

81,
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

“LA IMPORTANCIA DE LA ASESORIA INTERNA Y EXTERNA EN EXPORTACION, PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS EXPORTADORAS DE MANUFACTURAS”.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

MARIA SUSANA VEGA GONZALEZ

ASESOR: L.A. REGINO QUIROZ SOLIS.

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

10018 CON
FALLA DE ORIGEN

275223



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

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E.

ATN.: Q. M. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
JEFE DEL DEPARTAMENTO.

Con base al articulo 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a Usted que revisamos el TRABAJO de TESIS con el nombre de:

"La importancia de la asesoría interna y externa en exportación, para las empresas mexicanas exportadoras de manufacturas".

que presenta la pasante:

VEGA GONZALEZ MARIA SUSANA

con número de cuenta : 9460409-8 para obtener el Título de :

LICENCIADA EN ADMINISTRACION

Considerando que dicho trabajo 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"

Cuautilán Izc., México, a 1 de Marzo de 1999

Presidente L.A. REGINO QUIROZ SOLIS

Vocal L.E. MANUEL OCTAVIO GARCIA MUÑOZ

Secretario LAE. JORGE ENRIQUE REYES TORRES

1er. Sup. L.C. DANIEL HERRERA GARCIA

2do. Sup. L.A. DOLORES GUTIERREZ FLORES

A Dios:

Mi eterna gratitud por la vida y con ella
la oportunidad de alcanzar uno de mis
mayores anhelos.

A mis Padres:

Reyes y Jesús

Por su apoyo incondicional en todo momento,
por sus consejos y enseñanzas, por su cariño
y por todo lo que me han ofrecido. Mil Gracias.

A mis Hermanos:

Por sus palabras de aliento y su confianza.
Gracias.

A Male y Jorge:

Mi más sincero agradecimiento por todo el apoyo siempre,
por las facilidades para la realización de este proyecto y,
en especial por permitirme estar cerca de mis lindas
sobrinas: Mariana y Alejandra.

A Israel:

Por mostrarme siempre su gran amor y caminar a mi lado
impulsando todos mis proyectos de superación, con el único
deseo de verme feliz. Gracias por Todo.

**A la UNAM
A la FES-C**

Por brindarme la oportunidad de pertenecer a la gran comunidad universitaria de la máxima casa de estudios, y realizar en ella mi primer logro profesional. Muchas Gracias.

A mis Profesores:

Por su interés constante en formar excelentes profesionistas y brindarnos siempre sus consejos y apoyo. Gracias.

A mis Sinodales:

Por la importante labor que desempeñan en bienestar de los nuevos profesionistas y de la UNAM. Gracias.

A mi Asesor:

Lic. Regino Quiroz Solís

Mi especial agradecimiento por todas las horas dedicadas a la asesoría y enriquecimiento de esta Tesis; así como por su gran apoyo.

ÍNDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	i
HIPÓTESIS	i
OBJETIVO	iii
INTRODUCCIÓN	iv

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

1.1 El inicio del comercio exterior en México.	1
1.2 El México independiente.	2
1.3 El Porfiriato.	3
1.4 La apertura al exterior de México.	5
1.5 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT.	6
1.6 La adhesión de México al GATT, hoy OMC.	8

CAPÍTULO II. ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

2.1 Exportaciones.	10
2.1.1 Tipos de exportaciones.	11
2.1.2 Las exportaciones mexicanas.	14
2.2 Importaciones.	14
2.2.1 Tipos de importaciones.	15
2.2.2 Programa de Importación Temporal para Exportación (Pitex)....	18

2.2.3	Las Importaciones mexicanas.	19
2.3	Importancia de las exportaciones.	20
2.4	Exportaciones de manufacturas de México.	22

CAPÍTULO III. LA NECESIDAD DE LA ASESORÍA INTERNA Y EXTERNA EN EXPORTACIONES

3.1	¿Porqué es necesaria la asesoría en exportaciones?	24
3.1.1	Justificación de la asesoría.	26
3.2	Perfil del asesor en exportación.	27
3.3	La preparación para exportar.	27
3.4	Asesoría Interna.	28
3.4.1	División exportación de la empresa.	28
3.4.2	Requisitos de la división exportación.	30
3.4.3	Administración de la división exportación.	31
3.4.4	Ventajas de la asesoría interna.	32
3.5	Asesoría Externa.	33
3.5.1	Consortios de Exportación.	33
3.5.2	Compañías Comercializadoras (Trading Companies).	34
3.5.3	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext).	35
3.5.4	Ventajas de la asesoría externa.	36

CAPÍTULO IV. MARCO GLOBAL PARA EXPORTAR

4.1	Fuentes jurídicas internas.	38
4.1.1	Artículo 131 constitucional.	38

4.1.2	Ley de Comercio Exterior.	39
4.1.3	Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.	39
4.1.4	Nueva Ley Aduanera.	41
4.2	Incoterms (Términos Internacionales de Comercio).	41
4.2.1	Términos comerciales.	43
4.3	Organismos que intervienen en la exportación.	45
4.3.1	Organismos públicos centralizados.	46
4.3.2	Organismos públicos descentralizados.	51
4.3.3	Organismos del sector privado.	53
4.3.4	Directorio de organismos que intervienen en la exportación.	55

CAPÍTULO V. LA EXPORTACIÓN

5.1	Documentos en el comercio de exportación.	58
5.1.1	Documentos que elabora el exportador.	58
5.1.2	Documentación relativa a la mercancía.	63
5.1.3	Documentos relativos al transporte.	65
5.1.4	Documentos relativos a los riesgos del transporte.	70
5.1.5	Documentación exigible para el despacho.	70
5.2	Formas de pago.	71
5.3	Secuencia operativa de una exportación.	74

CAPÍTULO VI. CASO PRÁCTICO

EXPORTACIÓN DE TELAS PLÁSTICAS HACIA VENEZUELA.	83
--	----

GLOSARIO	109
CONCLUSIONES	112
APÉNDICES	
Apéndice A División exportación en una empresa grande.	114
Apéndice B División exportación en una empresa mediana.	115
Apéndice C División exportación en una empresa pequeña.	116
Apéndice D Nomenclatura del comercio exterior.	117
Apéndice E Incoterms.	118
Apéndice F Diagrama de flujo del proceso de exportación.	119
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	121

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente uno de los principales problemas de las empresas mexicanas, es la poca preparación del recurso humano para realizar las operaciones de exportación.

La falta de experiencia de los productores de manufacturas en cuanto a los trámites de comercio exterior, ha sido motivo de la lenta progresión de las exportaciones totales de esta rama del sector industrial, ocasionado en gran medida por la ausencia de personal administrativo preparado para realizar éstas importantes actividades.

HIPÓTESIS

Si las empresas mexicanas exportadoras de manufacturas tienen la orientación y apoyo de asesores internos y externos para realizar sus trámites de exportación a Venezuela, lograrán introducir sus productos en ese mercado, aumentando sus clientes y aprovechando mejor las oportunidades en ese país.

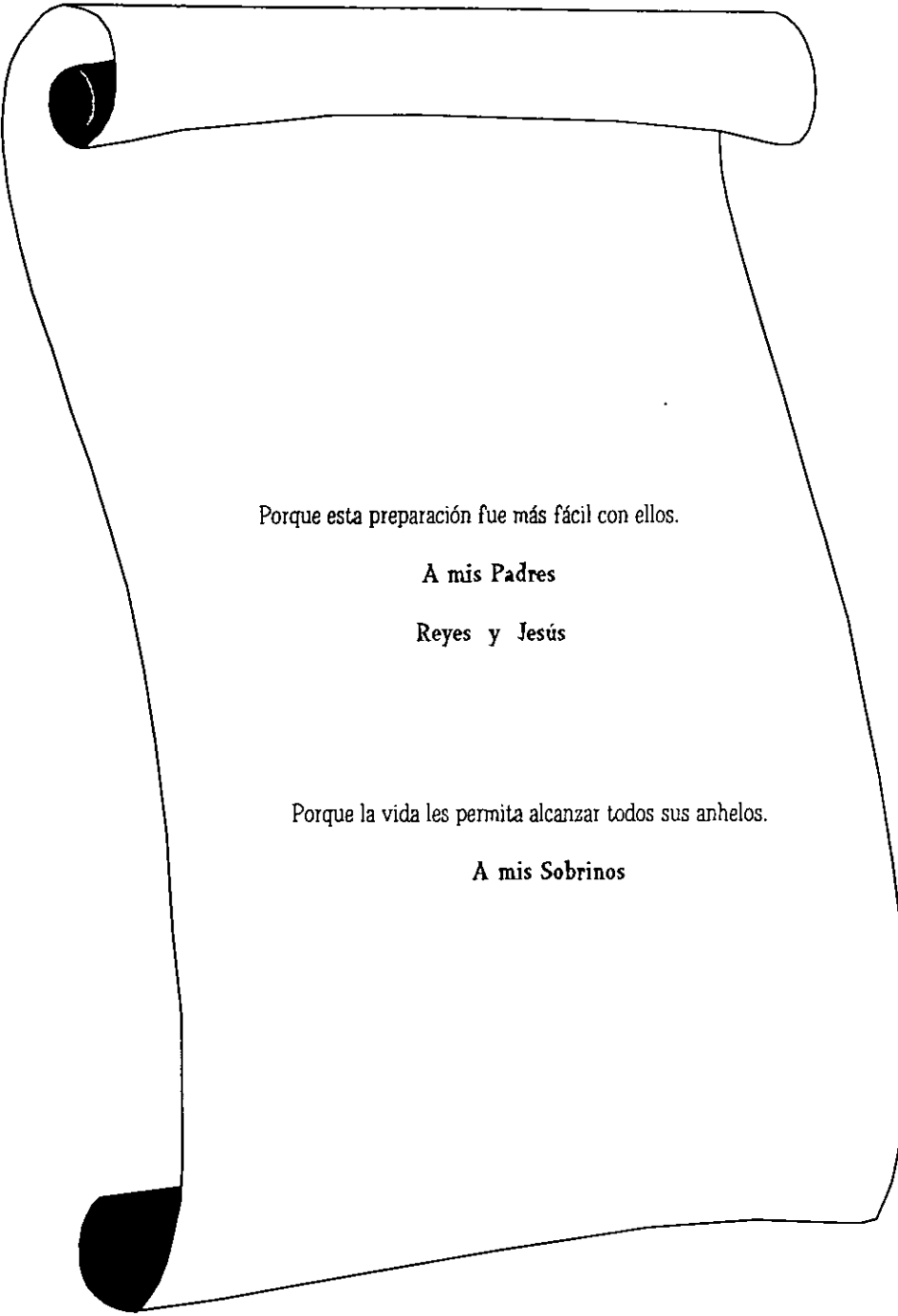
Variables Dependientes:

1. Lograr introducir sus productos a Venezuela.
2. Aumentar sus clientes.

3. Aprovechar las oportunidades que ofrece ese país.

Variable Independiente:

Tener la orientación y apoyo de asesores internos y externos para realizar los trámites de exportación a Venezuela.

A simple line drawing of a scroll, partially unrolled. The scroll is white with a black outline. The top and bottom edges are rounded, and the sides are slightly curved. The scroll is unrolled from the top left and bottom left corners, with the unrolled portion forming a large, irregular shape. The text is centered within this unrolled portion.

Porque esta preparación fue más fácil con ellos.

A mis Padres

Reyes y Jesús

Porque la vida les permita alcanzar todos sus anhelos.

A mis Sobrinos

OBJETIVO

Mostrar a los estudiantes de las carreras de Administración y Contaduría así como a los empresarios mexicanos, la importancia de tener asesores internos y externos que realicen los trámites de exportación, a fin de introducir sus productos en mercados externos, que les permita tener un mayor número de clientes y poder aprovechar las oportunidades que ofrecen esos mercados.

INTRODUCCIÓN

Actualmente son numerosos los Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con diferentes países en el mundo; y su calidad de miembro de estos Tratados le permite obtener beneficios para desarrollar su comercio exterior. Sin embargo, para que las empresas mexicanas o las empresas establecidas en territorio nacional puedan aprovechar tales beneficios y, de esta manera llevar sus productos a mercados externos, deben contar con los recursos necesarios para tal fin.

Sin restar créditos a cada uno de los recursos necesarios para realizar exportaciones, en este trabajo se resalta la importancia de la asesoría interna y externa en exportación, básicamente para las empresas mexicanas exportadoras de manufacturas.

Sin duda los asesores internos y externos en las empresas exportadoras son una pieza clave dentro de sus estructuras, pues de la capacidad para realizar y gestionar los trámites de exportación dependerá que existan mayores o menores oportunidades de introducir los productos en mercados internacionales, aprovechando así los beneficios de la apertura comercial; la cual es parte esencial del modelo de desarrollo económico del país.

El desarrollo de este trabajo se divide en seis capítulos, siendo el último un caso práctico. En el primer capítulo se mencionan los antecedentes del comercio exterior en México; es decir, como se inició el comercio exterior en nuestro país, la participación del gobierno de aquella

época en el comercio exterior, haciendolo cada vez más dependiente de otros países, principalmente de Estados Unidos, Inglaterra y Francia, y las presiones para la modificación de la política comercial de México; tal modificación implicaba la adhesión de México al GATT.

En el segundo capítulo se muestra la estructura y composición del comercio exterior mexicano, en cuanto a importaciones y exportaciones, así como su importancia, en especial de las exportaciones y específicamente de las exportaciones de manufacturas, en virtud de sus contribuciones al país; como el mejoramiento del déficit de la balanza comercial y la generación de empleos, entre otros.

De esta manera se justifica la necesidad de la asesoría interna y externa en el área de exportación, siendo este el tema del tercer capítulo, en el cual se desarrolla la importancia de este tipo de asesoría en la estructura de las empresas exportadoras, los requisitos que deben cubrir los asesores; así como la labor que desempeñan, estando esta asesoría constituida en un departamento interno o externo, teniendo cada una de estas sus propias ventajas.

