

46
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE
IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA
EMPRESA MODERNA.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A N :
HERMINIO HERNANDEZ MURGUIA
DAVID SANCHEZ MARROQUIN

ASESOR: L.E. MARCELA ANGELES DAUAHARE

CUAUTITLAN IZCALLI. ESTADO DE MEXICO

AGOSTO 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"La importancia de las Funciones de Importación y Exportación en la Empresa Moderna"

que presenta el pasante: Herminio Hernández Marquina
con número de cuenta: 8127090-1 para obtener el TÍTULO de:
Licenciado en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlan Izcalli, Edo. de Mex.. a 03 de Abril de 1997

PRESIDENTE L.A. Cello Rodríguez Chávez
VOCAL L.A.I. Francisco Javier Juárez Sánchez
SECRETARIO L.E. Marcela Angeles Dauahare
PRIMER SUPLENTE L.A. Néstor Pillado García
SEGUNDO SUPLENTE L.A.E. Carlos Sánchez Fuentes

[Firma]
[Firma]
[Firma]
[Firma]



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"La importancia de las Funciones de Impartación y Exportación en la Empresa Moderna"

que presenta el pasante: David Sánchez Marroquin
con número de cuenta: 8290871-6 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlan Izcalli, Edo. de Mex., a 03 de Abril de 1997

PRESIDENTE L.A. Celia Rodríguez Chávez
VOCAL L.A.I. Francisco Javier Juárez Sánchez
SECRETARIO L.E. Marcela Angeles Daughart
PRIMER SUPLENTE L.A. Néstor Pillado García
SEGUNDO SUPLENTE L.A.E. Carlos Sánchez Fuentes

Agradezco con todo cariño en primera instancia a mis padres que me dieron la vida y el apoyo total e incondicional para concluir una etapa mas. en mi carrera profesional

A mis hermanos por su alegría y entusiasmo manifestado durante mi carrera.

Como especial tributo a mis hijos José de Jesús y Erick Daniel que son el motivo principal de mis metas día con día, así como también a mi esposa Ma. Guadalupe de la O R. por su gran apoyo y comprensión mostrado para este logro.

Quiero agradecer también a los profesores que aportaron en mi formación académica un granito de arena, a los sinodales y muy particularmente a la Lic. Marcela Angeles Dauahare por su asesoría y tiempo prestado desinteresadamente.

Por ultimo agradezco infinitamente a la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la FES-Cuautitlan, la oportunidad de poder haber estado en sus aulas como una semilla mas de las tantas que ha dado académicamente.

A Dios Gracias.

Gracias a Dios por permitirme llegar a esta meta.

**A la memoria de mi padre Porfirio Sánchez García, quien
anhelaba ver terminada mi carrera como profesionista.**

**A mi madre y hermanos por el impulso y apoyo moral que me
brindaron y que hicieron posible este trabajo.**

**A mi esposa Alicia le agradezco su apoyo y comprensión
incondicional durante la elaboración del presente trabajo.**

**Mi eterno reconocimiento y agradecimiento a mi escuela
Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan (UNAM) por el
conocimiento y enseñanza que me brindaron, durante mi formación.**

**A todos y cada uno de mis compañeros y amigos en la
Facultad, por su ayuda, apoyo y cooperación durante la carrera
profesional.**

INDICE

Hipótesis	1
Objetivo	2
Introducción	3
Capítulo 1 Importancia del Comercio Internacional	5
1.1 Teorías del Comercio Internacional	5
1.1.1 El Proteccionismo.	5
1.1.2 El Librecomercio.	10
1.2 Datos Históricos de México en el Contexto del Mercado Internacional	15
1.2.1 Epoca Colonial	16
1.2.2 El México Independiente y su tránsito hacia el Liberalismo (1821-1887)	17
1.2.3 El Porfiriato	20
1.2.4 El Comercio Exterior durante la Revolución Mexicana.	22
1.2.5 La Crisis de 1929 y sus efectos en México	25
1.3 Política Comercial de México (1940-1982)	28
1.3.1 La Apertura al Exterior (1982-1993)	34
1.3.2 Política Comercial Actual	38
Capítulo 2 El Proceso Administrativo Aplicado a las Operaciones de Importación y Exportación.	41
2.1 Planeación.	41
2.2 Organización.	53
2.3 Integración.	57
2.4 Dirección.	61
2.5 Control.	63
Capítulo 3 Modalidades de Pago Internacional	64
3.1 Selección de la Modalidad de Pago	64
3.1.1 Riesgo País	65
3.1.2 Divergencia de objetivos	66
3.1.3 Peso en la Negociación	67
3.1.4 Confianza y experiencia	68
3.2 Pagos con elevada confianza/experiencia	68
3.2.1 Cheque personal o empresarial	69
3.2.2 El giro tradicional	69
3.2.3 Giro express	70
3.2.4 Orden de pago	71
3.2.5 Transferencia electrónica	72
3.2.6 El swift	73
3.2.7 Los plásticos	74
3.3 Pago con confianza y experiencias medias	74
3.3.1 La cobranza bancaria	75
3.3.2 Cobranzas documentarias	77

3.4	Pago con confianza o experiencias mínimas	80
3.4.1	Generalidades	80
3.4.2	Modalidades de la carta de crédito	83
Capítulo 4 Programas de Fomento a las Exportaciones		89
4.1	Mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo	89
4.2	Industria maquiladora de exportación	90
4.3	Programa de importación temporal para exportación (Pitex)	93
4.4	Devolución de impuestos (Draw Back)	96
4.5	Cuenta aduanera	97
4.6	Empresas de comercio exterior	99
4.7	Devolución y compensación del IVA	101
4.8	Empresas altamente exportadoras (Altex)	103
Capítulo 5 Tendencias del Comercio Mundial		105
5.1	Globalización de los Mercados	105
5.2	Tendencias de la Economía Internacional	106
5.3	Diferentes Acuerdos Comerciales de México con el Resto del Mundo	111
5.3.1	El Ingreso de México al GATT	111
5.3.2	La Cláusula NMF	113
5.3.3	Los Códigos de Conducta del GATT	113
5.3.4	El Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá	117
5.3.5	Los Retos y Oportunidades de México en sus Relaciones Comerciales con la Unión Económica Europea.	127
5.3.6	La Posición Mexicana Frente a la Cuenca del Pacífico.	130
5.3.7	Las Negociaciones con Países de América Latina y el Caribe	131
Capítulo 6 Caso Práctico de Exportación de papel periódico en México.		137
6.1	Exportación de Papel Periódico	
Conclusiones		142
Anexos		145
Bibliografía		170

HIPOTESIS

EL COMERCIO INTERNACIONAL ES UNA ACTIVIDAD DE SUMA IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS Y DE LOS PAISES POR LO QUE ES FUNDAMENTAL EL CONOCIMIENTO DE LOS ASPECTOS BASICOS DE ESTA MATERIA, PARA LLEVAR A CABO SATISFACTORIAMENTE LAS OPERACIONES QUE ESTA DEMANDA.

OBJETIVO

RESALTAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE SE MANEJAN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL QUE PERMITAN AL PROFESIONAL DEL AREA, UTILIZARLOS COMO UNA HERRAMIENTA EN EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

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

Actualmente se están dando una serie de cambios en el comercio internacional que están afectando a prácticamente todos los países independientemente de su situación económica, política ó convicciones religiosas.

Hechos como la rapidez en todo tipo de comunicaciones, reducción en los costos internacionales de transportación, nuevas tecnologías en los empaques, etc., están ocasionando que las necesidades de los consumidores en diferentes partes del mundo sean muy semejantes.

Se está gestando, por tanto, una nueva realidad comercial que se refleja en la aparición de mercados mundiales de magnitudes no imaginadas con anterioridad, incluso las nuevas tecnologías como la robótica, fibras ópticas, satélites, electrónica de consumo, etc., ya no responden a los ciclos tradicionales de transmisión de tecnología.

Por otra parte, no debemos perder de vista un hecho muy importante que es la competencia en los mercados internacionales, la cuál ha llegado a ser muy aguda y que, en ésta situación con frecuencia los exportadores, se ven con la necesidad de reducir sus precios y cuidar la calidad de sus productos, además de ofrecer mejores financiamientos a sus clientes con el afán de colocar sus productos en el país de destino.

INTRODUCCION

Para hacer frente a ésta situación de competencia en el exterior y contribuyendo a la agresividad mostrada por el exportador mexicano durante los últimos años para la conquista de mercados, se han establecido mecanismos que permiten estimular al exportador nacional.

Es por eso que, en la Industria moderna se hace necesario analizar todas y cada una de las funciones que se desarrollan dentro de la misma, y darles a cada una por separado un tratamiento especial de acuerdo a la importancia que cada una de estas encierra; ya que de no ser así, no se llegaría a los objetivos establecidos por la propia empresa.

Nos referimos especialmente a las funciones de Importación y Exportación, que como se mencionó anteriormente son básicas y determinantes para llegar a obtener más y mejores beneficios en favor de la empresa misma y consecuentemente de la Nación.

CAPITULO I

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

CAPITULO PRIMERO
IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Teorías del Comercio Internacional

Desde la conformación de los Estados Nacionales se ha desarrollado una fuerte polémica respecto a cómo deben desarrollar los países sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Sobre el particular, desde diferentes escuelas de pensamiento económico, se ha hecho énfasis en destacar dos planteamientos antagónicos: el esquema proteccionista y el planteamiento librecambista.

1.1.1 El proteccionismo

Aportaciones teóricas fundamentales.

El objetivo básico de estas escuelas se encuadra en la búsqueda de una fuerte participación estatal para regular las actividades económicas, destacando particularmente aquel conjunto de medidas orientadas al control de los procesos de intercambio de bienes y servicios entre una nación y el resto del mundo, es decir, la instrumentación de políticas económicas que favorezcan el desarrollo de exportaciones e inhiban el crecimiento de las importaciones.

Entre las escuelas de pensamiento económico propiamente proteccionista destacan :

- a) El mercantilismo (siglo XVI-XVII).
- b) El keynesianismo (1937-1970)
- c) El planteamineto cepalino (1940-1970)
- d) El neomercantilismo (en la actualidad)

En este marco, en América Latina -y particularmente en México-

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

a partir de la década de los cuarenta, se desarrolló una política de corte eminentemente cepalino, cuyo principal objetivo fue sustituir importaciones.

En un intento de definición de este modelo, se puede señalar que la sustitución de importaciones no es más que producir internamente bienes que antes se importaban o, en su caso, técnicamente representa la reducción de la relación de importaciones a oferta global.

El logro de esta meta plantea, necesariamente, una fuerte intervención del Estado como regulador. En este contexto son desarrolladas, entre otras, una política comercial proteccionista y políticas monetarias y fiscales expansivas.

Características de la política comercial.

La política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos que gravan las operaciones del comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto, menos competitivo.'

Tipología del arancel.

1. Según la operación comercial

- De exportación
- De importación

¹ Centro de servicios al Comercio Exterior: "Estrategia Internacional de la Empresa", serie Documentos México, noviembre, 1991, pgs. 5-6

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

2. Según la característica del impuesto
 - Ad valorem
 - Específico
 - Mixto
3. Según el país del que se trate
 - Preferente
 - Diferencial
 - General
4. Según el grado de protección
 - Nominal
 - Nominal neta
 - Efectiva
 - Efectiva neta

Restricciones no arancelarias. Son todas las medidas que entorpecen, dilatan o impiden el libre flujo de productos de un mercado a otro, bien se trate de una ley, decreto o mera práctica administrativa, siempre que no provenga del arancel.

Entre las restricciones no arancelarias destacan, por sus peculiaridades, dos tipos de aplicación a saber :

Las barreras no arancelarias cuantitativas y,
Las barreras no arancelarias cualitativas.

Las primeras se definen como restricciones orientadas a reducir las cantidades del intercambio comercial a partir de la aplicación de normas que destruyen la libre movilización de los bienes. Entre estas sobresalen :

Restricciones cuantitativas

- Cuotas
- Licencias o permisos de importación/exportación
- Registro de importadores/exportadores

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

- Precios oficiales
- Depósitos previos

Por otra parte, las barreras no arancelarias cualitativas (hoy las principales medidas para obstruir el intercambio comercial), se definen como la instrumentación de normas orientadas a salvaguardar la salud física y mental de la población, la flora, la fauna y el medio ambiente; de ahí que se impongan serias restricciones argumentándose problemas de calidad de los productos sujetos a comercio.

Las principales aplicaciones son :

Restricciones cualitativas

- Normas sanitarias
- Normas fitosanitarias
- Normas técnicas
- Normas sobre envasado, embalaje y etiquetado
- Normas de calidad

Políticas fiscales y monetarias expansivas.

En apoyo al proceso de industrialización que se plantea como objetivo fundamental del modelo de sustitución de importaciones y como complemento imprescindible de la política comercial, el Gobierno debe asumir políticas fiscales que se traducen, sobre todo, en el fomento a la inversión, tanto pública como privada. En este contexto destaca, particularmente, el manejo del gasto público orientado al otorgamiento de subsidios, exenciones impositivas, inversión e infraestructura, créditos preferenciales y el control de los sectores estratégicos de la economía.

Política fiscal expansiva

- Subsidios
- Exenciones impositivas

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Créditos preferenciales
 - Control de los sectores estratégicos de la economía
- Política monetaria expansiva
- Emisión monetaria
 - Política de endeudamiento
 - Política cambiaria de estabilidad

El financiamiento de este gasto requiere una política monetaria cuyo eje se sitúe en la obtención de recursos -tanto de origen interno como externo- de manera tal que la emisión monetaria y las políticas de endeudamiento pasan a constituirse en sus principales mecanismos. Por otra parte, la política cambiaria busca crear estabilidad a través del tipo de cambio fijo como instrumento de fomento a la inversión.

Evaluación del modelo de sustitución de importaciones. En el período que va de 1940 a 1970, las economías latinoamericanas - particularmente la argentina, la brasileña y la mexicana- lograron consolidar un aparato productivo relativamente diversificado e importantes niveles de crecimiento económico, al vincular sus estrategias de desarrollo hacia los mercados internos.

- Evaluación del modelo de sustitución de importaciones
- Consolidación de un aparato productivo relativamente diversificado
 - Incrementos en los niveles de crecimiento económico
 - Crecimiento de los mercados internos

Sin embargo, a partir de la primera mitad de la década de los setentas, la crisis de la economía internacional pone en evidencia los problemas estructurales de estas economías y los límites del modelo proteccionista.

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

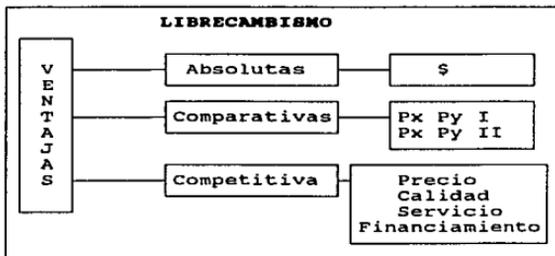
Entre las limitaciones destacan las siguientes:

Evaluación del modelo de sustitución de importaciones.

- Sustitución insuficiente
- Estancamiento de la productividad
- Sesgo antiexportador
- Desajustes sectoriales
- Inflación
- Escasa competitividad
- Desequilibrios regionales

1.1.2 El librecambismo

Aportaciones teóricas fundamentales. Esta corriente de pensamiento tiene su origen en el nacimiento de la economía como ciencia, de ahí que sus principales aportaciones provengan del análisis teórico clásico. Entre éstos destacan las desarrolladas por Adam Smith y David Ricardo pues, ciertamente, ambos autores sentaron las bases para que otros economistas argumentaran en favor de esta corriente teórica.



LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

En términos generales, la estructura analítica librecambista plantea la no intervención del Estado en la economía, toda vez que, como institución imperfecta, altera el equilibrio macroeconómico. En este contexto, será el mercado (definido como la concurrencia de oferentes y demandantes) quien regule por sí mismo los procesos económicos, dada la tendencia de procesos automáticos hacia el equilibrio.

Como se podrá observar, el elemento articulador descansa en la competencia, ya que de ella derivan las situaciones en las que los individuos habrán de efectuar sus transacciones económicas.

En materia de comercio internacional, los diferentes argumentos que se presentan -en general- como fundamentos del librecambismo, se reducen a dos:

- La división internacional de trabajo.
- La competencia internacional a través de la ventaja comparativa.

División internacional de trabajo. En la actualidad, la división internacional de trabajo supone la especialización de países en determinados procesos productivos, donde el desarrollo tecnológico y la calidad de la mano de obra permiten el acceso a productos a menores costos y a un mercado internacional globalizado.

De ahí que los teóricos librecambistas planteen, tanto en foros bilaterales como multilaterales, la necesidad de favorecer el libre intercambio de bienes y servicios entre la naciones del planeta. En este sentido, se apoyan en políticas económicas tendientes a la eliminación gradual de todo tipo de restricciones al comercio internacional.

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A partir de esta conceptualización, la división internacional de trabajo permite elevar y reforzar la competencia que, entre otros aspectos, mantiene la producción y a los mercados en continua innovación y racionalización, provocando una mayor disponibilidad de bienes al precio mas bajo posible y, por ende, facilita el mejor aprovechamiento de los recursos y factores de las economías nacionales y, en consecuencia, del mundo en su totalidad.

El principio de la ventaja comparativa. En su versión original, desarrollada por el economista clásico David Ricardo, la especialización de los países debe darse en función de la ventaja comparativa, o lo que es lo mismo, de acuerdo a los costos relativos menores.

El argumento se sintetiza de la siguiente manera:

En un modelo de dos países (I,II) y dos bienes (X,Y), la doctrina de la ventaja comparativa sostiene que, si el precio relativo del bien X es menor en el país I (P_x/P_y)_I (P_x/P_y)_{II}, éste exportará dicho bien al país II; es decir, el país I presenta una ventaja comparativa en el bien X y el país II en el bien Y, por lo que cada uno importará del otro el bien que presente un precio relativo menor o que -lo que en su caso es lo mismo- se deberán especializar en los productos que tengan mayor capacidad adquisitiva externa, lográndose con ello, un mejor aprovechamiento de los recursos y factores de las economías de ambas naciones.

Un ejemplo sencillo para ilustrar este punto sería el siguiente:

Supongamos que existe en México y en España, la capacidad de producir dos bienes (computadoras y camiones). Los precios de ambos bienes en México son 3 mil y 5 mil dólares la unidad de cada uno respectivamente, los precios en España son de 4 mil y 6 mil

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

dólares, en el mismo orden. Si nos basamos en las ventajas absolutas, parece obvio que México deberá exportar ambos productos a España pero, si aplicamos el principio de las ventajas comparativas, la situación queda como en el siguiente cuadro:

M E X I C O	E S P A Ñ A
P Computadoras = 3 mil	P Computadoras = 4 mil
P Camiones = 5 mil	P Camiones = 6 mil
P Computadoras P Camiones = $3/5=0.60$	P Computadoras P Camiones = $4/6=0.67$
P Camiones P Computadoras = $5/3=1.67$	P Camiones P Computadoras = $6/4=1.50$

El cuadro demuestra que, inclusive siendo ambos precios absolutos menores en México, conviene especializarse en la producción y exportación de computadoras e importar camiones desde España, pues el precio relativo de las computadoras mexicanas es menor, mientras el precio relativo de los camiones españoles es el mas bajo. En otras palabras, existiría un desperdicio de recursos si produjéramos ambos bienes en un solo país, mientras que, especializándose, logramos un uso eficiente de los recursos y ambas naciones se benefician del comercio internacional.

En esencia, esa es la razón por la cual se garantiza la existencia del comercio internacional : la posibilidad de producir y exportar aquello en lo que somos más capaces e importar aquello que, de producirse internamente, sería más caro (todo suponiendo, además, calidades iguales y cantidades limitadas).

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En el análisis teórico ricardino, el origen de los costos comparativos se atribuye a diferencias entre los países en los niveles de productividad del trabajo; en otras palabras, las diferencias tecnológicas (la cantidad de trabajo incorporada en el bien producido) entre países son causas de las diferencias en los precios relativos y, por lo tanto, determinan la estructura y la dirección del comercio internacional.

A partir de lo expuesto por el multicitado autor, se han desarrollado desde diferentes puntos de vista teorías de especialización internacional que intentan, a partir de la argumentación en favor del libre cambio, explicar los determinantes de las diferencias de los precios relativos entre países. Entre ellas sobresalen :

- a) La teoría neoclásica (dotación de factores)
- b) Las teorías de la brecha tecnológica.
- c) Las economías de escala.
- d) Las teorías de disponibilidad.
- e) El comercio intra-industria.

La ventaja competitiva. En la actualidad, siguiendo la lógica del planteamiento ricardiano y la racionalidad teórica librecambista, se ha desarrollado un nuevo concepto, a partir del cual los países deben especializarse en función de la ventaja competitiva para aprovechar las bondades del comercio exterior.

La ventaja competitiva supone necesariamente el desarrollo de los siguientes parámetros, para vender al exterior :

- a) Menores precios.
- b) Mejor calidad.
- c) Adecuado servicio (tiempos de entrega, cumplimiento de los

contratos de compra venta y prestación del producto, entre otros).

4) Financiamiento ágil y oportuno.

El cumplimiento de estas cuatro premisas básicas es considerado como condición indispensable para poder penetrar y mantenerse en los mercados externos sobre todo hoy, cuando todos los países buscan reorganizar sus aparatos productivos para vincularse más eficientemente a las nuevas circunstancias de la economía internacional.

1-2 Datos Históricos de México en el contexto del Mercado Internacional.

El comercio exterior en México surge con la Colonia Española y se va desarrollando a través de distintos períodos, bajo las formas que le imprimiera el desarrollo del capitalismo mundial.

De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característicos de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos librecambista, en la llamada época del México independiente prolongándose hasta el porfiriato.

Estados Unidos gana la gran batalla al adueñarse del comercio latinoamericano hacia principios del siglo XX, por ello, hablar de comercio exterior en México, es hablar de relaciones México-EUA. Esta situación es la característica fundamental de esta actividad económica en la época contemporánea.

1.2.1 Época colonial

Feudalismo con rasgos mercantilistas.

Marx nos menciona en el tomo I de El Capital que la conquista de América, trajo consigo la depredación y el exterminio de la masa de la población indígena, aportó a los conquistadores fabulosas riquezas, cuyo volumen fue engrosado todavía más rápidamente gracias a la explotación de los riquísimos yacimientos de metales preciosos. El trabajo de las minas requería de mano de obra. Los indios que formaban la población indígena, sucumbían en masa, no pudiendo soportar las horribles condiciones de trabajo a que se veían sometidos.¹

Siguiendo este esquema, los conquistadores se adueñaron de grandes extensiones de tierra, monopolizaron en su beneficio el trabajo de las minas y de las plantaciones tropicales, creando una economía productora de materias primas, principalmente metales preciosos, a la vez que adquirían de la metrópoli productos elaborados especialmente para el disfrute de una pequeña y gran burguesía con aires de aristocracia colonial.

Las primeras ciudades importantes durante la época de la Colonia, fueron las que estaban ligadas a la extracción y explotación intensiva de metales preciosos, tales como Pachuca, Zacatecas, Taxco y Guanajuato, a más del puerto de Veracruz, especialmente habilitado para exportar los metales preciosos que en forma de monopolio ejercía al ser el único autorizado para realizar comercio con España.

¹ Ortiz Wadgymar Arturo, Introducción al Comercio Exterior de México, Ed. Nuestro Tiempo, México 1993, p. 16.

EXPORTACION MEXICANA DE ORO Y PLATA (1825-1851) (Valor en Millones de Pesos M/N)	
1825	3.7
1830	10.5
1835	12.7
1840	6.4
1845	11.3
1850	12.4

FUENTE: Ortiz Wadgymar Arturo: Op. Cit. p. 18

Tan cerrado estaba el Comercio Exterior hacia los siglos XVI y XVII, que no sólo se prohibía el intercambio directo con otros países, sino con las propias colonias de América e incluso con otros puertos españoles, diferentes a Cádiz, que hasta 1778, fuera el único puerto habilitado para realizar comercio directo con las colonias.

A nivel mundial las ideas mercantilistas de moda durante el siglo XVI y XVII, pronto habrían de chocar con el desarrollo de las fuerzas productivas, al suscitarse una contradicción de clase entre una naciente burguesía industrial y comerciante, ansiosa por expandir mercados frente a una parasitaria señoría feudal.

1.2.2 El México Independiente y el tránsito hacia el Liberalismo (1821-1867)

Las ideas de los Clásicos de la Economía forzosamente tuvieron su manifestación en las colonias de América, en virtud de que la naciente clase burguesa criolla, pugnaba por menores trabas al comercio y a la industria de la Nueva España, y se perfilaba a dar la batalla por lograr la autonomía respecto a la obstaculizante economía metropolitana. Tales argumentos liberalista o librecambistas fueron adoptados por la burguesía local y aun por el

clero al apoyar decididamente el plan de Iturbide de la Independencia de México.

Hasta antes de 1821 no puede hablarse propiamente de "comercio exterior de México", sino de un intercambio de la metrópoli, España y su colonia. Al iniciarse el llamado período independiente, 1821-1887, la actividad comercial con Inglaterra se intensifica abandonándose las prácticas como la piratería y el contrabando, pues una vez consumada la Independencia, la actividad comercial de México con el país se inicia a través de nuestros primeros "Tratados de Amistad, Navegación y Comercio" en 1827.

El monopolio comercial en el comercio exterior se rompe definitivamente hasta 1820, al desaparecer la prohibición al comercio de otros puertos que no fueran el de Veracruz. En efecto, es a partir de este año que se habilitan para el comercio exterior, a puntos como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros. Con ello se van poco a poco facilitando las cosas para la expansión del mercado mundial, bajo los auspicios del liberalismo económico y la pujante revolución industrial.

El inicio del comercio México-EUA (1826)

Puede afirmarse que el inicio de las relaciones comerciales México-Estados Unidos nacen de la ilegalidad del contrabando, auspiciado en parte por el monopolio del comercio exterior del puerto de Veracruz, así como por los elevados derechos y prohibiciones existentes en la época de la colonia.

La independencia de México significó no sólo para los Estados Unidos, sino para potencias europeas como Inglaterra y Francia, la posibilidad de intervenir directa e indirectamente en la desvalida y desorganizada nación que, sin el tutelaje de España se

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

significaba como un gran botín en el futuro. Así, durante los primeros gobiernos mexicanos se establecen tanto relaciones diplomáticas como inmediatamente comerciales, hasta no presentar entre 1840-1846 la siguiente diversificación de las importaciones mexicanas:

IMPORTACIONES DE MEXICO POR PAISES DE ORIGEN EN 1851 (Miles de pesos)	
Inglaterra	12,500
Francia	4,500
Alemania	1,800
España	700
Bélgica	300
Cerdeña	140
Estados Unidos	4,500
Guatemala, Ecuador, Nva. Granada,	
Venezuela y Chile	250
Cuba	600
India	710
Total	26,000

FUENTE: Ortiz Wadgymar Arturo Op. Cit. p. 23

El papel de los Estados Unidos en el comercio exterior de México sufrió entre 1826 y 1851 serias altibajas derivadas de la situación anárquica que vivió el país en esa etapa, en especial en 1847 año en el que se suscita la guerra México-norte americana y el comercio decae sensiblemente.

Las razones que explican esta poca importancia del comercio con norteamérica, son que Inglaterra y Francia obstaculizan una cada vez mayor participación en la competencia a ese país, que también por esos años sufre los efectos de su guerra civil, que le impide, de momento, determinar su futura hegemonía y hacer una

realidad la declaración Monroe de 1823.

Desde el punto de vista de las relaciones México-EUA fue de funesta consecuencia para México la guerra del 47 por medio de la cual perdimos la mitad de nuestro territorio, mediante los tratados de Guadalupe-Hidalgo de 1848. A su vez Santa Ana en 1853 firma el tratado de la Mesilla que implica la venta de una vasta zona del norte del país.

1.2.3 El Porfiriato

Consolidación del librecambismo dependiente

No fue sino hasta la época denominada como porfiriato, cuando fue posible poner en práctica las ideas de la libertad económica. En este período de la historia de México, se coincide con la expansión del capitalismo a nivel mundial, en el cual, la aparición del capital financiero y la exportación de capitales tienen repercusiones muy claras en el caso mexicano y le van imprimiendo el rasgo de país capitalista dependiente.

En esta forma se va estructurando la economía primario-exportadora, a raíz de las recepciones de capital extranjero que se enfocan a desarrollar aquellas áreas estrechamente vinculadas a la posibilidad de expandir el mercado externo. Las líneas ferroviarias, la agricultura de plantación tropical enfocada a la exportación, así como las grandes haciendas del porfiriato especializadas en la producción de café, tabaco, henequén, guayule, azúcar y otras frutas tropicales, al expandir su producción notablemente vinieron dando al país su fisonomía altamente dependiente del mercado y del capital extranjero.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

Puede decirse que durante el porfiriato, operaron íntegramente en México las reglas del juego de la teoría económica clásica y del equilibrio automático, vigente a nivel internacional hasta la Primera Guerra Mundial. Circulaban monedas de oro acuñadas por el estado y había libertad cambiaria y sobre todo libres movimientos de capital; a su vez se controlaba la oferta monetaria de acuerdo a los principios de la teoría cuantitativa de la moneda, sin una importante intervención del Estado en los negocios privados.

