimo,
- Contar con un Capital Social mínimo de 50,000 pesos;
- Constituir la empresa ante Notario Público, y
- Registrar el nombre de la empresa en la Secretaría de Relaciones Exteriores

Toda persona que desee exportar debe tomar en cuenta que el RFC es indispensable para:

- 1.- Aprovechar los mecanismos de apoyo como el Programa de Importación Temporal para Exportar ( PITEX ).
- 2.- Solicitar devoluciones o acreditaciones del IVA, y
- 3.- Realizar cualquier trámite ante las dependencias de Gobierno y las instituciones bancarias para abrir cuentas y recibir pagos del exterior, etc.



### 3.3.2 Otros registros y la leyenda " Hecho en México "

#### I.- Registro ante la Cámara correspondiente

Todo comerciante o industrial que esté registrado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) está obligado a inscribirse durante el mes de enero de cada año, o dentro del mes siguiente a la fecha de inicio de sus actividades, en el Registro Especial que se lleva en la Cámara correspondiente o en sus Delegaciones. Este registro no se exige en ninguna Dependencia Aduanera, ni tampoco es requisito para realizar exportaciones.

#### II.- Registros de Marcas y Propiedad Industrial

En el Comercio Internacional resulta necesario proteger los Derechos de Propiedad Industrial ( Inventos, Marcas o Diseños Comerciales ), ya que tanto las marcas como las mercancías son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa o de la mercancía y ello afecta la rentabilidad del negocio.

Es por ello que, la legislación mexicana y las de otros países han tomado medidas para evitar estas prácticas mediante leyes y organismos de registro de los derechos que regulan la Propiedad Industrial. Asimismo se han ratificado Convenciones Internacionales cuyo objetivo principal es brindar el apoyo necesario a todas las empresas mexicanas que incursionan en el comercio internacional y se han firmado convenios bilaterales con diversos países para tal efecto.

Por otro lado, en México, con motivo de la apertura comercial, se ha creado el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, cuyas principales funciones son el Registro de Patentes, Marcas, Diseños e Inventiones, otorgando todo lo necesario para que una persona esté protegida de cualquier plagio o piratería.

### III.- La leyenda " HECHO EN MEXICO "

Con el fin de identificar el origen de los productos y crear una imagen de identidad tanto en el país como en el extranjero, la norma NMX-Z-009-1976 estipula con carácter de voluntario el uso del emblema o leyenda " HECHO EN MÉXICO " en los productos, etiquetas, empaques o envases de venta en el mercado interno. En el caso de exportaciones se puede utilizar el idioma utilizado en el mercado de destino, cabe aclarar que en esta última situación debe obedecer a las Regulaciones No Arancelarias que defina cada país.

#### 3.3.3 Mecanismos para que el exportador importe insumos o equipo

En muchas ocasiones el exportador puede requerir de insumos como lo son: Materias primas, maquinaria, equipo, envases, instrumentos para el control de calidad, etc; éstos, muchas veces se tienen que obtener del mercado externo. Lo anterior debido a las siguientes causas:

- a ) El exportador cuenta con un convenio de subcontratación ( Maquila ), por lo que todo o parte del material que ha de utilizar es propiedad del contratante extranjero; en estos casos, el valor agregado que se adiciona en México es básicamente la mera transformación a través de mano de obra.
- b ) Una o más de las materias primas necesarias no se fabrican en México, o si se hacen, su precio es tan alto que repercutiría en el precio del producto final al grado de que éste no sería competitivo.
- c ) Para cumplir con los estándares del mercado internacional se puede requerir de maquinaria que sólo se fabrica en el extranjero.
- d ) Se requieren moldes, aparatos de control de calidad o de control ambiental, o incluso envases para el producto que sólo en el exterior se pueden conseguir, sea por la propiedad intelectual, la marca registrada, el diseño exclusivo u otro motivo que obligue a importarlo.

Para todos estos casos el Gobierno Federal ha desarrollado una serie de mecanismos que permiten al exportador importar insumos para posteriormente retornarse al extranjero, sin pagar impuestos de importación, o bien pagándolos para que luego les sean devueltos.

Las particularidades de esos mecanismos son las siguientes:

*i) Industria maquiladora de exportación.*

El decreto que establece el funcionamiento de la industria maquiladora de exportación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 22 de Diciembre de 1989 y a la fecha no ha sufrido modificaciones. La dependencia encargada de su operación y control es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Conviene aclarar que el propio decreto referido, define como operación de maquila: A todo proceso industrial o de servicio realizado por empresas maquiladoras, destinado a la transformación, la elaboración, o la reparación de mercancías de procedencia extranjera que se importan temporalmente para su exportación final.

También se identifica como maquiladora a cualquier empresa ( Persona Física o Moral ) a la que se le ha aprobado un programa de maquila y exporte su producción.

**Objetivo:**

- Crear fuentes de empleo
- Fortalecer la Balanza Comercial del país a través de una aportación neta de divisas
- Contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad de la industria nacional.
- Eleva la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

**Beneficios:**

- Despacho aduanero simplificado;
- Establecimiento de maquiladoras de nueva creación o ya existente en cualquier zona del territorio nacional destinado al desarrollo industrial;
- Dentro de los programas aprobados o las ampliaciones, la autorización de importaciones temporales;
- Ventas al mercado nacional de hasta el 50 % adicional del valor de las exportaciones anuales que se hayan realizado, siempre y cuando cumplan con un presupuesto de divisas equilibrado con base a la generación de las mismas;
- Otorgamiento de facilidades administrativas a las empresas que desarrollen programas de albergue;
- Obtención de cuotas de exportación, cuando los productos objeto de operación de maquila se encuentren sujetos a éstas de acuerdo a las políticas de asignación de los montos disponibles;
- Los proveedores se asimilan a la exportación de bienes, sujeta a tasa cero del IVA.
- La Secretaría de Gobernación conforme las leyes aplicables en la materia, podrá autorizar la internación de personal extranjero, técnicos y administrativos para el funcionamiento de empresas maquiladoras.

**Condiciones:**

- I. Cumplir con los términos establecidos en el programa que fue autorizado;
- II. Destinar los bienes importados, al amparo de este programa, a los fines específicos para los que fueron autorizados y usar debidamente las cuotas de exportación que le sean asignadas;
- III. Contratar y capacitar al personal en cada nivel que corresponda, en los términos y disposiciones legales vigentes;
- IV. Estar al corriente en las obligaciones fiscales y laborales que le corresponden;
- V. En el caso de suspensión de actividades, notificarlo a la Secretaría en un término que no exceda en diez días naturales contados a partir de la fecha en que suspenda sus operaciones;

VI. Proporcionar la información que le solicite la SHCP, dentro del plazo que para tal efecto se señale, y dar las facilidades que se requieren al personal de la misma para que efectúen las revisiones necesarias sobre el cumplimiento del Programa.

VII. Cumplir con los requerimientos en materia ecológica y de protección del medio ambiente, conforme a las disposiciones vigentes;

VIII. Las solicitudes presentadas al amparo de su decreto, relacionadas con proyectos agroindustriales, utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales, se analizarán conforme a la legislación del programa del Gobierno Federal, así como los de preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección del medio ambiente;

IX. El pago de los impuestos de importación de los productos autorizados al vender en el mercado nacional se realiza por el contenido extranjero incorporado con base en el arancel del producto terminado;

X. En cada caso de incumplimiento en las disposiciones establecidas en el programa autorizado, las empresas serán sancionadas según la gravedad de la falta con suspensión temporal de la vigencia del mismo o la cancelación definitiva del registro, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme las demás disposiciones aplicables;

XI. Cuando la empresa decida dar por terminado su programa deberá solicitarlo a la SECOFI, con 30 días de anticipación. La cancelación del programa y del registro lo autorizará siempre y cuando el interesado haya demostrado estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones laborales y en materia aduanal.

#### *ii) Programa de Importación Temporal para Exportación ( PITEX )*

El decreto que establece el Programa de Importación Temporal para Exportación ( PITEX ) y el que lo reforma y adiciona se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el 3 DE Mayo de 1990 Y 11 de Mayo de 1995, respectivamente. La legislación permite a los beneficiarios realizar al amparo de

este programa importaciones temporales de insumos como: Materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo, mismos que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación. Estos no pagarán impuestos a la importación ni tampoco el IVA; además, las mercancías que requieran permiso de importación pero estén incluidas en el PITEX no tendrán que obtener dicho permiso. Los beneficios de este programa se otorgan a personas Físicas o Morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que exporten directa o indirectamente sus productos.

#### Beneficios:

Importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación ni el IVA y sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase.

Acogerse a las facilidades en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas.

Las empresas que cumplan con el Programa podrán obtener el cambio de régimen de conformidad con lo establecido con la ley aduanera.

Los productos como combustibles, lubricantes, etc., serán considerados como inertes y no se requerirá demostrar su retorno al extranjero, siempre que se acredite que fueron importados en cantidades y valores que efectivamente correspondan a dichos procesos productivos.

El plazo de permanencia en el país de las materias primas, envases y empaques importados al amparo de un Programa es de dos años, en tanto que el de la maquinaria y el equipo corresponde a la vigencia del programa.

Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa PITEX y obtenga de ella las constancias de exportación serán consideradas como exportación definitiva para los efectos de facturación a tasa cero de IVA.

Se podrá autorizar la venta en el mercado nacional hasta 30 % del valor de las exportaciones de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo de este programa. La autorización estará sujeta a que la empresa mantenga un saldo positivo de divisas en su operación.