En cuanto al cuarto capítulo se menciona de manera general las disposiciones legales que regulan en territorio nacional las operaciones de comercio exterior con otros países, la función de los Incoterms (Términos Internacionales de Comercio), en los contratos de compra-venta internacional, para una adecuada interpretación de los términos empleados en tales contratos; así como el significado de cada uno de esos términos y finalmente la participación de los organismos públicos y privados del país en la exportación.

En relación al quinto capítulo se describen los principales documentos que se requieren para realizar exportaciones, indicando los requisitos que deben cubrir cada uno de ellos, la función que cumplen, quien los elabora y las instituciones a las que se debe acudir para obtener las autorizaciones correspondientes de determinados documentos; como el certificado de origen y el pedimento de exportación, mostrando al final un esquema básico de una exportación en sus aspectos esenciales, en el cual se definen las funciones de cada una de las partes que intervienen en el proceso.

Para finalizar, en el sexto capítulo se desarrolla un caso práctico de una exportación de Telas Plásticas hacia Venezuela, en donde la empresa exportadora detecta la necesidad de tener un departamento de exportación en su estructura, que le permita realizar de manera eficiente tan importantes actividades.

Así, con este trabajo, el cual está dirigido principalmente a los estudiantes de las carreras de Administración y Contaduría, así como a los empresarios mexicanos, se pretende mostrar un panorama amplio acerca de los trámites fundamentales para realizar prácticamente cualquier exportación.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

1.1 EL INICIO DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.

Durante la época de la Colonia no puede considerarse que México tuviera comercio exterior, pues se trataba de un intercambio entre la Colonia Española y México, que llevaría al país a iniciar su dependencia económica con España.

Para la metrópoli Española el proceso de “acumulación originaria de capital” fue motivo de su gran interés en México pues éste le representaba el desarrollo de sus riquezas, a través de la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, siendo esta actividad la de mayor ímpetu desarrollada por los conquistadores, quienes aplicaban las ideas mercantilistas de los siglos XVI y XVII, enfocadas a mantener una balanza comercial favorable a través de prácticas proteccionistas.

Entre las prohibiciones de carácter mercantilista que impuso la Colonia Española, se penalizó el comercio exterior con otros países y más aún se prohibió el intercambio con las propias colonias de América, e incluso con otros puertos españoles diferentes a Cádiz, el cual fue el único puerto habilitado para realizar comercio directo con las colonias hasta 1778, cuando se le quitó el monopolio por orden de Carlos III.

1.2 EL MÉXICO INDEPENDIENTE.

A partir de la manifestación de las ideas de los clásicos de la economía en América, se lucha por menores trabas al comercio y a la industria en México a fin de tener libertad de comercio.

Así en 1821 al iniciarse el México independiente, la actividad comercial con Inglaterra se intensifica abandonando la piratería y el contrabando; llevando tal actividad comercial a través del “Tratado de Amistad, Navegación y Comercio”. Dicho tratado se firmó en 1827, siendo el primer tratado comercial de nuestro país en su historia de nación independiente.

Junto con el tratado comercial, las inversiones directas y los créditos, Inglaterra se convirtió en el principal proveedor de nuestro país y seguramente su principal cliente para las exportaciones mexicanas. En relación a las importaciones procedentes de Europa, para 1824 alcanzaron un total de 12.1 millones de pesos, siendo 7.4 millones originarias de Inglaterra las cuales representaban el 61 por ciento del total, para 1845 éstas ascendieron a 14.4 millones de pesos representando el 66.9 por ciento de un total de 21.5 millones de pesos .

Por otra parte el monopolio colonial en el comercio exterior se rompió definitivamente en 1820 al desaparecer la prohibición de comercio de otros puertos distintos al de Veracruz, así a partir de ese año se habilitan los puertos de Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros; con lo cual se iban facilitando las cosas para la expansión del mercado mundial, bajo los auspicios del liberalismo económico y la pujante revolución industrial.

La Independencia de México significó para Estados Unidos, Inglaterra y Francia, la posibilidad de intervenir directa e indirectamente en la desvalida y desorganizada nación, que sin el tutelaje de España se significaba como un gran botín en el futuro. Así durante los primeros gobiernos mexicanos se establecen tanto relaciones diplomáticas como comerciales.

Es hasta 1860 que la mayor parte del comercio exterior mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra y Francia, teniendo Estados Unidos un lugar secundario, debido al férreo sistema proteccionista por parte de la colonia española que prevaleció durante los siglos XVI y XVII, e incluso en el siglo XVIII.

A pesar de que Inglaterra y Francia obstaculizaban la participación de los Estados Unidos en el comercio exterior de México, en el período de 1840-1846 la participación de este último era muy importante respecto de Francia, la cual se redujo en 1847 como resultado de la guerra México - Norteamericana, aumentando los dos años siguientes, para quedar en 1851 muy por debajo de la que tenían en 1826. Sin embargo, a partir de 1860 se van sentando las bases para un mayor predominio norteamericano en México, que perdió fuerza en 1867 al derrumbarse el imperio de Maximiliano y abandonar Francia sus proyectos de expansión en México.

1.3 EL PORFIRIATO.

Es hasta la época del Porfiriato cuando se ponen en práctica las ideas de libertad económica, se coincide con la expansión del capitalismo a nivel mundial, aparecen el capital financiero y la exportación de capitales; lo cual le imprime el rasgo de país capitalista dependiente. Así a raíz de las recepciones de capital extranjero, se va estructurando la economía primario – exportadora de

México, pues ese capital se enfocó a desarrollar las áreas estrechamente vinculadas a la posibilidad de expandir el mercado externo.

Por otra parte las relaciones diplomáticas con Inglaterra quedaron rotas desde el triunfo de la Reforma (1855), en virtud de que apoyaron y reconocieron al gobierno de Maximiliano; y esto propició el lento desplazamiento de Inglaterra y Francia no sólo del comercio sino de las inversiones, situación que se había de manifestar en todo su esplendor en la época del porfiriato. Debido a esto para 1889 el destino de las exportaciones mexicanas era en mayor porcentaje hacia Estados Unidos con el 69 por ciento, el 19.8 por ciento era dirigido hacia Inglaterra, el 5.1 por ciento hacia Francia, 4.3 por ciento para Alemania y el resto entre diversos países.

Por la gran importancia de Estados Unidos en el país, le fueron otorgadas a sus inversionistas grandes concesiones ferrocarrileras, mineras y agrícolas. También durante los años 1888-1911 se produjo una dependencia del comercio exterior mexicano respecto de ese país, al pasar las exportaciones hacia Norteamérica de 36.1 por ciento en 1872 a 76.4 por ciento en 1911, teniendo mayor vigor a partir de 1887, año de mayor consolidación del régimen porfirista.

Dentro de la composición de las exportaciones mexicanas los metales preciosos ocuparon siempre un puesto mayoritario, seguido de productos agrícolas, especialmente los de tipo tropical, asimismo eran importantes las de petróleo, las cuales se iniciaron en 1907 en virtud del otorgamiento de las primeras concesiones a compañías extranjeras que empezaron a operar en México a partir de 1904.

Así durante el gobierno de Porfirio Díaz se siguió una larga tradición proteccionista pero sin un criterio de industrialización interna, sino con fines eminentemente fiscales, sin embargo también se beneficio la industria nacional y extranjera.

1.4 LA APERTURA AL EXTERIOR DE MÉXICO.

En atención a la carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional, a partir de 1983 el gobierno de México decide llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, los cuales eran severamente cuestionados, en virtud de que la escuela clásica de la economía argumentaba que el proteccionismo implícito en las doctrinas mercantilistas sólo propiciaba industrias ineficientes con un mercado cautivo, en donde los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad a altos precios.

Por tal motivo México decide iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los Sistemas de Permisos Previos y sustituyéndolos por aranceles (de carácter librecambista), lo que es muestra de la tendencia a abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para obligar a la industria local que compita con ellas. Esta situación implicaba la eliminación de los débiles y la subsistencia de las grandes corporaciones trasnacionales, así como de las industrias y comercios nacionales que por situación monopólica estaban en condiciones de soportar la competencia interna y externa.

México se abrió al exterior esencialmente obedeciendo a presiones externas, tales presiones parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los Estados Unidos, al obligar a sus países socios a eliminar subsidios a sus exportaciones, a ser más liberales en materia de acceso a las

exportaciones norteamericanas y, principalmente por que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), así quienes no ingresaran a ese organismo se les aplicarían impuestos compensatorios. Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la nueva Ley de Comercio y Aranceles en 1984, en la que se obliga a los países a que liberalicen su comercio con Estados Unidos, con la advertencia de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias en caso de no cumplir con tal obligación.

La apertura al exterior de la economía mexicana, se debe entender como la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional, y a través de la aplicación de aranceles bajos facilitar la entrada de mercancías del exterior que estaban limitadas por los sistemas de permisos previos.

Así desde el punto de vista teórico, la apertura al exterior de México significaba abandonar de manera rápida las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas y, sustituirlas por una doctrina librecambista adaptada a las condiciones actuales del comercio internacional.

1.5 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO GATT.

Es un tratado multilateral fundado en 1947 por 23 países en la ciudad de Ginebra, Suiza; por medio de la Carta de la Habana, siendo el único instrumento multilateral que establece normas acordadas para regular el comercio internacional y, actualmente cuenta con 92 miembros.

El GATT, es un código de estándares y un foro en donde los gobiernos miembros pueden discutir y resolver sus problemas comerciales, así como negociar con el objeto de ampliar todas las oportunidades comerciales que se presenten en el mundo. Los estándares establecidos por el acuerdo general gobiernan el comercio de los países miembros, y las relaciones comerciales entre cada uno de ellos.

Este organismo tiene como objetivo central la expansión del comercio, la igualdad en los tratos de intercambio comercial, la liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio, así como su cláusula de nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hagan extensivas a todos los miembros del Acuerdo General.

El acuerdo inicial del GATT entró en vigor en 1948, con 23 países miembros, los más representativos del capitalismo desarrollado de la época, y está constituido por un prólogo y cuatro partes:

- I. Cláusula de nación más favorecida.
- II. Reglas de conducta para el comercio internacional.
- III. Cláusulas operativas.
- IV. Medidas en favor de los países en desarrollo.

El 30 de diciembre de 1994 fue publicado el decreto de promulgación del acta final de la Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales y el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.

1.6 LA ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT, HOY OMC.

Desde la fundación del GATT, México rechazó participar en tal organismo al ver la inutilidad de ser un socio más de un “club de millonarios”, en donde la mayoría de las decisiones se tomaban por las potencias comerciales, que imponían los lineamientos generales y particulares de las políticas de comercio exterior de acuerdo a sus intereses.

Pero a pesar de ello, México siempre asistió a las rondas de negociación en calidad de observador, vinculándose con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial, sin presiones o intereses especiales para integrarse como socio. La presión externa surgió a partir de que se iniciara en los Estados Unidos una serie de desequilibrios internos como su déficit comercial, con lo cual adoptaron fuertes políticas a los países con los que tenían relaciones de comercio.

Por lo que en 1978 México solicita su adhesión al GATT, integrando todo un grupo de negociadores que elaboraron un protocolo de adhesión en 1979, el cual fue rechazado en una primera instancia. A pesar de ello Estados Unidos no quitó el dedo del renglón, en virtud de que establecieron la obligación de participar en el GATT a través de su Ley de Acuerdos Comerciales, y en caso de no participar se aplicarían sanciones compensatorias a productos considerados como subsidios en el exterior de acuerdo al Congreso.

A partir de este ordenamiento y del rechazo de México a ingresar al GATT, se generó una infinidad de impuestos compensatorios a un gran número de productos mexicanos por parte del gobierno norteamericano, por lo que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención

con el FMI, México inicia el proceso de apertura al exterior eliminando el proteccionismo a la industria nacional.

Así México tras haber liberalizado su comercio, eliminado los subsidios a las exportaciones y suscribir el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, resultaba innecesario el ingreso al GATT, pues en forma bilateral y en voluntad a los acuerdos con el FMI se había logrado someter la política comercial de México a las leyes comerciales de los Estados Unidos. Pero a pesar de ello hubo más presiones internas y externas para la adhesión de México al organismo, aunque en la práctica se seguían los lineamientos esenciales. Así en 1985 se decretó la aceptación de México a ingresar al GATT, expresando que el país obtendría amplios beneficios con su participación.

De esta manera, en agosto de 1986 México se integra como miembro número 92 del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que plantea que se trata de un país en desarrollo, por lo que al menos teóricamente recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales. En dicho protocolo la tesis central es la de favorecer a la modernización de la industria nacional, obligando su actualización a través de la competencia exterior a fin de crear el cambio estructural que convierta a México en un país moderno y competitivo en el exterior.

CAPÍTULO II

ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

2.1 EXPORTACIONES.

Concepto. La exportación es el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras del país.

En teoría, la exportación está vinculada a tres criterios:

1. Al transporte, como simple acto material.
2. Al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial.
3. A la venta, esto es motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación de divisas.

Legislación Aplicable.

La normatividad de las exportaciones comprende la Ley Aduanera y su Reglamento, la Tarifa del Impuesto General de Exportación, la Ley de Comercio Exterior y disposiciones administrativas diversas que apoyan y fomentan la actividad exportadora.

2.1.1 Tipos de Exportaciones.

De acuerdo a la Ley Aduanera éstas son:

1. **Exportación Definitiva.** Es la salida definitiva de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Para materializar estas exportaciones, la Ley Aduanera en la fracción II de su artículo 36 señala que los operadores de comercio exterior deben presentar a la aduana de salida:

- a) El pedimento de exportación.
- b) La factura comercial con el valor de las mercancías.
- c) Certificaciones sobre restricciones o requisitos no arancelarios.