La economía mundial en esa etapa, conoció la tranquilidad económica y el equilibrio, muy a pesar de la aparición de las primeras crisis del capitalismo que empezara a estudiar Marx, siendo la más antigua la que se presentó entre los años 1873-1880.

Desde el triunfo de la Reforma, las relaciones diplomáticas quedaron rotas con Inglaterra, en virtud de que apoyaron y reconocieron el gobierno de Maximiliano.

Durante el quinquenio fiscal que comprende 1888-1889, el 69% de las exportaciones mexicanas se destinó a los Estados Unidos, el 19.9% que recibió Inglaterra; el 5.1% Francia, el 4.3% Alemania; el resto se distribuyó entre diversos países.

En el porfiriato, gracias al período de paz se restablece la confianza crediticia de México y se disparan los créditos e inversiones-exportación de capitales-, para realizar pingües negocios en México avalados por la notable riqueza de oro, plata y productos tropicales que eran la mayor garantía prendaria.

De esta manera, México entra en la era del imperialismo y se vincula la burguesía nacional con el capital financiero internacional, a través del monto creciente de la deuda e inversiones externas y se sientan las bases del modelo de

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

acumulación dependiente de la economía en su aspecto financiero, cerrándose dicho cerco del que muy difícilmente podrá salirse después.

Asimismo surge un franco predominio de la dependencia con Estados Unidos, siendo de menor importancia las potencias europeas, por lo que se da este proceso de inserción dependiente de la economía norteamericana, situación que va a generar problemas de realización de la subsecuente etapa de la Revolución Mexicana.

1.2.4 El comercio exterior durante la revolución mexicana y los primeros gobiernos revolucionarios (1920-1940)

Durante la revolución mexicana el comercio se incrementó sensiblemente entre 1911-1920. Ello obedeció al incremento formidable de las exportaciones del petróleo debido a la Primera Guerra Mundial, además de que a falta de control las compañías petroleras trataron de vender al exterior la mayor cantidad posible, evadiendo así los impuestos y controles correspondientes.

"Para esos años el comercio con Estados Unidos era francamente preponderante y absorbió ya un 76.6% en cuanto a exportación y un 57.9% en cuanto a importación, siendo el principal producto de venta foránea entre 1911-1920 el petróleo."

"Hacia 1935 el comercio con Estados Unidos es ya predominante en un 62.8% en exportación y un 63.3% en importación. Se exportaron para ese período algunas manufacturas como azúcar, sombreros, cestos, cerveza, pieles, pescados y mariscos frescos. A su vez se importan calzado, muebles, papel periódico, productos químicos y

¹Onís Wadymar Anuro Op. Cit. p. 14

farmacéuticos diversos."

"Entre 1920 y 1940 crecen notablemente las importaciones en un 88.6%, en tanto que las exportaciones casi se mantienen estables en los veinte años del periodo, pues sólo crece en un 18.3%."

"A pesar de todo, hasta 1940 se registraba un importante saldo positivo a favor de México de 331.4 millones de pesos, aunque su tendencia era abatirse."

A partir de 1929-1934 se dejan sentir los efectos de la gran depresión en México, al prácticamente derrumbarse las importaciones como las exportaciones en un 56.1% y 51.2% respectivamente, no recuperando el nivel de 1929 sino hasta los años de 1934-35.

Los fenómenos anteriormente enunciados son válidos al analizar la situación global de la balanza comercial en el periodo 1900-1940 que se presenta a continuación:

*Ibidem. p.36

†Ibidem p.36

*Ibidem p. 36

IMPORANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

BALANZA COMERCIAL (1900-1940) (Millones de dólares)			
Años	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1900-1901	63.9	71.6	7.7
1901-1902	67.1	76.4	9.3
1902-1903	80.3	87.0	6.7
1903-1904	81.7	96.3	14.6
1904-1905	89.0	104.5	15.5
1905-1906	109.7	135.2	25.5
1906-1907	116.0	124.0	8.0
1907-1908	110.4	120.9	10.5
1908-1909	78.1	114.9	36.8
1909-1910	97.0	129.14	32.4
1910-1911	102.5	146.3	43.8
1911-1912	91.0	148.3	57.3
1912-1913	94.1	147.1	53.0
1913-1914	63.6	118.6	55.0
1914	26.1	48.5	22.4
1915	4.8	22.5	17.7
1916	3.6	20.4	16.8
1917	99.5	160.7	61.2
1918	152.5	207.7	55.2
1919	119.1	198.0	78.9
1920	197.5	425.4	227.9
1921	241.7	376.0	134.3
1922	150.7	314.1	163.4
1923	152.9	275.7	122.8
1924	155.1	297.1	142.0
1925	192.6	336.0	143.4
1926	184.1	334.3	150.2
1927	163.2	299.1	135.9
1928	172.1	284.6	112.5
1929	177.7	274.9	92.2
1930	154.9	203.1	48.2
1931	81.9	150.0	69.0
1932	57.3	96.5	39.2
1933	69.7	104.3	34.6
1934	92.8	187.9	95.1
1935	112.8	208.3	95.5
1936	128.9	215.3	86.4
1937	170.6	247.8	77.2
1938	109.3	185.4	76.1
1939	121.4	176.1	54.7
1940	123.9	177.8	53.9

FUENTE: Oniz Wadymar Anuro. Op. Cit. pp. 39-40

Haciendo un análisis al cuadro anterior es posible observar que hasta 1940 México fue un país superavitario en su comercio exterior. Además, se observan las altibajas producto del conflicto revolucionario, la crisis del 29 y las dificultades surgidas con las compañías petroleras entre 1920 y 1938.

1.2.5 La crisis de 1929 y sus efectos en México

Durante todo el período revolucionario, la inversión extranjera se contrajo debido al clima de inestabilidad política y jurídica al igual que por la paralización de los caminos; los ferrocarriles quedaron en manos de diversas facciones revolucionarias y sobre todo, por derrumbarse a niveles mínimos la demanda interna. Sólo las actividades vinculadas a la exportación continuaron trabajando por efecto de la expansión de la demanda externa fruto de la guerra mundial.

Por ello no fue sino hasta 1925 cuando se empezó de nuevo a trabajar en la industria, la agricultura y el resto de las actividades económicas del país, pero en medio de un clima de tensión, levantamientos, inseguridad jurídica y, sobre todo, sin recursos financieros suficientes. Dada esta situación se presenta en México la gran crisis del capitalismo conocida como la *gran depresión de 1929*, la cual debilita toda la actividad económica de México, haciendo bajar el Producto Interno Bruto, en especial entre 1931 y 1932, años en los que se resiente en mayor grado la crisis, al igual que en lo referente a las importaciones y exportaciones y, en general, en casi todos los renglones de la economía que sufrieron importantes reducciones en esos años, como efectos de la citada depresión.

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Como es natural, hubo cierres de muchas empresas, quebradas ante la crisis; el valor de las acciones de las compañías petroleras y mineras se cotizaron a la baja en los mercados internacionales, y las pocas nacionales, productoras de cemento, acero y cerveza, sufrieron reducciones drásticas en su producción. Todo ello provocó desempleo, escasez de algunos artículos, aun cuando no repercutió con carestía en virtud de que decreció la demanda, razón por la cual índices de precios se estabilizaron e incluso se redujeron en especial en los años 1931-1932.

Por si esto fuera poco, la crisis de los años 1929-1934, hubo de darse dentro de las difíciles circunstancias que implicaba la lucha contra las compañías petroleras inglesas y norteamericanas, que se negaban sistemáticamente a acatar los artículos 27 y 123. Todo esto complicó seriamente la situación económica del país, además de la violencia aún persistente por esos años fruto de la llamada "guerra de los cristeros". En esos años los sucesos políticos ocuparon más la atención de los gobiernos que la situación económica internacional.

La gran depresión de 1929, señala Isidro Fabela:

Perjudicó seriamente la economía de nuestro país, ya que la participación de México en los mercados internacionales de materias primas eran importantes; aunque se vieron perjudicadas las principales exportaciones durante este período que eran las de minerales, sobre todo petróleo y sus derivados, el café y el henequén, al igual que quebraron algunas empresas de capital nacional y extranjero.

En relación a los efectos de la crisis de 1929 en México, Torres Gaytán dice:

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

"La economía mexicana durante la depresión, en la medida que está concretada con el comercio exterior, resulta afectada, directa o indirectamente. Directamente en cuanto que el ingreso de las exportaciones disminuye, la corriente de capitales del exterior se paraliza, y aún se da la exportación del mismo. A consecuencia de la reducción del ingreso nacional, las importaciones descendieron de 382 millones de pesos en 4 929 181 millones en 1932."

En resumen, hubo una drástica reducción del gasto público, despido de trabajadores y búsqueda del equilibrio presupuestal en función del mantenimiento del tipo de cambio y la balanza de pagos, aún superavitaria.

Respecto a la política comercial, por efecto de la crisis se reducen las exportaciones debido a las múltiples restricciones y discriminación impuesta en los EUA y en Europa, a más de la caída de los precios internacionales de nuestras materias primas, lo cual generó una reducción en la captación de divisas dejando a la balanza de pagos en difícil situación.

Por ello la economía se volvió vulnerable "ante el descenso de los precios de las exportaciones primarias y la brusca contradicción de la corriente comercial que existía con Inglaterra. Por todas estas causas el desequilibrio alcanza formas prácticamente incommensurables".

No obstante, cabe señalar que durante el período que nos ocupa denominado de los gobiernos revolucionarios existió un fuerte nacionalismo, manifestado a través de las políticas independientes de éstos mediante las diversas nacionalizaciones como la petrolera

¹Oniz Wadymar Arturo. Op. Cit. p. 43

y la de los ferrocarriles y el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, que sirvió de apoyo a esta política de autodeterminación, que mucho preocupó a los Estados Unidos.

1.3 Política Comercial de México 1940-1982

En términos generales, la política de comercio exterior que siguió México después de la Segunda Guerra Mundial, tuvo enfoques de carácter evidentemente proteccionista. Teniendo como objetivo principal la protección a la planta productiva y al empleo, México instrumentó de 1940 a 1982, un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, el cual consistía en producir en el país lo que anteriormente era necesario adquirir del exterior. En dicho modelo, el aparato productivo estaba orientado al mercado interno favoreciendo la producción de bienes de consumo en un principio, y posteriormente los de capital.

Para fomentar la sustitución de importaciones, la inversión pública se orientó básicamente al sector industrial, a costa de los recursos canalizados a la agricultura, haciendo más evidente la protección a una industria incipiente que carecía de posibilidades de competir con el exterior, por lo que importar productos que ya se producían en México, solo traería una competencia desleal para la industria nacional.

Es en los años 50 cuando esta política cobra más fuerza debido a que se comienzan a imponer barreras arancelarias e incluso, prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía, no era necesario importar, debido a que en el país se producían en condiciones similares a las de importación. Sin embargo, frecuentemente los productos hechos en México no reunían

las condiciones de calidad, de especificaciones y costos, por lo que se permitía el uso de las llamadas operaciones temporales, con lo que se otorgaban permisos para su importación.

De esta manera, la protección a la industria se sostuvo mediante aranceles, precios oficiales de referencia los cuales eran fijados en base a las condiciones existentes del mercado doméstico y sobre todo, a través de permisos previos a la importación. "En consecuencia, entre 1957 y 1971, el valor de las importaciones controladas pasó del 35% al 67%"¹

Como resultado de esta estrategia económica seguida hasta 1972, se provocó un alto crecimiento de la economía nacional y una baja inflación, generando de igual forma un incremento en el empleo.

De 1973 a 1976 se da la llamada etapa de desarrollo compartido, la cual trató de mantener el crecimiento económico, generar más empleos y distribuir mejor el ingreso, aumentando el gasto público. Pero, como los ingresos públicos no crecieron, el instrumento básico para financiar una nueva estrategia económica fue la deuda externa pública.

En este periodo, la política comercial proteccionista se acrecentó pues "el valor de las importaciones sujetas a control pasó de 68.3% en 1970, a 90.4% en 1976"², además, se mantuvo la transferencia de recursos de las zonas rurales a las urbanas a través de la política de precios y los subsidios al agua, al transporte urbano y los energéticos. Asimismo, disminuyeron el

¹ Hlaseo Mendoza. Herminio: "Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo". México, 1964, p. 23
Fidit. Fondo de Cultura Económica.

² Ibidem. p. 29

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

ritmo de crecimiento económico y la capacidad para absorber la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado. Aumentaron también la inflación, el endeudamiento externo, el déficit fiscal y además se agotaron las fuentes de financiamiento para el creciente déficit comercial. La presencia de estas condiciones marcaron el fin del modelo de desarrollo compartido, el cual fue seguido temporalmente por una estrategia de desarrollo basada en las exportaciones de una industria líder: la petrolera, provocando con ello de 1976 a 1982, el llamado auge petrolero.

1976 marcó el inicio de una nueva administración y debido a los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras se dejó de lado la corrección de ciertos desequilibrios, como el cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo.

A cambio de comprometer una parte de los ingresos petroleros presentes y futuros, mediante la contratación de deuda externa, se logró mantener una política de gasto público expansiva que generó crecimiento económico y empleos. La política comercial en general, siguió siendo proteccionista. En este sexenio no solo se mantuvo la alta tasa de protección efectiva a la industria, sino que los precios de ciertos productos como energéticos, materias primas, alimentos y transporte se mantuvieron muy por debajo de sus costos de oportunidad, debido a los crecientes subsidios otorgados a través de las empresas del Estado. Además entre 1979 y 1982, se registró una importante sustitución negativa de importaciones, justificada en parte por el fuerte crecimiento de la demanda interna.

"Con un gasto público que de 1977 a 1981 creció a más de 90% anual, un tipo de cambio que se ajustaba con un ritmo inferior al de la inflación, y una economía protegida, las empresas no tuvieron incentivos para orientarse al mercado internacional. Durante este periodo, el tipo de cambio nominal se mantuvo prácticamente fijo hasta inicios de 1982 y la cuenta corriente dependía críticamente del precio relativo de un solo bien: el petróleo." "

Entre 1977 y 1981, los ingresos petroleros y los obtenidos de la deuda externa permitieron financiar la importación de bienes intermedios y de capital, en los que se basó el crecimiento económico de esa época. Sin embargo, se agudizaron los desequilibrios de precios, fiscal y comercial y el endeudamiento externo se cuadruplicó. En 1982, la caída del precio internacional del petróleo marcaba el fin del modelo de desarrollo basado en la exportación petrolera, generando nuevamente la necesidad de redefinir la política comercial para enfrentar esta aguda crisis económica.

En resumen, durante 1940-1982 las medidas e instrumentos de política comercial más importantes adoptadas por el gobierno mexicano fueron las siguientes:

El Sistema de Permisos Previos (1948)

En 1948, la Secretaría de Economía (ahora SECOFI) es facultada para promover diversos controles a la importación y la exportación básicamente con el objeto de proteger a la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones. Así aparece el decreto que crea el sistema de permisos previos a las importaciones que

¹⁸ Huerta Cruzator, Arturo, "Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano", México, 1992, p. 17

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

poco a poco fue absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).

Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (1958)

En 1958 se implementaron una serie de apoyos al desarrollo industrial del país con base en un fuerte impulso a la infraestructura física y administrativa a través de subsidios diversos al sector privado y tomando como elemento de apoyo ciertas concesiones fiscales que exentaba de impuestos a las empresas que se consideraba llenaban el requisito de ser nuevas o producir un producto que anteriormente no se fabricaba en el país y que éste fuera necesario.

Creación del Comité de Importaciones del Sector Público (1959)

En 1959, con el fin de controlar los excesos de gasto de algunas dependencias, se creó el Comité de Importaciones del Sector Público, sumándose a la estructura técnica administrativa enfocada a fortalecer el proteccionismo y evitar el despilfarro de divisas de algunas dependencias del Estado.

Subsidio Triple (1961)

Por acuerdo presidencial, el 13 de septiembre de 1961, se señaló la conveniencia de ampliar los incentivos fiscales que tienen por objeto el beneficiar a los exportadores de manufacturas, en aquellos impuestos que afectan a sus resultados, creándose los incentivos fiscales conocidos como Subsidio Triple que comprende: a) un beneficio por la cantidad equivalente hasta por el total del impuesto de bienes de importación; b) un beneficio equivalente a la

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

cuota federal del 18% al millar en el impuesto sobre ingresos mercantiles y c) un beneficio equivalente a la parte proporcional del Impuesto Sobre la Renta.

Las Operaciones Temporales

Como su nombre lo indica, implican permisos previos de carácter temporal para importar o exportar algún tipo de mercancías necesarias para el funcionamiento de la industria nacional, pero limitadas y controladas a fin de que no se incrementaran más allá de ciertas tendencias programadas que desalentasen la producción nacional.

Régimen de Maquila

Dicho régimen favoreció básicamente a las zonas fronterizas del norte y sur del país y permitía la importación temporal de maquinaria en general para el mantenimiento industrial de la planta, así como de mobiliario para uso industrial. Además prevé la posibilidad de retornar maquinaria y equipo en forma transitoria para su compostura.

Régimen de Devolución de Impuestos (CEDIS) 1977

Los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos generados por operaciones de importación. Es en 1977 cuando se define con toda claridad el régimen de devolución de impuestos, siendo sus principales características la disminución del 30% al porcentaje mínimo de integración nacional exigida para la aplicación del beneficiado, y el porcentaje del contenido nacional lo calculará la SECOFI de

acuerdo con datos proporcionados por los interesados y clasificados por las fracciones arancelarias correspondientes a la TIGI. Dicho régimen, se constituye en el antecedente de lo que actualmente conocemos como Draw Back.

Otras disposiciones implementadas en este periodo fueron exentar impuestos sobre utilidades brutas extraordinarias a las empresas que exportaban bienes o prestaban servicios en el extranjero. De igual forma se eliminaron los trámites de permiso de importación para artículos clasificados en 410 fracciones arancelarias. Ambos instrumentos fueron eliminados en 1983, al establecerse el cambio estructural basado en la eliminación del proteccionismo, la apertura al exterior y la abolición de los subsidios del comercio exterior.

Haciendo un balance de lo que significaron todas las medidas, programas y políticas en materia comercial adoptadas durante este periodo para reactivar la economía mexicana, se puede decir que en general se creó una tendencia antiexportadora, lo cual se explica tomando en cuenta que la imposición de aranceles y restricciones no arancelarias elevaron en gran medida el precio de los bienes que fueron sustituidos por importaciones, fomentando por otra parte, que los recursos que se destinarían a la producción de bienes exportables se desviarán a la producción para el mercado interno, donde los precios eran más altos debido a los aranceles. Asimismo, puede considerarse que uno de los efectos más graves de la adopción del modelo proteccionista, fue que propicio industrias poco competitivas, además de mostrar sus limitaciones para mantener un crecimiento económico y una generación de empleos sostenible.

1.3.1 La Apertura al Exterior 1982-1993

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial que habían propiciado industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo (doméstico), los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios.

Ante esto, el Estado mexicano decidió iniciar un rápida apertura al exterior eliminando los permisos previos a la importación sustituyéndolos por aranceles, los cuales resultaron ser de carácter librecambista, debido a lo bajo de estos.

Desafortunadamente estas medidas no fueron suficientes para estabilizar la situación económica del país durante los años 1983 y 1984, por lo que en 1985 se emprendió un ambicioso programa de liberación comercial.

Como ya hemos visto, antes de la liberación comercial, el régimen de importación de México consistía en un sistema de aranceles ad valorem, complementado con precios oficiales y de un sistema de controles cuantitativos en forma de cuotas y simples permisos previos.

El programa de liberación comercial comenzó en julio de 1985 con la eliminación de los controles cuantitativos para un gran número de fracciones arancelarias. Así se suprimieron los permisos previos para casi todos los productos intermedios y muchos bienes de capital. "Sólo 908 fracciones arancelarias (de un total de 8000) quedaron bajo control, la mayoría relativas a bienes de consumo final." "

¹¹ Cárdena Vega, Gustavo: "México frente al Libre Comercio". México, 1991, p. 56

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En 1986 el programa de apertura dió un paso importante al darse a conocer el calendario de desgravación que estableció una reducción escalonada de todos los aranceles. Según el calendario, el arancel máximo, que después de la supresión de la tasa de 100% a principios del año había quedado en 50%, se reduciría para ubicarse en 30% en octubre de 1988.

Un tercer acontecimiento de trascendencia ocurrió en agosto de 1986 cuando México ingresó al GATT y aunque los compromisos adquiridos con la adhesión no sobrepasaban lo previsto en las reformas de julio de 1985 y en el calendario de desgravación, tal ingreso se interpreta como una muestra del Gobierno Mexicano de su firme intención de llevar el programa de apertura a sus últimas consecuencias. Ello se consideró importante para aumentar la credibilidad en el programa, que hasta entonces había sido mucha.

Uno de los boletos de entrada al GATT consistió en la obligación de eliminar el sistema de precios oficiales antes de que finalizara 1987. Este sistema, que había aumentado su cobertura después del decreto de julio como reacción a la supresión de permisos previos, empezó a reducirse a partir de enero de 1986 y de hecho, se eliminó gradualmente en el transcurso de 1986 y 1987.

El último paso importante se dió en diciembre de 1987, con la puesta en marcha del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), un programa de estabilización macroeconómica. Uno de sus elementos principales fue la desgravación arancelaria más allá de lo convenido en el calendario mencionado, esto con el propósito de exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia del exterior con el fin de frenar la inflación. Con esto, puede decirse que concluyó el programa de apertura del régimen de importación, aunque en los años posteriores se eliminaron algunos controles cuantitativos y se realizaron ciertos

ajustes en la estructura arancelaria, se considera que los cambios más importantes de la apertura comercial se dieron de julio de 1985 a diciembre de 1987.

Después de la apertura del régimen de importación entre 1989-1993 se emprendió una serie de medidas complementarias de suma importancia para continuar el ajuste estructural. Entre estas se pueden mencionar: 1) reformas del sistema aduanero, 2) cierta liberación del mercado financiero interno, 3) flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa, 4) desregulación de algunos servicios, entre los cuales destaca el transporte terrestre de carga y 5) reprivatización de empresas públicas, sobre todo la desnacionalización de la banca.

Cabe señalar que lo más sobresaliente de este periodo fue la estrategia de desregulación, que siguió lineamientos tales como la racionalización de normas, requerimientos de calidad, reglas operativas, etc. que afectaban a todos los sectores de la economía; dar prioridad a aquellas actividades en que los beneficios de la desregulación tendrían efecto inmediato y propiciar la disminución del peso de monopolios en la economía, los cuales perjudican fundamentalmente a los grupos de menores ingresos y afectaban el desarrollo económico del país.

Derivado de lo anterior, puede decirse que la eliminación de regulaciones ha abierto mercados y fomentado nuevos flujos de inversión. Haber desregulado durante cuatro años aproximadamente medio centenar de áreas de primera importancia económica significó terminar con vicios y prácticas que entorpecían directamente el avance económico del país y los cuales beneficiaban solo a algunos sectores.

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En resumen, entre 1989 y 1993 se adoptaron más de 50 modificaciones legislativas o regulatorias, lo mismo que disposiciones dirigidas a mercados específicos que cambió fundamentalmente las normas de funcionamiento de la economía mexicana.

"Ya no podrá ser motivo de inmovilidad económica una reglamentación obsoleta, entorpecedora y amañada. Promover en serio la competencia, estimular a fondo la productividad y comprometerse con la eficiencia y la calidad como valores, no sólo como conceptos, han dejado de ser responsabilidades simuladas de determinado sector o grupo favorecido, para convertirse en potestad de todo agente económico deseoso de aportar su esfuerzo al magno proyecto de incrementar la productividad nacional." "

1.3.2 Política Comercial Actual

1994 marcó el inicio de la actual administración con una serie de cambios estructurales en la economía, los cuales se reflejaron directamente en la política comercial que México venía siguiendo desde 1982.

A grandes rasgos "durante el primer semestre de 1994, las exportaciones de mercancías de México, sumaron 28 mil 832 millones de dólares, ello significó un crecimiento del 16.6% con respecto a los primeros seis meses de 1993. Por su parte, las importaciones de mercancías sumaron 37 mil 691 millones de dólares, cifra que representa un crecimiento del 18.95% a la correspondiente para el mismo periodo del año anterior. De este monto, el 39.2% corresponde

¹¹ Martínez, Gabriel y Farber, Guillermo. "Desregulación Económica (1989-1993)", México, 1994, p. 14

a importaciones de mercancías asociadas a proceso de exportación" " Lo anterior fue posible gracias a la entrada en vigor del TLC, el cual favoreció en gran medida el intercambio comercial de México, principalmente con Estados Unidos y Canadá, al eliminar las barreras al comercio existentes entre estos países.

Hasta este punto, aparentemente todo marchaba bien, fue en el último trimestre del año cuando se da la sucesión presidencial y con ella, una serie de acontecimientos que desequilibraron por completo a todos los sectores del país, la principal causa, la devaluación del peso en diciembre de 1994.

Se consideran factores que contribuyeron a la devaluación, la caída de las reservas internacionales que registró el país como consecuencia del no ingreso de capitales y del déficit de la cuenta corriente; la inexperiencia del nuevo gobierno; el conflicto armado de Chiapas; la sobrevaluación del peso frente al dólar y, la incertidumbre que ocasiona todo cambio de gobierno.

Esta medida devaluatoria, puede interpretarse como un ajuste táctico para revitalizar el manejo económico y financiero del país, reducir presiones en la Balanza de Pagos y principalmente, poner una nueva base para la estabilidad y la recuperación de la economía.

Además de acarrear una grave crisis económica, la devaluación contribuyó a reestructurar la política comercial manejada por el país. Así pues, tomando como base los lineamientos de una economía abierta, México acentuó la necesidad de acceder a los mercados internacionales, de atraer un flujo masivo de inversión extranjera y de controlar la inflación, esto a través de la instrumentación de

¹¹ Hidrecomiso del Premio Nacional de Exportacion, 1994, p. 56

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

programas tales como el Plan de Emergencia Económica en 1994 (PARAAUSE) y la Alianza para la Recuperación Económica en 1995 (APRE), que a nivel interno, tratan de reactivar la dañada economía del país.

A modo de conclusión, puede decirse que la política comercial seguida por la Administración Zedillista considera que, las aportaciones de la actividad exportadora se constituyen en la plataforma de reanimación y reactivación económica que contribuye al aumento del Producto Nacional; es necesario estabilizar el mercado cambiario para reanimar el consumo doméstico y para el buen funcionamiento de las empresas dedicadas al mercado interno; conforme se abata la inflación y se flexibilice el gasto público, el consumo interno se reanimará; asimismo, con el proceso de desincorporación se espera un desarrollo de inversiones en sectores como telecomunicaciones, vías de comunicación y energéticos. Se constituye también foco de atención, los aspectos relativos a la deuda externa, ya que a principios de la década su reestructuración se había constituido en un elemento de menor importancia.

Como vemos, los lineamientos que sigue esta política no distan mucho de lo que hasta 1994 se venía manejando. Lo que resulta relevante, es la importancia que ha adquirido la política cambiaria como elemento principal del crecimiento económico.

CAPITULO II

EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A LAS OPERACIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION

**CAPITULO SEGUNDO
EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A LAS OPERACIONES DE IMPORTACION
Y EXPORTACION**

En relación a las operaciones de comercio internacional de las organizaciones es importante destacar que el proceso administrativo es de gran trascendencia ya que sin este no podría llevarse a cabo el buen funcionamiento de dichas operaciones y por ende no se lograrían los objetivos establecidos dentro de la misma organización.

De acuerdo a lo anterior mencionaremos las etapas del proceso administrativo así como su aplicación en las operaciones de importación y exportación.

2.1 Planeación

"Es la determinación de lo que va a hacerse, incluye decisiones de importancia, como el establecimiento de políticas y objetivos, redacción de programas y determinación de métodos específicos y procedimientos."

Derivado de la definición de planeación podemos mencionar las siguientes fases para el proceso de importación y exportación:

Proyecto: es en esta fase donde se determina la necesidad de importar y/o exportar de acuerdo a los requerimiento del ente económico, para lo cual es conveniente definir cada una de estas funciones.

¹Laris Casillas, Francisco Javier, *Administración Integral*, Editorial Ceca Noviembre 1977 pgs.72-73

A) Importación.

La importación consiste en el arribo de mercancías extranjeras destinadas a su consumo o uso dentro del país; es decir, que las mercancías deben tener el carácter de extranjeras e introducirse para usarse y consumirse en territorio nacional.