**Requisitos:**

- Si la empresa sólo importa insumos debe exportar cuando menos 10 % de sus ventas totales o un valor superior de 500,000 dólares, si importa sólo maquinaria el porcentaje correspondiente es de 30 % .
- El titular de un Programa deberá informar anualmente a la SECOFI sobre las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del Programa a más tardar el último día hábil del mes de Abril.
- Presentar a la SECOFI, una solicitud de programa PITEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente; esta documentación varía conforme al tipo de programa y el tipo de exportador de que se trate.

NOTA: Los trámites relativos a este programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de la SECOFI o en cualquier Delegación o Subdelegación Federal ubicada en el interior del país. Estos trámites no tienen costo.

***iii ) Devolución de Impuestos ( DRAW'BACK )***

El último decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de Mayo de 1995.

**Beneficio:**

Obtener la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado y lo pueden solicitar los exportadores directos e indirectos.

**Requisitos:**

La solicitud de devolución de impuestos de importación debe presentarse dentro de los doce meses siguientes a la importación y en un plazo de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel que se realice la exportación para el exportador directo, y en el caso del exportador indirecto en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se expida la " Constancia de Depósito ".

Presentar, ante la SECOFI, una solicitud de *DRAW BACK* debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

El exportador directo deberá presentar copia del Pedimento de Importación y Exportación que amparen las mercancías para las cuales se requiere la devolución.

En tanto que el exportador indirecto deberá anexar la factura de venta y una copia de los pedimentos de importación. Además:

- Constancia de Exportación cuando se enajenen a maquiladoras, Empresas de Comercio Exterior ( ECEX ) y empresas con programa PITEX.
  
- Constancia de Depósito cuando las mercancías se enajenan a empresas de la Industria Automotriz,o
  
- Carta de aval solidario y copia de los Pedimentos de Exportación, cuando las mercancías se enajenen a un tercero no considerado en los incisos anteriores



NOTA: Los trámites relativos a este programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de SECOFI o en cualquier Delegación o Subdelegación Federal ubicada en el interior del país. Estos trámites no tienen costo.

*iv ) CUENTA ADUANERA*

Este mecanismo tiene su base legal en los artículos 58-A Y 58-B de la Ley Aduanera y debe tomarse como una opción para quienes no pueden o no quieren ser empresas PITEX o maquiladoras, o mientras les autorizan su programa. Si ya tiene compromisos contraídos puede aplicar su operación por una Cuenta Aduanera, que funciona de la manera siguiente:

- a ) Se cubren los impuestos de importación por medio de un depósito en una Institución Bancaria o Casa de Bolsa autorizadas;
- b) Al retornar la mercancía al extranjero, dicho depósito será devuelto por la Institución al depositante, incluyendo los rendimientos, y
- c) Se podrán importar al amparo de estas Cuentas Aduaneras:
  - 1 ) Mercancías sujetas a un proceso de transformación o elaboración;
  - 2 ) Productos terminados, maquinaria y equipo para ser reparados, adaptados o transformados; y
  - 3 ) Maquinaria y equipo nuevos.

Los plazos de permanencia en el país de estas mercancías son:

- \* Para el primero y segundo rubros del inciso C un plazo de 18 meses.
- \* Para el tercero, 3 años a partir de la fecha en que se introdujo en el país.

Al término de esta facilidad, las mercancías deberán retornarse al extranjero o se deberá solicitar cambio de régimen de Cuenta Aduanera a régimen de importación definitiva con el ingreso de los impuestos a la Tesorería de la Federación; este trámite se debe llevar a cabo dentro de los plazos autorizados, que se contabilizan a partir del día siguiente a la introducción de la mercancía.

#### Requisitos Básicos para el uso de la Cuenta Aduanera

- a ) Que se dictaminen los estados financieros por medio de un auditor externo, en los términos del Artículo 52 del Código Fiscal de la Federación.
- b ) En su caso, que se lleve un sistema de costeo que permita identificar la parte extranjera incorporada en las mercancías que se exporten ( Reglamento de la Ley Aduanera, Artículo 144 ).
- c ) Presentar un aviso ante la autoridad aduanera competente en el que se manifiesten que optan por pagar las contribuciones en los términos de los Artículos 58-A O 58-B.
- d ) Presentar, por conducto del Agente o Apoderado Aduanal, una declaración sobre las mercancías que exporten, la proporción que representan de las importadas previamente, las mermas y desperdicios que no pueden ser retornadas, las destinadas al mercado nacional, así como información sobre la Cuenta Aduanera.

#### 3.3.4 Empresas de Comercio Exterior ( ECEX )

Las empresas de Comercio Exterior o Comercializadoras ( ECEX ) son de capital importancia en las actividades de promoción de la exportación. Diversos autores señalan que los países asiáticos altamente exportadores ( Japón, Taiwan, Hong Kong, etc. ) deben su capacidad en gran medida a

la especialización en materia de comercialización, la cual elevó su eficiencia productiva y de distribución. Esto permite que las Unidades de Producción ( Fábricas micro, pequeñas o medianas ) se dediquen sólo a producir, siguiendo las pautas marcadas por las empresas de comercialización y distribución sobre qué producir y a qué precio. De esta manera el fabricante, se concentra en cuidar y vigilar su producción, mientras la comercializadora se encarga de vender la producción de fabricantes diversos para obtener una gran oferta de bienes y se encarga de que el producto sea homogéneo y de la misma calidad.

Las comercializadoras sensibilizan las necesidades del mercado para desarrollar productos altamente competitivos.

El decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Mayo de 1990 y el que lo reforma y adiciona, el 11 de mayo de 1995.

**Objetivo:**

Regular el establecimiento y el desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior ( ECEX ).

**Beneficios:**

Possibilidad de que todos sus proveedores, le facturen a la empresa ECEX con tasa cero de IVA.

Acreditamiento automático de Empresa Altamente Exportadora ( ALTEX ).

Facilidades para la autorización de un programa PITEX, en la modalidad de Proyecto Específico ( Son las únicas comercializadoras a las que se les autoriza ).

En mercancías adquiridas por empresas ECEX que causen el impuesto especial sobre producción y servicios ( IEPS ), exención automática.

Possibilidad de nombrar un Apoderado Aduanal exclusivo, que realice todos los despachos aduaneros relativos a sus actividades comerciales.

Despacho simplificado.

**Requisitos:**

Ser una empresa constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable.

Contar con un capital social fijo mínimo de 100 000 dólares al momento de su constitución.

Tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías No Petroleras, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior.

Comprometerse a lograr, a los dos años contados a partir de su registro:

- Exportaciones anuales de mercancías No Petroleras por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares, y
- Saldo positivo en su Balanza Comercial.

Presentarse, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud de ECEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

**NOTA:** Los trámites relativos a este programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de SECOFI o en cualquier Delegación o Subdelegación Federal ubicada en el interior del país. Estos trámites no tienen costo.

**3.3.5 Devolución y Compensación del IVA**

En los casos anteriores se revisaron los mecanismos que permiten suspender los impuestos de importación y que faciliten la facturación del I.V.A. con tasa cero, para evitar que esos gravámenes afecten la competitividad de las exportaciones, ya que son mercancías que no se van a consumir en el país.

Fuera de estos programas de apoyo industrial, los exportadores directos pueden compensar sus pagos del IVA o, en su caso, solicitar su devolución mediante la forma HIAVA-3 con los anexos respectivos.

**Documentación requerida para solicitar la devolución del IVA cargado a productos exportados:**

Con la declaración provisional, la cual debe ostentar el sello original del Banco donde conste el saldo a favor solicitado o el comprobante de pago electrónico, anexando dos fotocopias.

Con la declaración anual, debe presentarse además, el original y dos fotocopias de las declaraciones de los pagos provisionales y, en su caso las complementarias de dicho ejercicio.

Con una declaración inicial debe presentarse el original y dos fotocopias del testimonio del Acta Constitutiva y un Poder Notarial del Administrador único o el Representante Legal de la empresa que promueve el trámite; o fotocopia de identificación oficial, si se trata de una Persona Física.

La solicitud de devolución debe presentarse en la administración de recaudación competente, acompañada de la documentación señalada y un documento que acredite la personalidad del promovente, en su caso.

Cuando el contribuyente tiene saldos a favor del IVA, puede solicitar su devolución o compensación, como se describe enseguida.

**Devolución:**

A continuación se enlista la documentación necesaria en las dos modalidades de devolución.

**a ) Régimen de recuperación normal**

Copia del Acta Constitutiva:

Aviso de inscripción al RFC.

Poder Notarial del representante legal.

Declaración anual de clientes y proveedores del ejercicio inmediato anterior.

Forma fiscal para devoluciones, Formato 32 y sus anexos.

Declaraciones originales ( Normal y Complementaria ) donde se refleje el saldo a favor.

**b ) Declaratoria por Contador Público:**

La solicitud en el Formato 32 ( Forma Fiscal para Devoluciones ).

Declaratoria formulada por el Contador Público registrado ante la Dirección General de Auditoría Fiscal de la SHCP.

Plazo de devolución: 40 días hábiles.

**Compensación:**

En el caso de la compensación el contribuyente debe dictaminar sus estados financieros ( Excepto los que se dediquen a actividades industriales ) y presentar ante la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio, dentro de los cinco días siguientes a la presentación de la declaración en la que se hubiera efectuado la compensación respectiva, una copia de dicha declaración y el aviso de compensación, así como los dispositivos magnéticos que contengan la información sobre sus proveedores, prestadores de servicio y arrendadores que representan al menos 95 % del valor de sus operaciones y sobre la totalidad de sus clientes de exportación.

**3.3.6 Empresas Altamente Exportadoras ( ALTEX )**

Decreto para el Fomento y la Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y los que lo reforman, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Mayo de 1990 y el 11 de Mayo de 1995, respectivamente.