La carga tributaria es General de acuerdo a la tarifa de la Ley del Impuesto de Exportación, siendo la base gravable el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta y debe consignarse en la factura comercial sin inclusión de fletes y seguros.

El régimen definitivo de exportación tiene por objeto extraer mercancías del territorio nacional, para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, éstas pagan impuestos de exportación (si existen) y, se puede autorizar su retorno al país siempre que no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida, debiendo pagar el Impuesto al Valor Agregado, por la base gravable que se determine.

En el caso de que las mercancías de exportación definitiva sean retornadas después de un año de su exportación, el gobierno federal las reconocerá como mercancías extranjeras, aún cuando vengan etiquetadas como nacionales.

2. Exportación Temporal. Es la salida de mercancías del territorio nacional al extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica.

El régimen temporal de exportación se permite por los siguientes plazos:

- a) Hasta por tres meses:
 - En el caso de remolques.
- b) Hasta por seis meses:
 - En el caso de envases de mercancías, cuando las realicen los residentes en México sin establecimiento permanente en el extranjero, siempre que se trate de mercancías para retornar al país en el mismo estado.
- c) Hasta por un año:
 - En el caso que se destinen a exposiciones, convenciones o eventos culturales y deportivos.
- d) Hasta por dos años:
 - En el caso de salida de mercancías para su transformación, elaboración o reparación en el extranjero.

Los plazos autorizados van de 3 meses hasta 2 años, prorrogables hasta por el doble de lo originalmente autorizado, sin que se requiera autorización oficial, sólo basta que el importador/exportador presente un nuevo pedimento (antes de que venza el plazo original), por conducto de su agente aduanal y que en el pedimento incluya el plazo de prórroga, considerándolo como una declaración complementaria.

El objeto de este régimen es extraer mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica, no se pagan impuestos al comercio exterior, se cumplen obligaciones en materia de requisitos especiales y puede convertirse en definitivo cuando las mercancías no retornan en tiempo al país. Es importante comentar que no existen sanciones ni penalizaciones en estos casos.

Modalidades de la Exportación Temporal

1. Para retornar al país en el mismo estado. Siendo su finalidad extraer mercancías nacionales con un objetivo específico, y una vez realizado regresan al país sin modificación alguna.
2. Para transformación, elaboración o reparación. El objeto es extraer mercancías para retornar al país después de haberse destinado a un proceso productivo, para lo cual la autoridad juzga el plazo necesario para realizar dicho proceso, el cual no debe exceder de dos años, aunque puede ampliarse.

2.1.2 Las Exportaciones Mexicanas.

Hasta hace algunas décadas, la estructura y composición del comercio exterior de México, se consideraba del clásico país subdesarrollado productor de materias primas y consumidor internacional de artículos elaborados y bienes de capital, lo cual se argumentaba en virtud de la división internacional del trabajo, que condenó a unos países a ser productores de materias primas para abastecer a los centros industriales, quienes fabricaban productos manufacturados para enviar a los países subdesarrollados.

Esta estructura se ha ido transformando, pues para 1975 los productos agropecuarios y los minerales no petroleros tenían una importante participación en el total de las exportaciones; para los años ochentas aún son importantes, pero son desplazadas por el petróleo que se vuelve el artículo central de las exportaciones y para los años noventas definitivamente pierden importancia, tomando un papel preponderante las manufacturas, representando el 61.8 por ciento del total de las exportaciones, las cuales en 1975 tenían una participación del 42 por ciento. Sin embargo con esto México no deja de ser un país subdesarrollado, sino un país que se integra en forma lenta al proceso "nueva división internacional del trabajo", en la que ya no es tan importante la producción de materias primas, sino el aprovechamiento de ventajas comparativas de países subdesarrollados como el bajo costo de la mano de obra.

2.2 IMPORTACIONES.

Concepto. La importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, al introducirla al país, para después poderla

destinar libremente a una función económica de uso, producción o consumo.

Esta operación puede recaer en distintos tipos de objetos transportables y se materializa al momento de pasar la línea aduanera e introducirla a consumo en el interior del país.

Legislación Aplicable.

En el derecho económico mexicano, las importaciones están reguladas por la Ley Aduanera y su Reglamento, la Tarifa del Impuesto General de Importación, la Ley de Comercio Exterior, decretos y acuerdos.

2.2.1 Tipos de Importaciones.

Según su destino o función, se distinguen las importaciones definitivas y las temporales, estas últimas conocidas también como de perfeccionamiento industrial o de régimen arancelario suspensivo.

1. **Importación Definitiva.** Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en territorio nacional por tiempo ilimitado, se sujetan al pago de los impuestos de importación respectivos, así como al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y al de las formalidades para su despacho aduanero.

Para formalizar una importación definitiva, los operadores de comercio exterior deben cumplir los requisitos que señala el artículo 36 de la Ley Aduanera:

- a) Complementar un pedimento de importación, según formato oficial de la SHCP.
- b) Acompañar factura comercial si el valor de las mercancías es superior a 300 dólares.
- c) Acompañar el conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según el caso, revalidado por la empresa transportista.
- d) Anexar certificados de restricciones o regulaciones no arancelarias.
- e) Acompañar certificados de origen para gozar de preferencias otorgadas por algún tratado comercial.
- f) Acompañar manifestación de valor que reporte el método de valoración aduanera.

Para el impuesto general de importación la base gravable es el valor en aduanas de las mercancías a importar, siendo este valor el de transacción prácticamente en todos los casos, el cual es el precio pagado por las mismas.

2. Importación Temporal. Consiste en la entrada de mercancías a territorio nacional, para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica (para ferias, muestras, pruebas, etc.), siempre que retornen al extranjero en el mismo estado, por los siguientes plazos:

- a) Hasta por un mes:

- Las de remolques, siempre que transporten en territorio nacional las mercancías que en ellos se hubieran introducido al país o las que conduzcan para su exportación.
- b) Hasta por seis meses:
- Las que realicen los residentes en el extranjero, siempre que sean utilizadas directamente por ellos o por personas con las que tengan relación laboral (excepto vehículos).
 - Las de envases de mercancías, siempre que contengan las mercancías que en ellos se hubieran introducido al país.
 - Los productos terminados que enajenen personas residentes en el país a empresas dedicadas exclusivamente a la exportación de bienes.
 - Las muestras destinadas a dar a conocer mercancías.
- c) Hasta por un año:
- Las destinadas a convenciones.
 - Las destinadas a eventos culturales o deportivos, patrocinados por entidades públicas nacionales o extranjeras, así como por universidades o entidades privadas autorizadas para recibir donativos deducibles.
 - Los enseres, utilería y demás equipo necesario para la filmación, siempre que se utilicen en la industria cinematográfica.
 - Los vehículos de prueba, siempre que su importación se efectúe por un fabricante autorizado residente en México.

- d) Por el plazo que dure su calidad migratoria, tratándose de vehículos y de menajes de casa de visitantes, visitantes locales y distinguidos, turistas, estudiantes, inmigrantes rentistas.
- e) Hasta por 20 años:
 - En el caso de contenedores, aviones y helicópteros, embarcaciones y carros de ferrocarril.

Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera no pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias, pero cumplirán las demás obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías.

2.2.2 Programa de Importación Temporal para Exportación (Pitex).

Este programa se publicó el 3 de mayo de 1990 en el Diario Oficial de la Federación y es reformado el 11 de mayo de 1995 en el mismo Diario, teniendo como objetivo, facilitar las importaciones temporales constantes de: materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo; mismos que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación.

A fin de poder realizar importaciones temporales para elaboración, transformación o reparación, es necesario se trate de una Industria Maquiladora de Exportación registrada o una empresa con programa PITEEX, el cual se otorga a empresas que exporten más de 500,000 dólares al año; para importar materias primas y partes o componentes, y a empresas que

exporten más del 30 por ciento de sus ventas totales; para importar maquinaria y equipo, sea la exportación directa o indirecta.

Los productos al amparo de este programa no pagarán impuestos a la importación ni tampoco el IVA; además aquellos que requieran permiso de importación, no tendrán que cumplir dicho requisito.

Para la autorización de este programa, se deberá presentar ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la solicitud de programa, acompañada de la documentación correspondiente que varía de acuerdo al tipo de programa y de exportador.

2.2.3 Las Importaciones Mexicanas.

La naturaleza de las importaciones de mercancías en México, es clásico de un país subdesarrollado y estas se componen principalmente de maquinaria, equipos, refacciones, algunas materias primas para la industria y bienes de consumo (incrementadas a partir de 1994 con la apertura comercial), procedentes de países desarrollados.

Actualmente con la apertura comercial aplicada desde 1985, se están importando gran cantidad de productos que anteriormente se adquirían en el país, lo cual ha repercutido negativamente en la balanza comercial. En 1991 el 93 por ciento de las importaciones fueron manufacturas como son bienes de capital, productos intermedios y bienes de consumo.

En los últimos años, han sido de gran importancia las compras de vehículos y autopartes, maquinaria industrial, aparatos eléctricos y electrónicos, químicos, así como alimentos, bebidas y tabacos, textiles y otros productos de consumo no esencial, ingresando al país con bajos aranceles o de contrabando, generando con la apertura comercial los enormes conglomerados urbanos de ambulante y economía informal. Esto también ha aumentado el desempleo como consecuencia del cierre de empresas medianas y pequeñas que no han resistido la competencia desleal con respecto a bienes importados a precios de dumping.

Actualmente la importación de mercancías continúa teniendo un papel importante en la economía nacional, ya que constituye una fuente de abastecimiento de aquellas mercancías que no se producen en el país, así como un medio adecuado para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores y un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país.

2.3 IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES.

La situación económica que vivió el país en la década de los 80's como resultado del déficit presupuestal, junto con la presiones externas por parte de Estados Unidos para obligar la apertura de México al exterior, sin duda fueron determinantes para que se diera la Apertura Comercial del país. Esta apertura entre muchas cosas implicaba eliminar la protección que el Industrial Mexicano había tenido por más de cuatro décadas, y que en virtud del mercado cautivo que tenía producía artículos de poca calidad a altos precios al consumidor. Así frente a la entrada de diversos artículos de procedencia extranjera (como consecuencia de la reducción de

aranceles a la importación), los productos mexicanos no eran competitivos y, además empezaban a perder mercados por la elevada competencia internacional en el país, por tanto se requería buscar más y mejores mercados para colocar los productos nacionales.

Después de la adhesión de México al GATT, se tienen mayores oportunidades de participar en otros mercados internacionales. Las exportaciones no petroleras en 1988 alcanzan un crecimiento del 20 por ciento, el cual se reduce al 9 por ciento en 1989 como resultado de la recuperación del mercado interno, destinando más cantidad de productos al consumo nacional. Pero como no es posible confiarse del mercado nacional, en virtud de los factores externos que amenazan a las organizaciones, no es recomendable conformarse con la presencia en el mercado interno, ni con un solo mercado externo.

Por lo cambiante que es el comercio exterior, se debería tener diferentes alternativas de compradores, a fin de compensar unos mercados con otros (equilibrar las desventajas de un mercado con las ventajas que ofrece otro mercado).

Inicialmente la exportación se origina por la necesidad de colocar los productos en un mercado, pero para que esta operación se justifique necesita ser redituable y entre todos los motivos para realizar esta actividad está el poder hacer negocio y, que esto se refleje en el crecimiento de la organización; pero además con la participación en mercados internacionales se aportan beneficios al país como la generación de divisas, creación de fuentes de empleo, compensar la balanza comercial del país, entre otros.

Es debido a la importancia de las exportaciones en el mundo, que los gobiernos han creado una serie de apoyos oficiales que faciliten el proceso exportador, pues son éstas el principal recurso de divisas que tiene un país.

2.4 EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE MÉXICO.

En México, un aumento en la exportación de manufacturas contribuiría a mejorar el déficit de la balanza comercial, la cual actualmente se compensa con los ingresos procedentes de servicios como el turismo y con las inversiones extranjeras. A su vez éstas exportaciones favorecen la diversificación del comercio exterior, en cuanto a la composición de los productos, haciéndolo menos vulnerable a las fluctuaciones de la demanda de productos básicos, de aquí la necesidad de realizar este tipo de exportaciones.

La producción del sector manufacturero, aumento en más del 100 por ciento entre 1950 y 1960, representando el 23 por ciento del producto nacional en este último año, el cual en 1950 fue del 20.5 por ciento, con lo que la creciente importancia de este sector se ve reflejada en el proceso de industrialización, el cual es cada vez más avanzado.

Cabe hacer mención que para la década de los 60's, el grueso de las exportaciones mexicanas se dirigió a los países altamente desarrollados, que recibieron del 80 al 90 por ciento de los productos manufacturados exportados por México, y éstos correspondieron al 35 por ciento del total de las exportaciones mexicanas.

Así, tras el pasar de los años, por lo que representan las exportaciones de manufacturas en México, el gobierno ha venido desarrollando una política de fomento industrial, con lo que se ha facilitado esta actividad, teniendo así mayores oportunidades de ampliar el mercado de exportación de las manufacturas.

CAPÍTULO III

LA NECESIDAD DE LA ASESORÍA INTERNA Y EXTERNA EN EXPORTACIONES

3.1 ¿PORQUÉ ES NECESARIA LA ASESORÍA EN EXPORTACIONES?

Actualmente son cada vez más las empresas mexicanas que se suman a la tarea de exportar, sin embargo podrían ser más, de no ser porque la gran mayoría de las empresas se enfrentan a obstáculos como el desconocer las técnicas y tácticas para introducirse en mercados externos, el no contar con capital suficiente para desarrollar esos mercados, no estar preparados para atender a este tipo de ventas, no saber que hacer con la documentación o no saber llenarla; y es que el desconocer las reglas de la exportación, ha sido un factor por el cual se han perdido muchas ventas. Por tanto es imprescindible que éstas empresas se preparen para exportar.