Importación Definitiva.

Para este efecto, una mercancía cambia su naturaleza de extranjera a nacionalizada y adquiere carácter comercial, equiparándose a las nacionales.

Importación Temporal.

Consiste en la introducción de mercancías extranjeras destinadas a permanecer en el país por tiempo limitado por lo que, no obstante su introducción, no adquiere carácter comercial, puesto que no dejan de ser extranjeras.

Importación Especial.

Es el retorno al país de las mercancías nacionales o nacionalizadas que se hubiesen exportado en definitiva situación de necesaria regulación legal para evitar engorrosos trámites en el regreso de mercancías que habiendo sido enviadas al extranjero, tienen que retornar al país por diversas causas.

El trámite de las anteriores operaciones puede ser realizado en corto o largo tiempo, por lo que para los efectos legales se señala como comienzo de la importación cuando el transporte de las mercancías entra en aguas nacionales o cruza la línea internacional, según el tipo de vehículo usado y concluye cuando se

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

ha terminado la tramitación fiscal, y las mercancías quedan a la libre disposición de los interesados.

B) Exportación

Este tipo de operaciones se da por la salida de mercancías nacionales del país, nacionalizadas o extranjeras después de su permanencia en el. Nuestro código regula los siguientes tipos: exportación definitiva, temporal y especial.

Exportación Definitiva.

Es la salida de mercancías, nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

Exportación Temporal.

Es la salida de mercancías, nacionales o nacionalizadas, que vayan a permanecer en el exterior por tiempo limitado; de donde se presume que dichas mercancías regresaran al país para su uso o consumo aquí.

Exportación Especial.

Consiste en la salida del país de mercancías que entraron anteriormente por diversas causas y que continúan siendo extranjeras; es decir, no se nacionalizaron y por lo tanto, no adquirieron carácter comercial.

Estas operaciones se inician, para los efectos legales, en la fecha en que son presentadas las mercancías en las oficinas aduaneras para su despacho y terminan cuando salen del territorio o aguas nacionales.

EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A LAS OPERACIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION

Objetivo: Obtener utilidades a través de las operaciones del comercio internacional e incursionar en los mercados extranjeros.

Metas: Alcanzar mayores volúmenes de producción y ventas.

Programas: Es en esta fase donde se diseñaran los diversos cursos de acción como pueden ser las siguientes:

De promoción

- Viajes de promoción
- Envío de muestras al extranjero
- Ferias internacionales y misiones comerciales
- Publicidad
- Licitaciones internacionales

Estratégicas

- Estudio de mercado
- Estudios para mejorar productos y servicios
- Estudios de factibilidad técnica y/o financiera
- Estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías
- Capacitación
- Asesoría
- Tiendas comercializadoras en el extranjero

Determinación de Métodos Específicos y procedimientos: se refiere principalmente a mencionar los pasos a seguir para la correcta operación de los programas; para lo cual será necesario conocer los documentos más relevantes que intervienen en las operaciones de comercio internacional, mismos que a continuación se mencionan:

Factura Comercial.

Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Esta se debe presentar en original y seis copias con firma autógrafa, en español o en inglés. Debe incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía. Asimismo, la factura debe incluir el nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.
- Cantidades, peso y medidas del embarque.
- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad (dólares estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA).
- Tipo de divisa utilizada.
- Condiciones de venta { LAB(FOB), CSF(CIF), lugar, destino, etc.}. Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país de destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, estas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

Factura Pro-Forma.

Documento que extiende un comerciante a modo de orientación, presupuesto u oferta con objeto de informar a un posible adquirente sobre las condiciones en que está dispuesto a realizar la venta de alguna mercancía (cuantía, calidad, forma, medio y plazo de pago, etc.). La factura pro-forma es un documento de oferta "informativa y provisional, de un hecho posible pero realizado".

Cotizaciones.

Es el documento en el cual se desglosa todos y cada uno de los elementos que se pagarán por el manejo de la mercancía, desde su promoción internacional, hasta aquellos que se refieren al transporte, manejo aduanal y otros gastos relacionados en forma directa con la importación y/o exportación.

Términos de venta

Embarque Marítimo.

Seguro a cargo del importador.

***F.A.S.=(Free Alongside Ship)**. La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado del buque (puerto de embarque) quedando a cargo del importador los gastos posteriores hasta el punto del destino.

***F.O.B.=(Free on Board)**. La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque) quedando a cargo del importador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.

***C.F.R.=(Cost And Freight)**. La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque) con el

flete pagado al puerto de destino.

Seguro a cargo del exportador.

***C.I.F.=(Cost Insurance And Freight).** La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque) con la póliza de seguro y el flete al puerto de destino pagados.

D.E.S.=(Delivered Ex-Ship). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de destino), con el flete y póliza de seguro pagados.

D.E.Q.=(Delivered Ex-Quay). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía sobre el muelle del puerto de destino, con el flete y la póliza de seguro pagados incluyendo impuestos

Otros medios de transporte

Seguro a cargo del importador.

***E.X.W.=(Ex-Works).** La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en su fábrica, quedando los gastos posteriores a cargo del comprador.

F.C.A.=(Free Carrier At). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte (punto de embarque) quedando los gastos posteriores, hasta el punto de destino, a cargo del importador.

C.P.T.=(Carriage Paid To). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino con el flete pagado.

Seguro a cargo del exportador.

***C.I.P.=(Carriage And Insurance Paid).** La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino con flete y póliza de seguro pagados.

D.A.F.=(Delivered At Frontier). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en la frontera acordada, con flete y póliza de seguro pagados.

D.D.U.=(Delivered Duty Unpaid). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado de la aduana en el punto de destino, con flete y póliza de seguro pagados. No incluye los aranceles de importación.

D.D.P.=(Delivered Duty Paid). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en el punto de destino, con flete, póliza de seguro y aranceles de importación pagados.

*** Términos de venta (cotizaciones) que se utilizan con mayor regularidad.**

Cabe mencionar que, si en el momento de firmar un contrato, comprador y vendedor se refieren específicamente a uno de los términos internacionales de comercio (INCOTERMS), las partes pueden estar seguras de estar definiendo sus respectivas responsabilidades de una manera sencilla y segura ya que al hacerlo, eliminan cualquier posibilidad de malentendido y posible fuente de problemas.

Lista de Empaque.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

Es un documento que se usa como complemento de la factura comercial cuando el envío contiene un gran número de unidades del mismo producto o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad del embarque. Se prepara una lista que indica por separado las características de cada caja, paquete, fardo, etc. (La especificación de las dimensiones exteriores de cada bulto y el peso total del embarque se incluye a menudo en los datos requeridos).

Los funcionarios de aduanas suelen examinar unos cuantos bultos y si comprueban que sus dimensiones, peso, etc., coinciden con lo indicado en la lista, consideran que el resto del embarque está en regla.

Pedimento de Importación y/o Exportación

Es el documento oficial para solicitar el despacho de las mercancías en los tráficos terrestres y marítimos aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mismo que deberá ser presentado ante la aduana por medio de un Agente Aduanal este pedimento se acompaña de:

- La factura que exprese el valor comercial de las mercancías
- Y de los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias.

Carta de Crédito

La carta de crédito es un documento o instrumento librador por un banco a favor del vendedor (beneficiario, a través del cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida a cambio de que éste haga entrega de

los documentos de embarque dentro de un periodo de tiempo determinado).

Contratos de Transporte

(Guía Aérea, Conocimiento de Embarque, Guía, Carta de Porte o Talón).

-Guía Aérea, es uno de los documentos más importantes en el transporte de mercancías por vía aérea.

Representa el contrato de transporte y en su reverso se estipulan las condiciones del mismo. Esta guía cubre el transporte de la mercancía desde el aeropuerto de origen hasta el de destino.

-Conocimiento de Embarque Marítimo (Bill of Landing). Este documento ocupa una de las partes más importantes dentro del transporte marítimo teniendo, principalmente, tres funciones básicas, mismas que a continuación se indican:

-Funciones: recibo de mercancías firmado por el portador o su representante, expedido al remitente.

-Ampara el contrato entre el exportador y el transportista, en el cual se determinan las condiciones del contrato.

-Representa el título de propiedad de la mercancía, constituyendo un título de crédito, presentando dos modalidades.

-Guía o Talón (autotransporte).

Es el documento que ampara el contrato de transporte y que está debidamente reglamentado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, para el movimiento de las mismas y las condiciones bajo las cuales se realice el transporte.

-Carta de Porte (ferroviario).

Es el documento que ampara el contrato de transporte que se realiza entre embarcador y transportista y a la vez el recibo que ampara las mercancías.

Los principales elementos que contiene son:

- Remitente
- Consignatario
- Estación de origen
- Estación de destino
- Número de bultos
- Descripción de artículos y sus marcas
- Peso en kilogramo
- Cuota a aplicar
- Cargo de flete
- Pago adelantado por contratación
- Flete pagado o por cobrar
- Firma del jefe de estación

Póliza de Seguro

Es el documento con el cual se comprueba que se ha llevado a cabo el contrato correspondiente entre ambas partes, misma que está obligado a expedir el asegurador y en ella van contenidos los derechos y obligaciones que asumen ambos, así como las demás condiciones contractuales.

Los principales elementos de la póliza son:

- Nombre y domicilio de los contratantes
- Descripción del bien asegurado
- Riesgos amparados
- Momento de iniciación y duración de la mercancía
- Monto de la garantía

- Prima de seguro
- Firma de la empresa aseguradora
- Otras cláusulas

Clases de Pólizas

En el transporte existen dos tipos de póliza:

- Póliza individual, simple o específica
- Póliza abierta

Certificado de Peso y Calidad

Se utiliza para verificación final de los productos a exportar (principalmente agrícolas) debido a su variación de peso al despacho y al arribo, por tal caso se le dará un margen en el valor de la mercancía, con el motivo de garantizar la calidad que está establecida en el contrato.

Certificado de Origen

Es el documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por lo tanto, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Carta de Instrucciones

Su finalidad es realizar el embarque según las instrucciones que el exportador marque con el objeto de evitar errores en la tramitación del despacho aduanal. (Anexo 14)

Los elementos que la componen son:

- Destino
- Aduana de salida
- Consignatario
- Destinatario
- Notificación
- Descripción de la mercancía (peso, cantidad y valor)
- Documentos necesarios para la exportación
- Medio de transporte
- Nombre del transporte
- Fecha de embarque y nombre de la compañía transportadora.

2.2 Organización

"Consiste en el agrupamiento de las actividades necesarias para llevar a cabo los planes a través de unidades administrativas, definiendo las relaciones jerárquicas entre ejecutivos y estableciendo las comunicaciones en los sentidos vertical y horizontal, dentro de esas unidades."

Dentro de la organización tenemos: forma de lograr los objetivos, agrupación e identificación de actividades y trabajos, determinación y delegación de autoridad y de responsabilidad, comunicación que coordine las diferentes funciones.

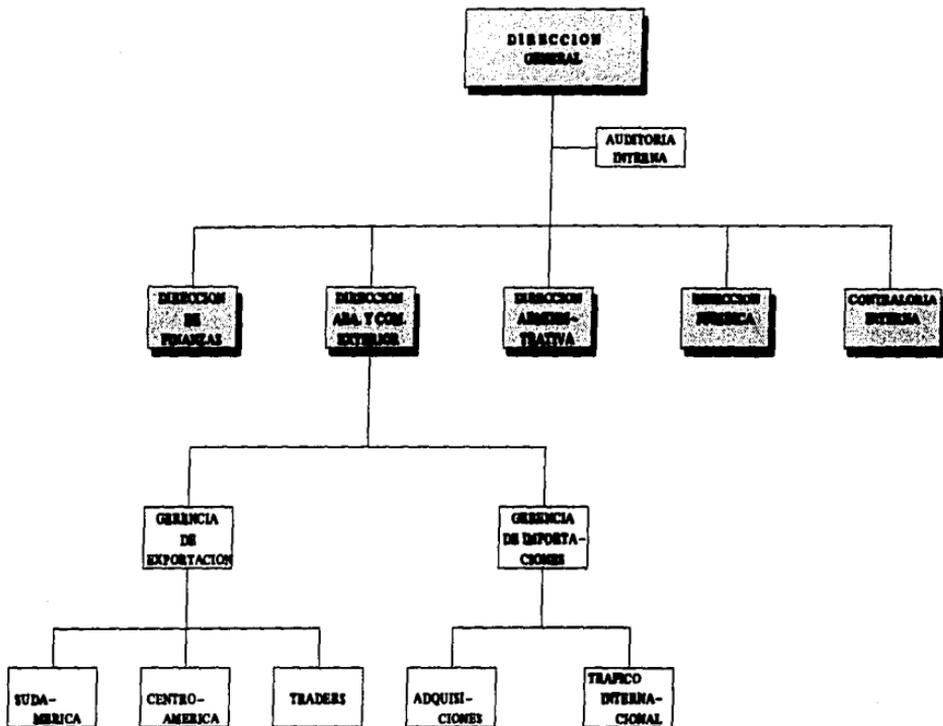
Las principales funciones, de acuerdo al organigrama anterior, de los departamentos que nos ocupan serían las siguientes:

Gerencia de Adquisiciones.

- Obtener los requerimientos respectivos para la elaboración de pedidos.

¹Lana Castilla, Francisco Javier: Op. Cit. pp 72-71

ORGANIGRAMA DE UNA EMPRESA GRANDE



LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Recabar ofertas de proveedores disponibles.
- Fincar los pedidos correspondientes a los proveedores y solicitar al departamento de tráfico internacional, así como también los agentes aduanales que se encargarán del despacho del producto.
- Elaboración de solicitudes de carta de crédito para su presentación en el banco respectivo y vigilar su establecimiento y apertura, rectificando cualquier error u omisión existente en dicho proceso.
- Verificar que los productos se reciban en la cantidad, calidad y especificaciones requeridas.

- Elaboración de cierres de pedidos.
- Observar y opinar eventualmente sobre el nivel de inventarios de insumos y/o productos.

Tráfico Internacional

- Coordinar la operación de las funciones generales de transportes.
- Coordinar con las áreas involucradas de la empresa, los diferentes modos de transportación, adecuándolos a las medidas que correspondan logísticamente en términos de tiempo, costo y operación adecuada.
- Coordinar todos los movimientos en materia de transporte ferroviaria, marítimo y aéreo.
- Realizar las negociaciones en cuanto a tarifas con las diferentes Compañías de transporte.
- Coordinar las actividades referentes a los trámites de importación de los insumos y productos, a través de las agencias aduanales, así como llevar a cabo la instrumentación para el control de los recursos necesarios para tal fin.
- Elaborar y actualizar permanentemente el padrón de transportistas y agencias aduanales.

EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A LAS OPERACIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION

- Programar en base a la información logística de tránsito los embarques de importación.

Gerencia de exportaciones

Por lo que respecta a las funciones de los departamentos de Exportación, tomando como parámetro el organigrama anteriormente citado, se pueden enunciar en forma general las siguientes para los tres departamentos señalados:

- Definir técnicamente y con toda precisión el Producto o Grupo de productos a exportar y el envase que se pretende utilizar, así como la fracción arancelaria a la que pertenece.
- Definir cual es la "Posición Estratégica" de este negocio de exportación en relación al conjunto de negocios de la empresa.
- Describir la forma como está organizada la Empresa Exportadora
- Definir a que mercado internacional, geográficamente hablando, se pretende exportar y las razones que justifican el seleccionar dicho mercado.
- Elaboración de cotizaciones, y envío a los clientes solicitantes.
- Envío de muestras representativas a exportar, así como cuidar el buen destino de las mismas.
- Elaboración de los pedidos correspondientes.
- Coordinar en forma conjunta con el departamento de tráfico internacional que el medio de transporte y el tiempo de tránsito permitan que el producto llegue a su destino en óptimas condiciones. Se debe analizar de qué manera este gasto repercute en el precio del producto.
- Manejar un buen grado de flexibilidad y rapidez en las decisiones, tener comunicación y atención al cliente, para que sus empleados no sean sólo trabajadores, sino que se integren a los negocios y se integren a la compañía.
- Establecer las modalidades de pago (véase cap. 3) y elaborar los controles respectivos.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Por lo que respecta a los **traders** su función específica consiste en la **representación comercial** de una compañía en un país extranjero.
- Por último es importante destacar que debe ser una función primordial en una operación de exportación el **servicio integral al cliente**, el cual consiste en la supervisión que garantice la calidad, cantidad y condiciones establecidas en el pedido.

2.3 Integración

"Consiste en la obtención para uso de la empresa, del capital, del personal ejecutivo, terrenos y construcciones y demás elementos materiales humanos necesarios para llevar a cabo los planes.

La integración agrupa: comunicación y reunión armónica de los elementos humano y material, selección, entrenamiento y compensación del personal."

Es en esta etapa del proceso administrativo donde se tiene que hacer uso de los programas de financiamiento para las exportaciones, as como del apoyo de centros de investigación para capacitar al personal de la empresa en pro del desarrollo tecnológico, que establecen diferentes entidades tales como:

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Con el propósito de apoyar e impulsar el comercio e industria de nuestro país, la SECOFI a través de sus diversas secretarías, ofrece al empresario mexicano y a todos los participantes en la actividad productiva nacional para el comercio exterior, todo lo relacionado a permisos, certificados, cuotas, aranceles, NOM. ETC.

¹Laris Castillas, Francisco Javier, Op. Cit pp.72-73

Secretaría de Relaciones Exteriores

a) Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa (proame)
- El PROAME pone a disposición de las empresas mexicanas apoyos de asistencia técnica internacional para incrementar su competitividad tecnológica y ayudarlas en la búsqueda de nuevos mercados. Existe la posibilidad de financiar hasta el 100% del costo de asistencia técnica en dólares a una tasa de interés global del 2% en un plazo no mayor de 12 meses.

b) Modalidades de apoyo

- Técnica de especialistas extranjeros: identificación y contratación de expertos extranjeros con amplia experiencia en la rama requerida, para ofrecer soluciones técnicas de cualquier actividad industrial y a un bajo costo.

- Estadía de técnicos de la empresa en el extranjero: gestiona visita de técnicos mexicanos a empresas e instituciones extranjeras para que aquéllos conozcan nuevos procesos de producción, tecnologías, sistemas de gestión, etc., así como para establecer alianzas estratégicas y concertar nuevas oportunidades de negocios.

- Estudios de mercado en el exterior: identificación y contratación de elaboración de estudios de mercado para detectar oportunidades de exportación de productos mexicanos.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)

Las atribuciones principales en materia de comercio exterior son las siguientes :

- Vigila, controla y concede permisos a las líneas aéreas de carga.
- Vigila las normas técnicas y de operación, así como tarifa de fletes.
- Administra los ferrocarriles nacionales

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Autoriza y controla los servicios de autotransporte terrestre
- Organiza y administra los servicios aéreos

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)

El Banco Nacional de Comercio Exterior es la institución financiera de desarrollo del gobierno federal encargada de promover el comercio exterior de México, especialmente las exportaciones no petroleras. Asimismo, Bancomext fomenta la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

Para cumplir con sus funciones, Bancomext apoya a la comunidad empresarial con productos y servicios financieros y no financieros. Estos apoyos se otorgan a empresas relacionadas directa e indirectamente con actividades de comercio exterior, localizadas en cualquier parte del territorio nacional.

En los apoyos no financieros, Bancomext cuenta con un amplio paquete de productos y servicios que están diseñados para orientar al empresario en todo el proceso de sus operaciones comerciales internacionales, que incluyen apoyos de información, capacitación, asesoría, promoción y publicaciones especializadas.

Centro Promotor de Diseño-México (CPDM)

El CPDM es un fideicomiso privado constituido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como por las empresas IBM, y Mexinox.

El objetivo principal del CPDM es apoyar a los empresarios nacionales en sus esfuerzos por hacer competitivos sus productos y

EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A LAS OPERACIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION

servicios en los planos nacional e internacional. Es decir, vincula a los empresarios con especialistas para propiciar dicha competitividad mediante el diseño y la innovación y así organizar soluciones de acuerdo con las necesidades de las empresas.

Comisión Mixta Para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)

Es un foro abierto para los empresarios que exportan o desean exportar y enfrentan problemas administrativos y técnicos. El compromiso de Complex es darles, a través de la concertación entre los sectores público y privado, una solución ágil y rápida.

En Complex participan activamente representantes de dependencias tales como Secofi, SRE, SHCP, SCT, Bancomext, Nafin, entre otras.

La función de Complex es proponer :

- Políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios.
- Acciones de promoción a realizar por el sector público federal o por los gobiernos estatales.
- Acciones de coordinación y concertación con el sector privado para el fomento de las exportaciones mexicanas.
- Medidas para agilizar trámites administrativos y para eliminar obstáculos a las exportaciones.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

Entre sus principales funciones podemos mencionar las siguientes :

- Programa de enlace academia-empresa
- Programa de incubadoras de empresas de base tecnológicas (IEBT)

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Registro Conacyt de consultores tecnológicos.
- Fondo de investigación y desarrollo para la modernización tecnológica (Fidetec).
- Fondo para el fortalecimiento del consejo de ciencia y tecnología (Forccytec).

Cabe hacer mención que los organismos antes citados son solo algunos, del conjunto de instituciones existentes en nuestro país, que brindan apoyo financiero y tecnológico al comercio internacional.

2.4 Dirección

"Podemos mencionar que la dirección es el punto central y más importante de la administración, ya que es aquí donde se pueden presentar el mayor número de discrepancias entre lo planeado y los resultados que se están obteniendo, y es de vital importancia para la organización las decisiones que se lleguen a tomar, así como la mejor manera de dirigirlas."

Por lo antes mencionado y de acuerdo al tema que nos ocupa, podemos enunciar que las organizaciones con un alto número de operaciones de comercio internacional deberán contar con directivos capaces de tomar las mejores decisiones en los momentos críticos, y la habilidad para coordinar las actividades de todas y cada una de las personas que intervienen en el proceso de las operaciones para el logro de los objetivos.

Algunos de los elementos más relevantes de esta etapa se mencionan a continuación:

¹Laris Casillas, Francisco Javier, Op. Cit., pp. 72-73

EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A LAS OPERACIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION

-comunicación: es un proceso por virtud del cual nuestros conocimientos, tendencias y sentimientos son conocidos y aceptados por otros.

-Autoridad y el mando en la empresa: algunos definen la autoridad como "la facultad o derecho de mandar y la obligación correlativa de ser obedecido por otros" y el mando es el ejercicio de la autoridad respecto de cada función determinada: puede decirse que es "la autoridad puesta en acto".

-Decisiones: la toma de decisiones es, por así decirlo, la llave final de todo el proceso administrativo: ningún plan, ningún control, ningún sistema de organización tiene efecto, mientras no se da una decisión; puede decirse que la toma de decisiones está vinculada a la determinación del objetivo, a la investigación de los caminos que nos conducen a él, y a la fijación de alternativas.

-Auxiliares técnicos del mando: el mando es esencialmente humano, si se funda en la autoridad jurídica, su fuerza descansa en la obligación de obedecer y el correlativo derecho de mandar; si se basa en la autoridad moral, su eficacia depende de las capacidades que para convencer tengan los jefes. Aplicando a dichos medios que a este respecto existen hoy, mencionaremos los principales, que son la disciplina positiva, las recompensas, la disciplina negativa, la calificación de los trabajadores, los sistemas de sugerencias y de quejas y la entrevista.

-Reglas de la delegación: siendo la administración un "hacer a través de otros", necesariamente requiere de la delegación: ningún jefe lo hace todo por sí solo, sino que delega en otros su autoridad y responsabilidad. Se ha hecho común la frase según la cual "la autoridad se delega y la responsabilidad se comparte". Delegar es dar a otra persona nuestra autoridad y responsabilidad, para que haga nuestras veces.

-Supervisión: la función supervisora supone "ver que las cosas se hagan como fueron ordenadas". Aunque tiene que darse en todo jefe,

predomina en los de nivel inferior, llamados por ello supervisores inmediatos.

2.3 Control

"Esta etapa consiste básicamente en la medición de los resultados obtenidos en relación con lo establecido en la etapa de planeación, de tal manera que se identifique las desviaciones para así realizar los ajustes necesarios en futuras operaciones y estar en posibilidad de establecer estandares."

¹Laris Canillo, Francisco Javier, Op. Cit. pp. 72-73

CAPITULO III

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

**CAPITULO TERCERO
MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL**

3.1 Selección de la Modalidad de Pago

Para participar exitosamente en el Comercio Internacional se deben conocer, aplicar y vigilar muy diversos aspectos que permitan cumplir con términos y condiciones pactados para entregar bienes o servicios, con oportunidad, al importador.

El exportador—por su parte—espera, simultáneamente y como una contraprestación adecuada recibir su pago a tiempo y sin importar quién es el comprador o en cuál país se ubica.

El vendedor tiene que decidir si acepta los términos de pago que le propongan sus compradores o si prefiere—o puede—determinarlos él, así como evaluar las ventajas y desventajas de cada forma de pago que pudiera llegar a emplear, para elegir la mejor en cada caso.

Debe, además, considerar que en el mundo se utiliza una diversidad de formas de pago y resulta entonces indispensable documentarse sobre las particularidades de aquéllas que puedan ser óptimas para propiciar la continuidad de los negocios con sus compradores extranjeros.

Uno de los primeros elementos que inciden en la selección de una modalidad de pago radica en los motivos que se tengan para efectuar operaciones de comercio exterior como son:

Motivos Para Comerciar

- No tener todos los bienes.
- No tener suficientes bienes.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Mejor precio o plazo.
- Innovación o moda.

Se pueden recordar las primeras operaciones de compra a proveedores ubicados en el mercado local y cómo, a medida que se requerían más proveedores-o sus mercancías no cubrían ya las expectativas de precio, calidad, oportunidad en la entrega y otras similares- se presentaba la necesidad de contactarlos en otras plazas de la república, en primera instancia o en otros países.

Igualmente, al contar con un producto exitoso se le colocaba en plazas más alejadas de su sede y se llegaba a detectar la oportunidad de exportarlo.

De ahí que uno de los primeros motivos para iniciar operaciones internacionales radica en la insuficiencia de productos locales o, contando con excedentes, se busquen mercados externos para venderlos.

Al ingresar a la corriente del comercio mundial se visualizan otros motivos que, en muchos casos, tienen relación con mejores precios para comprar o vender bienes específicos; con mejores plazos ofrecidos por los proveedores internacionales o con plazos más cortos-aunados a financiamientos más blandos-para exportar las mercancías propias.

Aunque seguramente experimentado o fácilmente detectable, conviene resaltar que sea cual fuere el motivo por el cual se realicen transacciones internacionales, incidirá en forma por demás importante al seleccionar la modalidad del pago.

3.1.1 Riesgo País

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

Es un hecho que la mayoría de los proveedores internacionales conocen y aplican el concepto de "Riesgo País" , el cual consiste en la evaluación global sobre el entorno económico, político, social y de vecindad de un país.

Por ello, cuando un país enfrenta problemas inflacionarios, elevado déficit público, inestabilidad social o si se ubica próximo a una zona de conflictos armados, esos exportadores exigen carta de crédito irrevocables y confirmadas por Bancos en país distinto al de destino de las mercancías, buscando con ello minimizar los riesgos.

Así sucede aún cuando el comprador sea una empresa sólida y confiable financieramente ya que el proveedor busca sustituir el riesgo del deudor.

Por contra, cuando el "Riesgo País" mejora, probablemente decidan ofrecer plazos de hasta 90 o 180 días para liquidar las importaciones e, incluso, acepten enviar la mercancía sujeta a que el pago le sea transferido a su país con oportunidad.

3.1.2 Divergencia de objetivos

Otro factor que incide en la selección de la modalidad tiene que ver con el momento apropiado en que las partes, según su particular enfoque se sienten cómodas para embarcar/pagar.

El exportador manifiesta la inquietud de anticipar acertadamente la viabilidad de que el comprador le pague con oportunidad, y deberá decidir si despacha la mercancía antes o después de recibir los fondos.

Si pudiese elegir la mejor alternativa para él, seguramente decidiría recibir el pago por anticipado y contar con un período amplio, previo a la fecha en que debiera embarcar los bienes.

Por su parte, el importador quiere tener la certeza de recibir el bien o servicio con la calidad y oportunidad pactadas.

En sentido totalmente opuesto al del exportador, a quien compra le convendría pagar únicamente después de que hubiera podido aprovechar todo el tiempo necesario para transformar los bienes importados (si ese es el caso) e, inclusive, otorgar a sus compradores plazo en sus adquisiciones.