**Objetivo:**

Otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas ALTEX.

**Beneficios:**

Devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor

**Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por SECOFI y BANCOMEXT.**

**Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la Aduana de Salida, siempre que éstas hayan sido despachadas en una Aduana Interior.**

**Posibilidad de nombrar a un Apoderado Aduanal para varias Aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.**

**Requisitos:**

En el caso de exportadores directos demostrar exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o el equivalente al 40 % de las ventas totales.

En el caso de exportadores indirectos, demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50 % de las ventas totales

Presentar, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud de ALTEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

**NOTA:** Los trámites relativos a este programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de SECOFI o en cualquier Delegación o Subdelegación Federal ubicada en el interior del país. Estos trámites no tienen costo.

### **3.3.7 Mecanismos para Exportadores Indirectos**

Un exportador indirecto es el productor de bienes No Petroleros o el proveedor de insumos que se incorpore a bienes que serán vendidos en el exterior por empresas inscritas como maquiladoras, con programa PITEX o con registro de ECEX. En cada uno de estos mecanismos se citan los beneficios para los exportadores indirectos, es decir, los proveedores de exportadores.

### 3.3.8 Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones ( COMPEX )

COMPEX reúne a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibe de los exportadores los planteamientos y las iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación.

Asimismo, permite concertar entre las autoridades y los exportadores las acciones que permitan fortalecer las ventas en el exterior, apoyar proyectos de gran envergadura regional, definir medidas que hagan mucho más operativos los apoyos al exportador y establecer nuevas medidas que agilicen los trámites.

En esta comisión se proponen las acciones promocionales que son objeto de coordinación con los Gobiernos de las Entidades Federativas.

Por lo tanto, si se tiene un problema concreto que obstaculice las ventas externas, eleve costos o aumente el tiempo de las exportaciones, y la autoridad competente no ha dado la solución ni el apoyo, conviene presentar por escrito una petición a esta Comisión.

### 3.3.9 Ferias Mexicanas de Exportación ( FEMEX )

Su base jurídica se encuentra en el Diario Oficial de la Federación del 18 de Junio de 1991.

#### Objetivo:

Fomentar la realización de Ferias y Exposiciones que promuevan las exportaciones mexicanas.

Los beneficios con los que cuentan son facilidades administrativas y de promoción otorgadas por el Gobierno Federal y BANCOMET.



### 3.3.10 Sistema Mexicano de Promoción Externa ( SIMPEX )

Para explorar los posibles mercados, las representaciones de BANCOMEXT apoyan a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior; asimismo, promueven oferta exportable e intereses de coinversión nacionales en sus áreas de adscripción.

El instrumento del que se sirve BANCOMEXT para difundir esta información y que da acceso al empresario a las bases de datos respectivas se integra en el Sistema Mexicano de Promoción Externa ( SIMPEX ).

Los avances tecnológicos en materia de sistemas y telecomunicaciones del SIMPEX permiten la transferencia de información de manera más rápida y eficaz entre las representaciones de BANCOMEXT en el exterior, las oficinas regionales y la sede central, así como con las instituciones que junto con BANCOMEXT, bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, han participado en la realización de este proyecto ( Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión ).

En este sistema se difunde información sobre la oferta exportable del país, la demanda externa de productos mexicanos, los intereses extranjeros para invertir en México y la demanda mexicana de inversión extranjera.

## CAPÍTULO IV

### DEPARTAMENTO DE EXPORTACIONES:

#### SU IMPORTANCIA, OPERACIÓN Y FUNCIONES

##### 4.1 IMPORTANCIA.

La razón por la cual es de gran importancia considerar la formación de un departamento de exportaciones es en parte, debido a que en la actualidad la economía de México se ha apoyado en el Comercio Exterior como un recurso viable para salir de la crisis por la que atraviesa, siendo éste un motivo primordial para pensar en la opción de exportar. Por otro lado, si ya se ha tenido la experiencia en las exportaciones, se habrá notado la relevancia que reviste el coordinar a todas las áreas que se encuentran involucradas en el proceso operativo de exportación.

##### 4.2 ÁREAS QUE SE ENCUENTRAN INVOLUCRADAS EN LA EXPORTACIÓN Y SUS FUNCIONES.

###### 4.2.1. Ventas

Este departamento es el que se encarga de captar las necesidades de los clientes y lograr con ellos las negociaciones y acuerdos para satisfacer las mismas. Asimismo es responsable también de proporcionar al cliente la información técnica y comercial del producto de la empresa, además de acordar, de haberlo, algún cambio que involucre requerimientos de calidad, precio, volúmen, presentación o lugar de entrega.

De la misma manera es responsable de tener personal que atienda al cliente en un servicio post-venta para asegurar la óptima satisfacción del mismo.

#### 4.2.2 Producción

Para poder asegurar la satisfacción de la demanda, se elaboran pronósticos de venta con revisiones semanales o mensuales por las posibles variaciones del mercado. Con estas bases se elaboran los programas de producción que se manejan directamente en la Planta de Proceso, donde se deberá estar situado el Departamento de Control de Calidad.

#### 4.2.3 Crédito y Cobranza

Para clientes nuevos, tanto nacionales como extranjeros, se debe abrir una línea de crédito una vez que se haya realizado la investigación del posible cliente en base a referencias bancarias y comerciales, para luego así poder ofrecer el crédito solicitado. Para el caso de clientes que cuenten ya con el mismo, se verificará que no tengan saldos vencidos, a fin de que se puedan autorizar nuevos pedidos.

En el caso de clientes extranjeros que no cuenten con línea de crédito, el Departamento de Crédito y Cobranzas se encargará de recibir y cobrar las Cartas de Crédito que emitan los mismos por medio de un Banco.

Dependiendo del tamaño de la empresa, se podría pensar en la posibilidad de tener separadas estas dos áreas para poder así tener mayor eficiencia en sus respectivas actividades.

#### 4.2.4 Exportaciones

Como se mencionó anteriormente, este departamento es el encargado de coordinar que los productos que se logran vender al extranjero, se envíen en tiempo y por la vía más conveniente; para este efecto el departamento se puede sub-dividir en tres distintas áreas:

### 1. - Servicios Comerciales

Aquí la función principal radica en tener informado al cliente del status de sus pedidos, así como de enviarse los documentos que se requieren para la liberación de la mercancía en destino y el original de la factura. Deben confirmar además la recepción de la mercancía en destino. Debido a que este Departamento está en contacto directo con los clientes, se puede dar el caso de que reciban pedidos de los mismos, para tal efecto se le notifica al vendedor correspondiente para confirmar las condiciones de venta, fecha de embarque, precio, etc.

### 2. - Operaciones Aduanales

Es en esta área en la que se tiene el contacto con los agentes aduanales. se elaboran las instrucciones para los trámites de exportación y se verifica que la mercancía efectivamente haya salido del país, encargándose también de efectuar la revisión de las cuentas de gastos para proceder a pagar los honorarios de los mismos. Esta área debe buscar servicios y tarifas óptimos para no impactar a los costos fijos de las exportaciones.

### 3. - Tráfico

El área de tráfico en especial, es de gran trascendencia dentro del departamento ya que, al ser el área encargada de la contratación de los medios de transporte de toda índole, se ve en la imperiosa necesidad de evaluar a los distintos transportistas periódicamente con el fin de evitar fallas en los tiempos de entrega, tanto en servicio terrestre como marítimo o aéreo. Debe también lograr disminuir las tarifas de los mismos, ya que son costos que corren en la mayoría de los casos por cuenta de la empresa.

#### 4.3 MODELO PARA REALIZAR UNA EXPORTACIÓN

En primer lugar pongamos el caso de una empresa que se dedica al ramo de la Petroquímica Secundaria y como tal desea exportar, por ejemplo: Perla de Poliestireno, el cual es un material considerado No Peligroso, razón que lleva a tarifas bajas y requisitos mínimos, tanto en la exportación como en la importación de dicho producto. Cabe mencionar que de toda forma se deben revisar Acuerdos y Tratados Comerciales en vigor con los países a los que se pretende exportar.

##### PEDIDOS DE EXPORTACION:

Como primer punto se capta un pedido de exportación de la Perla de Poliestireno, el cual se debe de registrar en una forma provisional de pedido, la cual se recomienda que cumpla con los siguientes requisitos y pasos a seguir:

##### a. -Datos Generales:

- Nombre del Cliente
- Clave del Cliente
- Producto que se solicita.
- Volúmen o Peso.
- Precio acordado
- No. de requisición del Cliente
- Fecha de Promesa de Entrega
- Términos de Venta
- Condiciones de pago ( A crédito, de contado, Carta de Crédito, etc. )
- Instrucciones especiales de facturación. ( Desglosar el FOB, indicar el importe del seguro, etc. ).

*h.-Disponibilidad de Producto:*

Habiendo cubierto el requisito anterior se debe confirmar la disponibilidad del producto que se está solicitando y dependiendo de esto, verificar si se tiene la fecha de producción para finalmente hacerle llegar esta información al Departamento de Exportaciones.