El conocer, pero sobre todo dominar un área permite reducir los problemas de la misma al máximo, y de esta manera concentrar los esfuerzos en las áreas generadoras de beneficios.

Debido a que cada uno de los pasos y secuencias que involucra la actividad exportadora tienen características particulares, es de gran importancia que aquellas organizaciones que se inician en la exportación y más aún, las que desean permanecer en los mercados externos, se preparen para realizar esta labor, lo cual les permitirá obtener mejores resultados, más rápido.

La preparación de la que hablamos implica una capacitación constante, a fin de estar actualizados y poder ofrecer respuestas a tiempo.

Siendo el comercio exterior una actividad económico-administrativa que va más allá de la práctica cotidiana, requiere de una base teórica, de instrumental analítico y de amplia información, así como de métodos y técnicas de investigación, que junto con la experiencia hagan posible realizar operaciones comerciales con empresas de otros países, que arrojen resultados positivos.

Esta actividad no solo implica realizar trámites aduanales o ser intermediario de papeles y hacer pagos a dependencias estatales o empresas privadas; además entre otros, se necesita planear y promover la actividad exportadora en función de nuevos mercados, nuevos productos y posibilidades de expansión de mercado, pues los mercados se abren o se cierran en función de cambios en la economía nacional y mundial, a los cuales se debe estar muy pendiente.

Por lo anterior y debido al tema que nos ocupa, es vital que las empresas exportadoras tengan el soporte de un especialista en la materia, ya sea interno o externo, o bien ambos, que les asesore de acuerdo a las características particulares de cada una de ellas, con el objeto de obtener el máximo beneficio de los recursos disponibles.

Pero hay que tener presente que la exportación no es un negocio individual, ésta exige la participación en mayor o en menor grado de todas las áreas de la empresa, por tanto se les debe concientizar de la importancia de la exportación.

3.1.1 Justificación de la Asesoría.

Por lo general, los empresarios no tienden a promover planes que exijan gastos, debido a que siempre buscan el mayor margen de utilidad posible, pero a menudo aceptan que es conveniente realizarlos en forma de inversión al contemplarlos como generador de beneficios, puesto que el asesoramiento es una actividad costosa, pero éste debe representar para la organización una inversión para mejorar la productividad y la eficiencia.

Así, si la dirección de una empresa decide iniciar un programa de asesoramiento, tal medida debe fundarse en el concepto de que ello constituye una forma de proteger la inversión.

De esta manera si la asesoría permite ahorrar dinero, se puede tener la certeza de que los directivos atribuirán cada vez mayor importancia a las actividades relacionadas con la especialidad.

Por otra parte, cuando el proyecto de exportación se realiza a largo plazo, con la intención de permanecer y crecer en un mercado externo, no es recomendable el asignar de manera eventual las exportaciones al personal que realiza la comercialización interna, tanto por la falta de conocimientos especiales, como por el hecho de que su prioridad será secundaria. Por lo que deberá contar con los recursos humanos necesarios para el buen manejo de la actividad exportadora. Las empresas nacionales que deciden exportar mediante su esfuerzo directo, requieren de una organización básica interna que soporte las tareas de análisis de mercados, diseño de la política y el programa de promoción y comercialización de los productos, embarques, etc.

3.2 PERFIL DEL ASESOR EN EXPORTACIÓN

El especialista en comercio exterior llámese asesor interno o asesor externo, entre las características primordiales debe tener un elevado nivel técnico, académico, cultural y de manejo de las relaciones públicas a nivel nacional e internacional, conocer los cambios que ocurren en su país y en el resto del mundo, a fin de que sus propuestas, sean optimistas o pesimistas, tengan como base una realidad.

Por otro lado, en las organizaciones la tarea de exportación demanda de sus participantes características especiales como son: iniciativa, responsabilidad, capacidad para resolver problemas y mucho ingenio.

Estos aspectos revisten particular importancia, en virtud de que la exportación no es un proceso sencillo, es un proceso que amerita mucha atención, paciencia y dedicación. Es una actividad que exige grandes conocimientos sobre el mercado meta, las técnicas de promoción y negociación, los tecnicismos generales de comercio exterior; puesto que no solamente se trata de una venta en diferente idioma.

3.3 LA PREPARACIÓN PARA EXPORTAR

Las empresas que se inician en el mundo de las exportaciones y que desean permanecer durante toda la vida como exportador, deben prepararse para ello y, tener las siguientes características:

1. **Capacidad Física.** La exportación no es un negocio de venta de inventarios, se convierte en negocio al vender la oferta exportable, así se evita vender menos o más de lo que se esta preparado. Por ello antes de exportar, las empresas deben revisar la capacidad física con la que cuentan.
2. **Capacidad Administrativa.** Para exportar no sólo se debe tener un producto que vender, también se deben administrar las ventas y atender los mercados. Así la exportación exige de un equipo de trabajo bien coordinado y preparado, pues actualmente muchas empresas se enfrentan con el problema de no saber que hacer con la documentación y no saber llenarla.
3. **Capacidad Económica.** La exportación requiere de una inversión inicial (una vez exportando, el resto de las inversiones se deberán tomar como gastos propios de la exportación), tales inversiones la mayoría de las veces son muy cuantiosas cuando la exportación no se da en un primer intento, sino después de muchos intentos y de mucha paciencia.

3.4 ASESORÍA INTERNA

3.4.1 División Exportación de la Empresa.

La División Exportación en una empresa, tiene como labor atender todo lo relacionado al envío de sus productos o servicios a mercados externos.

La infraestructura operativo - administrativa de esta División deberá ser del tamaño adecuado, según la magnitud de la empresa, el programa y el volumen previsto para sus exportaciones, el plan de acción a desarrollar y los recursos financieros disponibles. Así, podrá haber empresas en las que esta División se constituya con un gerente y varios empleados, y en otras bastará con el gerente del área, auxiliado por empleados administrativos de otras áreas de la empresa (véase los apéndices A, B y C); pero en ambos casos el gerente deberá ser la persona idónea, con experiencia, personalidad y gran sentido de organización, el cual no puede ni debe tener otros cargos, funciones o responsabilidades, en virtud de la complejidad de las operaciones de exportación.

Esta División debe depender de la Dirección Comercial, de la Gerencia General o de la Dirección General de la empresa, y para que ésta permanezca debe ser rentable a través de su actuación; es decir del buen cumplimiento de sus funciones, logrando repetir los pedidos, compensando así los esfuerzos y gastos realizados inicialmente.

Otro aspecto muy importante, es que la División Exportación, considere las funciones de su área como fundamentales para la empresa y le otorguen a ellas todo su esfuerzo y su mayor capacidad. De otra manera, las exportaciones nunca serán importantes para la empresa e incluso pueden ser negativas, si quienes atienden los problemas de esta área no tienen el suficiente conocimiento o no le dedican el debido tiempo.

Por lo anterior, es conveniente considerar la utilidad de preparar el personal mediante cursos y seminarios, que imparten asociaciones de exportadores, bancos, dependencias gubernamentales, el Banco Nacional de Comercio Exterior, etc.

3.4.2 Requisitos de la División Exportación.

Con la finalidad de que la División Exportación llegue al logro de sus objetivos, debe cubrir los siguientes requisitos:

Anímicos. Este se refiere a una mentalidad empresarial con gran carácter para conquistar el exigente mercado externo; el cual implica buenos estudios de mercados, serios y dinámicos tratos comerciales, estricto y responsable cumplimiento de los contratos de exportación, eficiente servicio de post-venta (de ser necesario), así como atentas comunicaciones, entre otros. Dichas tareas deben ser bien programadas, planificadas y dirigidas por el responsable del área.

Programáticos. Es decir, que la política de la empresa se debe sustentar en programas de acción bien estructurados e interrelacionados, con el objeto de que todos los departamentos de la empresa avancen armónicamente.

Organizativos. La división exportación requiere una estructura organizativa adecuada, así como de métodos de prospección y comercialización diferentes a los que se usan para el mercado local.

En síntesis, el personal de ésta área debe tener una preparación especial, la cual deberá enriquecer con la acumulación de más conocimientos relacionados al tema, aunque es recomendable tenga los siguientes requisitos adicionales:

1. Buen conocimiento de los productos de la empresa y de los procesos de producción, para poder evaluar la factibilidad económica y técnica de las adaptaciones necesarias para los mercados externos.
2. Conocimiento adecuado de idiomas, en especial inglés, pues constituye la lengua básica del comercio internacional.
3. Gran adaptabilidad para viajes internacionales y trato con extranjeros.
4. Habilidad para aprender continuamente acerca de nuevos desarrollos en los mercados.
5. Mucho entusiasmo y persistencia.

3.4.3 Administración de la División Exportación.

Como ya se ha mencionado la exportación comprende diversas actividades, todas ellas con su especial importancia; sin embargo para efectos de este estudio, las funciones administrativas de esta división tienen gran relevancia y, entre otras se encuentran:

1. Las comunicaciones por diferentes medios (telex, cables, etc.).
2. Envío de cotizaciones.
3. Preparación de documentación comercial y bancaria.
4. Obtención de certificados.

5. Realizar trámites bancarios y aduaneros.
6. Realizar gestiones ante cámaras, consulados, organismos públicos y privados, etc.
7. Contratar seguros y transportes.
8. Dar seguimiento a las etapas del proceso exportador; para cumplir oportunamente con los pedidos.

En relación a las anteriores funciones administrativas de esta División, cada una de ellas se debe realizar con gran eficiencia. Sin embargo en el buen cumplimiento de los pedidos (en tiempo y forma) radica la suerte de la División, al satisfacer oportunamente las necesidades del importador y de esta manera lograr repetir los pedidos. Por el contrario, un deficiente cumplimiento de los pedidos producirá la pérdida del cliente y de nuevos pedidos, de esta manera los esfuerzos realizados y el dinero invertido en la exportación quedarán malgastados.

Por sus características, complejidad e importancia la actividad exportadora requiere de independencia operativa y autonomía gerencial; es decir que la División Exportación tenga una estructura autónoma y reporte a las máximas autoridades de la empresa, por supuesto sin quebrantar la coordinación y armonía que debe existir con las distintas áreas de la empresa.

3.4.4 Ventajas de la Asesoría Interna.

1. Se puede realizar una mejor planeación de las exportaciones, al estar integrada en la organización, pues se conoce la estructura, la forma de operación, así como sus fuerzas y debilidades.

2. Las operaciones de exportación se realizan con mayor eficiencia, dando así una atención más rápida y oportuna a los clientes de otros países, como resultado de la especialización.
3. Tener la seguridad que el despacho de las mercancías se realizará en base a una planeación adecuada, al tener en orden todos los documentos para realizar los trámites de exportación.
4. Mejor selección de mercados externos, al conocer los productos que ofrece la empresa y adaptarlos a las demandas de esos mercados.
5. Disminución de riesgos provenientes de una mala operación, si las actividades de exportación se realizaran a través de otra área no especializada.
6. Brindar atención personal y especializada a los clientes del extranjero; obteniendo con ello la repetición de sus pedidos de manera constante.
7. Poder realizar las operaciones de compra-venta en la forma más conveniente para la empresa, sin perjudicar al cliente, al tener un buen conocimiento de los términos internacionales de comercio.

3.5 ASESORÍA EXTERNA.

3.5.1 Consorcios de Exportación.

Son agrupaciones de productores, fabricantes o de varias empresas con productos iguales, similares o complementarios para la comercialización conjunta en el exterior de sus mercancías exportables.

Debido a los problemas e insuficiencias que tienen las pequeñas y medianas empresas para llevar a cabo rápidos y exitosos programas de exportación, se han creado organismos especializados que agrupan empresarios, para la comercialización conjunta de sus productos exportables y así superar esas insuficiencias, que difícilmente podrían resolver individualmente, por estar fuera de su alcance la información y los medios para investigar y analizar los diferentes mercados internacionales, conocer sus estructuras y necesidades comerciales, etc. De esta manera es posible un mejor desempeño comercial, financiero, técnico y operativo de la actividad exportadora.

Los consorcios se organizan principalmente para comercializar productos que no son objeto de exportación intensiva, sistemática y cuyos volúmenes son de relevancia; como manufacturas industriales, cuyo origen sea de empresas de pequeña y mediana dimensión.

3.5.2 Compañías Comercializadoras (Trading Companies).

Son organizaciones dedicadas a la comercialización (importación y/o exportación) de productos propios o de terceros (a quienes les prestan asesoramiento y servicios especializados), en el mercado nacional e internacional, actuando con estructura organizativa propia. También pueden ocuparse del transporte y almacenaje de los productos, de impulsarlos en mercados externos y del financiamiento de las operaciones. Por sus amplias funciones y su gran especialidad, constituyen una importante posibilidad de ingresar a mercados externos, para la pequeña y mediana empresa.

El papel que desempeñan las compañías comercializadoras es de gran importancia en el desarrollo del comercio exterior, por su técnica operativa y los servicios especializados que prestan al sector productivo y, al permitirles destinar tiempo, recursos e investigaciones al mejoramiento industrial y tecnológico, así como mayor atención al mercado interno, para confiar a las compañías comercializadoras la atención del mercado externo; evitando así sumergirse en el mundo desconocido del sector externo.

3.5.3 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext).

Es la institución financiera de desarrollo del gobierno federal, cuya función es la de promover el comercio exterior de México, especialmente las exportaciones no petroleras. También fomenta la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

Bancomext otorga apoyo a empresas relacionadas directa e indirectamente con actividades de comercio exterior, localizadas en el territorio nacional, dicho apoyo es brindado a través de productos y servicios financieros y no financieros.