3.1.3 Peso en la negociación

Los factores que influyen directamente en la toma de decisión para la modalidad de pago, de acuerdo al peso de la negociación son los siguientes:

- Mercado de compradores o vendedores
- Concepto de relación posterior:
- Ningún contacto futuro
- Contactos esporádicos
- Contactos frecuentes y vitales

En base a lo anterior, se debe detectar si la operación particular se efectúa en un mercado de compradores, en el cual serán ellos quienes impongan los términos y condiciones de pago, o si se participará en un mercado de vendedores, al cual se le podría fijar la modalidad de pago que representará la máxima seguridad de oportuna recuperación, si se estuviera actuando como exportador.

El peso en la negociación y el concepto de relación posterior

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

inciden no sólo entre exportador e importador sino en las gestiones ante Bancos y otros proveedores de servicios involucrados en las transacciones internacionales y es aconsejable negociar tarifas especiales.

3.1.4 Confianza y experiencia

En base a los puntos anteriores se debe negociar entonces que la modalidad de pago sea la más adecuada, tanto para el exportador como para el importador, en función a los motivos que se tengan para concretar operaciones entre ellos.

No obstante, el factor primordial para participar activa y exitosamente en el comercio internacional continúa siendo la eficiente y adecuada entrega de los bienes o servicios contra el pago oportuno de su valor.

Y lo anterior se simplifica, fundamentalmente, por el mayor o menor grado de confianza y experiencia que las partes hayan desarrollado.

3.2 PAGOS CON ELEVADA CONFIANZA/EXPERIENCIA

Ya se han mencionado algunos riesgos al recibir pagos en efectivo cuyo importe sea significativo, lo raro es efectuar transacciones internacionales bajo esta modalidad.

Pero, supliendo tal práctica, día con día resulta común recibir cheques en pago de las más diversas operaciones.

Preferentemente se reciben cheques cuando existe confianza y se supone que podrán cobrarse sin dificultad pero, aún en operaciones locales, es muy probable que se tengan experiencias

desagradables.

3.2.1 Cheque personal o empresarial

Dentro de esta modalidad se deben tomar en cuenta aspectos importantes de los cheques, dado que en ésta, el grado de confianza es elevado, de los cuales enunciaremos los siguientes:

- Existencia de fondos
- Firmas correctas
- "Remesas en firme"
- "Salvo buen cobro"
- "Certificación"
- "Fecha posterior"
- "Al portador"
- "Discrepancias en importes"

Todos estos aspectos deberán ser cuidadosamente analizados para evitar sorpresas y evitar problemas mayores.

Es importante mencionar que en la actualidad esta modalidad es casi inusual para realizar transacciones internacionales, por lo que daremos mayor énfasis a los pagos indirectos frecuentemente utilizados en nuestro país.

3.2.2 El Giro Tradicional

La banca internacional ha creado un instrumento de pago denominado "Giro Bancario", que puede tipificarse como un cheque "perfeccionado".

Este resulta ideal como sustituto del ya mencionado pago en efectivo o con cheque ya que tiene aceptación internacional, se

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

puede girar casi en cualquier divisa, además, no obliga a mantener cuentas de cheques con ningún Banco y entre las modalidades que se analizan resulta ser la más barata y sencilla de tramitar.

La figura del giro bancario internacional nos permiten definirlo como un título de crédito nominal y no negociable que se expide por un banco en la localidad del importador, a solicitud de éste, y tiene la particularidad de mostrar en su cuerpo a algún banco en la ciudad del exportador usualmente, o en población cercana, en el cual se puede solicitar el pago del documento.

Dicho banco ésta obligado a pagar al beneficiario, previa identificación, con lo cual cumple la función de un cheque "perfeccionado" ya que, a diferencia del cheque ordinario, el beneficiario podrá estar cierto de que existen fondos suficientes al presentarlo para su cobro.

Conforme a la práctica bancaria internacional, estos documentos son de negociabilidad restringida, ya que sólo se reciben para abono en cuenta y, salvo en casos especiales, no se acepta que mediante endoso se transfieran los derechos de cobro a terceras personas o compañías.

Tampoco es posible entregar Giros "posfechados" ya que la fecha que anota el Banco girador corresponde al de la venta del mismo.

3.2.3 Giro **express**

Recientemente los grandes Bancos internacionales han optimizado el concepto de Giro tradicional y, bajo las más diversas nomenclaturas ofrecen un nuevo servicio por medio del cual sus clientes solicitan la emisión de los Giros desde una computadora

instalada en su hogar u oficina.

Tal computadora queda enlazada a los sistemas automatizados del Banco emisor y, al proporcionarle todos los datos del beneficiario-incluyendo ahora su domicilio-determina cual de sus oficinas o corresponsales en el país del citado beneficiario recibirá el comando en sus terminales.

Así, el original del Giro se imprime en el país del exportador y, como un servicio complementario del Banco girado, le será entregado en su domicilio.

Con esta variable de la modalidad se eliminan la mayoría de los riesgos inherentes al Giro tradicional y se ofrece ahorro en el tiempo necesario para que el beneficiario disponga de los fondos.

El comprador de este tipo de Giros, además, sólo tiene que desembolsar el importe de los mismos, cuando mucho, con 24 horas hábiles de anticipación, lo cual reduce los beneficios del "floating" para los Bancos y les obliga a cobrar comisiones mayores.

3.2.4. Orden de pago

Con esta modalidad sólo se requiere que el beneficiario mantenga una cuenta en algún banco para poder situarle los fondos con instrucciones de depositarlos precisamente en ella.

Existen las Ordenes de Pago domésticas para situar fondos entre dos ciudades ubicadas en el mismo país y, en esos casos, llega a aceptarse que el beneficiario no mantenga cuenta en un Banco, sino que se presente en las ventanillas del Banco pagador y, después de proporcionar una clave, exija que se le entreguen los

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

fondos pero en las transacciones internacionales no se utilizan ya que, además de ser riesgosas para un comprador y su vendedor, por la eventual dificultad de comprobar fehacientemente su pago al beneficiario, podrían emplearse para realizar operaciones de lavado de dinero.

Para asegurarse que los pagos efectivamente serán abonados a la cuenta del beneficiario por un Banco o se aplicarán por éste a un adeudo o compromiso determinado, la Orden de pago internacional deberá contener las instrucciones específicas que seguirán los Bancos.

Los factores más importantes a considerar dentro de esta modalidad son los siguientes:

- Datos descriptivos
- Fecha y valor
- Copia del mensaje transmitido
- Seguimiento
- Comisiones

Es importante señalar que en esta modalidad se emplea un concepto internacionalmente como "fecha-valor" por el cual los Bancos requieren de un mínimo de 24 horas hábiles para que los fondos estén disponibles en la cuenta de un beneficiario con sede en el continente americano; de 48 horas hábiles en el continente europeo y de 72 horas hábiles para otras partes del mundo.

Estos tiempos son necesarios para que los Bancos actualicen las operaciones en sus registros las procesen y puedan conectar en horas laborales con países cuyos horarios difieren con los del país de origen.

3.2.5 Transferencia electrónica

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

Al igual que lo sucedido con el giro tradicional, la tecnología ha permitido mejorar el servicio ofrecido con órdenes de pago al realizar pagos internacionales en tiempo real de computadoras.

De esta forma los Bancos enlazan sus terminales via satélite y pueden verificar en sus pantallas de computadora los pagos que en ese momento se están abonando o cargando en sus cuentas en otros países.

3.2.6 El Swift

La demanda por una transferencia segura e inmediata entre Bancos originó la formación de una sociedad mundial que empleando sofisticados sistemas de cómputo, una importante red satelital y restringiendo su acceso a instituciones bancarias, les garantiza eficiencia y oportunidad.

La mayoría de los bancos en el mundo son miembros de la Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, ya que les permite agilizar sus funciones de transcripción de datos al emplear formatos estándar para las diversas transacciones que con su empleo efectúan de mejor manera.

Se opera en tiempo real de computadora, con lo cual se ofrece una agilidad inigualable, y el costo de los mensajes es infinitamente menor al de los sistemas de comunicación anteriormente empleados.

Ademas, el Swift está disponible las 24 horas, aún cuando el Banco esté cerrado, se continúan recibiendo los mensajes en "línea de espera" hasta que se activa nuevamente el sistema, cuando se

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL.

imprimen en el orden que fueron recibidos.

3.2.7 Los plasticos

Al respecto, los grandes controladores de este tipo de servicio están experimentando en los mercados la aplicación de las tarjetas de crédito y, como ejemplo los dólares que remiten aquellas personas que trabajan en los Estados Unidos a sus familiares que radican en México no tienen ya que mandarlos por correo, giro postal o en efectivo, pues ahora se les ofrecen tarjetas que les permiten realizarlo de forma más sencilla y que, se estima, en breve permitirán al beneficiario recibir recursos hasta en la tienda más cercana, en forma similar a como ahora verifican los grandes almacenes que una tarjeta de crédito esté vigente y tenga saldo disponible, con sólo insertarla en una lectora de caracteres magnéticos.

3.3 Pagos con Confianza y Experiencias Medias

Cualquier oferente de productos o servicios desea venderlos a un número cada vez mayor de compradores, con la intención de penetrar y consolidar los mercados en los cuales participa. Para lograrlo, en mercados internacionales, difunde las características de sus bienes, los promueve nasiva o selectivamente y establece contacto con personas, o empresas, en su mayoría desconocidas y ubicadas en lugares distantes a su sede.

Pero en muchos de estos casos la confianza y experiencia entre las partes no es suficiente como para embarcar los bienes sin antes tener la certeza de que los mismos no podrán ser retirados de la aduana por el importador, si éste no ha cumplido previamente sus obligaciones.

3.3.1 La Cobranza Bancaria

La definición de cobranzas del, o sobre el, extranjero detalla el servicio que otorga un banco a sus clientes y corresponsales para tramitar la aceptación y/o el cobro -sin su responsabilidad- de documentos financieros y, en su caso, la entrega de los documentos comerciales involucrados en la operación.

Al tramite de cobrar u obtener la aceptación de un deudor en un título de crédito, sin entregar a cambio documentos que describan la mercancía o en los cuales se ceda la titularidad de la misma, se le conoce técnicamente como Clean Collection (Cobranza Simple).

Documentos financieros.- Por documentos financieros entendemos los cheques personales o empresariales; los giros bancarios; las letras de cambio y los pagarés, por ser éstos los títulos de crédito que con mayor frecuencia se tramitan.

Tratandose de cheques que por determinada circunstancia no fueron tomados en firme, el beneficiario solicitará al banco que los trámite al cobro.

Esto implica que los documentos viajen físicamente al país donde fueron emitidos para que por conducto de alguna cámara de compensación, o por presentación en la ventanilla del banco girador, se compruebe la existencia de fondos suficientes para proceder al reembolso.

Responsabilidades.- Para iniciar los trámites el banco proporciona formatos, denominados Carta Remesa, en los cuales el solicitante del servicio deberá instruir con toda exactitud el alcance de las

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

gestiones que encomienda al banco (sus "responsabilidades"), en lo concerniente a la forma en que desea que se le transfiera el importe cobrado (por correo, telex, SWIFT y remoléndole dinero en efectivo, cheque de caja, abono en cuenta y otros.).

Además, debe instruir sobre cualquier otro aspecto vinculado a la conveniencia de que le avisen sobre la causa de una posible devolución por insuficiencia de fondos, irregularidades en los endosos o cualquier otro motivo previo a la devolución de los títulos a fin de establecer contacto con el deudor y, de ser recomendable, insistir por segunda ocasión en la presentación.

El intercambio de mercancías entre países se incrementa cuando se otorgan facilidades al comprador. De tal forma, el enviar mercancías al extranjero sin haber cobrado aún por ella requiere de un cierto grado de confianza entre las partes.

Cuando ese es el caso se puede solicitar al banco el cobro de una letra de cambio a la vista que el exportador gira a cargo del importador o, inclusive, que recabe la aceptación del deudor en la citada letra, o le pida expedir un pagaré, conforme al plazo previamente negociado a un determinado tiempo después de que firme el título de crédito respectivo (30 días vista) o a partir de que los bienes se hubieran despachado (90 días de la fecha del conocimiento de embarque).

En estos casos, el girador deberá dar instrucciones en la Carta Remesa, además de lo explicado para cheques, sobre la forma en que deban proceder los bancos en caso de no lograr la aceptación y/o el pago al vencimiento (devolver, retener e insistir o entregar al representante, entre otros.) y el medio de comunicación que utilizarán para avisarle esto o que la aceptación y el plazo se concretaron oportunamente.

Tiempo y costo.- El servicio debe cuantificarse contra los beneficios de utilizar la red de sucursales en el extranjero o los corresponsales del banco al cual se solicita el servicio de cobranza y lo que representaría el pretender cobrar los cheques en cada país de origen o gestionar la aceptación y pagos respectivos directamente.

Será importante determinar quien pagará las comisiones y gastos que se originen en el proceso y conocer anticipadamente las correspondientes a los bancos en el extranjero, así como evaluar la conveniencia o, si resulta mejor, permitir al banco del exportador que elija su corresponsal para evitar triangulaciones, demoras y mayores costos.

3.3.2 Cobranzas documentarias

Una alternativa para que el exportador no pierda el control de los bienes que vende, una vez que lo ha embarcado y el importador pueda, al menos, enterarse de que éstos han llegado a su país con oportunidad, requiere de un tercero que custodie los documentos que legitiman la propiedad sobre la mercancía hasta que la aceptación o el pago se hayan efectuado.

La modalidad conocida como cobranza documentaria reúne tales características, siendo los bancos -tanto del vendedor como del comprador- quienes se encargan de los trámites mencionados.

Reglamentación.- Un mejor aprovechamiento de esta opción se relaciona con la universalidad alcanzada para interpretar las obligaciones y responsabilidades del comprador, del vendedor y de los bancos que intervienen en la operación mediante la reglamentación generada por la Cámara de Comercio Internacional bajo el nombre de Uniform Rules For Collection ("URC-522" Reglas Uniformes para las

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL.

Cobranzas) que son revisadas periodicamente y se acatan en casi todos los países.

Las citadas reglas definen y obligan a todas las partes que intervienen en la transacción, a menos que exista convenio opuesto a leyes locales, estatales o nacionales específicas.

Documentos comerciales.- Bajo este término se agrupan las facturas, conocimientos de embarque, diversos certificados y listas que amparan la mercancía y auxilian para condicionar su entrega contra la aceptación o pago de las obligaciones del comprador.

En la modalidad de cobranza los bancos únicamente verifican que los documentos recibidos coincidan con los listados en la carta remesa y deben avisar de inmediato al ordenante en caso de que alguno faltara, pero sin tener obligación de examinarlos con detalle.

Control en el flujo.- Una vez que el banco del exportador ha transcrito las diversas instrucciones en sus formatos, entrega un tanto al cliente y envía los documentos financieros y/o comerciales al banco elegido en el extranjero.

Es conveniente que el cedente verifique con cuidado que sus instrucciones se hayan transcrito íntegramente y que en caso de error u omisión del banco solicite la inmediata corrección.

También se sugiere contactar al comprador vía fax o teléfono e informarle al respecto, o del envío correcto de la operación según corresponda, proporcionándole el número de referencia asignado por el banco cedente.

Instrucciones diversas.- El cedente debe indicar en la carta remesa

cuándo efectuar el pago de comisiones a algún representante; si se le debe notificar sobre el desarrollo de los trámites y puede éste dar instrucciones al banco cobrador, o la conveniencia de insistir en más de una presentación al deudor que no cumpliera en primera instancia, por ejemplo.

Por otra parte, si el trámite de aceptación/cobro es exitoso en la primera presentación, el banco reembolsará los fondos; conservará el título de crédito aceptado para tramitar su cobro que éste lo entregue a su cliente, enviando los comunicados correspondientes por correo, telex, fax o SWIFT, según se le haya instruido.

En su oportunidad, del reembolso a realizar, serán deducidos los gastos y comisiones de los bancos que intervengan en la transacción, a menos que expresamente se haya indicado al banco cobrador el repercutirlos al girado.

Ventajas/desventajas.- Se han descrito las ventajas de esta modalidad pero también existen desventajas, entre las cuales resalta la posibilidad de que el comprador no cumpla con sus obligaciones, en cuyo caso seguramente se deberá intentar rematar los bienes en el país de destino, ya que pensar en regresarlos sería muy costoso por los flete, seguros y otros gastos en los que se incurriría.

La nula responsabilidad que asumen los bancos en esta modalidad obligará al vendedor a tramitar la recuperación de los gastos y perjuicios por la vía judicial (demandando al girado)

El "protesto".- Previendo el riesgo arriba citado, se puede instruir a los bancos a protestar en caso de no aceptación o pago, acción de soporte legal que resulta útil en trámites judiciales ya

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

que consiste en que un Fedatario Publico de la localidad hace constar en los títulos de crédito que la acción de aceptación y/o cobro se llevó a cabo por el cedente oportuna pero infructuosamente.

Financiamiento.- Una letra de cambio aceptada por un importador puede contar fácilmente con financiamiento a bajas tasas de interés (de tipo internacional) o de empresas que operan el factoraje internacional, con lo cual el exportador resuelve la liquidez temporal ocasionada por sus ventas a plazo.

Condiciones de entrega.- Previendo la no aceptación/pago del girado, tratándose de cobranzaas documentales, se recomienda que las mercancías queden consignadas al banco cobrador observando lo dispuesto en el artículo seis de las Reglas Uniformes para Cobranzas, que determina que los bienes no deben ser despachados directamente al domicilio del banco, ni consignados a él sin su consentimiento previo.

De esta forma, el importador solo podrá retirar los bienes de la duana al haber cumplido con las condiciones acordadas, momento en el cual el banco endosará el conocimiento de embarque a su favor.

3.4 Pagos con Confianza o Experiencias Mínimas

Cartas de Crédito

Cuando, por cualquier circunstancia, existe baja confianza y experiencia entre exportador e importador, la modalidad de pago que frecuentemente se recomienda utilizar es la Carta de Crédito.

3.4.1. Generalidades

La Carta de Crédito puede resultar el instrumento óptimo, si se profundiza en su conocimiento, ya que la operación puede quedar respaldada por el compromiso de pago de un banco, al menos, ofreciendo confianza suficiente al vendedor para embarcar las mercancías antes de recibir su pago pero sabiendo que será el banco, y no el comprador, quien se obliga a efectuar el pago, siempre que la transacción se concrete mediante una carta de crédito "irrevocable" y "confirmada" a su favor por un Banco de primer orden en su país, en tanto que el comprador tendrá la seguridad de que el citado banco únicamente pagará al exportador cuando se hayan cumplido todos los requisitos estipulados.

La UCP 500

Esta rige las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario. Por ello resulta muy recomendable que antes de iniciar una operación con carta de crédito se analice profundamente este documento o bien se busque la asesoría de un banco sobre las particularidades de esta modalidad de pago.

Al ejecutar las Cartas de Crédito han surgido entre los bancos diferentes formas de expresiones y definiciones que se han recogido por la Cámara de Comercio Internacional en el documento conocido como Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Usos y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios), o simplemente--- **UCP 500**, para regular a nivel internacional tales definiciones, las provisiones generales y la forma y notificación de los créditos.

Es conveniente señalar que las cartas de crédito son por su propia naturaleza, operaciones independientes de los contratos en los que pueden estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos. En consecuencia, no es necesario

citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Pero por el contrario es muy importante que en una cláusula del contrato se estipulen los acuerdos a que hayan llegado las partes para el manejo de la carta de crédito.

Asimismo, es importante destacar que los bancos, y todas las partes que intervengan en el manejo de una carta de crédito, se vinculan solamente con los documentos que se tramitan con base en esa operación, pero no con las mercancías. Por tanto, cualquier condición no documentaria que se establezca en una carta de crédito se pasará por alto.

También habrá que tomar en consideración que los bancos son muy cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito, y aplican un criterio de estricta literalidad al texto de los términos y condiciones previstas en la misma.

Participantes

En la instrumentación de la carta de crédito se tienen los siguientes participantes:

Exportador o Vendedor : su intervención se inicia al negociar (en un contrato) los términos y las condiciones de la carta de crédito; posteriormente tendrá que embarcar las mercancías de conformidad con lo convenido. También se le conoce como el "beneficiario", toda vez que él recibirá el pago convenido.

Importador o comprador : es la persona que pone en marcha los trámites para establecer la carta de crédito, se le conoce también como el "ordenante", ya que es quien solicita en primera instancia la carta de crédito.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

Banco Emisor : es el banco que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, del comprador (importador).

Banco Intermediario : se le dan distintos nombres, como "notificador" si únicamente avisa del crédito y "confirmador" si entrega la confirmación de su cliente, etc.

Para llevar a cabo su cometido los bancos, suelen utilizar a otros bancos del extranjero, a los que se les denomina "corresponsales", cuya principal función es la de evaluar o calificar a los clientes y a los documentos, para garantizar el éxito de la operación.

Es importante mencionar que los bancos no asumen responsabilidad por la forma, suficiencia, exactitud, veracidad, falsificación o efectos legales de los documentos; así como también las consecuencias originadas por demoras y/o pérdidas en tránsito de cualquier mensaje, carta o documento. Sin embargo, su obligación es pagar por orden y cuenta del comprador y para ello evaluarán la solvencia moral y económica del solicitante.

3.4.2. Modalidades de la Carta de Crédito

Aunque existen diversas modalidades o clasificaciones de la carta de crédito, sólo se mencionarán algunas. Sin embargo, dada la especialización que se requiere para la instrumentación de esta forma de pago, se recomienda que los interesados se asesoren con especialistas en esta materia.

Revocables : Conforme al artículo 8 del documento UCP-500, el Banco emisor puede, en cualquier momento, modificar o cancelar las cartas de crédito revocables, sin que sea necesario avisar en forma

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

anticipada al beneficiario. Sin embargo, el Banco emisor está obligado a reembolsar a cualquier otro Banco que haya intervenido, antes de la modificación o cancelación de la carta de crédito, en la transacción por cualquier pago, aceptación o compromiso contraído por pago diferido, siempre que los documentos estuvieran conformes con las condiciones de la carta de crédito original.

Así por ejemplo, si el beneficiario de la carta de crédito presentó antes del aviso de modificación o cancelación los documentos en orden, el pago, la aceptación, o negociación ya efectuada por el banco intermediario será inapelable.

No es recomendable que un exportador acepte vender bajo esas condiciones, a menos que tenga plena confianza en su cliente (importador).

Irrevocables : En oposición a la carta de crédito revocable, la irrevocable tiene como característica principal que el Banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones. La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para ese efecto.

En caso de que una carta de crédito no indicara si es revocable o irrevocable, la misma será considerada como irrevocable, de acuerdo con el artículo 6 del documento UCP-500.

En la actualidad ésta es la modalidad de carta de crédito más utilizada, pues otorga al exportador mayor seguridad y confianza. Adicionalmente, se debe señalar que en la práctica casi todos los bancos ya cuentan con formatos con la indicación impresa de que la

carta de credito es irrevocable.

De esta forma, si un exportador tiene ya en su poder una carta de credito irrevocable sólo deberá presentar los documentos requeridos en orden y en los plazos previstos para obtener el pago correspondiente.

Notificada : Es la carta de crédito que exige a los Bancos distintos al emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que sólo se limitan a "notificar" al beneficiario los términos y las condiciones de la operación; el único Banco que se compromete a pagar es el emisor, pero como se señaló generalmente éste se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco "notificador".

Confirmada : A diferencia de la anterior la carta de crédito confirmada proporciona al exportador (beneficiario) seguridad absoluta de pago, al efecto, en el artículo 9.b. de la UCP-500, se establece: " La confirmación de un crédito irrevocable por otro Banco (Banco confirmador), mediante autorización o a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del Banco confirmador adicional al del Banco emisor, siempre que los documentos requeridos se hayan presentado al Banco confirmador o a cualquier otro Banco designado conforme a los términos y condiciones del crédito".

Por su disponibilidad de pago : Todos los créditos deben indicar claramente si se utilizan para pago a la vista, para pago diferido, aceptación o negociación (art. 10 de la UCP-500).

Un gran numero de cartas de crédito se clasifican como "a la vista", lo cual significa que el beneficiario obtendrá el pago

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

correspondiente tan pronto como presente la documentación en orden y el Banco pagador los haya revisado a su entera satisfacción.

A diferencia de lo expuesto en ocasiones las cartas de crédito establecen un plazo de pago al vendedor; a este tipo de operaciones se les denomina carta de crédito de aceptación, y por lo general los plazos transcurren de las fechas consignadas en los documentos de transporte. Así por ejemplo, es común que en una carta de crédito se establezca que el pago se efectuará en 30 días, contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque.

Revolventes : Generalmente las cartas de crédito expiran cuando son utilizadas, es decir, una vez que el beneficiario obtiene el pago de las mismas o cuando termina su vigencia. Pero hay veces que compradores y vendedores requieren establecerlas con relativa frecuencia, por las necesidades propias de sus negocios, por ejemplo, cuando se trata de un mismo proveedor y por las mismas mercancías. En este caso, no es recomendable que se tramite una carta de crédito por cada embarque, sino que se puedan utilizar las cartas de crédito revolventes en las que la vigencia de operación puede reinstalarse en forma automática durante un lapso de tiempo determinado, condicionando esa reinstalación a periodos específicos y a un monto previamente determinado. Por ejemplo, se puede establecer una carta de crédito revolvente por la cantidad de USD 100 000 estadounidenses mensuales hasta el 31 de junio de 1996. Cada mes, el Banco pondrá a disposición del beneficiario la suma de USD 100 000 hasta llegar a la fecha indicada. En este caso, el Banco recibirá los documentos correspondientes a cada embarque y pagará su importe, siempre y cuando ese embarque no exceda 100 000 dólares.

Cabe señalar que esta modalidad de las cartas de crédito puede ser a su vez acumulativa o no acumulativa. En las revolventes

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

acumulativas, los importes no utilizables durante el período que indique el crédito (mensual) pasarán a ingresar al límite del crédito disponible durante el siguiente período. El no utilizar totalmente el crédito disponible en ese período no implica la pérdida de éste, sino la acumulación para el período siguiente. Siguiendo con el ejemplo anterior, si u exportador durante el primer período embarca mercancía por un valor de USD 80 000, en el siguiente período podrá disponer de USD 120 000. Por el contrario, en las cartas de crédito revolventes no acumulativas, el importe señalado para un período no es acumulable al siguiente; si el beneficiario no dispone del importe asignado en ese período, perderá en ese momento su derecho a utilizarlo.

Transferibles : El crédito documentario transferible es aquel que da derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios. Normalmente, el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías; sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar en favor de una tercera parte.

Esta modalidad obedece en gran medida a las necesidades del tráfico mercantil internacional, a la presencia de intermediarios que sirven de puente entre el comprador y el vendedor (broker) y a las necesidades de financiamiento de las empresas.

Es importante señalar que en los términos de lo dispuesto por el Artículo 48.C. del documento UCP-500, el banco transferente no está obligado a efectuar la transferencia salvo dentro de los límites y en la forma expresamente consentidas por dicho Banco. También es importante señalar que la transferencia puede efectuarse una sola vez, por lo tanto un segundo beneficiario no puede asignar a su vez a un tercer beneficiario.

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

Stand by : Las cartas de crédito stand by son utilizadas para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales; el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es el que compruebe, normalmente con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pagó en su oportunidad.

Este tipo de carta de crédito puede ser también utilizada en otro tipo de operaciones, que no necesariamente se vinculan con el comercio internacional, como en la adquisición de bienes inmuebles, para el cumplimiento de obligaciones derivadas de licitaciones internacionales, para capital de trabajo, etcétera.

CAPITULO IV

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

**CAPITULO CUARTO
PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES**

4.1 Mecanismos para que el Exportador Importe Insumos y Equipo

En muchos casos el exportador puede requerir de insumos como son: materias primas, maquinaria, equipo, envases, instrumentos para el control de calidad, etc.; éstos muchas veces tienen que obtenerse en el mercado externo. Lo anterior puede derivarse de las siguientes causas:

a) El exportador cuenta con un convenio de subcontratación (lo que suele llamarse 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 transformación mediante mano de obra.

Las ventajas competitivas de México frente a sus principales socios comerciales para realizar subcontrataciones son:

- i) La distancia (relación de la incidencia del transporte en el costo del producto). Hay que tomar en cuenta que los beneficios de la distancia dependen del tipo de producto , ya que entre más costoso y de menor peso y volumen sea el bien, menos beneficios se obtienen.
- ii) Los costos operativos (mano de obra, electricidad, gasolina, etc.) a precios inferiores a los que prevalecen en muchos países y que ahora, por efectos de la devaluación, se hacen aún más competitivos.
- iii) Los tratados comerciales ofrecen la alternativa de mejorar en mayor medida nuestra competitividad por el tratamiento arancelario que de ellos se derivan.

PRINCIPALES APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES

b) Una o más de las materias primas necesarias no se fabrican en México, o si se elaboran, su precio es tan alto que repercutiría en el precio del producto final al grado en 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 contro 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 le sean devueltos.