*c.-Condiciones de Embarque:*

- **ENVASE DEL PRODUCTO:** Se deben indicar en su momento, el tipo de envase, su capacidad y el número de unidades, así como el precio unitario del producto. Los envases pueden ser: Tambores, sacos, cajas, bulkdrums, granel, etc.
- **MARCAS:** Esto es si se da el caso de que el cliente así lo requiera. Los envases pueden ir con determinados datos los cuales sirven para identificar la presentación que se envasó en el caso de haber pedidos mixtos, o bien para simple identificación visual.
- **CONDICIONES ESPECIALES DE EMBARQUE:** Es de gran importancia el respetar estas condiciones, ya que existen Transbordos Prohibidos, Embarques Parciales Prohibidos, etc. y que de no hacerlo, se puede correr el riesgo de incurrir en "Discrepancias" ( En caso de Cartas de Crédito ), las cuales pueden anular la obligatoriedad en el pago de la Factura.
- **INSPECCIÓN:** la Inspección de la mercancía es un requisito que imponen algunos clientes para asegurar que la mercancía que se les está vendiendo sea de la calidad solicitada, siendo este requisito obligatorio en algunos países de America Latina.

En caso de que así lo requiera el Cliente o bien el País al que se dirige, la Compañía que inspecciona la mercancía puede ser contratada por la empresa o bien por el cliente el cual, si es este el caso, debe informar el número de Orden de Inspección. Estas Compañías Certificadoras deben tener reconocimiento Mundial, debido a la estricta ética que deben presentar y avalar.

- Para el caso de envíos marítimos, el vendedor puede por medio del cliente, dar alternativas de barcos y fechas, confirmar algún barco dando a conocer el número de reservación o bien dejar esta tarea al área de Tráfico .
- Ya establecido el barco se ponen los datos siguientes: Barco, Naviera, Número de Reservación, Fecha de arribo, Puerto de Origen, Puerto de Destino y Destino Final.

d.-Crédito:

- Se debe anotar la situación actual crediticia del cliente ( Checar con el Departamento de Crédito si no tiene problemas, si están por resolverse, si existe Carta de Crédito, etc. )
- En el caso de que el cliente cuente con Carta de Crédito, ésta deberá ser Confirmada, Irrevocable e Intransferible, se debe aclarar el tipo de la misma: Revolvente, A la Vista, Notificada, etc., pero siempre asentando las fechas de apertura, vencimiento y fecha última de entrega de documentos.

e.-Documentación:

- Se deben manifestar los documentos que se requieran ( Factura, Certificado de Origen, Certificado de Calidad, B/L ( Bill of Lading ) y Lista de Empaque
- Para países con los cuales se tienen Tratados de Libre Comercio, indicar el Registro Federal de Contribuyentes o su equivalente.
- Para fines del B/L se anotarán los datos del consignatario y los datos de la persona y/o Compañía a la que se le va a notificar.
- Se debe indicar también la persona y/o Compañía donde se enviará la documentación.

Una vez que se tiene lleno todo el pedido provisional se le hace llegar al Departamento de Exportaciones para que se le de seguimiento.

#### Exportaciones / Servicios Comerciales

Cuando esta área recibe el pedido provisional de exportación del producto, en este caso la Perla de Poliestireno, se revisa que contenga toda la información que se requiere. En el supuesto de que exista una Carta de Crédito de por medio, se revisa la misma para incorporar los datos faltantes al pedido, que se tenga en existencia el producto de las especificaciones deseadas y se captura esta información para generar el previo del pedido el cual, lo revisa cobranzas y lo autoriza si así es el caso. Es así como se permite la salida del producto de la Planta de Proceso. Al mismo tiempo se genera una Carta de Instrucciones la cual, en cuanto se autoriza el pedido, se envía la misma al área de Operaciones Aduanales.

Se elaboran programas de exportación para los pedidos que pueden ser surtidos, los cuales se le hacen llegar a Tráfico, Operaciones Aduanales y a Planta ( Al área de Producto Terminado ). Semanalmente se revisan con las personas de Logística de Planta los pedidos que están por salir y sus fechas tentativas de embarque.

#### Exportaciones / Operaciones Aduanales

Al recibir la Carta de Instrucción del pedido del producto se verifica la veracidad de la información y al momento en que se programa la salida de este pedido, deben estar enterados de la fecha de salida de la Planta y cuándo llega a destino (Puerto o Frontera), esto se logra a través de una constante comunicación con el Agente Aduanal que se tenga contratado. En caso de que se requiera inspeccionar el producto, el área de Operaciones Aduanales coordinará la inspección en el puerto de salida, o bien realizarla en la Planta misma antes de cargar el Contenedor.



Habiendo salido el producto, se elaboran las instrucciones para que el agente aduanal conozca el destino del mismo y realice el despacho correspondiente. Se elabora también un prototipo del B/L ( Bill of Lading ), con el cual el Agente dá las instrucciones detalladas a la naviera de cómo debe elaborarse el documento original.

Tramita en caso de requerirse, Certificados de Origen, Consularizaciones, o cualquier trámite implícito en el proceso de la exportación del producto. Asimismo, deberá estar al tanto de las posibles modificaciones que se realicen a las Fracciones Arancelarias, las cuales son parte fundamental en el cuerpo del B/L para cumplir con las Disposiciones Oficiales Nacionales e Internacionales.

#### Exportaciones / Tráfico

Una vez que se tiene acordado cuando va a salir el producto, es necesario que se tenga en cuenta que si es un Contenedor, ya sea de 20 o 40 pies, o bien Carga Consolidada, se debe reservar el espacio correspondiente con la Naviera con la que se desee realizar la exportación. Asimismo, verificar cuándo se tiene previsto el arribo del barco a Puerto por el cual se realizará la exportación, para así planear la salida del producto directamente de la Planta, o bien solicitar el equipo necesario ( Contenedor ) para que se cargue e inspeccione ( si es el caso ) en la misma, y retorne a Puerto. Es necesario que se lleve a cabo un seguimiento diario del status de las pedidos que salieron de Planta y que se encuentran en tránsito hacia alguna Frontera o Puerto. Esto es debido a que la fecha de arribo de los barcos no es fija y como tal, puede variar sin que la Naviera se haga responsable por cargas que dado el caso, no alcancen a ser embareadas y por consiguiente se queden en puerto esperando el siguiente barco u otro alterno. En el caso de la Perla de Poliestireno esto es de vital importancia ya que, como muchos otros productos, tienen una caducidad relativamente corta y en este caso en específico las altas temperaturas intervienen de manera definitiva, por lo que es imperativo el coordinar de manera exacta la salida de Almacén del producto y la llegada del barco.

Una vez que la mercancía efectivamente salió en el barco solicitado, se debe proceder a solicitar a la naviera los B / L'S ( tres originales y copias no negociables ) para enviarlos al cliente. con los cuales a la llegada del barco a destino, el cliente pueda solicitar a la Naviera el contenedor o la carga que está amparando dicho documento.

Debido a la caducidad y a las cuotas de almacenaje que suelen cobrar en puertos por cargas que no se liberan en un tiempo razonable, es preciso que el área de Tráfico consiga una copia del Conocimiento de Embarque ( B / L ) para su pronta revisión por parte de Operaciones Aduanales y corregirlo de ser necesario. Estando listo el mismo, se recoge de la oficina de la Naviera y se le entrega a Servicios Comerciales quienes los envían al cliente junto con la Factura original, Lista de Empaque, Certificados (de ser necesarios ), etc. El área de Tráfico se encarga de tramitar el pago de los fletes que se manejan, tanto nacionales ( de Planta a Frontera o Puerto ) y el de exportación que es por lo general en dólares americanos y se realiza contra entrega de documentos ( B/L's).

#### Facturación

Otro de los Departamentos que se encuentra relacionado, aunque en menor medida es el de Facturación, el cual recibe por parte de Exportaciones, las Cartas de Instrucción de los materiales que hayan salido de planta. En éstas, deben estar contenidas las instrucciones especiales para facturar así como también el importe del flete ( terrestre, aéreo o marítimo ), desglosado del importe de la mercancía si así lo requiere el término de venta.

Posteriormente el Departamento de Facturación entrega las facturas originales al área de Servicios Comerciales para que se integre el paquete de documentos que se le envían al cliente. Por su parte, la planta debe entregar la lista de empaque del pedido que hayan remisionado. Habiendo entregado Tráfico los Conocimientos de Embarque ya sin errores y Operaciones Aduanales entregue los Certificados necesarios, se conjunta toda la información, se le informa al cliente y se le mandan a su país lo más pronto posible para que lleguen antes del arribo del barco a puerto.

### Acciones posteriores

Una vez que se ha confirmado que en efecto la mercancía ha sido embarcada, se recomienda que estas áreas se coordinen entre ellas para emitir un boletín o reporte, el cual se sugiere que sea a diario de la situación de cada pedido. En el mismo puede ser incluido tanto el No. de Pedido, como factura, fecha de salida de planta, fecha de llegada a puerto, fecha de embarque, No. de Pedimento, No. de Contenedor (si es el caso), destino final y Buque, pipa, caja Americana, avión, etc.

Se recomienda también que se incluya un Itinerario de Barcos con los destinos más frecuentes para que así los pedidos se puedan programar para algunos barcos en específico. Este reporte se le debe hacer llegar al Departamento de Ventas con el fin de que estén enterados del status de sus Pedidos.

Habiendo recibido Operaciones Aduanales el pedimento de Exportación, se procede a elaborar la documentación necesaria para en su caso, demostrar la exportación de materia prima que haya sido importada bajo un programa PITEX y en general cumplir con todos los trámites obligatorios para con las Autoridades del Gobierno.

Se revisan las Cuentas de Gastos Aduanales generadas por la exportación para así saldar los servicios de los agentes aduanales.

Tráfico, por su parte tramita el pago de los diferentes servicios de transportación que se hayan contratado para que después proceda a pagar los mismos en los plazos crediticios otorgados.