Algunos de los productos y servicios financieros son:

- a. El otorgamiento de crédito a corto, mediano y largo plazos para exportar productos y servicios no petroleros e importar bienes de capital e insumos para la exportación.
- b. Otorgamiento de financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que aumenten la oferta exportable.

En cuanto a los servicios no financieros, se brindan entre otros:

- a. Prestación de servicios de información, capacitación y asesoría en materia financiera y comercial para facilitar el intercambio con el exterior y la inversión extranjera.
- b. Asesoría especializada en materia comercial, aduanera y jurídica; así como cursos, seminarios y conferencias sobre temas relacionados con el proceso de exportación.

En cuanto a asesoría para exportar, Bancomext tiene un equipo de especialistas en materia comercial, aduanera, jurídica y de tratados de libre comercio, quienes guían a los empresarios en todos los trámites de exportación.

3.5.4 Ventajas de la Asesoría Externa.

1. Penetración en mercados inexplorados a través de su organización especializada y dinámica promocional, conducida por expertos en las diversas áreas.
2. Seguridad proveniente de la diversificación de mercados al disminuir el riesgo de dependencia de uno o pocos de ellos, asegurando la continuidad en los despachos y contrarrestando los riesgos de una recesión en el mercado interno.
3. Poder planear a largo plazo, lo que permite invertir capital, realizar ampliaciones físicas, capacitar personal, celebrar contratos de suministros para asegurarse el abastecimiento regular de materias primas.
4. Reducción de los costos unitarios de producción por el aumento de la demanda y/o la especialización, mejorando la competitividad.

5. Aumento de márgenes de beneficios en virtud de la reducción de los costos unitarios y la mayor penetración en los mercados al ofrecer mejores precios.
6. Disminución de los gastos generales promocionales y operativos de la exportación al compartir los gastos.

CAPÍTULO IV

MARCO GLOBAL PARA EXPORTAR

4.1 FUENTES JURÍDICAS INTERNAS.

Son el conjunto de disposiciones jurídicas de todo tipo, que regulan en territorio nacional las operaciones de comercio exterior de México con los mercados externos.

4.1.1 Artículo 131 Constitucional.

La fuente primaria del derecho económico mexicano en materia de comercio exterior es el artículo 131 constitucional, que establece:

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

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso

y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida”.

Este artículo es reglamentado por la Ley de Comercio Exterior, publicada el 27 de julio de 1993 en el Diario Oficial de la Federación; asimismo el reglamento de esta Ley se publicó el 30 de diciembre de 1993 en el mismo Diario.

4.1.2 Ley de Comercio Exterior.

Esta Ley se expidió a fin de que el titular del Poder Ejecutivo ejerza las facultades que la Constitución le otorga. La Ley de Comercio Exterior, tiene por objeto regular y promover este sector, aumentar la competitividad de la economía nacional, favorecer el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar de forma adecuada la economía nacional con la internacional y contribuir en la elevación del bienestar de la población.

4.1.3 Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.

Estas leyes son conocidas como tarifas y, tienen por objeto clasificar las mercancías y determinar el impuesto al comercio exterior que les corresponda.

En las tarifas hay dos partes fundamentales: las nomenclaturas y la columna impositiva correspondiente.

Nomenclatura. Es la clasificación de todas las mercancías transportables, que de acuerdo a su composición o función deben ubicarse en un código de identificación universal, con el objeto de aplicarles el respectivo impuesto *ad-valorem* al pasar las aduanas, y poder circular legalmente en territorio nacional.

La nomenclatura incorporada a las tarifas mexicanas se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, adoptado por el Consejo de Cooperación Aduanera y vigente en la mayoría de los países miembros del GATT (OMC).

La nomenclatura consta de 22 secciones y 98 capítulos, además de partidas y subpartidas y, se codifica en 6 dígitos a partir de los cuales las legislaciones nacionales pueden desglosar fracciones, según sus necesidades de comercio exterior (ver apéndice D).

Impuestos Ad-valorem. Son tributos fiscales que en función de la ubicación de los productos en la nomenclatura, las aduanas cobran por la importación de productos extranjeros o exportación de productos nacionales.

Estos impuestos se fijan en porcentajes rígidos aplicados sobre el valor o precio de los productos.

La tarifa del impuesto de importación (TIGI), consta de 11,200 fracciones y los niveles *ad-valorem* van de exento a 20 por ciento, excepto para algunos productos básicos del sector textil y del calzado.

En cuanto a la tarifa del impuesto de exportación (TIGE), esta consta de 5,000 fracciones, estando libre de impuestos y restricciones cuantitativas el 95 por ciento de los productos nacionales.

4.1.4 Nueva Ley Aduanera.

Esta Ley entró en vigor el 1° de abril de 1996, y tiene como objetivos fundamentales:

- a. Proporcionar seguridad jurídica. Se materializa al evitar dispersión de la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos.
- b. Promover la inversión y las exportaciones. Al pretender consolidar a las aduanas como un instrumento que facilite las exportaciones, así como la importación de insumos y bienes de capital necesarios para la realización de inversiones productivas.
- c. Cumplir con compromisos internacionales. Al incorporar normas que sean consistentes con los tratados comerciales internacionales suscritos por México.

4.2 INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio).

La importancia cada vez mayor del comercio internacional, requiere de mejores formas de realizar el intercambio entre países. Las múltiples interpretaciones de los términos y abreviaturas

que se emplean en los contratos comerciales, traban los intercambios y conducen a diferencias, discusiones y hasta recursos ante los tribunales. Es por ello que el Comité de Términos Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional, ha establecido los INCOTERMS (ver apéndice E) como un idioma común, para evitar las diferencias en los usos y costumbres comerciales entre los países.

Los INCOTERMS constituyen reglas para la interpretación de los términos comerciales, con el objeto de establecer una serie de normas internacionales, de carácter facultativo, para precisar el sentido exacto de los principales términos utilizados en los contratos de venta celebrados con compradores del exterior.

Los contratos comerciales internacionales se celebran bajo condiciones de venta como FOB, CyF; entre otros, que imponen al comprador y vendedor obligaciones y responsabilidades; razón por la cual es de gran interés conocer el exacto significado de los términos.

La Cámara de Comercio Internacional publicó los INCOTERMS en 1936, los cuales son revisados periódicamente y puestos al día, en base a la evolución del comercio internacional, la última versión data de 1990.

Las reglas de los INCOTERMS sólo se aplican a las relaciones entre compradores y vendedores, crean derechos y obligaciones para las partes del contrato de compra-venta, por lo que ninguna de sus cláusulas afecta, directa o indirectamente, sus relaciones con quienes

intervienen en contratos de transporte, seguros, etc., pues éstas se hallan establecidas en los respectivos contratos.

4.2.1 Términos Comerciales.

EXW Ex Works – En Fábrica

El precio se entiende: mercancía embalada y dispuesta para tomarla en el lugar indicado (fábrica, almacén, etc.), a partir de ese lugar los gastos son por cuenta del comprador.

FCA Free Carrier – Franco Transportista (puerto de salida convenido)

El precio se entiende: mercancía entregada a un transportista designado por el comprador, siendo por cuenta de éste los gastos y riesgos una vez que la mercancía ha sido cargada en el vagón (o camión).

FAS Free Along Ship – Franco a Costado de Buque (puerto de embarque convenido)

El precio se entiende: mercancía puesta al costado del buque en el puerto convenido, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor.

FOB Free on Board – Franco a Bordo (puerto de embarque convenido)

El precio se entiende: mercancía puesta a bordo del barco, con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta el momento en que la mercancía ha pasado la borda del barco, no incluye flete.

C & F Cost and Freight – Costo y Flete (puerto de destino convenido)

El precio se entiende: mercancía puesta en puerto de destino con flete pagado por el vendedor, pero seguro no cubierto.

CIF Cost, Insurance and Freight – Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

El precio se entiende: mercancía puesta en puerto de destino, con flete pagado y seguro cubierto por el vendedor.

CPT Carriage Paid To – Flete Pagado Hasta (puerto de destino convenido)

El precio se entiende: mercancía con flete pagado por el vendedor hasta el punto de destino mencionado.

CIP Carriage and Insurance Paid To – Flete y Seguro Pagado Hasta (lugar destino convenido)

El precio se entiende: mercancía con flete y seguro pagado por el vendedor hasta el lugar de destino convenido.

DES Delivered Ex Ship – Entregada Sobre Buque (puerto de descarga convenido)

El precio se entiende: mercancía puesta a disposición del comprador a bordo del barco, en el puerto de descarga, lista para la entrega, siendo los gastos de descarga y despacho aduanal por cuenta del comprador.

DEQ Delivered Ex Quay (Duty Paid) – Entregada en Muelle (puerto de destino convenido)

El precio se entiende: mercancía a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido y despachado en la aduana para la importación.

DAF Delivered at Frontier - Entregada en Frontera (lugar convenido)

El precio se entiende: mercancía despachada en aduana para exportación y entregada en el lugar convenido de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país comprador, siendo todos los riesgos y gastos hasta ese lugar a cargo del vendedor.

DDU Delivered Duty Unpaid - Entregada Derechos no Pagados (lugar de destino convenido)

El precio se entiende: mercancía puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación; con riesgos y gastos hasta dicho lugar por cuenta del vendedor (excepto derechos, impuestos y cargas oficiales exigibles a la importación).

DDP Delivered Duty Paid - Entregada Derechos Pagados (lugar de destino convenido)

El precio se entiende: mercancía entregada en el almacén del comprador con todos los gastos, riesgos, derechos e impuestos pagados por el vendedor, una vez despachada en la aduana de importación.

4.3 ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN LA EXPORTACIÓN.

En el comercio exterior participan directa o indirectamente organismos públicos centralizados y descentralizados, así como organismos del sector privado. La importancia de las funciones que desempeñan estos organismos en materia de comercio exterior es indiscutible, sin embargo para los fines de esta investigación, sólo se hace referencia a las dependencias de estos organismos cuyas atribuciones se relacionen directamente con la actividad exportadora.

4.3.1 Organismos Públicos Centralizados.

1. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.*

Esta es la autoridad administrativa de mayor importancia en cuanto a comercio exterior, la cual fundamenta sus actividades en las disposiciones legales y reglamentarias correspondientes.

Las actividades de comercio exterior que realiza esta Secretaría, se ejercen a través de las siguientes dependencias:

A. Dirección General de Servicios al Comercio Exterior

Atribuciones:

- a. Diseñar, operar y evaluar los programas de fomento a las exportaciones y, en su caso concertar tales programas por sectores y ramas productivas; así como tramitar y resolver las solicitudes para aplicar los instrumentos de fomento a las exportaciones.
- b. Expedir certificados de origen para la exportación de mercancías elaboradas en el país.
- c. Recibir solicitudes y expedir permisos de importación y exportación.

B. Dirección General de Promoción Externa y Proyectos de Manufactura

Atribuciones:

- a. Promover, en coordinación con las autoridades competentes, aquellas inversiones extranjeras y los proyectos de comercio exterior del sector manufacturero, que complementen el ahorro nacional y contribuyan al logro de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y de los programas sectoriales.

C. Dirección General de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones

Atribuciones:

- a. Fomentar las exportaciones mexicanas y resolver los problemas que enfrenta el empresario mexicano en la exportación.
- b. Proporcionar asesoría a las empresas mexicanas a través de boletines, eventos, etc.

D. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

Atribuciones:

- a. Conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos de investigación en lo referente a prácticas desleales de comercio internacional y a medidas de regulación que proceda adoptar por motivos de emergencia en los términos de la Ley de Comercio Exterior, su reglamento, el tratado que crea la OMC y demás tratados, convenios y acuerdos internacionales suscritos por el gobierno mexicano.

2. *Secretaría de Hacienda y Crédito Público.*

Los asuntos fundamentales que esta Secretaría atiende en relación al comercio exterior son atendidos por las siguientes dependencias:

A. Administración General de Auditoría Fiscal Federal

Atribuciones:

- a. Formular el plan general de fiscalización y establecer la política y los programas que deben seguir las Administraciones Especial y las Locales de Auditoría Fiscal para el reconocimiento aduanero y de comprobación del cumplimiento de obligaciones

aduanales, así como de los procedimientos aduaneros que se deriven de tal acto y, de la determinación de la base de los impuestos generales de importación y exportación.

- b. Ordenar y practicar el reconocimiento aduanero derivado del mecanismo de selección aleatoria, así como la retención, persecución, embargo o secuestro de mercancías de comercio exterior o sus medios de transporte, cuando no se acredite su estancia legal en el país.
- c. Determinar el valor en aduana de las mercancías de importación o el valor comercial de las mercancías de exportación.
- d. Aplicar las cuotas compensatorias cuando proceda.
- e. Llevar los padrones de importadores y exportadores, de tránsitos internos y de importadores de bebidas alcohólicas.

B. Administración General de Aduanas

Atribuciones:

- a. Proponer (para aprobación superior) los programas de actividades para aplicar la legislación que regula el despacho aduanero, la prevención de delitos fiscales y el apoyo a las autoridades fiscales en la ejecución de sus facultades de inspección, supervisión y vigilancia, dictamen pericial, así como las políticas y programas en materia de agentes y apoderados aduanales.
- b. Requerir a los contribuyentes, responsables solidarios y a los demás obligados para que exhiban en su caso, la contabilidad, declaraciones, pedimentos, avisos y demás documentos y, para que proporcionen datos e informes, cuando sea necesario para el correcto ejercicio de sus atribuciones.

- c. Revisar los pedimentos y demás documentos presentados por los contribuyentes para importar o exportar mercancías y, determinar las contribuciones, multas, y en su caso, aplicar las cuotas compensatorias y determinar el monto correspondiente de que tengan conocimiento con motivo de la revisión practicada.
- d. Determinar los impuestos al comercio exterior, derechos por servicios aduaneros, aprovechamientos en materia de importación o exportación, así como aplicar las cuotas compensatorias y determinar el monto correspondiente, a cargo de contribuyentes, responsables solidarios y demás obligados.