4.2 Industria Maquiladora de Exportación

Los decretos que establecen la normatividad y la operación de la industria maquiladora de exportación se publicaron en el *Diario Oficial de la Federación* el 22 de diciembre de 1989 y el 24 de diciembre de 1993. La dependencia encargada de su operación y control es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Los decretos referidos definen como operación de maquila el proceso industrial o de servicios destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior por parte de maquiladoras o empresas que se dediquen parcialmente a la

exportación en los terminos señalados en los criterios citados. Asimismo, entran en esta clasificación los servicios que tengan la finalidad de vender en el extranjero o apoyar las exportaciones; estas actividades de servicio se pueden dirigir a las maquiladoras o empresas con programa Pitex.

También identifican como maquiladora a la empresa, persona física o moral a la que le sea aprobado un programa de maquila y exporte su producción o venda al mercado nacional en los términos estipulados en los decretos mencionados.

La vigencia de los programas será indefinida sin necesidad de actualizaciones periódicas, debiendo verificar la Secretaría el cumplimiento de las condiciones establecidas en dichos programas'

Los objetivos así como los beneficios de los decretos citados se señalan a continuación:

Objetivo

- Crear fuentes de empleo.
- Fortalecer la balanza comercial del país mediante una aportación neta de divisas
- Contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad de la industria nacional;
- Elevar la captación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

Beneficios

- Despacho aduanero simplificado;
- Establecimiento y operación de maquiladora de nueva creación o ya existente en cualquier zona del territorio nacional destinados al desarrollo industrial.

PRINCIPALES APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES

- Autorización de importación temporal de materia primas, partes, componentes y maquinaria y equipo libres de arancel.
- Ventas al mercado nacional que se incrementen anualmente y que a partir del año 2001 pueden ser de hasta 100%.
- Otorgamiento de facilidades administrativas a las empresas que desarrollen programas de albergue.
- Los proveedores se asimilan a la exportación de bienes, sujeta a la tasa cero del IVA.
- La Secretaría de Gobernación, por medio de sus delegaciones de Servicios Migratorios establecidas en el país o por conducto del Servicio Exterior Mexicano en el extranjero, permite la internación y la permanencia en el país mediante una visa especial al personal extranjero administrativo y técnico para el funcionamiento de las empresas maquiladoras.
- El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera establece que las empresas maquiladoras de exportación pueden constituirse y operar hasta con 100% de capital extranjero.

Condiciones

- Cumplir con los términos establecidos en el programa que fué autorizado.
- Destinar los bienes importados, al amparo de éste programa, a los fines específicos para los que fueron autorizados y usar debidamente las cuotas de exportación que le sean asignadas.
- Contratar y capacitar al personal en cada nivel que corresponda, en los términos y disposiciones legales vigentes.
- Estar al corriente en las obligaciones fiscales y laborales que le corresponden.
- En el caso de suspensión de actividades, notificarlo a la Secretaría en un término que no exceda de diez días naturales contados a partir de la fecha en que suspenda sus operaciones.
- Proporcionar la información que le solicite la SECOFI, dentro del plazo que para tal efecto se señale, y dar las facilidades que se

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

requieren al personal de la misma para que efectúen las revisiones necesarias sobre el cumplimiento del programa.

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

- 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 y el programa del Gobierno Federal, así como los de preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección del medio ambiente.

- El pago de los impuestos de importación de los productos autorizados al vender en el mercado nacional se realiza aplicando el arancel correspondiente a las partes y los componentes extranjeros.

- 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 a las demás disposiciones aplicables.

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

4.3 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

PRINCIPALES APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES

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 exportación ni tampoco el IVA; además, las mercancías que requieran permiso de importación pero estén incluidas en el Pitex no tendrán que cumplir dicho requisito. 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.

La vigencia del programa es de 5 años prorrogables, y será administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Beneficios

- Importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias, 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 en la Ley Aduanera.
- Los productos como combustibles, lubricantes y materiales auxiliares serán considerados como mermas o desperdicios y las refacciones como desperdicios. El plazo de permanencia en el país para dichos bienes es de un año, al término del cual si se trata de bienes que se consuman en el proceso productivo, no se requerirá demostrar su retorno al extranjero. En cuanto a los desperdicios

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

deberán apegarse a lo establecido en la Legislación Aduanera.

- 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 equipo corresponde a la vigencia del programa.
- Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa Pitex y obtenga de ellas la constancia de exportación serán consideradas como exportación definitiva para los efectos de facturación a tasa cero de IVA.
- Cuando dichas mercancías sean transferidas a empresas con programa Pitex o maquila, la constancia de exportación recibida por el vendedor le permitirá liberarse de la obligación de retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente.
- 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 a 500,000.00 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, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud de programa Pitex debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente; ésta documentación varía conforme al tipo de programa y del tipo de exportador de que

se trate.

Nota: Los trámites relativos a éste 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.

4.4 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; lo pueden solicitar los exportadores directos e indirectos.

Requisitos

- La solicitud de devolución de los impuestos de importación deben 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 aquél en que se realiza la exportación para el exportador directo, y en el caso de el exportador indirecto en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquél en que se expida la "Constancia de Exportación" o la "Constancia de Depósito".

- Presentar, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial una solicitud de *Draw Back* debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- El exportador directo deberá presentar copia del pedimento de importación y exportación que amparen la mercancía 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 de lo siguiente:

a) Constancia de exportación cuando se enajenen a maquiladoras, empresas de comercio exterior (Ecex) y empresas con programa Pitex.

b) Constancia de depósito cuando las mercancías se enajenan a empresas de la industria automovilística o,

c) 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.

4.5 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 puedan o no quieran 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

PRINCIPALES APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES

- c) se podrán importar al amparo de éstas 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 éstas mercancías son:

- Para el primero y segundo rubros del inciso c) un plazo de 18 meses.
- Para el tercero, tres años a partir de la fecha en que se introdujo al país.

Al término de ésta 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; éste 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

- Que se dictaminen los Estados Financieros por medio de auditor externo, en los términos del artículo 52 del Código Fiscal de la Federación.
- 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, art.144).
- Presentar un aviso ante la autoridad aduanera competente en el que manifiesten que optan por pagar las contribuciones en los términos de los artículos 58-A o 58-B.
- Presentar, por conducto del agente o del apoderado aduanal, una declaración sobre las mercancías que exporten, la proporción que

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

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.

4.6 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 esa 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 sobre 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

PRINCIPALES APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES

comercio exterior (Ecex).

Beneficios

- Posibilidad de que todos sus proveedores facturen a la empresa Ecex con tasa cero del 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 las empresas Ecex que causen el impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS), exención automática.
- Posibilidad 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 100,000.00 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:
 - 1) Exportaciones anuales de mercancías no petroleras por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares, y

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

2) Saldo positivo en su blanza comercial.

- Presentar, 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 cualquier Delegación o Subdelegación Federal ubicada en el interior del país; estos trámites no tienen costo alguno.

4.7 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 IVA 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 de IVA o, en su caso solicitar su devolución.

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

PRINCIPALES APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES

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.

- Régimen de recuperación normal

I) Copia del acta constitutiva.

II) Aviso de inscripción al RFC.

III) Poder notarial del representante legal.

IV) Declaración anual de clientes y proveedores del ejercicio inmediato anterior.

V) Forma fiscal para devoluciones, formato 32 y sus anexos.

VI) Declaraciones originales (normal y complementaria) en donde se refleje el saldo a favor.

- Declaratoria por contador público:

I) La solicitud en el formato 32 (forma fiscal para devoluciones)

II) Declaratoria formulada por contador público registrado ante la Dirección General de Auditoría Fiscal de la SHCP.

III) Plazo de devolución: 40 días hábiles.

Compensación

En el caso de la compensación del contribuyente debe dictaminar sus estados financieros (excepto los que se dediquen a

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

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 representen al menos 95% del valor de sus operaciones y sobre la totalidad de sus clientes de exportación.

4.8 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

El decreto para el fomento y la operación de las empresas altamente exportadoras y los que lo reforman, se publicaron en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 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 equivalentes al 40% de las ventas totales.
- En el caso de importadores 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 ningún costo.

CAPITULO V

TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

CAPITULO QUINTO
TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

5.1 Globalización de los mercados.

Podríamos definir este término como la estandarización de los productos; se trata de homogeneizar gustos, necesidades y preferencias de los consumidores en proporciones de mercados mundiales.

Una empresa globalizada desarrollará productos que puedan emplearse a nivel mundial con un mínimo de adaptaciones para cada mercado. En diferentes partes del mundo y de manera simultánea podemos observar como los niños utilizan los juegos Nintendo, los jóvenes escuchan su walkman marca Sony y los adultos compran jeans de Gloria Vanderbilt.

La economía mundial está pasando de un producto específico para cada mercado a un producto universal que puede ser adquirido por el consumidor sin importar su lugar de origen. Se aprovechan las similitudes entre las personas para la creación de un producto genérico.

Como afirma Theodoro Levitt,¹ diferencias ancestrales en gustos y preferencias nacionales, en las maneras de hacer los negocios, caen ante la modernidad homogénea que todos experimentan a través de las ayudas de la nueva tecnología. Las preferencias de la comunidad global conducen sin escapatoria a la estandarización global de los productos.

Los mercados pequeños a nivel nacional son transformados y expandidos en grandes mercados mundiales, con economías de escala en producción, distribución, comercialización y administración.

¹Martínez Duclaud Rafael. Mercadotecnia Internacional. Editado por: Centro de Servicios al Comercio Exterior, México. 1992. p.3

TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

Esto conduce a una creciente competencia mundial con base en la eficiencia de producción; inevitablemente, esto genera intensidad competitiva mundial enfocada con fuerza en el precio. Siendo el precio la base predominante de la competencia mundial, la forma para ser el competidor de precios más efectivo, es incorporar calidad superior y confiabilidad en el precio ofrecido.

Las mejores combinaciones de precio, calidad funcionalidad y modernidad marcarán las pautas del éxito. Las economías de escala, base fundamental de la globalización, permiten que las operaciones de alta calidad y bajo costo no sean incompatibles sino, muy por el contrario, sean ya las premisas de la competencia mundial.

En un mundo homogeneizado, la empresa que carece de un enfoque global, se encuentra en peligro. Se trata de empresas que producen, de manera principal, en mercados nacionales relativamente pequeños, con productos que tienen un alto valor agregado para los cuales existen pequeños mercados en todos los países.

Con costos de transporte bajos de manera relativa con respecto de su costo total, los competidores que tienen alcance mundial, con productos elaborados más baratos bajo condiciones modernas de eficiencias de escala, entrarán con éxito en los mercados lejanos.

5.2 TENDENCIAS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Las tendencias de la economía internacional, latentes en la década de los setenta, se materializaron en los ochenta surgiendo una nueva estructura económica a nivel mundial, en la cual los mercados de bienes, servicios y capitales mostraron un proceso creciente de globalización, congruente con la internacionalización del capital productivo y financiero.

Este particular fenómeno ha generado un marco dinámico de circuitos de intercambio de productos, servicios y tecnologías entre las naciones del planeta con una creciente interdependencia entre las mismas.

En éste contexto que los países en desarrollo deben incorporarse a la nueva dinámica de las actividades internacionales con el fin de que participen activamente en estos cambios, de manera tal que las fluctuaciones de la economía no incidan como lo han venido haciendo los últimos años, de manera negativa sobre sus estructuras productivas.

En este marco de creciente interdependencia económica, la gran mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, deben adecuar sus políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio de bienes, capitales y servicios a fin de acelerar la competitividad internacional de sus sectores más dinámicos y, con ello, consolidar su presencia en los mercados internacionales.

Particularmente, las naciones del Tercer Mundo y concretamente México, deben redoblar los esfuerzos encaminados a propiciar cambios estructurales, buscando que su intercambio con el exterior se convierta en un elemento fundamental para el desarrollo de sus economías.

En efecto, es prioritario que los países como el nuestro, profundicen en el cambio estructural con el objeto de evitar el riesgo de que los acontecimientos y la dinámica de los mercados internacionales rebasen la capacidad de las autoridades gubernamentales para controlar las fluctuaciones macro-económicas y por ende las posibilidades de un desarrollo armónico y equilibrado del país.

En éste sentido, la política económica actual se suscribe a los cambios económicos y políticos que se suscitan día a día en el orbe, tomando en cuenta las siguientes características de la globalización económica:

1. La dinámica de la economía ha cambiado de lo nacional a lo internacional. La unidad de análisis y de política económica es hoy la economía mundial. Esto significa que los encargados del diseño y la ejecución de la política económica deben consolidar el manejo con factores exógenos, para evitar que los desequilibrios económicos, tanto de las naciones industrializadas como de países en desarrollo, puedan transmitir sus consecuencias negativas sobre las economías nacionales. Representa, además, un reto en el cual deberá reorientarse al aparato productivo hacia mayores niveles de eficiencia y productividad, con el objeto de hacerlo menos vulnerable a aquellos desequilibrios.

2. A nivel internacional, tanto en las economías de mercado, desarrolladas como en desarrollo, se plantea una redefinición de la participación del Estado como agente regulador, planificador e inversionista, sediendo su papel como motor de crecimiento a la iniciativa privada. Lo anterior representa el hecho de que en todos los países se está tomando conciencia acerca de que el futuro de las economías descansa absolutamente en el desarrollo de actividades competitivas a nivel internacional que se vinculen plenamente a la dinámica de estos mercados y, lo más importante, que las políticas proteccionistas habrán de alterar la adecuada inserción de los países a esta nueva situación de la economía internacional.

3. La innovación tecnológica y su adecuado aprovechamiento se constituyen en los elementos fundamentales para la competitividad en los mercados internacionales. En efecto, para los países en

desarrollo el reto actual radica en crear las condiciones necesarias para atraer nuevas tecnologías y capitales externos que coadyuven al desarrollo de sus actividades productivas a fin de hacerlas más competitivas y eliminar, por tanto las ineficiencias y cuellos de botella creados por modelos de desarrollo autárquicos.

4. La fuerza motriz de la economía mundial descansa más en el movimiento de capitales que de mercancías. Al respecto, cabe señalar que los flujos monetarios internacionales, tanto en el que se refiere al capital productivo, como financiero, haciende a diez veces el comercio de bienes. Esta situación obliga a los países a redefinir las normas bajo las cuales deben operar los capitales foráneos para buscar, a través de la liberalización de los sistemas financieros y de la flexibilización de la normatividad respecto a la inversión extranjera directa, a traer recursos para completar el desarrollo de procesos de inversión que demandan los cambios estructurales. En efecto, es claro que a partir de los ochentas se evidencian nuevas tendencias en los flujos de la inversión extranjera directa, tanto en términos de volumen como de diversificación de actividades, receptores y países otorgantes y beneficiarios. Dada la interdependencia y la importancia de estos capitales para financiar el desarrollo, las posibilidades de superar la crisis de las economías en desarrollo, están fuertemente determinadas por los mecanismos que se han creado para competir a nivel internacional por el acceso a estos capitales.

5. En el sector productivo existen fuertes tendencias hacia la segmentación de los procesos de fabricación, lo cual ha permitido acceder al uso de las tecnologías de punta y al aprovechamiento de las economías de escalas. Evidentemente, son las empresas transnacionales quienes tienen el liderazgo y control de este proceso, por lo tanto, para los países en desarrollo el reto actual

consiste en crear un marco adecuado para participar en esta segmentación productiva, a través de la incorporación de procesos de producción internos vinculados a los sectores dinámicos de la economía internacional. Se trata, en última instancia de plantear formas que permitan una mayor incorporación de valor agregado nacional a los procesos productivos segmentados entre los sectores nacionales y las grandes empresas transnacionales.

6. Fuerte desvinculación de los productos primarios de los procesos de crecimiento de las economías de países en desarrollo. En los últimos años se han manifestado tendencias persistentes al deterioro de los precios internacionales de las mercancías que constituyen los principales bienes de exportación de estas naciones, ocasionando con ello significativos trastornos a nivel macroeconómico (deterioro de los términos de intercambio, reducciones importantes en la contribución al empleo y al PNB, déficit en balanza comercial, entre otros).

7. Se registran tendencias crecientes en el comercio de servicios que en los últimos años, a partir de los avances tecnológicos en materia de información y comunicaciones, están transformando radicalmente la "economía de los servicios" a nivel nacional e internacional.

La significación que están adquiriendo los servicios en los procesos productivos genera una reasignación de recursos hacia sectores que exigen un alto grado de capacitación y una nueva división internacional del trabajo, en la que la producción industrial se desvincula del empleo y éste se terciariza. Lo anterior pone en evidencia las serias dificultades que enfrentan los países en desarrollo, dadas las limitaciones tecnológicas y el poco dinamismo de los servicios, para tener acceso a los mercados internacionales.

5.3 Diferentes Acuerdos Comerciales de México con el Resto del Mundo

5.3.1 El Ingreso de México al GATT

En las negociaciones constitutivas del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) mediante la carta de la Habana de 1948, México no se adhirió debido a lo siguiente:

- a)** El carácter restrictivo de la Carta, toda vez que se refiere más a la supresión de restricciones al comercio internacional que a promover el desarrollo.
- b)** No se hacía distinción entre países deudores y acreedores.
- c)** No existían mecanismos para suprimir los carteles y permitía subsidios a las exportaciones .
- d)** No contenían medidas antidumping.
- e)** No se consideraba la diferente situación entre países en desarrollo y naciones desarrolladas.
- f)** No reglamentaba los convenios intergubernamentales sobre productos básicos.

Sólo hasta 1965 se agraga la parte IV del Acuerdo sobre medidas en favor de los países en desarrollo, en torno a privilegiar el comercio y el desarrollo de los países más atrasados mediante mecanismos especiales, o a través de la negociación de una estricta reciprocidad.

No obstante ello nuestro país mantuvo su posición de rechazo a formar parte del acuerdo en virtud de que estas medidas se consideraban demasiado generales.

En este marco, no ha sido sino hasta 1979-1980 cuando se inician nuevas negociaciones para adherirse al GATT mismas que se

TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL.

suspendieron por los daños que podía causar a la pequeña y mediana industria y por al coyuntura económica internacional prevaleciente (boom petrolero, bajas tasas de interés internacionales, liquidez crediticia, entre las más importantes).

La crisis de la economía nacional en 1981-1983 (producto del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones), los cambios producidos en la Ronda Tokio del GATT y las nuevas tendencias de la economía internacional fueron elementos que propiciaron a que el Gobierno de la República replanteara su política comercial, y por ende, su posición frente al GATT.

De acuerdo a lo anterior, y con el objetivo de multilateralizar las relaciones comerciales de México para diversificar por productos y mercados de comercio exterior del país, en 1986 se decidió la incorporación de México al GATT. Se plantean desde su creación, los siguientes objetivos:

- a) Multilateralizar las relaciones comerciales.
- b) Crear normas estables para el comercio mundial.
- c) Liberalizar gradualmente el intercambio de mercancías.

En éste marco, a través del elemento institucional básico del GATT (la Asamblea de las partes contratantes como órgano decisorio máximo) se desarrollaron principios y mecanismos de negociación tendientes al cumplimiento de los objetivos anunciados.

Entre estos se mencionan a continuación los principales:

1. Comercio sin discriminación.
2. Protección exclusivamente arancelaria.
3. Creación de una base estable para el comercio.

5.3.2 La Cláusula NMF

La cláusula de la nación más favorecida (NMF) representa un compromiso de los signatarios para conceder a los demás miembros del acuerdo un trato igual, en sus relaciones comerciales es decir, sin discriminaciones. Se trata de uno de los principales mecanismos para favorecer a la liberalización comercial.

A partir de la profunda crisis de la economía internacional, desde principios de la década de los setenta, la mayoría de los países particularmente los industrializados, comenzaron a desarrollar políticas neoproteccionistas que afectaron sencillamente el intercambio comercial. En este contexto se desarrolló la Ronda Tokio cuyo objetivo central fué el de adecuar los mecanismos de negociación del GATT a las nuevas circunstancias de la economía mundial. Así se crearon formas novedosas para normar las relaciones comerciales por medio de códigos de conducta que buscan reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no procesa, reducir o eliminar sus efectos de restricción y distorsión del comercio, sometiendo tales medidas a una disciplina internacional más eficaz.

5.3.3. Los Códigos de Conducta del GATT

Son seis los códigos de conducta. Tres interpretan, amplian y reglamentan artículos del Acuerdo General: el código de valoración aduanera, el código sobre subvenciones u derechos compensatorios y el código antidumping revisado.

Otros tres reglamentan y amplian aspectos técnicos del mismo Acuerdo General: el código de normalización, el código sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación y el código sobre compras del sector público.

El código de valoración aduanera.

Se pretende establecer un sistema uniforme neutral para valorar las mercancías en aduana que se adapte a las realidades comerciales y excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios. La base para valorar las mercancías en aduana, debe ser, principalmente su valor de transacción y debe basarse en criterios sencillos y equitativos.

El código de subvenciones y derechos compensatorios

En él se reconoce el lado positivo de las subvenciones (promover la consecución de importantes objetivos de la política nacional) y también el negativo, ya que perjudican el comercio y la producción. Por tanto, el objeto del código trata básicamente los efectos de las subvenciones y que éstos se determinen teniendo en cuenta la situación económica interna de los signatarios interesados, así como el estado de las relaciones económicas internacionales.

El código antidumping revisado

Su objetivo es establecer un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen completo de los casos de dumping así como interpretar las disposiciones del artículo VI de Acuerdo General y fijar normas para su aplicación con el objeto que tenga uniformidad y certeza.

Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio

En él se reconoce la importancia que las normas y sistemas internacionales de certificación pueden tener para el aumento de la eficiencia de la producción y para facilitar el comercio

internacional.

Reconoce también que no debe impedirse a ningún país la adopción de las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para la protección de la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales, así como para la protección del medio ambiente o para la prevención de prácticas que puedan inducir a errores, con la condición de que no se les aplique en forma tal que constituyan medios de discriminación arbitrarios o injustificados entre países o una restricción encubierta de comercio internacional.

Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.

En este código se reconoce que la utilización inadecuada de los procedimientos para el trámite de licencias de importación puede obstaculizar el comercio internacional y que las licencias automáticas de importación útiles para ciertos fines no deben emplearse para limitar el comercio.

En este sentido el objetivo del código consiste en ejemplificar los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y darles transparencia para garantizar la aplicación y administración justa y equitativa de esos procedimientos.

Acuerdo sobre compras del sector público.

Reconoce la necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público. con miras a conseguir la liberalización y la

expansión cada vez mayor del comercio mundial, así como mejorar el entorno internacional en que éste se desarrolla.

Factores a considerar en el análisis de la apertura comercial mexicana.

México ha planteado dentro de sus programas de desarrollo la necesidad de cambiar de modelo, buscando con ello la transformación de su aparato productivo para hacerlo más eficiente y competitivo.

En este contexto, el GATT viene planteando su apoyo a la creación de un sistema comercial internacional libre, esto es, respetar plenamente los compromisos contraídos en el marco del Acuerdo, no obstante que su posición se ha visto fortalecida al contar con un mecanismo de negociación comercial multilateral que, al menos, iguala su poder de negociación con los países industrializados. Sin embargo, existen fuertes tendencias proteccionistas y neoproteccionistas tanto en naciones desarrolladas como en desarrollo, que podrían modificar los objetivos de transformación estructural y de modernidad que adoptó México desde el sexenio pasado.

Entre estas tendencias están las siguientes:

- a) La creciente instrumentación de excepciones a la cláusula de la Nación Más Favorecida.
- b) El empleo cada vez más frecuente de los códigos de conducta como mecanismos proteccionistas.
- c) Las limitaciones impuestas a países exportadores por los Acuerdos Ordenados de Mercado y por los Acuerdos de Restricciones Voluntarias a Exportadores.
- d) El creciente neoproteccionismo, fundamentalmente en lo concerniente a :

- vinculación de compras,
 - contra-comercio,
 - precios de gatillo,
 - barreras cualitativas y otros.
- e) La imposición de subsidios, particularmente en el sector agrícola, por parte de los países industrializados,

Las negociaciones del G-7 (Grupo de los siete) llevadas a cabo en Tokio (julio de 1993), en las que se acordaron abatir recargos arancelarios totalmente sobre ocho importantes sectores industriales y reducirlos hasta 50% en otros cuatro, abre la expectativa de que a partir de la consolidación de la Organización Mundial de Comercio, la próxima década seamos testigos de las decisiones comerciales más abiertas y transparentes.

5.3.4 El Acuerdo del Libre Comercio Entre México, Estados Unidos y Canadá.

Antecedentes.

Una vez iniciadas las negociaciones entre Estados Unidos y Canadá en mayo de 1986, quedó perfectamente clara la posición estadounidense respecto a su política comercial.

En efecto, el extenso desequilibrio que experimenta la mayor economía del mundo y su creciente déficit gubernamental, aunado a su altísimo endeudamiento externo, propiciaron que el gobierno estadounidense basara su estrategia de crecimiento económico en la utilización más enérgica e intenza del comercio internacional.

De ahí que se desarrollaran una serie de esfuerzos tendientes a superar sus agudos desequilibrios, sobre todo a partir de la

TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL.

adopción de mecanismos proteccionistas y de un virage en su tradicional forma de negociación comercial, pasando de la estrategia multilateral a la vilateral y de tratamientos preferenciales a la reciprocidad como concepto fundamental.

En éste contexto el proteccionismo se ha constituido en uno de los rasgos que amenaza con mermar el buen desempeño del comercio mundial y la dinámica de las economías de los distintos países.

Es cierto que actualmente existen múltiples conflictos comerciales y de diversa naturaleza entre las naciones y los bloques que participan en el comercio mundial, entre estos, de acuerdo con Guillermo Gúemes¹ y León Opalín, destacan los siguiente:

a) Las restricciones que instrumenta la Comunidad Económica Europea a la importación de productos agrícolas, afectando con ello las posibilidades de ampliar las exportaciones estadounidenses.

b) Los conflictos comerciales entre Estados Unidos y Japón, sobre todo en lo referente a la imposición de normas estrictas de control de calidad interna por parte de Japón a productos de Estados Unidos.

c) Las restricciones japonesas a las licitaciones públicas de sus empresas gubernamentales.

d) Los problemas derivados de la exclusión del Sistema Generalizado de Preferencias y las crecientes restricciones impuestas por el gobierno estadounidense a los países de reciente industrialización de Asia (NICS).

¹Gúemes García Guillermo y Opalín I. "México Frente a la Economía Mundial y la Globalización de los Mercados" Comercio Exterior. Financomet, México, 1990

e) Los mecanismos restrictivos adoptados por EEUU para frenar el ingreso a su mercado de vehículos y productos eléctricos y electrónicos japoneses.

f) La disputa japonesa y europea en torno al establecimiento de filiales niponas en el área europea y otras.

De lo anterior se desprende que las medidas proteccionistas y neoproteccionistas a nivel internacional tienden a asentarse, a pesar de la aceptación generalizada que la globalización de los mercados mundiales, a partir de la liberalización comercial, se han constituido en los medios más adecuados para el desarrollo económico mundial.

En esta dinámica, la forma más adecuada para evitar la empliación del fenómeno neoproteccionista estará determinada por la posibilidad de acceder a los mercados internacionales a partir de la fima de acuerdos bilaterales o regionales que propicien la liberalización comercial.

Paralelemente a ello, la expansión de las economías de la CEE y de la Cuenca del Pacífico, particularmente del grupo asiático, impulsan la tendencia a la formación de bloques comerciales por medio de la estructuración dinámica de los diferentes aparatos productivos, buscando la especialización de actividades económicas y un adecuado aprovechamiento de las economías de escala.

En efecto, la conformación del Mercado Común Europeo y el gradual acercamiento de Japón a los países del sudeste asiático, ha sido considerado por EEUU como un fenómeno que exige estimular, en su zona de influencia, la formación de un bloque comercial que no solo amplie su mercado sino que también se constituya en un mecanismo de mayor capacidad de negociación en el marco de la

globalización e internacionalización.

Representa, en última instancia para los EEUU la garantía de crear un mercado ampliado que propicia a través de normas claras y transparentes, mayores niveles de intercambio de bienes y servicios en una zona que se constituye vital para la estrategia económica norteamericana toda vez que Canadá y México son sus principales clientes comerciales, superando a Japón y a cualquier país europeo.

El Marco de la Negociación del TLC

A continuación se analizarán los aspectos centrales negociados en cada una de las mesas, que por el lado mexicano contaron con la participación de los sectores obrero, campesino, empresarial y profesional.

Acceso a mercados:

En el Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo se recomendó que las negociaciones del TLC contemplen entre otros los siguientes aspectos:

1. Un periodo de transacción para que la planta productiva nacional realice las adaptaciones e inversiones necesarias para competir con éxito en el nuevo entorno económico internacional.
2. Propiciar el abasto interno de bienes y servicios para los mexicanos de manera estable y permanente.
3. Facilitar el flujo de bienes y servicios nacionales a EEUU.
4. Incrementar la capacidad competitiva de los productos mexicanos,

no sólo en EEUU, sino también en los mercados mundiales.