En el anexo II se ilustra un ejemplo de cómo se le da instrucción al agente aduanal para que realice la exportación de las mercancías. Además de enviar la factura para avalar la venta, se le instruye de cómo se requiere que se elabore el conocimiento de embarque y el pedimento. Se anexa también un ejemplo de cómo sería el documento para tramitar el certificado de origen correspondiente a un Tratado de Libre Comercio si es este el caso, ante SECOFI quien lo sella y avala.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES

Como se podrá comprobar en el presente trabajo, se deben unir muchos esfuerzos para así lograr conjuntar todo un equipo de trabajo eficiente en lo concerniente al proceso de exportar, no sólo es ponerse de acuerdo con la planta para producir y entregar el material, sino que todo esto involucra pasos y procedimientos precisos, los cuales, de llevarse a cabo de esta manera, evitan contratiempos y dolores de cabeza ya que los gastos por falta de coordinación suelen hacer poco o nada rentable el proceso de exportación.

Mientras más control se tenga en el departamento de exportaciones, las partes involucradas en todo el proceso de exportar estarán más conscientes de los beneficios que se obtienen cuando esta área coordina y orienta en este tipo de ventas; si a esto le sumamos gente capaz y con el compromiso laboral que este departamento implica, los problemas prácticamente desaparecerán.

Es importante destacar el conocimiento que se debe tener en materia de Comercio Exterior. Es obvio que para una empresa que exporta, el personal que se encargue de lo relacionado con el mercado extranjero debe tener una licenciatura en Comercio o en Relaciones Internacionales, pero para una empresa que fabrica productos químicos que por su naturaleza son susceptibles de descomponerse, caducarse o bien ser peligrosos, es prioritario contar con un criterio químico para la toma de decisiones en cuanto a riesgos en el manejo de la mercancía, logística, empaque o embalaje y seguridad del medio ambiente, por lo que se sugiere que en la estructura del departamento de exportaciones se cuente con ingenieros químicos que brinden su apoyo a dichos profesionistas.

Hoy en día no se puede pensar en la opción de conformarse con el mercado nacional, dada la importancia que reviste el salir a buscar nuevos horizontes comerciales, ya que de esto depende, entre otras cosas, el desarrollo de México y su paso definitivo hacia el primer mundo. Sólo educando al empresario para adquirir compromisos de calidad se lograrán niveles de competencia internacionales, los cuales lejos de ser un problema, serán las herramientas para tener mayores utilidades y un mejor nivel de vida. " No hay que tener miedo a la competencia, hay que tener a la incompetencia ".

**BIBLIOGRAFÍA**

Departamento de Analisis  
**EL MERCADO**  
Grupo Financiero Banamex-Accival  
México, D.F. ( 1996 )

Eduardo Reyes Diaz-Leal  
**SEMAFORO FISCAL** Porque lo aduanal es fiscal  
Bufete Internacional Asesores en Negocios Internacionales  
Mexico, D.F. ( 1996 )

**CANACO, CCE, CANACINTRA, CONACEX Y CNA**  
**GLOSARIO DE TERMINOS DE USO FRECUENTE EN EL COMERCIO**  
**INTERNACIONAL**  
Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México  
Mexico, D.F. ( 1995 )

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México  
**MANUAL DE EXPORTACION PRÁCTICO**  
Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México  
México, D.F. ( 1995 )

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.  
**GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR**  
BANCOMEXT Banca de Desarrollo  
México, D.F. ( 1995 )

Eva S. Kras  
**LA ADMINISTRACIÓN MEXICANA EN TRANSICIÓN**  
Grupo Editorial Iberoamérica  
México, D.F. (1991)

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial  
**PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y DEL**  
**COMERCIO EXTERIOR 1990-1994,**  
**SECOFI**  
México, D.F. (1989)

**A N E X O I****TÉRMINOS DE USO FRECUENTE  
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL****Términos más frecuentes**

A continuación se citan los términos más comunes que se emplean en el comercio internacional y que son de gran utilidad para entender gran parte de los requisitos que implica el mismo:

**ABANDONO**

Acto de pasar las mercancías a propiedad del fisco federal

**ABANDONO EXPRESO**

Acto voluntario cediendo las mercancías al fisco federal

**ACUERDO COMERCIAL**

Tratado internacional bilateral o multilateral que compromete a dos o más naciones a condiciones comerciales específicas.

**ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO ( GATT )**

Convenio comercial multilateral tendiente a liberar el Comercio Internacional como medio para acelerar el desarrollo económico de los países, siendo un foro donde los países negocian la reducción de obstáculos al comercio, además se discute y solucionan los problemas del mismo intercambio. ( General Agreement on Tariff and Trade ). ( A partir del 1o. de Enero de 1995, el GATT es sustituido por la Organización Mundial del Comercio ( OMC ) ).

#### ADUANA

Servicio gubernamental encargado de aplicar las leyes y reglamentos, así como la cobranza de los derechos e impuestos por la importación y exportación de mercancías.

#### AGENTE ADUANAL

Persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ( SHCP ) mediante una patente, para promover por cuenta de terceros el despacho de mercancías.

#### ANÁLISIS FÍSICOQUÍMICO

Determinación de los valores representativos del producto o materia prima a importar, efectuada en el país de origen o procedencia por el fabricante o un laboratorio acreditado.

#### ANÁLISIS MICROBIOLÓGICO

Determinación de microorganismos patógenos y no patógenos, que se efectúa en el país de origen.

#### ARBITRAJE COMERCIAL

Arreglo mediante el cual las dos partes que intervienen en una disputa convienen de antemano en nombrar un presidente o un grupo de personas competentes que resuelvan con imparcialidad el problema.

#### ARANCEL

Impuesto al Comercio Exterior que las personas físicas o morales están obligadas a pagar al gobierno cuando introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.

#### AUTORIZACIÓN SANITARIA DE IMPORTACIÓN

Acto administrativo mediante el cual la autoridad sanitaria ( Secretaría de Salud ), autoriza la importación de productos sujetos a regulaciones sanitarias y fito/zootenarias.



**AVISO SANITARIO DE IMPORTACIÓN**

Notificación por escrito que realizan los exportadores ante la Secretaría de Salud cuando se trate de productos alimenticios, bebidas, tabaco, artículos de aseo, perfumería y belleza.

**BALANZA COMERCIAL**

Enumera y cuantifica el valor monetario de la totalidad de las importaciones y exportaciones de un país.

**BALANZA DE CAPITALS**

Registro del movimiento de fondos entre un país y los demás, por concepto de préstamos a inversiones y por sus pagos y devoluciones, incluyendo los movimientos de la reserva monetaria.

**BARRERAS NO ARANCELARIAS**

Medidas del gobierno que restringen la entrada o salida de mercancías de un país por seguridad, de salud, defensa, normas, etcétera.

**BILL OF LADING ( B/L )**

Conocimiento de embarque marítimo.

**BROKER**

Distribuidor que actúa en un área o mercado. Suele ser una especie de mayorista que consolida demandas y ofertas a través de una gran red de compradores y vendedores.

**CARNET ATA**

Documento internacional, emitido por una cámara de comercio autorizada, que permite la importación temporal de mercancías sin pago de derechos y con un mínimo de restricciones y formalidades en uno o varios países.

**CERTIFICADO DE INSPECCIÓN**

Documento expedido en el puerto de salida de las mercancías, en donde consta el estado del producto en el momento de su embarque.

**CERTIFICADO DE PESO**

Certificado emitido por las entidades oficiales autorizadas, que asegura el cumplimiento de especificaciones técnicas de las mercancías.

**CERTIFICADO DE CONTRASTE**

Documento que expide la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ( SECOFI ) para certificar la pureza de productos de oro y plata para su exportación, garantizando de esta manera la calidad del producto.

**CERTIFICADO FITOSANITARIO**

Documento que expide la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural ( SAGDER ), para productos de origen vegetal y forestal con el objeto de prevenir plagas y enfermedades.

**CERTIFICADO DE LIBRE VENTA**

Documento que expide la Secretaría de Salud o la SAGDER, mediante el cual autoriza la libre venta del producto para consumo humano o animal. Además, garantiza que el producto no tiene ningún impedimento para su comercialización.

**CUOTA COMPENSATORIA**

Medida de regulación o restricción que se impone a los productos que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, aplicable independientemente del arancel que corresponda a la mercancía de que se trate.

**DEPOSITO DE MERCANCIAS ANTE LA ADUANA**

Mercancías dispuestas a un régimen aduanero: en tanto, estarán almacenadas con la vigilancia de organismos competentes y autorizados por la SHCP.

**DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL.**

Pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier garantía lícita y normal que sufren o pueden sufrir uno o varios productores nacionales como consecuencia inmediata de cualquier práctica desleal.

**DENUNCIA SOBRE PRACTICAS DESLEALES**

Solicitud ante la SECOFI, a través de la cual las personas físicas o morales manifiestan el daño o amenaza de daño a la producción nacional, por importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvención en su país de origen o procedencia.

**DESPACHO ADUANERO**

Conjunto de actos y formalidades relativas a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que se realiza en las diferentes aduanas.

**DUMPING**

Práctica desleal en el comercio internacional, que consiste en la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a un precio inferior a su valor normal que tengan en el país de origen o de procedencia.

**DEVALUACION**

Disminución del valor de la moneda nacional en función de las monedas de otras naciones.

**DIVISA**

Moneda que es convertible, es decir, se puede cambiar libremente por otra moneda extranjera

**DRAW BACK**

Régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los derechos e impuestos de importación, así como los impuestos internos, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o acondicionamiento de mercaderías que sean exportadas

**EMBALAJE**

Procedimiento, técnica, normas y materiales que se adaptan para el transporte, manejo y protección de un conjunto de mercancías.