3. *Secretaría de Salud.*

Esta Secretaría realiza sus actividades de comercio exterior a través de las siguientes dependencias:

A. Dirección General de Control de Insumos para la Salud

Atribuciones:

- a. Elaborar y expedir las normas oficiales mexicanas para el proceso, uso, importación y exportación de medicamentos, estupefacientes, sustancias psicotrópicas y productos biológicos, excepto las de uso veterinario, productos homeopáticos y plantas medicinales.
- b. Elaborar y expedir, conforme a las disposiciones aplicables, las normas oficiales mexicanas para el proceso, uso, importación, exportación y mantenimiento de los equipos médicos, prótesis, órtesis, ayudas funcionales, reactivos, agentes de diagnóstico,

insumos de uso odontológico, materiales quirúrgicos de curación, productos higiénicos e instrumentos para el diagnóstico clínico.

B. Dirección General de Control Sanitario de Bienes y Servicios

Atribuciones:

- a. Elaborar y expedir, conforme a las disposiciones aplicables, las normas oficiales mexicanas y determinar las especificaciones sanitarias del proceso, importación y exportación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas y similares, productos de perfumería, belleza y aseo, tabaco, materias primas y aditivos usados para elaborar los mismos.
- b. Ejercer las facultades de control y vigilancia sanitarios a que deberán sujetarse las actividades, productos, establecimientos, equipos y servicios vinculados con el proceso, importación y exportación de los alimentos, bebidas no alcohólicas y alcohólicas, productos de perfumería, belleza, aseo, tabaco, así como las materias primas y aditivos que intervengan en la elaboración, así como sustancias y elementos que puedan afectar su proceso.

4. *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.*

Esta Secretaría, a través del Instituto Nacional de Ecología el cual es un órgano desconcentrado de la misma, expide la autorización correspondiente para la importación o exportación de residuos peligrosos.

5. *Secretaría de Relaciones Exteriores.*

En esta Secretaría, entre las unidades administrativas con facultades dentro del comercio internacional, se encuentran las Direcciones Generales para América del Norte, para América Latina y el Caribe, para Europa, para el Pacífico y para Asia y África, siendo sus principales funciones la de apoyar la promoción del comercio internacional, a través de las embajadas y consulados, por medio de la captación, difusión, seguimiento y evaluación de la información en coordinación con las oficinas competentes.

4.3.2 Organismos Públicos Descentralizados.

1. Banco Nacional de Comercio Exterior.

Es la institución financiera del gobierno federal, encargada de promover el comercio exterior de México y de fomentar la atracción de inversión extranjera y coinversiones; cuenta con los siguientes productos y servicios financieros y no financieros:

A. Productos y Servicios Financieros:

- a. Otorgamiento de crédito a corto, mediano y largo plazos para exportar productos y servicios no petroleros e importar bienes de capital e insumos para la exportación.
- b. Otorgamiento de financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable.
- c. Obtención de garantías a corto, mediano y largo plazos para cubrir el riesgo por falta de pago en operaciones de exportación y para participar en licitaciones internacionales.
- d. Otorgamiento de avales para facilitar la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional.

- e. Posibilidad de participar temporal y minoritariamente en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior

B. Servicios no Financieros:

- a. Prestación de servicios de información, capacitación y asesoría en materia financiera y comercial para facilitar el intercambio con el exterior y la inversión extranjera.
- b. Prestación de servicios especializados en la identificación y promoción de proyectos de sectores económicos con potencial para exportar o para realizar alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología.
- c. Prestación de servicios de identificación de nichos de mercado, elaboración de perfiles y estudios por producto y país, así como apoyo para participar en actividades internacionales a fin de promover la internacionalización de las empresas y la atracción de inversión extranjera
- d. Asesoría especializada en materia comercial, aduanera y jurídica; así como cursos, seminarios y conferencias sobre temas relacionados con el proceso de exportación.

2. *Banco de México.*

El Banco de México a través de la Dirección de Organismos y Acuerdos Internacionales, realiza actividades de comercio exterior como:

- a. Actuar como agente financiero del gobierno federal en operaciones de crédito externo.
- b. Recibir depósitos bancarios de moneda extranjera.

- c. Atender la relación y las operaciones del Banco de México con organismos internacionales, con otros bancos centrales y con organismos que apoyen a éstos.

4.3.3 Organismos del Sector Privado.

Existen diversas instituciones privadas que participan en actividades de comercio exterior como la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX), el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), la American Chamber of Commerce of Mexico, A.C. (AMCHAM), el Consejo Nacional Agropecuario (CAN) y el Consejo Mexicano de Porcicultura (CMP), entre otras. Sin embargo cabe destacar la participación de algunas de ellas:

1. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

Es un organismo privado fundado en 1944, de afiliación voluntaria, especializado en comercio exterior, para apoyar al importador y exportador, a través de servicios específicos como:

- a. Asesoría sobre requisitos y disposiciones oficiales relacionadas con la actividad del comercio exterior.
- b. Gestoría para la obtención de diversas autorizaciones en la materia.
- c. Representación institucional de empresas afiliadas, ante autoridades, bancos y organismos descentralizados.

d. Realización de eventos especializados y cursos de capacitación.

2. *Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN).*

Esta confederación proporciona entre otros los siguientes apoyos y servicios, en materia de exportación:

- a. Asesoría y difusión sobre aspectos operativos de comercio exterior, como: información de trámites en dependencias gubernamentales.
- b. Información y consulta sobre los acuerdos y tratados de libre comercio suscritos por México con países latinoamericanos, así como la evolución de la balanza comercial con ellos.
- c. Promoción y asesoría en oportunidades comerciales (ofertas-demandas nacionales e internacionales, coinversiones y licitaciones).

3. *American Chamber of Commerce of Mexico, A.C. (AMCHAM).*

Es una asociación independiente, fundada en 1917 de carácter no lucrativo, dedicada a fomentar el comercio y la inversión entre México y Estados Unidos. Los principales servicios que ofrece son:

- a. Asesoría en comercio internacional, proporcionando información de México y Estados Unidos, sobre: proveedores, fabricantes, ofertas, demandas, importadores, exportadores, distribuidores, etc., así como estadísticas de importación y exportación.

- b. Asesoría exclusiva para socios en comercio exterior, importación - exportación, trámites en México y en Estados Unidos, información sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como requisitos arancelarios y no arancelarios.

4.3.4 Directorio de Organismos que Intervienen en la Exportación.

1. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*

Insurgentes Sur No.1940

Col. Florida

C.P. 01030 México, D.F.

Tel. 5 229.61.00

2. *Secretaría de Hacienda y Crédito Público*

Av. Hidalgo No.77

Col. Centro

México, D.F.

Tel. 5 228.25.00

3. *Secretaría de Salud*

Lieja No.7

Col. Juárez

México, D.F.

Tel. 5 553.68.88

4. *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca*

Lateral Anillo Periférico Sur No.4209

Col. Jardines en la Montaña

México, D.F.

Tel. 5 628.06.00

5. *Secretaría de Relaciones Exteriores*

Ricardo Flores Magón No.1

Esq. Eje Central Lázaro Cárdenas

Col. Guerrero

México, D.F.

Tel. 5 255.09.88

6. *Banco Nacional de Comercio Exterior*

Periférico Sur No.4333

Col. Jardines en la Montaña

C.P 14210 México D.F.

Tel. 5 449.90.00

7. *Banco de México*

Av. 5 de Mayo No.2

Col. Centro

C.P. 06059 México, D.F.

Tel. 5 512.25.55

8. *Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana*

Monterrey No.130

Col. Roma

C.P. 06700 México, D.F.

Tel. 5 584.95.22

9. *Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*

Manuel Ma. Contreras No.133 2° Piso

Col. Cuauhtémoc

C.P. 06597 México, D.F.

Tel. 5 703.25.91

10. *American Chamber of Commerce of Mexico*

Lucerna No.78

Col. Juárez

C.P. 06600 México, D.F.

Tel. 5 724.38.00

CAPÍTULO V

LA EXPORTACIÓN

5.1 DOCUMENTOS EN EL COMERCIO DE EXPORTACIÓN.

5.1.1 Documentos que Elabora el Exportador.

Oferta - Cotización. Este documento lo elabora y envía el exportador, dirigido al importador, sintetizando en éste los términos y condiciones de la oferta, los cuales en virtud de la distancia geográfica entre las partes involucradas, requieren la mayor claridad y exactitud en los términos y, muy precisa enumeración de las condiciones.

La oferta - cotización deberá ser anotada en papel membretado y contener la siguiente información:

- a. Fecha de emisión.
- b. Nombre y domicilio de la firma a quien se cotiza.
- c. Designación explícita del producto.
- d. Precio unitario y en qué moneda se cotiza.
- e. Forma de cotización (valor FOB, CIF, etc.), punto de embarque.
- f. Designación eventual del banco corresponsal.
- g. Forma y plazo de pago.

- h. Origen de la mercancía.
- i. Empaque y presentación.
- j. Plazo de entrega.
- k. Puntos de embarque y destino.
- l. Puerto de descarga.
- m. Medio de transporte.
- n. Condiciones de la carta de crédito.
- o. Tiempo de mantenimiento de la oferta.

Es conveniente que la oferta – cotización se acompañe de muestras, catálogos, folletos y/o material de apoyo del producto, para una mejor evaluación de la oferta por parte del importador, pues ésta no sólo dependerá del precio (aunque sin duda tiene un gran peso), sino también de las demás condiciones de venta como, plazos de pago, forma y plazos de entrega, etc.

La oferta – cotización se puede instrumentar en un formulario tipo o elaborarla en cada cotización; es recomendable realizarla por triplicado, de los cuales el original y el duplicado, firmados y sellados, se envían al importador, quien aceptando la oferta, devuelve el duplicado con la leyenda: “Aceptada la presente cotización, en todos sus términos y condiciones”, con fecha, sello, firma y aclaración de la firma. El exportador debe tener en su poder el triplicado como antecedente de la cotización enviada.

Factura Proforma. Este documento es elaborado con el objeto de enviar al importador información clara, precisa y confirmada de la operación a concretarse, en todos sus términos,

una vez enviada la oferta – cotización. Esta factura debe contener:

- a. Tipo de mercancías (especificación, calidad y cantidad).
- b. Precio unitario y total.
- c. Forma de pago.
- d. Plazo de entrega.
- e. Forma de facturación (FOB, CyF, etc.).
- f. Origen de la mercancía.
- g. Puntos de embarque y destino.
- h. Embalaje y marcas.

De no haberse enviado la oferta – cotización la Factura Proforma la reemplaza, una vez que se conocen los términos generales de la operación, a fin de que el importador tenga información complementaria relativa a la carta de crédito (pues las condiciones e información de la proforma servirán de base para la apertura de carta de crédito o documento de pago convenido) y una proforma de la factura definitiva; la cual se debe indicar clara y expresamente en el encabezado; ésta no va numerada, ni firmada.

Se sugiere insertar cláusulas restrictivas como: “Oferta válida por el término de... días”, “Oferta a mantenerse salvo no existencia de mercancías”, etc.

Factura Comercial. Esta se elabora en papel membretado de la empresa, se debe presentar en original y seis copias con firma autógrafa. La factura comercial contiene:

- a. Nombre y dirección del vendedor (embarcador).
- b. Nombre y dirección del comprador (consignatario).
- c. Tipo de mercancías: en cuanto a su especificación, calidad, embalaje y marcas.
- d. Cantidades, peso (neto y bruto) y medidas del embarque.
- e. Precio unitario y total, expresado en moneda de inmediata convertibilidad y señalar su equivalente en moneda nacional.
- f. Forma de pago.
- g. Condiciones de venta (FOB, CIF, etc.).
- h. Origen de la mercancía.
- i. Lugar y fecha de expedición.
- j. Gastos que se incluyen, como flete pagado, etc.

En la elaboración de la factura comercial, es importante tener en cuenta lo siguiente:

1. Cuando la venta es bajo condición CIF, se debe diferenciar el importe del seguro y del flete.
2. En una operación amparada por Carta de Crédito, no deberá incluirse en la factura gastos que no estén expresamente contemplados ni agregarse conceptos que no estén mencionados en ese documento.
3. Si la carta de crédito no pide letras, la factura comercial adquiere ese valor, por lo que deberá estar firmada por el exportador, incluyendo la leyenda: "Girada bajo la Carta de Crédito No. ... de fecha... emitida por el Banco... de la Ciudad de... de... (país)"

4. Las facturas comerciales deberán expedirse a nombre del ordenante del crédito documentario, salvo instrucciones en contrario.
5. Las facturas deberán extenderse por un valor no mayor al otorgado en la carta de crédito, pues de no tener instrucciones en contrario, los bancos podrían rechazarlas.
6. En la factura la descripción de las mercancías deberá corresponder exactamente a la descripción que de ellas se haga en el crédito.
7. Las expresiones “aproximadamente”, “alrededor de” o similares empleadas en relación al valor del crédito, la cantidad y precio unitario de las mercancías, se interpretarán en el sentido de que permiten una diferencia hasta del 10 por ciento en aumento o en disminución.
8. Salvo que el crédito disponga que la cantidad de mercancía remitida tiene que ser exacta, se tolerará una diferencia hasta del 3 por ciento, en aumento o en disminución, bajo la condición de que el valor total del despacho no exceda el valor total del crédito.

Esta tolerancia no se aplica en caso de que el crédito especifique la cantidad indicando número de unidades de embalaje o de artículos. Sin embargo es posible que la carta de crédito especifique la tolerancia aceptable.

Así, mientras la factura proforma es un borrador de la factura comercial, utilizada por el importador generalmente para efectuar trámites, o para la apertura de cartas de crédito, la factura comercial es el documento donde se instrumenta la operación de compra-venta entre comprador y vendedor.