En este contexto, y siguiendo los lineamientos de la actual política de liberalización comercial se planteó una desgravación total para mercancías que concluirá en el décimo quinto año, determinándose los siguientes tiempos: Eliminación inmediata de aranceles para productos no sencibles, desgravación al quinto, décimo y décimo quinto años, de acuerdo al comportamiento sectorial y a su sensibilidad.

Por lo que respecta a barreras no arancelarias, en la negociación se estableció que se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas al comercio intraregional, además de que las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales y de provincias de EEUU y Canadá.

Eliminación inmediata de aranceles:

- Se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias).
- Estados Unidos y Canadá desgravarán el 84% y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará sólo el 43% y 41% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al quinto año:

- Estados Unidos y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras en México.
- México desgravará sólo 18% y 19% respectivamente de las

importaciones de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al décimo quinto año:

- Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones.
- Se convino este plazo extra-largo para desgravar productos especialmente sencibles como maiz, frijol y leche en polvo.

Entre las acciones tomadas en México desde el sexenio de Miguel de la Madrid y profundizadas en la actual administración para propiciar el cambio estructural, destacan la sustitución de la estructura de permisos previos a la importación, las fuertes reducciones arancelarias, el ingreso de México al GATT y el desmantelamiento de las barreras al comercio, las cuales vincularon de hecho, el mercado mexicano con el estadounidense. Por lo tanto, una mayor liberalización, programada a quince años, no causará mayores impactos negativos sobre la planta productiva ni sobre el nivel de empleo, sino que, por el contrario, permitirá desarrollar mayores niveles competitivos del aparato productivo y por ende propiciará incrementos sostenidos en el nivel de vida de todos los mexicanos

Reglas de Origen

Bajo criterios eminentemente técnicos con el fin de evitar triangulación comercial, que en última instancia significa que, países no signatarios del tratado puedan verse favorecidos por los veneficios de liberalización, se acordó lo siguiente:

La eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región.

- Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extraregionales. (Criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias).
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

Operación aduanera.

- Se establecerá un certificado de origen común.
- Se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero.
- Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

Devolución de impuestos

- La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que si cumplan con la regla de origen.
- Para los productos que no cumplan con la regla re origen, después de un periodo de gracia de siete años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios preestablecidos.

Normas del Comercio Exterior y Solución de Controversias

En atención a que los tres países son miembros del GATT y signatarios de los códigos de conducta relativos a valoración aduanera, antidumping revisado, obstáculos técnicos al comercio y trámites de licencia de importación, la normatividad sobre estos aspectos se fijará en concordancia a los procedimientos emanados de estos códigos, creándose en casos de controversias, incluidos temas relativos a prácticas desleales y salvaguardias, un mecanismo sencillo y transparente para su solución. Las instancias de

referencia son tres, a saber: la consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte (Órgano Trilateral de Administración del Trabajo) y el arbitraje.

Como se podrá observar, lo que se pretende en última instancia es crear un marco normativo-administrativo que garantizará la certidumbre en las relaciones comerciales, evitando además, en un ámbito de amplia reciprocidad, la aplicación de medidas unilaterales.

Asimismo a partir de la creación de instancias de arbitraje imparcial, se asegurarán las resoluciones oportunas y eficientes de las controversias. Debe hacerse particular énfasis en las normas respecto a dumping, derechos compensatorios y subsidios, situaciones de suyo conflictivas en las relaciones bilaterales.

De las negociaciones se desprende que el vínculo comercial resulta ventajoso para las tres naciones, en tanto que se incrementan significativamente sus exportaciones, sobretodo considerando las tendencias neoproteccionistas de otros mercados.

De hecho, para Estados Unidos, el tratado trilateral, no solo significa estrechar los lazos comerciales con sus principales socios, sino también la oportunidad de reducir su déficit en cuenta corriente, contener el aumento de su enorme deuda externa y superar los problemas de desempleo que aquejan a esa economía. Paradójicamente hay quienes, desde posiciones sin sustento analítico, sostienen en la Unión Americana, que el Tratado generaría desempleo, sin percibir que los aproximadamente 50,000 millones de dólares que importa México de Estados Unidos tienen un impacto en la generación de trabajos mucho mayor que la tan temida relocalización de empresas norteamericanas a México. Por su parte, para México resulta también ventajoso toda vez que permitiría, a

partir de un programa gradual de liberalización, insertar al aparato productivo nacional a los mercados mundiales en condiciones competitivas, además de promover en forma ordenada y de acuerdo a los intereses nacionales la transferencia de tecnología por medio de inversiones y coinversiones que aseguren el logro de economías de escala y mayores niveles de encadenamiento entre empresas nacionales y estadounidenses en procesos productivos segmentados. Adicionalmente, la ratificación del TLC coadyuvaría a reforzar los objetivos de estabilidad y crecimiento en los que está empeñado el Gobierno de la República

El TLC y los Acuerdos Paralelos

La llegada de Clinton a la presidencia de los Estados Unidos, abrió un compás de espera en torno a la ratificación del TLC, toda vez, que de acuerdo a sus promesas de campaña, deberían, sin revisarse los contenidos negociados con la anterior administración republicana, incluirse mayores precisiones respecto a salvaguardas, asuntos laborales y ecología, con el objeto de garantizar el cumplimiento de normas acordes con prácticas leales y equitativas de comercio.

Respecto a salvaguardar, se aceptó que el comité Trilateral considere, que si hay aumentos importantes y anormales de importaciones que dañen a un sector, se notifique a la Comisión Ministerial para que se dictamine si se aplican o no las salvaguardas para defenderlo conforme a lo negociado. Esto es:

- Se permitirá suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel al nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.
- Serán aplicables durante el periodo de transición

por un plazo único de tres años.

- Se obligará a crear un mecanismo de compensación a la parte afectada.

En asuntos laborales, conforme a las disposiciones jurídicas vigentes en cada país, que en el caso de México son la Ley Federal del Trabajo y el artículo 123 Constitucional, se planteó que estas no sufrirían modificaciones ni homologación alguna y por el contrario, respetándolas, se creará una Comisión Laboral de Norteamérica, cuyo marco institucional servirá para instrumentar mecanismos de cooperación en materia de salud, seguridad en el empleo, sistemas de seguridad social, entre otros.

Finalmente, el debate en torno a ecología se centra en el hecho de que una empresa incumple persistente, sistemática e injustificadamente las leyes ecológicas de su propio país ¿Con qué mecanismos se cuenta para que las otras dos naciones impidan que la empresa infractora se beneficie, al reducir costos, de estas ventajas desleales?

Estados Unidos propone sanciones comerciales que además de subir aranceles, podrían generarse sus pensiones de los beneficios del TLC. La posición mexicana y canadiense sostiene que ello conllevaría a un uso arbitrario y político del ambiente y en contraste plantea que se deberían crear pasos previos antes de llegar a una sanción como, consultas, estudios específicos y negociaciones trilaterales, en el marco de una Comisión Administradora del Medio Ambiente.

Independientemente, los acuerdos que se den en esta instancia de negociación, nadie desconoce que las grandes plantas productivas

a lo largo de los últimos años, hicieron grandes inversiones para incrementar sus capacidades de producción como sus procesos de optimización de costos, llevando con ello a su límite el concepto de obsolescencia en el cual se acorta el ciclo de vida de los productos, con el fin de generar nueva demanda.

Este proceso ha conducido a nuestras sociedades al límite del consumismo, saturando al consumidor, tanto en su capacidad de crédito, como en su capacidad para absorber cada vez mayor volúmenes de productos y servicios, muchas veces no necesarios, amén de haberse generado un costo enorme por el deterioro ambiental y la amenaza de un "crak" ecológico.

Es un hecho que los consumidores están racionalizando sus procesos de consumo, planteando más allá de la posición y del poder, una tendencia introspectiva a sus necesidades reales, materiales y de superación en su entorno ambiental y social.

El consumidor será más crítico del impacto social y ecológico de sus compras. Demandará menos marca y más calidad. Será menos impulsivo y más consciente de su responsabilidad al favorecer la compra de un producto. Se deberá, en ese contexto evaluar el impacto ecológico del producto y/o servicio que se ofrece, porque el futuro posicionamiento exitoso de nuestras empresas dependerá de ello.

5.3.5 Los Retos y Oportunidades de México en sus Relaciones Comerciales con la Unión Económica Europea

Es necesario señalar que en la actualidad, con una superficie de 2.3 millones de kilómetros cuadrados, una población de alrededor de 330 millones de habitantes, un producto nacional bruto que sobrepasa los 42 billones de dólares y con un producto anual per

TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

cápita de aproximadamente 13 mil dólares, la UEE se ha convertido en la segunda potencia económica mundial, aportando cerca del 30% al producto mundial, y en el mayor mercado del planeta.

En efecto, los doce países que conforman este mercado común (Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Inglaterra, Irlanda, Dinamarca, España, Italia, Portugal y Grecia) habrán de consolidar las cuatro libertades básicas propuestas en el Tratado de Roma de 1958, por medio del cual se creó la Comunidad:

- a) La liberalización en el intercambio de mercancías.
- b) La libre circulación de personas (liberalización del factor trabajo).
- c) La libre movilidad de capitales.
- d) El libre movimiento de servicios.

En esencia, se trata de un proyecto orientado a consolidar política y económicamente la participación de primer orden de la UEE en la dinámica del sistema internacional.

En estas circunstancias, se hace prioritario intensificar y fortalecer los vínculos de México con la UEE, toda vez que durante la próxima década, sin lugar a ninguna duda, este bloque se convertirá en el motor más importante de la economía mundial, sobre todo si consideramos la incorporación de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio y de las naciones de Europa del Este -en continuas y aceleradas transformaciones, tanto de sus estructuras políticas como económicas- a la UEE.

El reto, por lo tanto, consiste en desarrollar mecanismos que propicien una mayor cooperación económicas a partir de inversiones, coinversiones y desarrollos tecnológicos conjuntos que se orienten

a aumentar la productividad de nuestro aparato productivo y el intercambio recíproco, de manera tal que se identifiquen nichos naturales en los mercados comunitarios y se conjuguen, en forma eficaz, las ventajas comparativas de México y Europa.

El Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea suscrito el 26 de abril de 1991, después de arduas negociaciones en las que participaron, tanto las autoridades públicas, como empresariales de ambas partes, sostiene que el objetivo principal del acuerdo es ampliar y diversificar la relación bilateral entre México y los países miembros de la CEE en los ámbitos de la cooperación económica, comercial, científico-técnica y financiera.

En la introducción, que recoge en forma resumida el espíritu general del Acuerdo Marco explícitamente se señala:

En materia económica, el Acuerdo identifica una amplia gama de campos susceptibles de cooperación, como la industria, la pesca, la agricultura, el turismo, los trasportes y las telecomunicaciones, entre muchos otros. En cada uno de estos campos, se definen una serie de mecanismos de cooperación que comprenden desde el intercambio de información y la intensificación de contactos entre empresarios, profesionales y técnicos de ambas partes, hasta la promoción de empresas conjuntas.

En el ámbito comercial, el Acuerdo contempla mecanismos concretos de cooperación en ámbitos como el desarrollo científico, la propiedad intelectual y la transferencia de tecnología, la normalización y la protección del medio ambiente.

Especial atención reciben en el Acuerdo los mecanismos tendientes a ampliar el papel de los sectores, privados,

particularmente los pequeños y medianos empresarios de México y los países de la Comunidad Europea, en el incremento de las relaciones entre las partes.

En la parte final, el Acuerdo incluye una llamada "cláusula evolutiva" que establece que se podrían ampliar los ámbitos y mecanismos de cooperación, adecuando el Acuerdo a la propia evolución interna tanto de México como de la Comunidad, sin que ello implique celebrar negociaciones formales similares a las que se realizaron para suscribir este nuevo acuerdo.

5.3.6 LA POSICION MEXICANA FRENTE A LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacífico agrupa a 47 países cuyo territorio bordea ese océano. A partir de organismos regionales ya existentes, como la Asociación de Países del Sudeste de Asia (ANSEA) y la Conferencia sobre Cooperación Económica del Pacífico, evolucionó la iniciativa de crearse una zona de libre comercio que promoviera, a partir del trato recíproco y mecanismos bilaterales, regionales y globales, una mayor cooperación en aspectos comerciales, de inversión y tecnológicos.

Los países que más destacan por su contribución a la Cuenca son EEUU, Japón, algunos países del sudeste asiático, particularmente Taiwan, Corea, Singapur y Gong Kong, así como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, México y los países centro y sudamericanos.

Como se podrá observar, se trata de un mosaico de países que no sólo presentan diferentes niveles de desarrollo económico, sino también manifiestan asimetrías significativas respecto a regímenes políticos, conformaciones étnicas, raciales, religiosas y culturales.

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

No obstante lo anterior, y a pesar de que tales diferencias constituyen un obstáculo importante para conformar un organismo de integración de amplias magnitudes, la Cuenca del Pacífico constituye en realidad una entidad económica regional en formación que, delimitada geográficamente y comunicada a través de vías naturales, permite la contemplación de las estructuras productivas y el adecuado aprovechamiento de las respectivas dotaciones de factores.

Ello ha dado lugar a importantes corrientes comerciales y de inversión, en un marco de interdependencia y conflicto que la coloca en el centro del dinamismo económico internacional.

Por la posición geográfica que ocupa México, así como por las múltiples ventajas comparativas que se tiene para atraer inversión extranjera e incrementar el flujo comercial de importaciones y exportaciones, el país debe en sus relaciones comerciales en particular y económicas en general, además de prioridad y económicas en general, además de priorizar en los aspectos bilaterales con Estados Unidos y Canadá, crear mecanismos de complementación económica con los otros países de la Cuenca, en particular en proyectos vinculados a telecomunicaciones, a la industria maquiladora y las industrias de productos electrónicos automotrices.

5.3.7 Las Negociaciones con Países de América Latina y el Caribe

No obstante que desde 1960 se han venido desarrollando esfuerzos con los países de América Latina por consolidar una zona de libre comercio, a partir del Tratado de Montevideo del mismo año, que institucionalizó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), posteriormente transformada en 1980 en al Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el intercambio

comercial de México con la región escasamente representa menos del 4% del total.

Las causas principales del modesto desarrollo del comercio exterior mexicano con las naciones de la región, se puede sintetizar en las siguientes:

- a) Los graves problemas económicos que padece la región.
- b) La dificultad por administrar los mecanismos de preferencias arancelarias en la ALADI.
- c) La permanencia de barreras no arancelarias y de políticas proteccionistas en la mayoría de los países miembros.
- d) El manejo de los esquemas de integración latinoamericana como simples postulados retóricos y de buenas intenciones.
- e) La consideración de que la sustitución de importaciones a nivel de cada país creó serias limitaciones al proceso de integración complementaria de la región.

En este marco, en la visita del Presidente Salinas de Gortari a países de Sudamérica, entre los que destacan Argentina, Chile, Colombia y Bolivia, se puso de manifiesto que se deben acelerar los diversos mecanismos de integración regional.

En efecto, se planteó dinamizar los Acuerdos sobre Preferencias Regionales, el Programa de Recuperación y Expansión del

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

Comercio y los Acuerdos Globales de Alcance Parcial con el fin de reducir los altos niveles de protección y replantear la forma de descuentos arancelarios de la ALADI.

Además, se reconoció que los cambios que están ocurriendo a nivel internacional demandan crear nuevos enfoques que no limiten la integración a la mera relación comercial, sino que busquen esquemas de participación en la producción y desarrollo de inversiones y coinversiones, con el objeto de que la región no siga corriendo el riesgo de quedar al margen de las transformaciones mundiales.

La cumbre Iberoamericana en Brasil puso de manifiesto la voluntad política de todos los presidentes de la región por enfrentar, desde un marco real y objetivo, la pobreza en la que están sumidas las grandes mayorías de nuestras poblaciones. En efecto, se hizo patente la necesidad de profundizar en los mecanismos integracionistas de la región como una vía que permita generar mayor intercambio de mercancías, servicios y capitales.

De esta manera, reconociendo las sólidas identidades históricas y culturales que mantiene México con los países de América Latina y el Caribe y reafirmando su vocación integracionista, se han firmado Tratados de Libre Comercio con Chile y Costa Rica y se están negociando con Venezuela y Colombia (G-3), Ecuador y Bolivia.

En estos tratados, que recogen los principios del tratado de Montevideo de 1980 se crean nuevas formulas que amplían la cobertura de productos negociados, sistemas de liberalización arancelaria, eliminación de barreras no arancelarias y la creación de mecanismos ágiles e imparciales para la concertación y solución de controversias.

de mecanismos ágiles e imparciales para la concertación y solución de controversias.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile³

A partir del 1 de enero de 1992 se logra un tratado con la nación Andina, que se constituye de tres pilares fundamentales, a saber:

- I. Programa de Liberalización**
- II. Reglas de Comercio**
- III. Otros temas**

Por lo que respecta al primer punto, la liberalización se inició con un gravamen máximo de 10% ad valorem, planteándose en un programa de cuatro años una desgravación total en la mayoría de los bienes de intercambio recíproco. Para ciertos productos sensibles, particularmente del sector agrícola, químico y petroquímico, se acordó un periodo de eliminación total de aranceles en 6 años.

Para lograr mayor transparencia y equidad en el comercio entre ambas naciones se decidió eliminar todas las restricciones no arancelarias, salvo las cualitativas; toda vez que éstas se refieren a la protección de la salud, la sanidad animal y vegetal, la seguridad nacional y la conservación del patrimonio histórico, artístico y arqueológico.

En el acápite de reglas de comercio destacan, particularmente las siguientes:

- a) Reglas de origen: Se establece un 50% de valor agregado**

³Abdala Mirwald Mario. Comercio Internacional: Retos y Oportunidades para la Empresa. Dirección Ejecutiva de Desarrollo de Servicios Promocionales, México, 1996 p. 41

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

b) Cláusulas de Salvaguardia: Conforme a los criterios negociados en el marco del GATT, se definieron cláusulas de salvaguardia, transparentes, temporales y no discriminatorias.

c) Solución de Diferencias: Se diseñó un mecanismo neutral que incluye la realización de consultas entre las partes; la mediación de la Comisión Administradora del Acuerdo y, en última instancia, el arbitraje.

d) Prácticas Desleales de Comercio: Las partes signatarias condenaron el dumping y toda práctica desleal de comercio, así como el otorgamiento de subvenciones a la exportación y otros subsidios internos de efectos equivalentes.

Finalmente entre otros temas se analizaron los relativos a favorecer y promover las inversiones entre ambos países, con estricto apego a sus respectivas legislaciones, a la creación de reglas para definir el ámbito que regulará las compras gubernamentales, las medidas tendientes a facilitar el comercio de servicios y al desarrollo de acuerdos de cooperación económica.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y COSTA RICA

Bajo el mismo esquema de reciprocidad y de voluntad integracionista, el martes 5 de abril de 1994 los presidentes de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari y de Costa Rica, Lic. Rafael Angel Calderón Fournier suscribieron un Tratado de Libre Comercio, que al igual que el firmado con Chile habrá de solidificar las relaciones comerciales entre ambos países bajo esquemas que dan transparencia y seguridad a los sectores productivos, promoviendo de esta manera el comercio recíproco de bienes y servicios y el desarrollo conjunto de programas de inversión.

La cobertura del tratado se sintetiza en los siguientes temas:

TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

- Acceso a Mercados;
- Reglas de Origen;
- Agricultura;
- Normas Técnicas;
- Normas Fito y Zoonosanitarias;
- Medidas de Salvaguardia;
- Prácticas desleales;
- Compras Gubernamentales;
- Inversión;
- Servicios;
- Propiedad Intelectual;
- Entrada Temporal de Personas de Negocios; y
- Solución de Controversias

En caso de aprobarse por los poderes legislativos de ambos países, este Tratado entrará en vigor el 1 de enero de 1995, consolidando, de acuerdo al programa de liberación, la zona de libre comercio en 10 años. Hay que destacar que este período relativamente largo sólo se refiere al 10% del comercio, toda vez que México eliminará las barreras arancelarias de inmediato para el 75% de las exportaciones costarricenses, en tanto que Costa Rica lo hará de inmediato para el 70% de exportaciones mexicanas.

Sin pretender ahondar sobre el particular, no debe soslayarse que los dos Tratados representan un serio compromiso para acelerar la integración Latinoamericana e incorporar al Continente a la contienda por los mercados mundiales en forma eficiente y competitiva.

CAPITULO VI

**CASO PRACTICO PARA LA INDUSTRIA
DEL PAPEL EN MEXICO**

CAPITULO SEXTO

CASO PRACTICO DE EXPORTACION DE EXPORTACION DE PAPEL PERIODICO EN MEXICO.

6.1 Exportación de papel periódico

El caso práctico que a continuación desarrollaremos se refiere a la Exportación de papel periódico de 48.8 Grs/M2 llevada a cabo por el Grupo Industrial y Comercial PIPSA.

Actualmente el Grupo Industrial y Comercial PIPSA, cuenta con la capacidad instalada de producción para abastecer el mercado nacional así como la demanda externa.

En base a lo anterior, se han establecido dentro del grupo políticas encaminadas principalmente al desarrollo de funciones de Exportación, las cuales son:

- Investigación de mercados
- Abatir costos para ser competitivos a nivel internacional en precios.
- Implementación de servicios post-venta.
- Capacitación del personal en el área de Comercio Exterior.
- Etc.

Estas funciones han dado la pauta para que el grupo cada vez más se interne al mercado internacional con más fuerza y sea considerado entre los mejores productores de papel.

DESARROLLO

Como hemos visto la empresa cuenta con los elementos necesarios para poder exportar, por lo que se procede a realizar los tramites necesarios para la Exportación, en primer término se elabora la cotización respectiva para ofertar el producto, la cual

CASO PRACTICO

se hará llegar al cliente, esta función es llevada a cabo por la Gerencia de Exportaciones, se recomienda que al mismo tiempo se envíen muestras del producto para que el cliente evalúe las características y especificaciones del mismo y tome la desición adecuada en base a sus necesidades.

Es de capital importancia poner énfasis en el inco-term utilizado en la cotización, para este caso practico se utilizo CFR (Costo y Flete) este implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los articulos al puerto de destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los productos han pasado la varandilla del barco en el puerto de embarque.

Posteriormente se recibira la aceptación o la negativa del cliente, para este caso se maneja la primera opción, como consecuencia se establecerá un contrato entre proveedor y cliente, mismo que debera estipular los términos y condiciones bajo las cuales se llevara a cabo la operación.

Uno de los aspectos importantes y más relevantes en la operación de Exportación, toda vez que se ha llevado a cabo la firma del contrato correspondiente, es la modalidad de pago utilizada, en este caso se utiliza la Carta de Crédito Comercial Irrevocable y Confirmada, por ser esta una modalidad confiable para garantizar el pago o remuneración producto de la Exportación.

Se recomienda por experiencia utilizar esta modalidad para evitar problemas futuros en cuanto a la recuperación de los activos.

Es función de la Gerencia de Exportaciones generar la orden de entrega de Exportación la cual consiste en instruir a la planta encargada de la producción las especificaciones del producto sujeto a exportar, misma que será firmada por las áreas involucradas como son:

- Gerencia de Exportaciones
- Gerencia de Laboratorio Industrial
- Gerencia de Almacenes y Administración de Inventarios
- Gerencia de Facturación y Cobranzas.

Cabe hacer mención de la importancia de vigilar los tiempos de producción para cumplir con la entrega en las fechas previamente establecidas en el contrato, así mismo para que sea posible la contratación del medio de transporte (terrestre, marítimo o aéreo) utilizado en la operación y evitar costos innecesarios.

Para la Exportación de papel periódico realizada por el Grupo Industrial y Comercial PIPSA, se utilizó como medio de transporte del punto de Exportación al punto de Importación la vía marítima, con lo cual se dió origen a la elaboración del conocimiento de embarque marítimo (Bill of Lading), el cual es generado por la línea naviera contratada.

Una vez realizada la producción se procede a elaborar por parte de la Gerencia de Almacenes y Administración de Inventarios las listas de empaque respectivas, con las cuales la Gerencia de Facturación y Cobranzas generará la factura correspondiente la cual acompañará posteriormente al pedimento de exportación.

Cuando se Exporta se tiene la obligación de presentar ante la aduana un pedimento de Exportación, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por medio de un Agente Aduanal. En los casos en los que las mercancías estén

CASE PRACTICO

sujetas al requisito de permiso previo de Exportación, el pedimento debe incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial del permiso citado. Dicho pedimento de Exportación (anexo)se debe de acompañar de:

- La factura que exprese el valor comercial de las mercancías
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias.

El Agente Aduanal esta legitimado para actuar en nombre del exportador, el cual previamente debe enviar la carta de instrucciones al mismo, con el objeto de evitar errores en la tramitación del despacho aduanal, y generalmente aplica como tarifa de honorarios el 0.18% del valor de la Exportación por la prestación del servicio.

Los documentos mencionados anteriormente como son:

- Cotización (Anexo 1)
- Contrato (Anexo 2)
- Carta de Crédito (Anexo 3)
- Orden de Entrega (Anexo 4)
- Bill of Lading (Anexo 5)
- Listas de Empaque (Anexo 6)
- Factura Comercial (Anexo 7)
- Pedimento de Exportación (Anexo 8)
- Carta de instrucciones (Anexo 9)

Aunados a los siguientes:

- Certificado de Calidad (Anexo 10)
- Certificado de Origen (Anexo 11)
- Certificado de Garantia (Anexo 12)

LA IMPORTANCIA DE LAS FUNCIONES DE IMPORTACION Y EXPORTACION EN LA EMPRESA MODERNA

- Declaración de certificación de documentos (Anexo 13)
- Certificado de peso. (Anexo 14)
- Póliza de seguro (Anexo 15)

Son documentos de vital importancia que deberán presentarse ante el banco asignado en la Carta de Crédito para realizar el cobro, con lo cual se concluirá la operación.

Cabe hacer mención que la documentación requisitada para cada operación depende de las características de la misma.

CONCLUSIONES

De acuerdo con el trabajo desarrollado en la presente tesis, podemos deducir que las funciones de Importación y Exportación son vitales para el desarrollo de las organizaciones que pretenden llevar a cabo tales funciones. Bajo la perspectiva de mercados globalizados y la conformación de bloques económicos, que actualmente se están generando.

En este contexto y de acuerdo con el panorama general manifestado del Comercio Internacional de México y su evolución a través del tiempo, podemos resaltar la importancia que tiene para el profesional en comercio exterior estos antecedentes, para entender mejor el mercado mundial y así en la práctica de su ejercicio realizar los cambios de acuerdo a las políticas comerciales imperantes dentro del país y de igual forma tener un mejor panorama para la toma de decisiones.

La aplicación del Proceso Administrativo en las operaciones de Comercio Exterior, de acuerdo a lo expuesto en el capítulo respectivo, destaca la relevancia que tiene para las empresas el buen manejo de este, así mismo, podemos señalar que se debe tener especial cuidado en todos y cada uno de los documentos involucrados en las operaciones de Importación y/o Exportación, evitando así posibles contratiempos por desconocimiento o negligencia de los mismos.

LA IMPORTANCIA DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN LA EMPRESA MODERNA

Uno de los aspectos fundamentales dentro de las operaciones de Comercio Exterior es lo relativo a la modalidad de pago a utilizar, por lo que resulta de gran trascendencia tener los conocimientos suficientes de cada una de ellas, para que de esta forma se pueda tomar la mejor decisión al momento de llevar a cabo la operación, ya que depende de ésta evitar futuros problemas y entorpecimientos en dichas operaciones.

En lo que se refiere a programas de fomento que otorga el Gobierno Federal a las empresas importadoras y exportadoras se debe conocer su funcionamiento y aplicación para obtener el máximo de los mismos, sin embargo podemos concluir en base a lo expuesto en el capítulo dedicado a estos programas, que aún cuando han sido creados para fomentar principalmente las exportaciones en algunos casos a partir de importaciones, obteniendo con ello beneficios de carácter económico básicamente, debemos hacer hincapie que no todas las empresas tienen acceso a este tipo de programas por los requisitos establecidos para ellos, considerándose esto como una gran desventaja para las mismas.

Dentro del contexto mundial las naciones del Tercer Mundo y concretamente en México, debemos redoblar esfuerzos encaminados a propiciar cambios estructurales, de manera tal que el intercambio con el exterior se convierta en un elemento fundamental para el desarrollo de las economías respectivas, mediante la orientación del aparato productivo hacia mayores niveles de eficiencia y productividad; redefinición de la participación del estado, cediendo su papel como motor de crecimiento a la iniciativa privada; competitividad basada en innovación y aprovechamiento tecnológico y desarrollo de programas de capacitación para calificar la mano de obra, en función de la nueva división internacional del trabajo, entre otros.