**EMPAQUE**

Tiene como fin proteger y conservar la mercancía desde el punto de origen hasta su destino final, así como la agrupación de varios productos o envases que da una presentación adecuada para el consumo.

**ENVASE**

La unidad o producto elaborado, envuelto uniformemente y sellado. También se considera como el recipiente que se encuentra en contacto con el producto para proteger sus características físicas y químicas

**EXPORTACION**

Bienes y servicios que produce un país y que son proporcionados a otras naciones a cambio de divisas.

**FACTURA COMERCIAL**

Documento donde se fija el importe del valor de la mercancía; además, contiene datos generales del vendedor y la descripción de los productos, marcas, peso bruto y neto, cantidades, etcétera.

**FACTURA CONSULAR**

Algunos países exigen facturas consulares que deben ser elaboradas por el exportador y visadas posteriormente por el representante consular del país al cual esta destinada la mercancía.

**FACTURA PROFORMA**

Prefactura entregada por el vendedor al comprador, para que éste pueda conocer exactamente el precio que deberá pagar por la entrega o para que pueda efectuar los trámites de solicitudes de licencias y permisos de importación ante las autoridades del país importador.

**FLÉTE**

Precio que se paga por el alquiler de una nave para el transporte de mercancías.

**FRACCION ARANCELARIA**

Código que clasifica las mercancías que pueden ser objeto de comercio internacional; además, comprende el impuesto arancelario y las regulaciones no arancelarias.

**FRANQUICIA ADUANERA**

Exención de derechos de aduana. ( Véase Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT ).

**GIRO**

Forma de pago por medio de una orden escrita e incondicional, que una persona dirige a otra. Va firmado por la persona que lo extiende y solicita al destinatario de la misma que proceda al pago de una determinada suma a la vista o en fecha futura, que ahí se determina.

**GIRO DOCUMENTARIO**

Forma de pago acompañada por documentación como: conocimiento de embarque, factura consular ( si es necesario ), póliza de seguro y certificado de origen ( si es necesario ), póliza de seguro y certificado sanitario ( si es necesario ).

**GIROS A LA VISTA**

Orden formal y expresa del exportador / vendedor para que el comprador / importador pague o cancele el valor de las mercancías vendidas después de que sean presentados los documentos de cobranza, según los plazos convenidos.

**GIROS A LA VISTA CONTRA DOCUMENTOS DE EMBARQUE**

Son aquellos en los que al momento de exigirse el pago se anexan o adjuntan los documentos de embarque respectivos.

**GIROS A PLAZO**

Forma de pago que se configura mediante dos clases de títulos: pagarés y letras de cambio. La letra de cambio se considera el instrumento más importante para este medio de pago.

**IMPORTACION**

Operación comercial de mercancías de procedencia extranjera, que se consume en el interior de un país, previo pago de impuestos arancelarios y derechos aduanales.

**IMPUESTO ARANCELARIO**

Pago que se tiene que efectuar ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por introducir una mercancía de procedencia extranjera al país, o bien por la exportación de productos.

#### **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

Impuesto que están obligadas a cubrir las personas físicas y morales que en territorio nacional realicen actos o actividades por enajenación de bienes, prestación de servicios, uso o goce temporal de bienes e importación de bienes y servicios.

#### **IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCION Y SERVICIOS**

Impuesto que están obligadas a cubrir las personas físicas y morales por enajenación en territorio nacional de ciertos bienes y servicios o, en su caso, la importación de cerveza y bebidas refrescantes, bebidas alcohólicas, etcétera.

#### **INCENTIVOS FISCALES**

Beneficios fiscales que un gobierno puede conceder a los exportadores en forma de subsidio o por medio de exenciones tributarias.

#### **INTEGRACION ECONOMICA TOTAL**

Unificación de las políticas monetarias, fiscales y sociales. Requiere del establecimiento de una autoridad supranacional y funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países.

#### **INCOTERMS**

Términos de reconocimiento internacional, que tienen como objetivo precisar el exacto sentido de los principales términos utilizados en los contratos de compra-venta con el extranjero como son ( FOB, CIF, FAS, ETC. )

#### **LEY ADUANERA**

Regula la entrada y salida de mercancías del territorio nacional y de los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que se deriven por la entrada o salida de mercancías.

**LETRAS DE CAMBIO**

Forma de pago que se utiliza cuando se negocia un pago a plazos predeterminados de 30, 60, 90, días o más.

**LISTA DE EMPAQUE**

Documento donde se establecen los contenidos de cada empaque, bulto, paca, etc. Esta lista deberá estar relacionada con los demás documentos de embarque

**MANIFESTACION DE VALOR EN ADUANA A PRODUCTOS DE IMPORTACION**

Documento con el cual, el importador presentará por escrito y bajo protesta de decir verdad a la autoridad aduanera, los elementos utilizados con que determinó el valor en aduana de las mercancías.

**MEDIDA UNILATERAL**

Medida que toma un sólo país para que ni dependa ni esté condicionado en forma alguna por las decisiones de otro país o grupo de países.

**MERCADO**

Demanda actual o potencial de un producto o conjunto de productos relacionados. El tamaño del mercado depende del número de personas que tienen necesidad del producto, recursos suficientes, y disposición para intercambiar sus recursos por ese producto a determinados precios.

**MERCADO COMUN**

Unión aduanera que comprende la libre circulación de personas, servicios y capitales, o sea circulación de los factores de la producción dentro del área, así como la unificación o armonización de las políticas nacionales tendientes a facilitar estos movimientos.



#### MISION COMERCIAL

Hombres de empresas enviados por un gobierno, organización o por una empresa comercial de un país, para fomentar los flujos de comercio al mercado de otro país.

#### MONEDA

Instrumento legal de un país de amplia aceptación para el pago de bienes y servicios o para liquidar deudas. Asimismo, sirve como norma para medir el valor relativo de diferentes bienes y servicios y como medio de almacenar riqueza.

#### MONOPOLIO

Situación que prevalece en un mercado cuando un solo proveedor controla el suministro primordial de un producto, a tal grado, que puede fijar la cantidad y los precios a su beneficio con la finalidad de obtener la máxima utilidad.

#### MUESTRAS DE MERCANCIAS

Parte representativa de la naturaleza de una mercadería que se utiliza para demostración.

#### NACIONALIZACION

Régimen aduanero en el cual las mercancías de procedencia extranjera, previo cumplimiento de todas las formalidades que fije un país, así como el pago de los impuestos arancelarios y derechos aduaneros, pueden permanecer en forma definitiva en territorio nacional.

#### NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES ( NCM )

Son las que se llevan a cabo entre todos los países o partes contratantes del GATT, ( Hoy OMC ) con el fin de buscar soluciones adecuadas a los problemas y dificultades que intervienen en el comercio mundial.

#### **NOMENCLATURA ARANCELARIA DE BRUSELAS ( NAB )**

Antigua nomenclatura para la aplicación de los aranceles en la mayoría de los países en el mundo. Fue elaborada por un Comité de expertos con el auspicio del Consejo de Cooperación Aduanera ( CCA ) de Bruselas. El término NAB fue reemplazado posteriormente por NCCA ( Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera ). Actualmente, esta nomenclatura ya ha sido sustituida por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías ( SA ).

#### **NOMENCLATURA ARANCELARIA DE BRUSELAS APLICADA A LA ALADI ( NABALADI ) ( Antes NABALALC ).**

Nomenclatura Arancelaria de Bruselas de la Asociación Latinoamericana de Integración ( ALADI ).

#### **NOMENCLATURA ARANCELARIA UNIFORME CENTROAMERICANA ( NAUCA )**

Nomenclatura arancelaria propia del Mercado Común Centroamericano

#### **NORMALIZACION**

Determinación debidamente especificada de los límites o grados de las condiciones mínimas dentro de las cuales los productores industriales deben fabricar sus productos.

#### **NORMA DE ORIGEN**

Requisito establecido por los países desarrollados, con el fin de asegurarse que las mercancías producidas o fabricadas en países en desarrollo se beneficien de las ventajas arancelarias del sistema generalizado de preferencias. Estas normas de origen, también se presentan en los acuerdos de integración o entre países que acuerden una cooperación comercial entre ellos. Los elementos principales de las normas de origen son criterio de origen, condiciones de expedición y pruebas documentales.

**NORMA OFICIAL MEXICANA ( NOM )**

Tiene como finalidad fijar las especificaciones determinadas por el Gobierno Federal que deben reunir los productos elaborados para que satisfaga las necesidades y usos a que están destinados.

**OFERTA**

Cantidad de una mercancía o servicio que entra a un mercado a un precio dado y en un periodo establecido.

**ORDENES DE PAGO BANCARIAS**

Son órdenes de pago que el importador extiende a favor del exportador, a través de un banco determinado, pagaderas a su vez por un banco corresponsal, domiciliado normalmente en el país del vendedor.

**ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO ( OMC )**

Constituye el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos comerciales multilaterales y plurilaterales. ( Sustituyó al GATT a partir del 1o. de Enero de 1995 ).

**ORGANIZACION INTERNACIONAL DE NORMALIZACION ( ISO )**

Agrupar a los organismos internacionales de normalización de más de setenta países y elabora normas en todas las ramas de la tecnología.

**PALETA ( PALLET )**

Tipo especial de plataforma de carga, que se utiliza para permitir el traslado de mercancías por medio de aparatos de elevación.

**PAISES DESARROLLADOS**

Término utilizado para distinguir a las naciones más industrializadas.

**PAISES EN DESARROLLO**

Países que por lo general carecen de un alto grado de industrialización.

**PESO BRUTO**

Peso de la mercancía incluyendo el envase y embalaje.

**PESO NETO**

Peso únicamente de la mercancía, sin incluir el envase ni los materiales de embalaje.