Factura Consular. Se le conoce como factura consular a la factura comercial visada o intervenida por el consulado del país de destino, mediante la firma y sello del cónsul. El visado de la factura comercial en ocasiones es requisito de las cartas de crédito, por lo que el exportador deberá acudir al Consulado con el original y número de copias que corresponda y solicitar su visado, pagando en ese momento el arancel consular correspondiente.

De acuerdo al país de destino de las mercancías, el visado consular podrá realizarse sobre la misma factura comercial o en formulario especial que entrega el mismo consulado, el cual es necesario presentar en la Aduana de destino para el despacho y liberación de la mercancía.

La factura consular se solicita al exportador únicamente por disposiciones oficiales del país de destino de la mercancía, siendo su función semejante al Certificado de Origen. A pesar de ello hay países que solicitan ambos documentos, siendo el fundamento de esa exigencia el de allegar fondos para contribuir al mantenimiento del Consulado.

Manifiesto Aduanero. Se conoce como manifiesto aduanero al formulario especial ordenado por la autoridad aduanera del país importador, en donde se registra la información que contenga la factura comercial. Este documento no es de uso frecuente, sin embargo hay países que para determinados productos lo exigen. Para saber si los productos a exportar están incluidos dentro de esta exigencia, el exportador deberá informarse en el Departamento Comercial de la Embajada del país importador.

5.1.2 Documentación Relativa a la Mercancía.

Certificado de Calidad. Generalmente estos certificados son extendidos por compañías privadas especializadas en análisis y control de calidad, haciendo referencia a los análisis y controles a que ha sido sometido el producto.

Certificado de Análisis. En este certificado se hace referencia al análisis efectuado sobre determinada mercancía, generalmente en productos químicos o alimenticios y deben tener fecha inmediata anterior al embarque. Este certificado es otorgado por la autoridad competente de laboratorios oficiales o bien por institutos privados reconocidos.

Certificado de Origen. Es el documento donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y puede gozar del trato preferencial arancelario. Este es un documento oficial que expide la SECOFI antes de cada exportación, con objeto de acreditar que el producto es fabricado en México.

Certificado Sanitario. Este documento es extendido, firmado y sellado por el profesional de la entidad sanitaria competente (Secretaría de Salud), en él se deja constancia que el producto a exportar está libre de enfermedades infecciosas, gérmenes, virus, etc., que puedan afectar su calidad. Comúnmente se extiende este documento cuando se embarca carne u otros productos alimenticios.

Certificado de Fabricación. Este documento es emitido por el mismo exportador, en relación con productos industriales y en él se hace constar, que el exportador ha sido el real fabricante de los productos a embarcar.

Certificado de Peso. Este también es elaborado por el exportador y, en él se detalla el peso neto y el peso bruto de cada cajón o bulto, mostrando al final el total neto y bruto.

Lista de Empaque. Este documento es elaborado por el exportador en original y seis copias, en él se detalla la cantidad de productos que contiene cada bulto, envase u otro tipo de embalaje, así como la marcación, peso neto y bruto de cada bulto con sus respectivas medidas y, es imprescindible para efectuar el despacho de la mercancía, actividades de inspección, etc.

Este documento permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto. La lista de empaque también garantiza al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque en su totalidad, y en caso de siniestro permita hacer las reclamaciones correspondientes a la aseguradora.

5.1.3 Documentos Relativos al Transporte.

Recibo de A Bordo. Este es un recibo provisional en donde se certifica que el exportador ha efectuado el embarque, el cual posteriormente se canjea por el “Conocimiento de Embarque”, una vez que la compañía transportista lo tiene preparado.

Conocimiento de Embarque. Este documento es elaborado por la compañía naviera transportadora, su agente marítimo o el capitán del barco donde consta el recibo de la mercancía a transportar al puerto de destino. Cumple una triple función:

1. Constituye un recibo de la mercancía por parte de la compañía transportista, quien puede declarar:
 - a. Haber efectuado ya el embarque, emitiendo el Conocimiento de Embarque a bordo, con lo cual se manifiesta que la mercancía real y efectivamente ha sido depositada a bordo del buque indicado.
 - b. Haber recibido la mercancía para embarque, es decir que la compañía naviera recibió la mercancía para ser embarcada en un vapor determinado.
2. Es un título de propiedad transmisible de la mercancía, que permite al tenedor de una de las copias negociables reclamar la entrega de dicha mercancía.
3. Con él se comprueba la existencia del contrato de transporte y es donde se establecen las condiciones de tal contrato.

Los datos que contiene el conocimiento de embarque son:

- a. Número de conocimiento.
- b. Fecha de emisión.
- c. Mercancía a transportar (naturaleza, cantidad, número de bultos, marcas, peso, etc.).
- d. Nombre del cargador y del vapor.
- e. Nombre del consignatario.
- f. Puertos de embarque y destino.
- g. Precio del flete (indicando si fue pagado o lo será en destino).
- h. Firma de la compañía naviera.
- i. Firma del capitán.

- j. Si la mercancía debiera ser transportada a otro vapor, tendrá que indicarse el punto donde se efectuará el transbordo.

El conocimiento de embarque es entregado en juego completo, que normalmente consta de dos o tres copias negociables, más las copias no negociables a solicitud del importador.

El conocimiento de embarque puede emitirse de las siguientes formas:

1. A la orden o en blanco. Lo cual significa que la mercancía es propiedad del tenedor del documento, pudiéndolo transferir por endoso, siendo así Negociable.
2. Nominativos. A favor de algún titular, del cual se acepta el endoso solamente ante la aduana, para la realización del despacho a plaza, siendo No Negociables.
3. En consignación. Sólo puede transferirse mediante el instrumento jurídico de la cesión, pero no por endoso.

Se dice que el conocimiento de embarque es “Limpio” cuando la compañía transportista no hace objeción alguna al estado de la mercancía, a sus envases y embalajes; pues en caso contrario, emitirá un conocimiento “Sucio”, es decir con anotaciones relacionadas con el estado del empaque y/o de las mercancías.

Cabe hacer mención que cuando el exportador opera con carta de crédito y salvo indicación en contrario, no podrá cobrar el importe de la misma, si presenta un conocimiento “Para Embarque” y mucho menos, si el conocimiento definitivo se emite “Sucio”.

Por lo general, salvo excepciones, en los créditos abiertos por bancos se exige que el conocimiento de embarque tenga la siguiente leyenda: "Juego completo de Conocimiento de Embarque a bordo, sin observación", además de la cláusula "Notifiquen a ... (nombre y domicilio del importador)".

Guía Aérea. La guía aérea es el instrumento representativo de la carga, el cual extienden las compañías de aeronavegación, y equivale al conocimiento de embarque del transporte marítimo. Este documento debe contener los siguientes datos:

- a. Número de la guía y fecha de emisión.
- b. Nombre del cargador y del consignatario.
- c. Mercancía a transportar (clase, cantidad, peso, etc.).
- d. Importe del flete (si ha sido pagado o se pagará en destino).
- e. Firma y sello de la compañía transportista, en el original.

Carta de Porte. Documento que elaboran las compañías de transporte de carga terrestre (ferrocarril, camión, etc.), en el cual se hace constar la recepción de la mercancía para trasladarla a un punto determinado. La carta de porte debe contener los siguientes datos:

- a. Número y fecha de emisión.
- b. Nombre del cargador y consignatario.
- c. Carga (cantidad, número de bultos y sus marcas).
- d. Lugar de destino.

- e. Precio de flete (si ha sido pagado o a pagarse en destino).
- f. Firma del cargador.

Recibo de Encomienda Postal. En el caso de envíos internacionales en cantidades mínimas, el documento representativo del envío es este recibo, que emite la Oficina Postal, el cual permite retirar la mercancía. Los datos que debe contener son:

- a. Número de la encomienda o envío.
- b. Nombre de la oficina postal remitente.
- c. Nombres del remitente y del destinatario de la encomienda.

Pedimento de Exportación. Es la declaración fiscal donde el contribuyente declara la información que permite legalmente, la desnacionalización de las mercancías. En él se establece la base gravable de los impuestos al comercio exterior, las mercancías, las fechas, las facturas, los operarios, los destinatarios, los remitentes, el agente aduanal, valores, cantidades, medios de transporte, etc. Si las mercancías están sujetas al requisito de permiso previo de exportación, el pedimento debe incluir la firma electrónica que demuestre el descargo de dicho permiso.

El pedimento de exportación es elaborado por el agente o apoderado aduanal y para ello requiere de la factura comercial. Este documento le permite al exportador comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales (devolución de impuestos de importación o acreditamientos de IVA); y se debe acompañar de la factura comercial y los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones no arancelarias.

5.1.4 Documentos Relativos a los Riesgos del Transporte.

Póliza de Seguro. En caso de que la mercancía haya sido vendida con el seguro contratado en el país de procedencia, el exportador debe solicitar la emisión de la Póliza de Seguro por parte de una compañía de seguros; en esta póliza se declara que la mercancía mencionada en la misma ha sido asegurada contra todos los riesgos que se hayan solicitado en la carta de crédito.

Casi siempre se asegura por el valor total de la mercancía y un 10 por ciento adicional para cubrir una eventual pérdida de utilidad por parte del importador, pues en caso de siniestro durante el traslado de la mercancía, el comprador pierde el beneficio que hubiera obtenido de haber recibido la mercancía.

5.1.5 Documentación Exigible para el Despacho.

A fin de realizar el despacho de la mercancía se debe presentar la siguiente documentación:

- a. Permiso de embarque.
- b. Factura comercial.
- c. Factura consular (de haber sido solicitada por el importador).
- d. Lista de empaque (Packing list).
- e. Certificado de calidad.

Finalmente para poder cobrar la carta de crédito y de acuerdo con lo que exija se deberán agregar algunos o todos los certificados (de origen, sanitario, análisis, de fabricación, etc.).

5.2 FORMAS DE PAGO.

Dentro de la exportación uno de los puntos clave para el éxito de la misma es elegir la forma más adecuada para recibir los pagos. La forma y el plazo de los pagos se deben negociar para concretar ventas en los mercados internacionales y, así asegurarse de que recibirán el pago con toda oportunidad. Actualmente las formas de pago internacional que existen son pocas y muy similares; básicamente existen cuatro métodos de pago:

1. Pago Anticipado. Este es el método más simple que existe, pues el pago anticipado representa la mejor situación para que el exportador envíe los productos al importador. Sin embargo, en el comercio internacional los importadores no confían lo suficiente en esta forma de pago. Así habrá pocos casos en que el pago anticipado sea conveniente, por lo regular se trata de compras de pequeño valor o de la existencia de mucha confianza entre las partes.

2. Cobranza Documentaria. A través de este instrumento el exportador (girador) da instrucciones a su banco, que actúa como remitente, para que el banco del exterior (del importador o girado) tramite el cobro de las mercancías al importador, sin más compromiso ni responsabilidad que la de cumplir con las instrucciones del exportador.

Esta forma de pago internacional sólo es utilizable cuando existe plena confianza del exportador hacia el importador, pues prácticamente, no existen garantías ni responsabilidad de

las entidades bancarias que intervienen. Así el pago depende del importador, de su solvencia moral y patrimonial.

La cobranza puede ser:

- a. A la vista.
- b. Contra entrega de los documentos de embarque y documentación complementaria.
- c. A plazo, en cuyo caso el importador acepta la(s) letra(s) y recibe la documentación para el despacho de la mercancía.

3. Cuenta Abierta. Este documento no requiere de ningún tipo de carta de crédito, en donde se involucren firmas y avales. Esta forma de pago es utilizada por grandes compañías que mantienen una relación permanente con sus importadores, en donde las ventas son constantes y muy regulares; los pagos se hacen en un determinado plazo en condiciones pre-establecidas y generalmente de manera mensual o quincenal. Los exportadores nuevos prácticamente no utilizan esta forma de pago.

4. Carta de Crédito. Instrumento de pago emitido por un banco en favor del beneficiario (exportador), mediante el cual se compromete a pagarle una suma de dinero previamente establecida, contra entrega de los documentos de embarque en un período de tiempo determinado.

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. Por tanto no es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Sin embargo es muy importante que en una cláusula del contrato de compra-venta se estipulen los acuerdos a que hayan llegado las partes para el manejo de la carta de crédito.

Se debe considerar que los bancos son muy cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito, por lo que aplican un criterio de estricta literalidad al texto de los términos y condiciones previstas en la carta de crédito.

La carta de crédito es la forma de pago más común en la actualidad, siendo el documento por medio del cual se garantiza el pago de las mercancías enviadas al comprador.

Las diferentes modalidades de la carta de crédito otorgan al vendedor mayores o menores garantías de recibir el pago oportunamente, en este sentido la que brinda mayor garantía es la Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada, pues en ésta tanto el Banco emisor como el Banco corresponsal se comprometen a pagar al beneficiario, una vez que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones.

Irrevocable. En esta modalidad la carta de crédito no se puede modificar o cancelar, excepto cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para tal efecto. Su característica principal es que el Banco emisor se compromete en forma total

y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos a su vencimiento, una vez que los documentos exigidos cumplan con todos los términos y condiciones.

Cuando la carta de crédito no indique si es revocable o irrevocable, será considerada como irrevocable.

Confirmada. La carta de crédito confirmada proporciona al exportador (beneficiario) seguridad absoluta de pago. La confirmación de un crédito irrevocable por parte del Banco confirmador, ya sea por autorización o a petición del Banco emisor, constituye un compromiso en firme del Banco confirmador, adicional a la del Banco emisor, una vez que los documentos requeridos se hayan entregado conforme a los términos y condiciones del crédito.