Es prioritario que los países como el nuestro, profundicen en éste cambio con el objeto de correr el riesgo de que los acontecimientos y la dinámica de los mercados internacionales rebasen la capacidad de las autoridades gubernamentales, para controlar las fluctuaciones macro-económicas y por ende las posibilidades de un desarrollo armónico y equilibrado del país. Es por ello que los profesionales del Comercio Exterior y todos aquellos involucrados en el área, día a día deben actualizarse en cuanto a conocimientos se refiere de ésta, y así contribuir a tener un México más y mejor preparado para afrontar situaciones económicas adversas.

Finalmente presentamos el desarrollo de un caso práctico referente a la Exportación de Papel Periódico, en el cual se muestran los pasos a seguir y documentos que se utilizan en éste proceso, con la finalidad de que aquellos que tengan interés de realizar una operación de Exportación tenga un panorama de como realizarla, sin embargo es importante señalar que cada ente económico se ajustará a sus propias necesidades.

En base a lo antes expuesto, es imperante destacar la necesidad de contar en la Universidad Nacional Autónoma de México con un plan de estudios que permita al Licenciado en Administración adquirir los conocimientos en la materia de Comercio Exterior y así permitir su mejor desarrollo profesional en el campo de trabajo demandado en estos tiempos, por lo que esta aseveración queda abierta para futuras investigaciones.

ANEXO I

TELEFAX

MAYO 01, 1996.

OFERTA A: PUBLICIGRAF
LA HABANA, CUBA.

VOLUMEN: 500 T.M.

PRECIO: U.S. DLLS. \$ 671.00/T.M. CFR LA HABANA, CUBA

PUERTO: VERACRUZ, VER.

EL PEDIDO DEL COMPRADOR Y SU CORRESPONDIENTE L/C DEBERA
ESPECIFICAR UNA TOLERANCIA EN EL VOLUMEN ESTABLECIDO DE +/- 10%.

CREDITO:

- L/C CONFIRMADA E IRREVOCABLE Y NOTIFICADA A LA VISTA V.S. B/L.
- LA CARTA DE CREDITO SE ABRIRA A FAVOR DE PIPSA EN BANCOMEXT (BANCO DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.). DIRECCION: CAMINO SANTA TERESA NO. 1679 PISO 10, ALA SUR MEXICO, D.F. C.P. 01900 TEL. 327.60.00 EXT. 3778, 3779 FAX. 327.61.44

ESTA DEBERA CONFIRMARSE A LA BREVEDAD, CON EL OBJETO DE PROCEDER POSTERIORMENTE A LA PRODUCCION Y ENTREGA.

ESTA OFERTA TENDRA VIGENCIA PARA EL PRESENTE MES.

ANEXO II

CONTRATO DE COMPRAVENTA

NÚMERO 047-88	OFERTA DEL VENDEDOR No. REF: CA-81-88	LUGAR Y FECHA Ciudad Habana 17 de mayo de 1986			
VENDEDOR PIRELA	SOCIEDAD LEGAL DEL VENDEDOR A.C. PIRELA 140 No. 840 Calle Industrial, Vallejo ORO, Matanzas D.F.	PAIS MEXICO			
COMPRADOR PUBLICGRAF	SOCIEDAD LEGAL DEL COMPRADOR Virtudes N.R. 287 e/ Aguila y Catalina Ciudad Habana	PAIS CUBA			
OBJETIVO: El Vendedor declara en vender al Comprador y éste en comprar a crédito bajo las condiciones usual o especiales, mercadería(s) en la(s) cantidad(es), el finel presentada(s), de la(s) denominación(es) y conforme a la(s) marca(s) o especificación(es) que se detallan en el presente, así como, sus características de calidad, medidas e intensidad y particularidades que se incluyen en el finel anexa(s) que, adjunta(s) a este contrato, lo integran.					
Condición de Compra: CFR	Puerto de Embarque: VERACRUZ	Puerto de Destino: HABANA	Embarques Parciales: NO	Embarque Anticipado: NO	
IMPORTE El importe de la(s) mercadería (s) objeto de este contrato en las condiciones de compraventa pactadas, incluyendo su(s) empaque(s) y marcas adjuntas a la suma de:			EN CIFRAS \$48 800.00	MONEDA U.S.C.	
IMPORTE EN LETRAS Cuarenta y ocho mil con 00/100					
FECHAS O PLAZOS DE ENTREGA La(s) mercadería(s) objeto(s) del presente contrato se entregará(n) en la(s) fecha(s) programada(s) que se determinan a continuación:					
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	IMPORTE	FECHA DE ENTREGA	MARCAS DE EMBAJADO En caso
Paño (Ver anexo #1)	M	500	\$48 800.00	25 de mayo	
CONDICIONES Y FORMAS DE PAGO: El finel anexo(s) mercadería(s) se otorgará en la forma y bajo las condiciones que se adjuntan más abajo, salvo lo presentado por el vendedor de los documentos que a continuación se relacionan: Carta de Crédito irrevocable, conformada como copia de los documentos de Embarque Original. Se pagará en dos plazos: 50% contra la copia de los documentos de Embarque. 50% a los 15 días de emitido la mercadería al Puerto de La Habana. OTRAS CONDICIONES: Los documentos originales deberán enviarse a través de DHL u otra vía al Comprador.					
B) Factura Comercial por triplicado detallando mercadería embarcada. En caso de compraventa C.I.F. la factura debe evidenciar por separado el importe del flete y el de la prima. C) Lista de empaques o relación de mercadería embarcada por destino. D) Certificado de calidad del fabricante de las mercaderías y/o de su vendedor. E) En caso de compraventa C.I.F. póliza o pólizas de seguro marítimo cubriendo los riesgos, incluyendo la suma asegurada al comprador. F) Constancia de embarque.					
					
OTRAS CONDICIONES Las que constan en los anexos que, adjunta al presente contrato lo integran.					
FIRMA POR EL COMPRADOR (FOR THE BUYER) NOMBRE (NAME) Leopoldo Guitérrez Acuña			FIRMA POR EL VENDEDOR (FOR THE SELLER) NOMBRE (NAME)		

CONTRATO No. 0.47/96
(CONTRACT No.)
S/C No.

ANEXO No.
(ANNEX No.) 1
PAG. No.
PAGE No.

POS. ITEM	CANTIDAD QUANTITY	U.M UNIT	ESPECIFICACIONES SPECIFICATIONS	PRECIO UNITARIO UNIT PRICE USD	TOTAL AMOUNT USD
01	300	TN	Papel Periódico de 48,8 gr/m ² calidad FAPATUX	630	315 000.00
			Flete Vera Cruz-Habana 56 x ton		28 000.00
			TOTAL		343 000.00

Fecha de entrega 25 de mayo de 1996.

POR EL COMPRADOR
FOR THE BUYER

POR EL VENDEDOR
FOR THE SELLER

ANEXO #1**Características Técnicas****Papel Periódico calidad: FAPATUX**

Peso básico (celluref) gr/m ²	48,8 1,0
Blancura. Iso (ambos lados) %	58 1,0
Opacidad de Impresión %	94 mínimo
Calibre. mm/100	7,5 - 8,5
Rugosidad bendtsen. m/mia	299 máximo
Porosidad bendtsen. m/min	300 máximo
Resistencia a la tensión. Kgf/m	2,0 mínimo
Humedad (Celluref) %	7,0 - 8,0
Rugado S.T gr/cm	32 mínimo
Ancho bobina. cm	76,2 cm
Diámetro exterior. cm	100
Diámetro interior. cm	7,6

ANEXO #2**Envase y Embalaje**

Será en Bobinas envueltas con Papel Kraft, con protectores en los cores de madera o plásticos resistentes, que evite el aplastamiento de las cores. En caso necesario y por causas de fuerza mayor, los embarques podrán ser a granel previo acuerdo de ambas partes.

Las bobinas deben ser transportadas contenerizadas (40') y en posición vertical, aprovechando la capacidad máxima del contenedor.

Las marcas en cada contenedor han de ser: Publicigraf, Cno. No. 047/96, descripción de la mercancía:

- No. Contenedor y cantidad de Tn por contenedor
- Cantidad de Bobinas
- Peso Bruto (Kg)
- Peso Neto (Kg)

Se exigirá a PIPSA, responsabilidad por cualquier pérdida, daño o disminución de la cantidad que surja a consecuencia de marcas deficientes y/o fallas de las mismas, cuando las mismas provengan de un mal manejo en su traslado, la maquinaria utilizada, en su impresión sea la adecuada y el papel sea almacenado en las condiciones que se señalan en el anexo #3.

ANEXO #3

Las partes convienen en cumplir el contrato de buena fe, todo incumplimiento, controversia o diferencia que surgiera en su ejecución o cualquier forma relacionada con un mismo, será resuelta mediante negociación amigable. De mantenerse la diferencia, las partes están dispuestas a someterse al arbitrio de la corte de arbitraje de la Cámara de Comercio de México.

POR EL COMPRADOR
FOR THE BUYER

POR EL VENDEDOR
FOR THE SELLER

ANEXO #4

El suministrador se compromete a tener la mercancía disponible en el puerto de Veracruz para abordar el Barco de la Naviera. Correspondientes a 500 T.M. cuyo arribo a ese puerto se estima para el con arribo a La Habana el

ANEXO #5

Garantía de calidad

PIPSA garantiza la integridad en cuanto a características físicas, rugosidad, porosidad, peso base, calibre, mecánicas tensión, rasgado y explosión, óptica blancura, opacidad y tono por un periodo máximo de cuatro meses, siempre y cuando las condiciones de almacenaje del papel sean adecuadas, es decir un almacén fresco (21° a 23° C) limpio, no combinado con otros productos volátiles principalmente (el mínimo de luz posible y seco (48-12% de humedad relativa). Bajo estas condiciones el papel no presentará deterioro alguno en ninguna de sus características, cualquier variación de las condiciones mencionadas anteriormente afecta necesariamente las características del papel bajo otras condiciones no se podrá garantizar la integridad de dichas características.

**POR EL COMPRADOR
FOR THE BUYER**

**POR EL VENDEDOR
FOR THE SELLER**

ANEXO III

BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A.
OPERACION DE COMERCIO EXTERIOR
EMILIO CASTELAR NO.75, PISO 7
COL. CHAPULTEPEC-POLANCO
MEXICO, D.F. CP 11560
RFC BNM840515VB1

MEXICO, D.F. A 05 DE JUNIO DE 1996

CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE
DE EXPORTACION CONFIRMADO

BENEFICIARIO:
PRODUCTORA E IMPORTADORA DE
PAPEL S.A DE C.V. AV. PONIENTE
140 NO. 840 COL. IND. VALLEJO
MEXICO, D.F. C.P. 02300

TODA LETRA DE CAMBIO DEBERA MOSTRAR:
NUESTRA REFERENCIA: E018204
REFERENCIA DEL BANCO: BFI-32298C

ORDENANTE:
PUBLICIGRAF
LA HABANA CUBA

BANCO EMISOR:
BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL,
S.A. LINEA NO. 1, ESQ. O,
VEDADO
LA HABANA, CUBA

MONTO: 180.000.00 USD HASTA
DISPONIBLE CON SU(S) LETRA(S) A LA VISTA

A CARGO DE BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A. POR 100% DEL VALOR DE LA FACTURA

FECHA DE VENCIMIENTO: 21/JUN/1996
LUGAR DE VENCIMIENTO: MEXICO

SE ADJUNTA AL PRESENTE COPIA DEL CREDITO COMERCIAL EMITIDO A SU FAVOR.

CUANDO PRESENTE SU(S) LETRA(S) Y LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS, POR FAVOR
INCLUYA UNA COPIA EXTRA DE CADA UNO DE ELLOS PARA NUESTRO ARCHIVO, EL
INSTRUMENTO OPERATIVO ADJUNTO Y ESTA CARTA DEBEN ACOMPAÑARLOS.

LA PRESENTACION DE DOCUMENTOS DEBERA SER EFECTUADA EN ESTA OFICINA, DE 8:30
A 17:30 HRS. EN DIAS HABILES.

CON OBJETO DE AGILIZAR EL TRAMITE DE LA NEGOCIACION DEL CREDITO, AL MOMENTO
DE PRESENTAR SUS DOCUMENTOS SIRVASE REQUISITAR EL FORMULARIO ANEXO.

POR INSTRUCCIONES DE NUESTRO CORRESPONSAL AGREGAMOS NUESTRA CONFIRMACION A
ESTE CREDITO POR LO TANTO NOS COMPROMETEMOS A ATENDER LOS GIROS Y DOCUMENTOS
EN ESTRICTO ORDEN Y DE ACUERDO CON LOS TERMINOS Y CONDICIONES DEL PROPIO
ORIGINAL

CREDITO.

PARA EVITAR RETRASOS EN EL PAGO Y/O NEGOCIACION DE ESTE CREDITO, SE REQUIERE UN ESTRICTO CUMPLIMIENTO DE TODOS SUS TERMINOS Y CONDICIONES. EN CASO DE QUE USTED (ES) NO PUEDA (N) CUMPLIR CON ALGUNO DE ELLOS, LE SUGERIMOS SE COMUNIQUE CON PUBLICIGRAF INMEDIATAMENTE Y SOLICITE (N) LA MODIFICACION A LA BREVEDAD POSIBLE.

DOCUMENTOS CON DISCREPANCIAS:
UNA COMISION DE USD 45.00 SERA DEDUCIDA DE SU PAGO POR CADA JUEGO DE DOCUMENTOS ENVIADOS AL BANCO CORRESPONSAL CON DISCREPANCIAS.

ESTE CREDITO ESTA SUJETO A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS (REVISION 1993) DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO, PUBLICACION 500.

SIRVANSE DIRIGIR LA CORRESPONDENCIA RELACIONADA CON ESTE CREDITO COMERCIAL MENCIONANDO NUESTRO NUMERO DE REFERENCIA.

EN CASO DE DUDA O ACLARACION FAVOR DE LLAMAR A:
LUIS MIGUEL HERNANDEZ CHACON AL TELEFONO 7-25-86-06

A T E N T A M E N T E

A handwritten signature is enclosed in an oval. Below the signature, the date "7/21-7." is written. To the right of the signature, there is a handwritten number "51-36".

ORIGINAL

* RECEIVED - emission de un credito doc. *** FN788 ***** 5-COPY 8881 *

*** DESTINATION BANXIMINRIX SM1968612FS00000095600
*** SECS 3428 DATE RCVD 12-JUN-96 18:04
*** SECU 178377

*** ORIGINATOR BFCICU99RIX FROM SMIFT
*** SESS 181 BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL S.A. DATE SENT 12-JUN-96 11:04
*** SECU 841781 LA HABANA, CUBA

*** BANKING PRIORITY NJR 82425

***** NORMAL *****

*** 127 /secuencia del total 11 / 1
*** 108U/clase de credito documentario 1:IRREVOCABLE
*** 128 /numero credito documentario 1BFI-32372C
*** 131D/fecha y lugar de vencimiento 16/07/91 MEXICO
*** 138 /ordenante PUBLICIGRAF
LA HABANA, CUBA
*** 159 /beneficiario
:PIPSA
AV. ORIENTE 140 NO. 248, COLONIA
INDUSTRIAL, VALLEJO 82388,
MEXICO D.F., MEXICO

*** 132B/moneda e importe USD 152,568.00
*** 139B/dep. acreedor eximo 1UP TO
*** 141A/disponible con/par - bic 1BANXIMIN
BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A.
MEXICO

*** 143P/seguros parciales BY PAYMENT
1PARTIAL SHIPMENTS ALLOWED
*** 143T/transbordos 1NO SHIPMENTS PROHIBITED
*** 144A/a bordo/despach./tes. a cargo 1VERACRUZ
*** 144B/para transporte a 1LA HABANA
*** 144C/utiliza fecha seguro 15/06/98
*** 145A/observa. bienes y/o servicios 1

227.348 TON PAPEL POCO 400 GR/ME FAPATUL.
CFR LA HABANA. SEGUN CONTRATO 047/96 DE MAYO 17, 1996.
*** 146A/documentos requeridos 1
-JUICIO COMPLETO DE CONOCIMIENTOS DE EMBARQUES MARITIMOS
-LISTA A BORDO Y CUATRO COPIAS NO NEGOCIABLE, CONSIGNADOS A
PUBLICIGRAF, VIRTUES NO. 237, LA HABANA, CUBA, MARCADOS FLETE
PASADO.

-FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL Y 2 COPIAS POR UN IMPORTE QUE EN
TOTAL NO EXCEDA EL VALOR DE ESTE CREDITO.
-LISTA DE EMPAQUE EN ORIGINAL Y DOS COPIAS.
-CERTIFICADO DE CALIDAD EN ORIGINAL Y DOS COPIAS.
-CERTIFICADO DE ORIGEN.
-CERTIFICADO DE PAGO.
-DECLARACION DEL BENEFICIARIO HACIENDO CONSTAR QUE HA ENVIADO
TELEX O CABLE A PUBLICIGRAF, LA HABANA, INFORMANDO LA
RESPONSIBILIDAD DEL EMBARQUE, ESPECIFICANDO CANTIDAD Y VALOR E
INDICANDO NUMERO DEL CONTRATO Y DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

*** 147A/condiciones adicionales 1
-SE COPIAN DOCUMENTOS CON FECHA ANTERIOR A LA EMISION DE LA
CARTA DE CREDITO.
-EL COMPRADOR INFORMA QUE CUBRIRA EL SEGURO.
-SUJETO A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LA CCI REVISION
1993, PUN 208 EXCEPTO EL ARTICULO 209.
-FUERA DE PAGAR SU CONFIRMACION A ESTE CREDITO TOMANDO
COMO COLATERAL NUESTRO DEPO CON SU OFICINA DE LONDRES.
-TODOS LOS GASTOS BANCARIOS
FUERA DE CUBA SERAN POR CUENTA

*** 1718/gastos

***** CPO2/8836479:12-JUN-96/18:02:18 - P 1/2 -
DEL BENEFICIARIO *****

***** CPC2/8884791/12-JUN-96/10:02:18 - P 1/2 -

*** DEL BENEFICIARIO.
*** :49 /Instrucciones de confirmacion :CONFIRM
*** :53A/banco reabalsador = bic :BARRISER
*** :BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A.
*** LONDON
*** :78 /Instr. al pago/accept/neg banco:
*** POR SUS PAGOS BAJO ESTE CREDITO SIRVASE SOLICITAR ADEMBOLSO POR
*** TELX DE NUESTRA CUENTA CON SU OFICINA EN LONDRES, AVISANDONOS
*** ESTE CON TRES DIAS HABILIS BANCARIS DE ANTICIPACION AL
*** DEBITO EN CUENTA.
*** :72 /info.de emisor a receptor :TODOS LOS DOCUMENTOS DEBERAN SER
*** ENVIADOS POR DHL, CORREO A BANCO
*** FINANCIERO INTERNACIONAL S.A.
*** LINEA NO. 1-ESQ. O MEDIANO
*** MARIANA + CUBA.

*** :PAC /Message Authentication Code:6704F1F1
*** :CHK /Checksum Result 1229E64C8E8F
*** :SAC /Authenticated with current key:

----- ACKNOWLEDGMENT -----

*** :177 /date and time :960612 10:02
*** :451 /acceptance/rejection :accepted

----- SNAPSHOT GENERATED BY SMSGV ON CPC2 ON 12-JUN-96 AT 10:02:17 -----

*** Entry : SMSGV Date:960612 Time:10:02:17

----- CPC2/8884791/12-JUN-96/10:02:18 - P.2/2 -

36 JUN 12 11 20
CORREO
MEXICO
ESTERNO
MEXICO
S.M. S. T.

OPERACION OR.
MEXICO
ESTERNO

16 JUL 1996
BANCOMEX
CREDITO OPERACION DE
COMERCIO EXTERIOR
31-36

ANEXO IV

PIPSA

ORDEN DE ENTREGA DE EXPORTACION

NO. DE ORDEN
96065

NOV 18 1988

DATOS GENERALES

PUBLICIDAD VIRTUDES No. 257 ENTRE ABUJIA Y BALIANO CENTRO HABANA, CD. DE LA HABANA, CUBA BUENAPRINTE DE HABANA		AGENCIA GENERAL PRIMA CONSUMIDOR EMPAQUE No. 88 PUNTO DE ENBAJQUE PUERTO DE VERACRUZ CENTRO DE VERACRUZ, VERACRUZ, VER. VERACRUZ, VERACRUZ, VER.	
DESTINATARIO INTERMEDIO (Faint text)		DESTINATARIO FINAL (Faint text)	
PLIEGO PIPSA No. (Faint text)		PLIEGO CLIENTE No. (Faint text)	
FORMA DE PAGO (Faint text)		FORMA DE PAGO (Faint text)	
TIPO DE CARTA DE CREDITO (Faint text)		TIPO DE CARTA DE CREDITO (Faint text)	
PAQUETE (Faint text)		PAQUETE (Faint text)	
NO. DE FACTURA (Faint text)		ADUANA DE SALIDA VERACRUZ, VER.	
CANTIDAD DE CAJONES FURGONES O BANCOS FURGONES DE TUSTEPEC: QRS. 48.8			
TIPO DE PAPEL PAPEL CALIDAD PAFATUJE			
MEASURAS ANCHO: 7.6 CM DIAMETRO DE CARTELES: 10.1 CM CENTRO: Y COGNAC Y COGNAC Y COGNAC			
PAPEL CALIDAD PAFATUJE DE 48.8 QRS/72		PAPEL CALIDAD PAFATUJE DE 48.8 QRS/72	
PRECIO CIFR LA HABANA, CUBA USD 8486.00		PRECIO CIFR LA HABANA, CUBA USD 8486.00	
INFORMACION ADICIONAL		TOTALES	

1) INFORMACION PARA LA FABRICA:

- LA PLANTA DE APEASAR Estrictamente a la produccion y enbajque de 300 TM DE PAPEL CALIDAD PAFATUJE No. 88 QRS/72.
- MARCAR EN LOS ROLLOS:
 - DESTINATARIO INTERMEDIO: (Faint text)
 - DESTINATARIO FINAL: (Faint text)
 - PUBLICIDAD: LA HABANA-CUBA
 - AGENCIA GENERAL PRIMA CONSUMIDOR: (Faint text)
 - FORMA DE PAGO: (Faint text)
 - TIPO DE CARTA DE CREDITO: (Faint text)
 - PAQUETE: (Faint text)
- ENBAJQUE PROPIO PARA EXPORTACIONES-ENVOLUTURA RECORIADA CON TRES VUELTAS
- PUNTO DE ENBAJQUE: PUERTO DE VERACRUZ, VER.
- ASISTIAN LOS ROLLOS DENTRO DE LOS FURGONES PARA EVITAR DAOS O RASPADURAS.
- UTILIZAR CENTROS DE CARTON Y TAPONES DE MADERA/AGLONERADA.
- LOS ROLLOS DEBERN IR SIN UNIONES.
- EL ENBAJQUE TOTAL DEBERN ESTAR EN PUERTO A MAS TARDAR EL DIA DE MAYO DE 1988.
- PROPORCIONARMS MUESTRAS DE PAPEL PRODUCCION.
- ADHERIR UNICAMENTE ETIQUETAS CORPORATIVAS DEL GRUPO EN ESPAOL E INGLES.
- COLOCAR EN LOS ROLLOS ETIQUETAS DE * USE NO HOOKS *.
- LOS ROLLOS DEBERN IR NUMERADOS CONSECUTIVAMENTE.
- TAPA DOBLE CORRUGADA EN LOS COSTADOS.

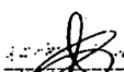
NOTA: SIN TAPONES METALICOS NI MUESTRAS

5

DIRECCION ADMINISTRACION ADUANAL
BOGOTA, D. C. 1964-1965

II) INFORMACION PARA PIPEA:
1.- ALMACENES EMITIDA 3 JUEGOS COMPLETOS DE LISTAS DE EMPAQUE

III) INFORMACION PARA EL AGENTE ADUANAL:

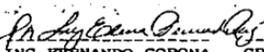

BLASERO
SR. ALVARO GUTIERREZ
HERNANDEZ

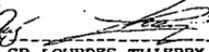

REVIESO
L. C. FERNANDO PERALOZA
MARTINEZ


AUTORIZO
LIC. ENRIQUE CHAPA
REYNER

ATA 1034


Vo. Bo.
LIC. IVAN DIAZ DE LEON
GERENTE DE ALMACENES
ADMINISTRACION DE
INVENTARIOS


Vo. Bo.
ING. FERNANDO CORONA
GERENTE DE LABORATORIO
INDUSTRIAL


Vo. Bo.
CP. LOURDES THIERRY
GERENTE DE FACT
Y COBRANZA.

22.0.2.0

82.18.2.0


Vo. Bo.
ING. ALBERTO HASTINGS B.
DIRECTOR COMERCIAL

- DR. ROBERTO KHALIL JALIL. - DIRECTOR DE FINANZAS
- C. P. BLANCA R. ORTIGA ALBA. - CONTRALOR GENERAL
- LIC. ROMAN TORRES HUATO. - GERENTE DE PRESUPUESTOS
- ING. MARIO FLORES HERRERA. - GERENTE DE ALMACEN DE RESERVA
- C. P. FELIX ALVA MARTINEZ. - GERENTE DE CONTABILIDAD
- ING. ALVARO VAZQUEZ GALINA. - GERENTE DE VENTAS
- LIC. OSCAR CORTES MOCHEBUENA. - SUBGERENTE DE PROGRAMACION COMERCIAL
- ING. RAUL RIVERO. - SUBGERENTE DE ADQUISICIONES

EXPEDIENTE. - CLIENTE
CONTROL INTERNO

ANEXO V

ANEXO VI

PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.

05/22/96

LISTA DE EMPAQUE PARA EXPORTACION

HOJA 1

FECHA: 05/22/96

VIA DE EMBARQUE: MARITIMA.

NO. DE FOLIO: 096065

PUERTO DE EMBARQUE: VERACRUZ, VER.

CUENTA CTE.: 000066172

DESTINO FINAL: CUBA.

CLIENTE: PUBLICGRAF

PEDIDO: 008496

ARTICULO: 11040783 NEWSPRINT FAPATUX 48.8 GRS. 742 MM.

BOBINA	KILOS	LIBRAS	BOBINA	KILOS	LIBRAS	BOBINA	KILOS	LIBRAS
20537423	426	938.3	20538118	428	942.7	20538123	428	942.7
20537424	426	947.1	20538127	426	938.3	20538129	424	935.9
20538136	428	942.7	20537029	414	911.8	20537219	420	925.1
20537223	422	929.5	20537226	426	948.3	20537043	416	916.2
20537229	424	933.9	20537047	418	926.7	20537113	424	933.9
20537116	426	938.3	20537249	422	929.5	20537315	424	933.9
20537119	422	929.5	20537318	424	933.9	20537323	426	938.3
20537127	422	929.5	20537129	422	929.5	20537328	428	942.7
20537136	426	938.3	20537138	424	933.9	20537215	422	929.5
20537218	420	925.1	20535914	418	926.7	20535833	418	920.7
20537943	412	907.4	20535918	420	925.1	20537947	410	903.0
20537949	408	898.6	20535925	418	926.7	20535926	420	925.1
20538018	422	929.5	20535929	418	926.7	20538025	426	938.3
20538027	424	933.9	20537337	424	933.9	20538033	422	929.5
20538036	428	942.7	20538038	424	933.9	20537347	426	938.3
20538045	422	929.5	20537413	422	929.5	20538049	418	926.7
20537418	424	933.9	20538115	428	942.7	20538117	428	942.7
20538119	426	938.3	20537428	428	942.7	20537429	424	933.9
20538128	428	942.7	20538133	424	933.9	20538137	428	942.7
20538139	424	933.9	20538146	428	942.7	20538149	424	933.9
20538216	424	933.9	20537738	424	933.9	20538219	418	920.7
20537719	422	929.5	20538225	418	920.7	20537813	416	916.2
20537815	418	920.7	20537449	412	907.4	20537816	420	925.1
20538228	416	916.2	20538428	426	938.3	20537517	424	933.9
20538429	426	938.3	20537523	424	933.9	20538433	432	951.5
20537527	426	938.3	20538436	434	952.9	20537533	416	916.2
20537536	420	925.1	20538439	430	947.1	20538233	432	951.5
20538446	434	951.5	20537938	416	916.2	20538444	426	951.5
20538238	432	951.5	20538449	432	951.5	20538243	428	942.7
20537828	412	907.4	20537616	420	925.1	20538247	430	947.1
20537835	420	925.1	20537623	416	916.2	20537838	418	920.7
20538249	426	938.3	20537627	416	916.2	20537845	416	916.2
20538316	428	942.7	20537848	418	926.7	20537633	414	911.8
20537915	422	929.5	20538323	426	938.3	20538427	426	938.3
20537918	430	947.1	20538329	426	938.3	20537928	422	929.5
20538333	430	947.1	20532717	422	929.5	20537639	412	907.4
20538337	428	942.7	20537646	424	933.9	20532742	414	911.8
20532534	422	929.5	20532727	412	907.4	20538343	426	938.3
20538345	430	947.1	20538346	430	947.1	20532734	412	907.4
20537715	422	929.5	20532737	412	907.4	20532844	406	894.2
20537718	422	929.5	20538515	424	933.9	20537719	418	920.7
20538523	422	929.5	20538349	426	938.3	20537728	422	929.5
20538526	426	938.3	20537728	420	925.1	20532747	410	903.0
20532617	406	894.2	20532749	416	916.2	20537733	424	933.9
20535846	414	911.8	20537735	426	938.3	20532626	416	916.2
20538415	426	938.3	20535848	414	911.8	20532634	418	920.7
20538536	424	933.9	20532635	414	911.8	20538537	424	933.9
20537737	424	933.9	20535934	414	911.8	20538539	424	933.9
20538543	426	938.3	20538547	428	942.7	20538549	426	938.3

05/22/96

PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.
LISTA DE ENBARQUE PARA EXPORTACION

HOJA: 2

FECHA: 05/22/96

PUERTO DE ENBARQUE: MANITLILA,
PUERTO DE ENBARQUE: VERACRUZ, VER.
DESTINO FINAL: CUBA.