**PRECIOS ESTIMADOS**

Mecanismo establecido por la S.H.C.P., con el objeto de combatir la subvaluación de mercancías.

**PRECIO OFICIAL**

Precio que fija el Gobierno del país importador, para impedir el dumping y evitar la salida ilegal de divisas por sobrefacturación.

**REVALUACION**

Cuando un sistema cambiario se ha regido por una tasa fija de cambio con referencia a un patrón como el dólar, pero el intercambio comercial expresado en la balanza de pagos señala un desequilibrio de superavit, se dice que la unidad monetaria está subvalorada y es preciso revalorarla para colocarla en su nivel real.

#### SEGURO DE CREDITO

Servicio que se facilita a los exportadores de un país, por parte del asegurador para protegerlo contra la falta de pagos y otros riesgos comerciales y riesgos políticos que pueden presentarse.

#### SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ( SGP )

Mecanismo mediante el cual los países desarrollados conceden sin reciprocidad ventajas arancelarias a los países en desarrollo, con el fin de favorecer su industrialización y acelerar su crecimiento económico.

#### SUBVENCION

Práctica desleal que consiste en el otorgamiento directo o indirecto por un gobierno extranjero o por sus organismos públicos de: estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase a los productores, transformadores, comercializadoras de mercancías exportadas a un país, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional no aceptada internacionalmente.

#### UNION ADUANERA

Supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de las mercancías entre los estados que constituyen la unión. Establece además un arancel común frente a terceros países.

#### UNION ECONOMICA

Forma más avanzada de un proceso de integración económica, a través de ella, se establecen las bases para una competencia ordenada entre los países comprometidos con un proceso de armonización de sus políticas económicas y sociales.

#### VALOR

Importe intrínseco de bienes o servicios específicos o, suma por la cual pueden intercambiarse en un momento dado.

**VALOR DE TRANSACCION**

Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas.

**ZONA DE LIBRE COMERCIO**

Territorio donde las tarifas arancelarias y las restricciones cuantitativas se rebajan sustancialmente, y algunas mercancías incluso llegan a ser totalmente liberadas entre los países participantes, pero cada uno mantiene sus aranceles frente a los países no participantes, a los mismos niveles que registraban antes de entrar en el proceso de liberación.

**ZONA DE TRANSITO**

Area que rodea un puerto de entrada a un país costero, sirve de almacenamiento y distribución para comodidad de un país vecino que carece de facilidades portuarias adecuadas o que no tiene acceso al mar.

**ZONA LIBRE**

Area determinada cuyos límites son vigilados por la aduana, en la cual todas o algunas mercancías son admitidas con exención de derechos e impuestos a la importación y están normalmente sometidos al control de la aduana.

**Siglas y abreviaturas más frecuentes**

aa	Always afloat / Siempre a flote.
aar	Against all risks / Contra todo riesgo.
AC	Account current / Cuenta corriente.
AF	Advance freights / Fletes adelantados.
AWB	Air waybill / Guía aérea.

<b>BAF</b>	<b>Bunker adjustment factor / Factor de ajuste por combustible.</b>
<b>BB</b>	<b>Below bridges / Bajo puentes.</b>
<b>BD</b>	<b>Bar draught / Calado de barra.</b>
<b>bdi</b>	<b>Both dates inclusive / Ambas fechas inclusive.</b>
<b>B/E</b>	<b>Bill of exchange. Bill of entry / Letra de cambio. Lista de artículos recibidos en la aduana.</b>
<b>B/G</b>	<b>Bonded goods / Mercancías en depósito.</b>
<b>B/H</b>	<b>Bill of health / Patente de sanidad.</b>
<b>B/L</b>	<b>Bill of lading / Conocimiento de embarque.</b>
<b>BP</b>	<b>Bill payable / Cuentas pagaderas.</b>
<b>BR</b>	<b>Bill receivable / Cuentas a recibir.</b>
<b>B/S</b>	<b>Bill of sale. Bill of store / Comprobante de venta. Recibo de almacén.</b>
<b>CAF</b>	<b>Currency adjustment factor / Factor de ajuste cambiario.</b>
<b>cancel</b>	<b>Cancelling / Cancelación.</b>
<b>cc</b>	<b>Charges collect / Gastos por cobrar.</b>
<b>C&amp;D</b>	<b>Collected and delivered / Recogido y entregado.</b>
<b>C&amp;F</b>	<b>Cost and freight / Costo y flete.</b>
<b>CGA</b>	<b>Cargo's porportion of General Average / Contribución del cargamento a la avería gruesa.</b>
<b>CI</b>	<b>Consular invoice / Factura consular.</b>
<b>c&amp;i</b>	<b>Cost and insurance / Costo y seguro.</b>
<b>CIF</b>	<b>Cost, insurance, freight / Costo, seguro y flete.</b>
<b>CIF&amp;E</b>	<b>Cost, insurance, freight and exchange / Costo, seguro, flete y cambio.</b>
<b>CIP</b>	<b>Freight / Carriage and insurance paid to / Flete / Porte y seguro pagados.</b>
<b>COD</b>	<b>Cash on delivery / Pago contraentrega.</b>
<b>C/O</b>	<b>Certificate of origin / Certificado de origen.</b>

CT	Combined transport / TC Transporte combinado.
CWE	Cleared without examination / Despachado sin previa inspección.
D/A	Documents against acceptance / Entrega de documentos contra aceptación.
DAF	Delivered at frontier / Entregada en frontera
DCP	Freight / Carriage paid to / Flete / Porte pagado hasta.
DDP	Delivered duty paid / Entregado libre de derechos.
df	Dead freight / Flete muerto.
D/P	Documents against payment / Entrega de documentos contra pago.
dp	Direct port / Puerto directo
dwc	Deadweight capacity / Capacidad de peso muerto
E&OE	Errors and omissions excepted / Salvo error u omisión.
ETA	Estimate time of arrival / Tiempo estimado de llegada.
ETD	Estimate time of departure / Tiempo estimado de partida.
EXQ	Ex quay / Ex, sobre muelle.
EXS	Ex ship / Ex, sobre buque.
EXW	Ex works / Ex, en fábrica.
fia	Free of all average / Libre de toda avería.
FAK	Freight all kinds / Carga de toda clase.
FAS	Free alongside ship / Libre franco al costado del buque.
FBL	FIATA combined transport bill of lading / Conocimiento de transporte combinado FIATA.
FCL	Full container load / Contenedor completo.
fd	Free discharge / Descarga sin gastos.
F&D	Freight and demurrage / Flete y demora.
FIO	Free in and out / Sin gastos hasta la salida.
fiw	Free in wagon / En vagón sin gastos.
FOB	Free on board / Libre / Franco a bordo.



ESTO  
SALVO DE LA  
SALVO DE LA  
SALVO DE LA  
SALVO DE LA

FOD	Free of damage / Libre de daño.
FOQ	Free of quay / En muelle sin gastos.
FOR	Free on rail / Sobre ferrocarril sin gastos.
FOT	Free on truck / Sobre camión sin gastos.
FPA	Free of particular average / Libre de avería particular.
FPAD	Freight payable at destination / Flete pagadero en destino.
FRC	Free carrier / Franco transportista.
frf	Fire risk of freight / Riesgo de incendio sobre el flete.
Frt	Freight / Flete.
g/a	General average / Avería común / gruesa.
GRC	General cargo rates / Cuotas de flete de carga mixta.
grt	Gross Register Tons / Toneladas de registro bruto.
L/C	Letter of credit / Carta de crédito.
LCL	Less than container load / Carga parcial del contenedor.
ldg	Loading / Carga.
lkg & bkg	Leakage and breakage / Derrames y roturas.
Long	Longitude / Longitud.
LSD	Lading, storage, delivery / Descarga, almacenamiento y entrega.
MIP	Marine Insurance Policy / Póliza de seguro marítimo.
MTO	Multimodal transport operator / Operador de transporte multimodal.
naa	Nor always afloat / No siempre a flote.
NCV	No commercial value / Sin valor comercial.
net terms	Free of charter's commission / Sin comisión del fletador.
nrt	Net register tons / Toneladas de registro neto.
O/C	Open charter. Open cover / Fletamiento abierto. Póliza abierta.
PD	Port dues / Derechos de puerto.
P&D	Pick up and delivery / Recibo y entrega de carga.

P&I	Protection and indemnity / Protección e indemnidad.
P/L	Partial loss / Pérdida parcial.
P&L	Profit and loss / Ganancias y pérdidas.
pm	Premium / Prima.
P/N	Promissory note / Nota de compromiso.
POD	Paid on delivery / Pagado contra entrega.
P/S	Public sale / Venta pública.
R/A	Refer to acceptor / Referido al aceptante.
rd	Running days / Días corridos
RDC	Running down clause / Cláusulas de abordaje, hundimiento.
SA	Harmonized Tariff Schedule / Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
SC	Salvage charges / Gastos de salvamento.
SD	Sea damage / Avería de mar.
S/N	Shipping note / Nota de embarque.
str	Steamer / Buque de vapor.
sv	Sailing vessel / Buque de vela.
TC	Timer charter / Fletamento por tiempo.
TLO	Total loss only / Sólo pérdida total.
TPND	Theft, pilferage, non-delivery / Robo, ratería, falta de entrega.
U/A	Underwriting account / Cuenta del seguro.
VAT	Valued added tax / Impuesto sobre el valor agregado.
vop	Value as in original policy / Valor según póliza original.
wg	Weight guarantee / Peso garantizado
WPA	With particular average / Con avería simple

## A N E X O I I

EJEMPLO DE CÓMO SE LE INSTRUYE  
AL AGENTE ADUANAL Y DE CÓMO QUEDAN LOS  
DOCUMENTOS EN LA EXPORTACIÓN

INSTRUCCIONES: ejemplo

**POLIQUÍMICOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.**  
Fernando Montes de Oca No. 69  
Col. Condesa. México, D.F.