PEDIDO: 008496

NO. DE FOLIO: 094065

CUENTA CTE.: 000006172

CLIENTE: PUBLICIGRAF

ARTICULO: 11040783 NEWSPRINT FAPATUX 48.0 GRs. 742 PM.

BORINA	KILOS	LIBRAS	BORINA	KILOS	LIBRAS	BORINA	KILOS	LIBRAS
20538143	426	938.3	20538553	426	939.5	20538147	426	938.3
20538146	426	925.1	20538553	426	925.1	20538147	426	925.1
20538146	414	911.8	20537448	414	911.8	20538227	418	920.7
20538557	426	938.3	20537515	426	933.9	20538559	426	938.3
20537518	424	933.9	20536034	418	920.7	20537525	426	928.3
20538565	434	955.9	20537528	426	938.3	20538613	426	938.3
20538566	438	964.7	20538567	434	955.9	20537535	434	911.8
20538568	434	955.9	20537537	416	916.2	20538235	418	947.1
20538134	416	916.2	20538569	432	951.5	20538237	428	942.7
20547613	418	920.7	20536116	416	916.2	20547611	420	925.1
20538246	430	947.1	20536119	412	907.4	20547610	420	925.1
20538417	424	933.9	20538240	430	947.1	20536125	416	916.2
20532645	416	916.2	20537626	420	925.1	20538131	430	947.1
20538425	428	942.7	20537629	418	920.7	20532647	418	920.7
20538618	430	947.1	20538310	428	942.7	20538427	428	942.7
20538325	428	942.7	20538621	428	942.7	20536129	416	916.2
20538328	426	938.3	20538620	430	947.1	20537817	416	916.2
20537636	414	911.8	20537638	414	911.8	20537818	418	920.7
20538635	432	951.5	20538336	432	951.5	20537812	416	916.2
20536138	418	920.7	20537645	420	925.1	20538437	430	947.1
20537647	422	929.5	20538443	432	951.5	20538638	432	951.5
20537648	412	907.4	20537649	420	925.1	20536639	428	942.7
20537823	412	907.4	20537713	422	929.5	20539036	434	959.9
20532538	422	929.5	20537825	412	907.4	20537827	410	903.0
20532539	420	925.1	20539038	432	951.5	20537717	420	925.1
20539039	432	951.5	20532546	406	894.2	20539046	414	933.7
20537829	410	903.0	20532540	404	889.8	20536640	420	925.1
20537725	420	925.1	20537826	422	929.5	20532615	406	894.2
20539040	422	929.5	20532616	410	903.0	20537833	426	916.2
20532618	412	907.4	20538726	418	942.7	20537846	420	925.1
20532619	412	907.4	20537849	416	916.2	20538729	428	942.7
20537916	424	933.9	20538736	430	947.1	20532625	416	916.2
20538413	426	938.3	20532620	418	920.7	20537919	420	925.1
20537736	428	942.7	20537929	420	925.1	20532636	416	916.2
20532737	420	925.1	20538413	428	942.7	20532716	426	916.2
20532738	416	916.2	20532735	412	907.4	20538513	424	933.9
20538739	426	938.3	20538516	428	942.7	20538145	426	938.3
20532744	412	907.4	20538148	422	929.5	20538215	424	933.9
20538746	434	955.9	20532746	412	907.4	20538219	422	929.5
20538528	426	938.3	20538749	430	947.1	20537447	412	907.4
20538816	432	951.5	20538226	420	925.1	20538529	424	933.9
20538819	420	916.2	20538513	428	942.7	20537516	426	938.3
20538836	424	933.9	20535847	414	911.8	20538535	424	933.9
20538839	422	929.5	20537519	422	929.5	20535915	420	925.1
20537526	428	942.7	20538846	428	942.7	20537529	424	933.9
20538849	428	942.7	20538223	416	916.2	20535917	420	925.1
20538229	418	920.7	20535735	414	911.8	20538866	434	959.9
20538236	432	951.5	20535937	412	907.4	20538869	436	960.3
20537839	414	911.8	20538545	428	942.7	20538916	426	938.3
20538239	428	942.7	20538540	428	942.7	20538245	428	942.7

05/22/96

PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.
LISTA DE EMPAQUE PARA EXPORTACION

HOJA: 3

FECHA: 05/22/96

NO. DE FOLIO: 096065

CUENTA CTE.: 000004172

CLIENTE: PUBLICIGRAF

ARTICULO: 11040783 NEWSPRINT FAPATUX 48.8 GRs. 762 MM.

VIA DE EMPARQUE: MARITIMA.

PUERTO DE EMPARQUE: VERACRUZ, VER.

DESTINO FINAL: CUBA.

PEDIDO: 008496

BOBINA	KILOS	LIBRAS	BOBINA	KILOS	LIBRAS	BOBINA	KILOS	LIBRAS
20538919	426	938.3	20535943	418	920.7	20535945	420	925.1
20538926	426	938.3	20535947	420	925.1	20537617	418	920.7
20538929	424	933.9	20537619	416	916.2	20535948	420	925.1
20537625	418	920.7	20535949	418	920.7	20538936	430	947.1
20538313	426	938.3	20538563	434	955.9	20538939	426	938.3
20538317	428	942.7	20538319	428	942.7	20536036	416	916.2
20538946	432	951.5	20538326	428	942.7	20537615	414	911.8
20536038	414	911.8	20538949	428	942.7	20539016	422	929.5
20536044	422	929.5	20536046	422	929.5	20539019	420	925.1
20536048	422	929.5	20537637	414	911.8	20539020	432	951.5
20538335	428	942.7	20537643	422	929.5	20538330	428	942.7
20538339	426	938.3	20532535	420	925.1	20532536	420	925.1
20532537	418	920.7	20532537	420	947.1	20537716	424	933.9
20532545	404	889.8	20532547	404	889.8	20532644	422	929.5
20537723	420	925.1	20538423	426	938.3	20533666	420	925.1
20532614	410	903.0	20537727	418	920.7	20537729	416	916.2
20538426	432	951.5	20538340	434	955.9	20532640	420	925.1
20532624	416	916.2	20538349	426	938.3	20532714	420	925.1
20532627	416	916.2	20532715	418	920.7	20538416	430	947.1
20538435	432	951.5	20538417	426	938.3	20537637	414	911.8
20538438	430	947.1	20538445	430	947.1	20532638	420	925.1
20538447	432	951.5	20536413	412	907.4	20536415	414	911.8
20536117	416	916.2	20537826	416	916.2	20536123	414	911.8
20538519	422	929.5	20536126	416	916.2	20537833	418	920.7
20537837	420	925.1	20537843	416	916.2	20537847	418	920.7
20536127	416	916.2	20536128	410	920.7	20538626	438	964.7
20537913	420	925.1	20538629	432	951.5	20537917	426	938.3
20536137	420	925.1	20537927	422	929.5	20538637	432	951.5
20539023	432	951.5	20532716	420	925.1	20536033	420	947.1
20532719	424	933.9	20539037	432	951.5	20532726	412	907.4
20538645	420	925.1	20539043	420	925.1	20532729	418	920.7
20538647	420	925.1	20532736	412	907.4	20539048	424	933.9
20532738	416	916.2	20538723	424	933.9	20537939	418	920.7
20538727	426	938.3	20532745	410	903.0	20538733	424	933.9
20538737	426	938.3	20538527	424	933.9	20538743	430	947.1
20532748	414	911.8	20538747	424	951.5	20538845	412	907.4
20538533	424	933.9	20538813	430	947.1	20538817	430	947.1
20535849	414	911.8	20538833	420	925.1	20535916	420	925.1
20538538	424	933.9	20538837	422	929.5	20535936	414	911.8
20538843	426	938.3	20538843	430	947.1	20535938	412	907.4
20538843	432	951.5	20538546	430	947.1	20535939	414	911.8
20538867	434	955.9	20535944	420	925.1	20538913	424	933.9
20538555	426	938.3	20538917	426	938.3	20538556	426	938.3
20538558	426	938.3	20538923	422	929.5	20536033	414	911.8
20538927	426	938.3	20536035	416	916.2	20536037	416	916.2
20538933	426	938.3	20536043	420	925.1	20538937	428	942.7
20536045	422	929.5	20538943	430	947.1	20536047	422	929.5
20538947	430	947.1	20536049	420	925.1	20539013	420	925.1
20539017	422	929.5	20539026	432	951.5	20539029	432	951.5
20538615	428	942.7	20538616	430	947.1	20536118	416	916.2

05/22/96

PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.
LISTA DE EMPAQUE PARA EXPORTACION

HOJA: 4

FECHA: 05/22/96

NO. DE FOLIO: 096065

CUENTA CTE.: 000006172

CLIENTE: PUBLICGRAF

ARTICULO: 110407B3 NEWSPRINT FAPATUX 48.0 GRS. 742 GR.

VIA DE EMPAQUE: MARITIMA. PUERTO DE EMPAQUE: VERACRUZ, VER. DESTINO FINAL: CUBA. FECHADO: 008496

BOBINA	KILOS	LIBRAS	BOBINA	KILOS	LIBRAS	BOBINA	KILOS	LIBRAS
20536124	416	916.2	20538617	428	942.7	20538617	428	942.7
20538625	432	951.5	20538627	436	960.3	20538633	428	942.7
20538636	432	951.5	20536139	418	920.7	20537023	416	903.0
20537036	414	911.0	20539025	432	951.5	20539036	412	907.4
20539035	432	951.5	20537039	412	907.4	20538643	418	920.7
20537228	426	938.3	20538646	424	933.9	20537043	432	929.5
20539645	422	929.5	20537235	424	933.9	20539647	424	933.9
20537115	424	933.9	20538649	420	925.1	20539231	428	942.7
20538725	426	938.3	20538728	426	940.3	20539313	422	929.5
20537118	426	938.3	20537317	424	933.9	20537129	412	929.5
20537126	424	933.9	20537326	430	947.1	20537327	428	942.7
20537135	422	929.5	20538053	414	911.0	20537139	422	929.5
20538735	426	938.3	20537216	426	940.3	20539234	428	942.7
20537513	422	929.5	20539236	426	940.3	20537583	416	916.2
20538738	426	938.3	20537946	414	911.0	20539237	418	920.7
20538745	432	951.5	20538724	420	925.1	20538748	436	960.3
20538015	422	929.5	20538017	424	933.9	20538817	436	960.3
20535928	420	925.1	20538818	430	940.3	20538023	424	933.9
20538835	422	929.5	20538838	422	929.5	20538840	428	942.7
20538848	428	942.7	20539865	422	929.5	20538026	436	960.3
20538868	434	955.9	20538028	424	933.9	20538936	416	920.7
20538029	422	929.5	20538918	426	938.3	20537339	424	933.9
20538925	426	938.3	20538037	424	933.9	20538928	426	940.3
20537345	426	938.3	20538043	420	925.1	20538930	428	942.7
20537349	426	938.3	20538938	428	940.3	20538941	422	929.5
20538940	430	947.1	20538948	430	947.1	20537415	422	929.5
20538113	430	947.1	20538915	428	933.9	20539018	422	929.5
20538116	430	947.1	20537425	426	938.3	20539017	432	951.5
20537427	428	942.7	20538125	428	942.7	20537443	412	907.4
20537440	412	907.4	20538135	426	938.3	20538138	426	938.3
20537628	416	916.2						

T O T A L E S --->

227.360 KGS

500.722 LBS

538 BOBINAS

ANEXO VII



PIPRA
Grupo Industrial y Comercial

PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.

FACTURA No.
A 0270

OFICINAS Y BODEGAS
POREMIETE 140 No. 842
INDUSTRIAL VALLEJO
D.F. 2000 MEXICO D.F.

TELE

COMUNICADOR 567-25-11 CON 8 LINEAS
VENTAS 567-08-52 Y 567-18-90

REG. CAM DE COMERCIO No. 111
REG. FED. CONTRIBUYENTES PAF 370610 DCA
CITA IVA 100837

ZONA DE VENTA	FECHA DE EXPEDICIÓN	VENCIMIENTO	HOJA No
LA HABANA - CUBA	MAYO 22, 1996		

V E N D I D O A

PUBLICIGRAF
VIRTUDES NO. 257 ENTRE AGUILA Y GALIANO
CENTRO HABANA, CD. DE LA HABANA, CUBA.

RESERVA DE CREDITO

ORDEN DE VENTA
98065

CONDICIONES
CARTA DE CREDITO

DESCRIPCIONES	CANTIDAD	U.M.	PRECIO	IMPORTE PARCIAL
PAPEL CALIDAD FAPATUX DE 48.8 GRS./M2. (PAPEL DE PERIODICO) FRACCION ARANCELARIA: 4801.00		T.M.	U.S. DLLS	U.S. DLLS
ANCHO: 76.2 CMS. PESO BRUTO				
DIAMETRO: 40" 100.0 CMS. PESO NETO				
CENTRO: 3" 7.6 CMS. TM				
840 BOBINAS DE 76.2 CMS.	267.958	265.218	267.958	T.M. 871.00 179,799.8
PRECIO: USD: \$ 671.00/TM CFR LA HABANA, CUBA	PESO BRUTO			
GRAMAJE: 48.8 GRS./M2	DECLARAMOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDA			
MARCAS: DESTINATARIO: PUBLICIGRAF - LA HABANA, CUBA	QUE TODOS LOS DATOS QUE CONTIENE ESTA			
CC NTRATO NO. 047/96	FACTURA SON EL FIEL REFLEJO DE LA VERDAD			
PAIS DE ORIGEN: MEXICO.	Y QUE LOS PRECIOS INDICADOS SON LOS QUE			
PAIS DE PROCEDENCIA: MEXICO.	REALMENTE PREVALECE EN EL MERCADO.			
MOLINO: FAPATUX.	DECLARAMOS EN GUAL FORMA QUE EL PAIS DE			
PEDIDO CLIENTE: NO. DE CONTRATO: 047/96.	ORIGEN DE ESTA MERCANCIA ES MEXICO. NOS			
267.958 TON. PAPEL PERIODICO 48.8 GR/M2 FAPATUX.	HACEMOS RESPONSABLES DE LA VERACIDAD DE			
CFR LA HABANA. DE ACUERDO CON CONTRATO 047/96	LOS DATOS QUE ANTECEDEN.			
DE MAYO 17, 1996.	PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL,			
	S.A. DE C.V.			
	C.P. MA. DE LOURDES THIERRY PATIÑO.			
	GERENTE DE FACTURACION Y CARTERA.			

IMPORTE BRUTO	DESCUENTO	SUB-TOTAL	I.V.A.	TOTAL-FACTURA

EL VENCIMIENTO DE ESTA FACTURA CAUSARA EL _____ % DE INTERES MENSUAL.

CIENTO SETENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS NOVENTA Y NUEVE 81/100 --
-- DOLARES U.S.



IMPORTE BRUTO: 267.958 TON. PAPEL PERIODICO 48.8 GR/M2 FAPATUX. CFR LA HABANA. DE ACUERDO CON CONTRATO 047/96 DE MAYO 17, 1996.

ANEXO VIII

PEDIMENTO DE EXPORTACION. HOJA 1 DE 1 PESOS

F.VN14858 - 0
 CHA. DE PAGO 020898 NO. PEDIMENTO 0740 9000581
 TIPO OPERACION 2 T.C. 7 8819: COMISION GENERAL DE MONEDAS CUBA
 MONEDA/SEC. 3/0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000: MON. BANCO INTERNACIONAL. S.A
 CMA PRESENT. 245300 TRANSPORTE 1 PESO 495318.000
 F.C. 212303: LOGEA PAIS COMPRADOR F3 PAIS DESTINO F3: PAIS: 430 VERACRUZ, VERACRUZ
 PORTADOR PRODUCT E IMPORT. DE PAPEL S.A DE C.V. PEDIMENTO: 074016000561
 MUNICIPIO PORTANTE 140 No. 840, COL. ING. VALLEJO CODIGO 22244: 31/05/76
 CIUDAD/EDO MEXICO, D.F. CODIGO 022244: 31/05/76
 FECHAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO: 1405:07
 I) 1404 DE 23.05.96 C&F IMPORTE: 1405:07

IBLICIGRAF VIRTUDES No. 257 ENTRE TAX NO.
 CUILA Y GALIANO CENTRO HABANA, CD. / DE LA HABANA, CUBA 861109

RCAS. NUMEROS. TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
 (PSA) PUBLICIGRAF LA HABANA CUBA CONTRATO 8047/96 - 1,178
 (FINAS) = (1,178 BULTOS TOTAL)

332358.37 USD V.DLS 332358.37 FLETES 13882 SEGUROS 0

LOR COMERCIAL 2454832

NO. DESCRIPCION DE MERCANCIAS | PRECIO UNIT. | COMERCIAL | TASA | FP/

ORDEN: FRACCION: CANTIDAD UNIDAD | CANT. TFA / UMT | DLS | IMPUESTO

1 PAPEL PRENSA EN SOBINAS, DE 48.8 GR/m2. 4956.07 2454832 EXTA. 0

420100 455.318 14 495318.000- 1 332358.37

FECHA 31/05/76 HORA 14:05 DP.040-046-45
 PEDIMENTO: 0740-046-45
 FIRMA: [Signature]

ACUSE DE RECIBO CODIGO DE BARRAS CONTRIBUCIONES: 70

TINY3GD

SERVICIOS: F.A. 420000 F.A. 600000

G. 50589 REIENS CHIPRIOTA
 TENTE, NOMBRE RFC Y FIRMA DEL AGENTE ADUANAL
 40 A.A. NELSON PRIDA BARRIO PIBN520122F08
 P. BENITO JUAREZ HERNANDEZ JUMB4606129W2

T O T A L E S :
 EFECTIVO: 70
 OTROS: 0
 TOTAL: 70

ANEXO IX

MEXICO, D.F., A 20 DE MAYO DE 1996.

**AGENCIA ADUANAL FRIDA CONSORCIO ADUANAL
EMPARAN No. 88
COL. CENTRO C.P. 91700
VERACRUZ, VER.**

MUY SEÑORES NUESTROS:

CON EL OBJETO DE QUE SE SIRVAN TRAMITAR EL DESPACHO ADUANAL DE APROXIMADAMENTE DE 500 TM DE PAPEL PERIODICO EN ROLLOS AL AMPARO DE M/O.E. FO: 96065 ADJUNTO A LA PRESENTE CARTA DE INSTRUCCIONES. LE REMITIMOS LO SIGUIENTE:

- **Nos. FACTURAS:**

LA MERCANCIA LA RECIBIRAN DESDE NUESTRA PLANTA DE TUXTEPEC, OAX., EN FURGONES DE FERROCARRIL (CFR) EN EL PUERTO DE VERACRUZ, VER. Y/O AGENCIA ASUANAL.

- ENVIAR A LA BREVEDAD POSIBLE RECIBO ORIGINAL DEL ALMACEN FISCAL.

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DE LA FACTURA:

- ANOTAR EN FECHA DE EXPEDICION LA MISMA DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.
- ANOTAR LA CANTIDAD DE BOBINAS POR MEDIDA.
- ANOTAR EL PESO BRUTO DE LAS BOBINAS POR MEDIDA.
- ANOTAR EL IMPORTE EN DOLARES (RESULTADO DE MULTIPLICAR EL PESO BRUTO X 686.00)

UNA VEZ REALIZADO EL DESPACHO, LES ROGAMOS REMITIRNOS EN FORMA INMEDIATA LO SIGUIENTE:

- A) FACTURAS
- B) PEDIMENTOS DE EXPORTACION

PARA TODA ACLARACION CON ESTE DESPACHO, SIRVANSE HACER REFERENCIA A M/I.E. FO: 96065

A T E N T A M E N T E

**LIC. ENRIQUE CHAPA R.
GERENTE DE ADQUISICIONES**

**L.C. FERNANDO PEÑALOZA MTZ.
JEFE DE DEPTO DE TRANSPORTES**

ANEXO X

MEXICO, D.F. A 22 DE MAYO DE 1996.

CERTIFICADO DE CALIDAD

Sr. **LIC. EDUARDO MURTADO GONZALEZ**, en nombre y representación de **PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.** CERTIFICA: que los materiales suministrados al amparo de su Pedido **No. _____** **No. CONTRATO 047/96** son de primera calidad y primer uso y cubren en su totalidad los requerimientos técnicos del mismo.

Fdo.: _____
MEXICO, D.F., a 22 de MAYO de 1996.

ANEXO XI

MEXICO, D.F. A 22 DE MAYO DE 1996.

CERTIFICADO DE ORIGEN

Para mercancías de origen mexicano:
Sr. **LIC. EDUARDO HURTADO GONZALEZ**, en nombre y representación de
PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V., CERTIFICA: que
los materiales suministrados al amparo de su Pedido No. _____
No. **CONTRATO 047/96** son de origen mexicano.

Fdo.: _____
MEXICO, D.F., a 22 de MAYO de 1996.

ANEXO XII

MEXICO, D.F. A 22 DE MAYO DE 1996.

CERTIFICADO DE GARANTIA

Sr. **LIC. EDUARDO MURTADO GONZALES**, en nombre y representación de **PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.** CERTIFICA: que los materiales suministrados al amparo de su Pedido **No. _____** **No. CONTRATO 047/96** están garantizados contra todo defecto de fabricación por el periodo de tiempo establecido en la Cláusula de GARANTIA de su Pedido.

Fdo.: _____
MEXICO, D.F., a 22 de MAYO de 1996.

ANEXO XIII

TELEFAX

MEXICO D.F. A 30 DE MAYO DE 1996.
REF.: GA - 566 / 96.

PUBLICIGRAF
VIRTUDES No. 257 ENTRE AGUILA Y GALIANO
CENTRO HABANA, CUBA CD. DE LA HABA, CUBA
AT'N: ING. ASUNCION CUE.

DECLARAMOS POR MEDIO DE LA PRESENTE LE ESTAMOS ENVIANDO LA
INFORMACION REQUISITADA DE ACUERDO A LA CARTA DE CREDITO NO. E-
018204/BFI-32298C.

<u>No. DE</u>	<u>No. DE</u>	<u>VOLUMEN</u>	<u>IMPORTE</u>	<u>NOMBRES DEL</u>	<u>No. DE</u>
<u>CONTRATO</u>	<u>FACTURA</u>	<u>T.M.</u>	<u>U.S.D.</u>	<u>BANCO</u>	<u>DISPONIBILIDAD</u>
047/96	A-0270	267.958	\$179,799.81	REIFENS	36

A T E N T A M E N T E

LIC. ENRIQUE CRAFA REYNER
GERENTE DE ADQUISICIONES

ANEXO XIV

MEXICO, D.F. A 22 DE MAYO DE 1996.

CERTIFICADO DE PESO

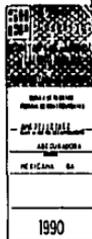
Sr. LIC. EDUARDO MURTADO GONZALEZ, en nombre y representación de PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V. CERTIFICA: que el peso de 267.958 T.M. es el realmente enviado a nuestro cliente PUBLICIDGRAF de acuerdo al CONTRATO No. 047/96.

Fdo.: _____
MEXICO, D.F., a 22 de MAYO de 1996.

ANEXO XV



RECIBO DE PAGO DE PRIMA



Clave del Asegurado	Nombre	MARITIMO Y TRANSPORTE 7	SOLICITUD	272131	FOLIO No.	AAA726000789
0160000109210	Subgrupo	CARGA A TERMINO 28	OFICINA	USI 72	CÍPAQO	DIRECTO
HC.	89	Clase de Seguro	OFICIAL	VENCIMIENTO	01/01/96	CLAVE DEL AGENTE

NOMBRE, R.F.C. Y DOMICILIO DEL CONTRATANTE

PROD. R IMPORTADORA DE PAPEL, S.A. DE C.V.

RFC: PIP-350910.GBA

AV. PONIENTE 140 NO. 840
INDUSTRIAL VALLEJO
MEXICO D. F.

DOMICILIO DE PAGO

AV. PONIENTE 140 NO. 840
INDUSTRIAL VALLEJO C.P. 2300
MEXICO OFICINA DE COBRO: USI SECT. 2

OBJETO DEL SEGURO:
RENOVACION POLIZA NO. 257167

IMPORTE EN LETRA: (TREINTA Y NUEVE MIL CIENTO CUARENTA Y SEIS DOLARES 00/100).

POLIZA No.		RECIBO No.	
267074		1000	
Vigencia de recibo a las: 12 HRS		MONEDA	
DEL AL		DOLARS	
DIA	MESES	ANO	FECHA EXPEDICION
1	01	96	17/01/96
PRIMA NETA		40,000	
GASTOS EXP.		40	
PRIMA		40,040	
REDUC. AUT.		6,000	
BASE IVA		34,040	
IVA		5,106	
TOTAL		39,146	

AUTORIZACION DE LA COMPAÑIA DE SEGUROS DE LA REPUBLICA MEXICANA Y FILIALES
 EN VIRTUD DE LAS DISPOSICIONES DE LAS LEYES DE SEGUROS Y DE SEGUROS DE DAÑO Y FURTO
 DE SEGUROS DE DAÑO Y FURTO
 DE SEGUROS DE DAÑO Y FURTO

EL PAGO DE ESTE IVA CON CANCELACION DE INTERES RECIBIDO "VALOR BUEN ECONOMO" EN CASO DE RENOVAR LA COMPANIA DE SEGUROS DE LA REPUBLICA MEXICANA O SEGURO DE FURTO EN LA PRIMA POR VENCIMIENTO DE PAGO O LAS FIANCERAS DE ESTA NO SOLICITADAS HASTA COMPLETAR LA TOTALIDAD DE LA PRIMA CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEGURO CONTRATADO.

ASEGUADORA MEXICANA S.A. PAGO DE LA REFORMA No. 176 COL. CUAUHTIMUC C.P. 06000 MEXICO, D.F. 017 C. AME 3751127 AE3
 PULL CABLE OF. No DE SECT 1 2 7 0 0 2 147. 732 0 0 1107 DEL TRAMITANTE

IMPRESO EN

PAGO DE LA REFORMA No. 176. COL. CUAUHTIMUC, C.P. 06000 MEXICO, D.F.

ASUBROTOR GENERAL



ASEGURADO

BIBLIOGRAFIA

Miltiades Chacholiades
Economía Internacional. México.
Mc. Gran Hill, 1984.

H. Mercado, Salvador
¿Cómo hacer una tesis? México.
Limusa, 1991.

Ortiz Wadgymar, Arturo
Introducción al Comercio Exterior. México.
Nuestro tiempo, 1993.

Martínez Gabriel y Farber, Guillermo
Desregulación Económica (1989-1993).
México, 1994.

Laris Casillas, Francisco Javier
Administración Integral. México.
Cecsa, 1992.

Huerta González, Arturo
Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano. México.
Diana, 1992.

Canova Vega, Arturo
México Frente al Libre Comercio.
México, 1991.

Blanco Mendoza, Herminio
Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo.
México, 1994.

Ley Aduanera.
Ediciones Fiscales IFEFSA.
México, 1994.

Abdala Mirwald, Mario
Retos y Oportunidades para la Empresa. México.
Dirección Ejecutiva de Desarrollo de Servicios
Personales, 1996.

Gómez García, Guillermo y Opalin
México frente a la Economía Mundial y la Globalización de
los Mercados. México.
Bancomext, 1990.

Fideicomiso del Premio Nacional de Exportación.
México, 1994.

Centro de Servicios al Comercio Exterior
Entorno Internacional de la Empresa. México.
Serie de Documentos Técnicos Secofi-Bancomext, 1991.

Martínez Duclaud, Rafael
Mercadotecnia Internacional. México.
Centro de Servicios al Comercio Exterior, 1992.

C.C.I. Reglas y usos Uniformes Relativos a los Créditos
Documentarios UCP 500. México.
Cámara de Comercio Internacional, 1994.