México, D.F., a 22 de Octubre de 1996.

---

AGENCIA ADUANAL  
SONIA PRIETO FLORES  
ADUANA TAMPICO, TAMP.

AT'N: LIC. CÉSAR SÁNCHEZ

Por medio de la presente le solicitamos realizar los trámites para la exportación a PUERTO CABELLO, VENEZUELA en el barco MELFI MEXICO con ETA 23 de Octubre de 1996 conforme a las siguientes instrucciones:

**C O N T E N E D O R : No.1**

A) PEDIDO: 355      CLIENTE: INDUSTRIAS ESPUMA, C.A.      FACTURA: 73344

-SON 75 SACOS CON 3,000 KGS  
DE STYROPOR F-1525  
- F.A.E. 3903.11

-SON 125 SACOS CON 13,000 KGS  
DE STYROPOR F-1015  
- F.A.E. 3903.11

CONTENEDOR: MECU 201529-3

MARCAS: OC 01496-11  
INDUSTRIAS ESPUMA

**C O N T E N E D O R : N o . 2**

B) PEDIDO 357

FACTURA: 73345

-SON 75 SACOS CON 3.000 KGS  
DE STYROPOR F-1525  
- F.A.E. 3903.11

-SON 325 SACOS CON 13.000 KGS  
DE STYROPOR F-1015  
- F.A.E. 3903.11

CONTENEDOR: DRXU 522910-7

MARCAS: OC 014/96-12  
INDUSTRIAS ESPUMA

-CONSIGNADOR: INDUSTRIAS ESPUMA, C.A. CARACAS  
CALLE VIVERO 185  
URBANIZACIÓN LA TRINIDAD, CARACAS VENEZUELA

- NOTIFICAR: INDUSTRIAS DE VENEZUELA  
ING. FRANCISCO VALE

**NOTA: ELABORAR PEDIMENTO CON CLAVE " J2"  
( ELABORAR PEDIMENTO EN LA DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA:  
" POLIESTIRENO EXPANDIBLE " ).**

Anexo copias de facturas, borradores para la elaboración de los Conocimientos Marítimos.

Sin más por el momento, gracias por la atención que se sirva dar a la presente

A T E N T A M E N T E

ING. RAUL PEREDO PLASCENCIA  
( TRAFICO )


SHIPPER EXPORTER POLIQUIMICOS DE MEXICO, S A DE C V FDO. MONTES DE OCA No 89 COL CONDESA, MEXICO D F		BILL OF LADING No	
CONSIGNEE TO INDUSTRIAS ESPUMA, C A CALLE VIVERO 185 URBANIZACION LA TRINIDAD, CARACAS VENEZUELA		AGENT'S NAME	
NOTIFY PARTY INDUSTRIAS DE VENEZUELA ING FRANCISCO VALE		ALSO NOTIFY	
PRE-CARRIAGE	PLACE OF RECEIPT		
VESSEL MELFI MEXICO	PORT OF LOADING TAMPICO / MEXICO	FREIGHT PAYABLE AT ORIGEN	
PORT OF DISCHARGE PUERTO CABELLO / VENEZUELA	PLACE OF DELIVERY	No OF ORIGINAL BILLS	
MARKS AND NUMBERS	No OF PKGS	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT
MECU 201529-3  DRXU 522910-7	2	-.CONTENEDOR CON: -.75 SACOS CON 3,000 KGS DE STYROPOR F-1525 F.A.E. 3903.11  -.325 SACOS CON 13,000 KGS DE STYROPOR F-1015 F.A.E. 3903.11  -.75 SACOS CON 3,000 KGS DE STYROPOR F-1525 F.A.E. 3903.11  -.325 SACOS CON 13,000 KGS DE STYROPOR F-1015 F.A.E. 3903.11  FLETE PAGADO LIMPIO A BORDO RECIBIDO A BORDO TRANSBORDOS NO PERMITIDOS HOUSE TO HOUSE	3,015 KGS     13,085 KGS  3,015 KGS  13,065 KGS
TYPE OF SERVICE FCL / FCL		No. OF PACKAGES 2 X 20'	

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE  
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA  
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

**CERTIFICADO DE  
ORIGEN**

1 Nombre y Domicilio del Exportador POLIQUIMICOS, S.A. DE C.V. Fdo. Montes de Oca No 69 Col. Condesa, Mexico, D.F. Tel: 5-25-50-05 Numero de Registro Fiscal PQQ-911214- B26		2 Nombre y Domicilio del Productor POLIQUIMICOS, S.A. DE C.V. Fdo. Montes de Oca No 69 Col. Condesa, Mexico, D.F. Tel: 5-25-50-05 Numero de Registro Fiscal PQQ-911214- B26		3 Nombre y Domicilio del Importador INDUSTRIAS ESPUMA, C.A. Calle Vivero 185 Urbanización La Trinidad, Caracas Venezuela Numero de Registro Fiscal M 000182998-1		
4 Numero y Fecha de factura (s)	5 Clasificación Arancelaria	6 Descripción de (los) bien (es)	7 Criterio para trato preferencial	8 Valor de contenido regional	9 Otras instancias	
73345 22/10/996	3903 11	STYROPOR F-1525 POLIESTIRENO EXPANDIBLE POLIMEROS DE ESTIRENO EN FORMAS PRIMARIAS	A	NO	NO	
73345 22/10/996	3903 11	STYROPOR F-1015 POLIESTIRENO EXPANDIBLE POLIMEROS DE ESTIRENO EN FORMAS PRIMARIAS	A	NO	NO	
10 Declaro bajo protesta de decir verdad que La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha relacionada con el presente documento. Me comprometo a conservar y presentar, en caso de así requerirlo, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, la Republica de Colombia y la Republica de Venezuela y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos permitidos en el Artículo 6-12 del Tratado. Este certificado se compone de ( 1 ) hojas, incluyendo todos sus anexos.						
Firma:		Empresa: POLIQUIMICOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.				
Nombre: ING. RAUL PEREDO P.		Cargo: JEFE DE EXPORTACIONES				
Fecha: 25 DE OCTUBRE DE 1996		Teléfono: 5-25-50-05		Fax: 5-25-50-06		
11 Observaciones:						
12 Validación del certificado de origen ( EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL ) ( ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello )						

## COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

Shipper POLIQUIMICOS DE MEXICO, S.A. DE C.V. P.D.O. MONTES DE OCA NO. 69 COL. CONDESA, MEXICO, D.F.		BILL OF LADING NO <b>23</b> 75	
Consignee to INDUSTRIAS ESPUMA, C.A. CALLE VIVERO 185 URBANIZACION LA TRINIDAD, CARACAS VENEZUELA		Agents Name  Captain's Ref	
Notify Party INDUSTRIAS DE VENEZUELA ING. FRANCISCO VALE			
Place of receipt		Percentage/On charge by	
Ocean Vessel Vry No MELFI MEXICO		Part of Loading TAMPICO/MEXICO	
Part of Discharge PTU, LABELLU/VENEZUELA		Intended Date of Shipment	
Marks and Numbers MECU 201529-3 ORXU 522910-7  SELLOS#01953, 01854.-		Export Licence No.	
Place of Delivery TAMPICO		Intended Date of Shipment	
Description of Goods 2X20' -- CONTENEDORES LON -- 75 SACOS CDM 3,000 KGS DE STYROFOR F-1525 F.A.E. 3903-11 -- 325 SACOS CUN 13,000 KGS DE STYROFOR F-1015 F.A.E. 3903-11 -- 75 SACOS CUN 3,000 KGS DE STYROFOR F-1525 F.A.E. 3903-11 -- 325 SACOS CUN 13,000 KGS DE STYROFOR F-1015 F.A.E. 3903-11  -- FLETE PAGADO -- LIMPIO A BORDO -- RECIBIDO A BORDO -- TRANSBORDOS NO PERMITIDOS -- HOUSE TO HOUSE		Freight Payable At By ORIGEN	
No. of Original Bills of Lading (in words) 3/TRES		No. of Original Bills of Lading (in words) 3/TRES	
TOTALS		TOTALS	
Type of Service FCL/FCL		No. of packages (in words) 2X20'	
This Bill of Lading must be surrendered to 2 X 20' AT USD 1,500.00 X TEU USD 3,000.00  TOTAL-- USD 3,000.00		<small>         THIS BILL OF LADING IS ISSUED ON THE BASIS OF A DECLARATION MADE BY THE SHIPPER AND IS NOT TO BE USED AS A RECEIPT FOR THE GOODS UNLESS IT IS ACCOMPANIED BY A DECLARATION FROM THE SHIPPER TO THAT EFFECT. THIS BILL OF LADING IS NOT VALID UNLESS IT IS ACCOMPANIED BY A DECLARATION FROM THE SHIPPER TO THAT EFFECT. THIS BILL OF LADING IS NOT VALID UNLESS IT IS ACCOMPANIED BY A DECLARATION FROM THE SHIPPER TO THAT EFFECT.       </small>	
<i>Recibido consignatario x o. d. 5/196 16-008</i>		MADE IN THE U.S.A. AND PRINTED IN U.S.A. (If original B/L has been signed, it has otherwise been signed by the carrier) Place and date of issue TAMPICO, MEXICO., 3 NOV. 1995	

TERMS AND CONDITIONS OF CONTRACT CONTAINED ON REVERSE