5.3 SECUENCIA OPERATIVA DE UNA EXPORTACIÓN.

Sin perjuicio de los trámites e intervenciones que requiera alguna exportación en particular en virtud de la naturaleza del producto, a continuación se presenta un esquema básico de una operación habitual de exportación en sus aspectos esenciales (ver apéndice F), indicando las partes que intervienen en cada paso:

Oferta - Cotización

Exportador

Envía al posible importador la oferta - cotización, por duplicado, de ser necesario acompañada de muestras, folletos, catálogos, etc., y con carta en la que se expresen las razones

de su envío y demás conceptos.

Despachante

Recibe del exportador en su caso, las muestras para su despacho, las cuales podrán enviarse por tres vías:

1. Postal – Encomienda postal (pequeños paquetes).
2. Aérea – Guía aérea.
3. Marítima – Conocimiento de embarque.

Aceptación de la Oferta

Importador

Recibe del exportador la oferta – cotización y en su caso muestras, catálogos, etc., de aceptar la oferta, lo comunica al exportador devolviéndole la copia de la misma con su firma y sello. Hace saber al exportador la cantidad, variedad, calidad, etc. de los productos a comprar.

Puede solicitar al exportador una factura proforma, para ordenar la apertura del crédito, de acuerdo a las condiciones solicitadas por el mismo, en caso contrario le hará saber que procederá a ordenar la carta de crédito en las condiciones indicadas, según su oferta – cotización.

Exportador

Puede recibir del importador solicitud de factura proforma o carta de aceptación de la oferta - cotización con copia de la misma, y en este caso espera el aviso de su banco (Banco corresponsal) de haber recibido del Banco emisor el crédito documentario.

Posteriormente notifica al importador haber recibido la aceptación de la oferta y su agradecimiento por la confianza.

Importador

Con la factura proforma o la oferta - cotización, confecciona la Nota de Instrucciones para su banco (Banco emisor), a fin de que le abra carta de crédito, según convenio con el exportador y en las condiciones que el importador y su banco hayan acordado.

Banco Emisor

Recibe instrucciones por parte del importador para abrir carta de crédito a favor del exportador y lo comunica al Banco corresponsal designado.

Banco Corresponsal

Recibe del Banco emisor el aviso de la apertura de carta de crédito, así como el instrumento del crédito, del cual revisa sus condiciones y al estar en forma notifica al exportador, confirmándolo si así ha sido estipulado.

Operativa Previa al Despacho

Exportador

Recibe notificación de apertura de la carta de crédito a través de carta por parte del importador, o bien por aviso del Banco corresponsal, por lo que retira de su banco el instrumento de la carta de crédito y procede a su análisis, con el objeto de comprobar:

1. Si fue abierta en base a las condiciones de la oferta e instrucciones complementarias.
2. Si puede cumplirse en fecha y en todos sus requisitos (documentación y/o certificados solicitados).
3. Si podrá disponerse de bodega dentro del plazo requerido para el despacho.
4. Si podrá negociarse la documentación dentro de la validez del crédito.

De estar en orden la carta de crédito y según el producto a exportar, determina si hará uso de los estímulos crediticios, para financiar tanto el proceso productivo (prefinanciamiento) como la exportación de las mercancías (financiamiento de ventas).

De interesarse por el apoyo crediticio, deberá acudir al Banco corresponsal, para solicitar una "calificación bancaria" que le permita conocer el monto de la línea de crédito, y en función de tal monto solicitar el crédito para el prefinanciamiento de exportaciones.

Banco Corresponsal

Recibe del exportador la solicitud de crédito de prefinanciamiento y documentación necesaria, con la que califica al exportador y determina el monto del crédito a otorgar.

Exportador

Prepara el pedido del importador y acondiciona (en cuanto a embalaje, marcas, etc.), así como la documentación comercial y la exigida por la carta de crédito, y finalmente prepara la documentación aduanera (factura comercial, lista de empaque, certificados, etc.), para entregarla a su despachante de aduana con las instrucciones necesarias.

Operativa del Despacho

Exportador

Le establece a su despachante aduanal sus funciones y gestiones, honorarios y gastos de despacho, además de servicios complementarios a su cargo.

Despachante

Recibe del exportador factura comercial y lista de empaque. Además recibe o gestiona por cuenta del exportador, la factura consular y certificados (de origen, sanidad, calidad, etc.), documentación con la cual procede a confeccionar el Permiso de Embarque.

Exportador o Despachante

Según convenio, el exportador o el despachante deberán:

1. Reservar bodega para el transporte e investigar importe del flete (confirmar ambos previo al embarque).
2. Contratar el seguro (en caso de ser seguro nacional y a cargo del exportador).

Despachante

Abona en el Banco corresponsal o garantiza por cuenta del exportador, el pago de los derechos, gravámenes o tasas que correspondan de acuerdo al producto a exportar.

Asimismo según el producto, puede ser exigida la intervención previa del permiso de embarque (por parte del organismo competente), antes de ser presentados a la aduana o previo al embarque.

Aduana

1. Recibe del despachante:
 - a. Permiso de embarque, refrendado por el Banco corresponsal.
 - b. Constancia de haberse intervenido el permiso de embarque.
 - c. Documentación probatoria de la exportación.
2. Puede solicitar:
 - a. Copia de la carta de crédito.
 - b. Declaración jurada de valor.
 - c. Certificado de fabricación.
 - d. Otros.
3. Controla:
 - a. Que el exportador y el despachante estén habilitados para actuar como tales.
 - b. La posición NCE (Nomenclatura del Comercio Exterior).
 - c. La mercancía, precio índice, mínimo o FOB, derechos, etc.

Está todo en orden, registra la operación.

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

Despachante

1. Recibe de la aduana el permiso de embarque aprobado.
2. Establece con el exportador y el transportista, lugar, día y hora en que se cargará la mercancía.
3. Informa a la aduana sobre la carga (aviso de embarque)

Aduana

1. El día establecido para la carga, asigna a un verificador.
2. Autoriza el embarque y conforma el permiso.

NOTA: Podría intervenir previamente algún organismo del estado si el tipo de mercancía o la norma para su exportación así lo requiriera.

Despachante

Entrega la mercancía sobre el medio de transporte o el depósito de la compañía transportadora, según el tipo de transporte.

El transportista extiende recibo provisorio de recepción de la mercancía (recibo de a bordo), el cual se canjea por el conocimiento de embarque, o bien extiende guía aérea o carta de porte, según corresponda.

Etapas Post Despacho

Exportador

1. Recibe del despachante el conocimiento de embarque (o el documento que corresponda), que ampara el despacho de la mercancía.
2. Entrega al Banco corresponsal el conocimiento de embarque, la carta de crédito con la documentación requerida, a objeto de su negociación.
3. En su caso, solicita crédito de financiamiento para la mercancía exportada.
4. Informa al importador la realización del embarque, al tiempo que remite vía aérea carta con las copias de la documentación comercial (factura, lista de empaque, etc.) y del conocimiento de embarque.

Banco Corresponsal

Recibe del exportador nota con instrucciones para pago de comisión al agente del exterior (en su caso), documentación solicitada en carta de crédito y copia del permiso de embarque; todo lo cual encontrado en orden, el banco procede a acreditar al exportador el total del crédito (por pago contra documentos o descuento de letras).

Es criterio del Banco corresponsal, que la documentación solicitada en la carta de crédito, se entregue con tiempo suficiente para una extensa y atenta revisión, a fin de aceptarla o solicitar su modificación y/o garantía, y una vez en orden despacharla al Banco emisor y la tenga en su poder antes de que llegue la mercancía al país del importador.

Exportador

1. Recibe del Banco corresponsal el importe de la carta de crédito menos el monto del crédito de prefinanciamiento (de haberse otorgado), gastos, comisiones, etc., y más el importe del reembolso (si le hubiera correspondido).
2. Gestiona beneficios como el del IVA.
3. Paga al despachante los gastos de despacho, importes abonados por fletes y seguros y honorarios profesionales.

Despachante

De haber utilizado garantía bancaria, una vez finalizado el embarque, procederá al pago de los derechos, gravámenes o tasas aduaneras en la medida y valores que pudieran corresponder.

CAPÍTULO VI

CASO PRÁCTICO

EXPORTACIÓN DE TELAS PLÁSTICAS HACIA VENEZUELA

Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V., es una empresa fundada en 1987, con capital 100 por ciento mexicano, ubicada en Avenida Miguel Hidalgo No. 125 en Naucalpan, Estado de México. La actividad de la empresa es la producción y comercialización de materiales plásticos para diferentes usos; siendo su estructura la de una empresa grande.

La empresa realiza exportaciones de diversos de sus productos hacia Sudamérica desde 1995 y hacia el Caribe a partir de 1996. En enero de 1998 Mexicana de Plásticos decide exportar uno de sus productos denominado Telas Plásticas hacia Venezuela, con el propósito de ampliar su mercado.

Cuando se inició el proceso de exportación se asignaron las actividades al área de ventas, considerando la exportación como ventas externas. En el corto plazo las ventas aumentaron, sin embargo los resultados obtenidos no alcanzaban los pronósticos; a pesar de los esfuerzos realizados en las diferentes áreas de la empresa. Se realizó una evaluación en las áreas involucradas en la exportación y se detecto en el área de ventas un enorme exceso de trabajo, lo cual hacia que las actividades tanto de ventas domésticas como de exportación se realizaran con menor eficiencia. Una de las causas que generó esa situación fue la falta de capacitación al

personal de ventas en relación a la actividad exportadora, por lo que se llevó a cabo un programa de capacitación de una hora diaria durante dos semanas fuera del horario de trabajo.

Aunado al programa de capacitación se otorgó un pequeño aumento de sueldo al personal de ventas, sin embargo esto no compensaba el trabajo que se realizaba en esa área y el tiempo que se permanecía en la empresa, pues se cumplía con la jornada de trabajo, tiempo extra y una hora de capacitación diariamente. Así el personal de ventas no estaba suficientemente motivado para realizar sus funciones, y cada vez era mayor el número de exportaciones a realizar.

Con tal situación y por la expansión de la organización a través de sus exportaciones, para marzo de 1996 se decide llevar a cabo modificaciones en la estructura de la empresa. En la estructura de Mexicana de Plásticos se incorporó el área de exportaciones; con un gerente, un jefe y dos asistentes administrativos (uno de los cuales pertenecía al área de ventas). En abril de 1997 se autoriza la integración al área de exportaciones de otro jefe y dos asistentes administrativos más.

En cuanto a la exportación de Telas Plásticas hacia Venezuela, esta decisión es apoyada en estudios previos de mercado, de costo-beneficio, etc., con lo que se determinó la viabilidad de la exportación. El régimen de exportación será definitivo y de forma directa.

Las exportaciones se realizarán bajo el amparo del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, conocido como G-3 (Grupo de los Tres).

El Tratado del Grupo de los Tres entró en vigor el 1 de enero de 1995, tendrá una vigencia mínima de tres años y, una vez transcurrido ese plazo, su duración será indefinida. Este Tratado incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países firmantes.

Con tal programa para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados, en tanto que para el año 2010 se añadirá 22 y 26 por ciento respectivamente. Por lo que sólo el 3 y 1 por ciento de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidas del trato preferencial.

El Tratado del Grupo de los Tres tiene los siguientes objetivos:

- a. Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.
- b. Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes.
- c. Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes.
- d. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- e. Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual.
- f. Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

- g. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- h. Propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI.

Refiriendonos al Tratado del Grupo de los Tres, de acuerdo al artículo 3-09 Restricciones a la importación y a la exportación, en su párrafo uno, ninguna Parte podrá adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la importación de cualquier bien de otra Parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado a territorio de otra Parte.

En cuanto a los Derechos aduaneros, en el artículo 3-10 del G-3, se establece que ninguna Parte incrementará ni establecerá derecho aduanero alguno por concepto del servicio prestado por la aduana sobre bienes originarios, asimismo eliminará esos derechos sobre bienes originarios dentro de los cinco años y medio siguientes a la entrada en vigor de este Tratado.

Por lo que toca a los Impuestos a la exportación, el artículo 3-11 en su párrafo uno establece que, ninguna Parte adoptará ni mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de un bien a territorio de otra Parte, a menos que se adopten o mantengan a la exportación de ese bien a territorio de todas las otras Partes, así como cuando ese bien sea destinado al consumo interno.

Por lo tanto en relación a los aspectos anteriores, la exportación de Telas Plásticas hacia Venezuela está libre de restricciones a la exportación y exento de impuestos a la exportación.

En otro aspecto la fracción arancelaria de las Telas Plásticas 3920.42 indica que el contenido regional del producto debe ser no menor a 50 por ciento.

Entre los clientes que se contacto en Venezuela se encuentra la empresa Industria de Calzado, S.A., ubicada en Boulevard Este No. 491 en Maracaibo, Venezuela, a quien se le envió Cotización No. 3731 de fecha 15 de junio de 1998; siendo las condiciones de venta CyF (Costo y Flete), según Incoterms 1990 y las condiciones de pago Carta de crédito irrevocable y confirmada por un Banco Mexicano.

La cotización es elaborada por Mexicana de Plásticos (exportador) en papel membretado, sintetizando en ésta los términos y condiciones de la operación, se elabora por triplicado; de las cuales el original y el duplicado firmadas y selladas son enviadas a Industria de Calzado (importador), el triplicado se conserva en el área de exportación de la empresa como antecedente de la cotización enviada.

Industria de Calzado acepta la cotización y envía Orden de compra (Push order) con fecha 20 de junio de 1998, solicitando 9,600 metros de Telas Plásticas, según cotización. Asimismo notifica la apertura de la Carta de crédito a favor del exportador.

El exportador retira de Banco Nacional de México (Banco corresponsal) la Carta de crédito No. G-225109, de fecha 22 de junio de 1998 emitida por Banco Unión (Banco emisor); la cual analiza, para verificar que tal documento haya sido expedido de acuerdo a los términos y condiciones de la cotización enviada.

Así al tener el documento de garantía de pago, Mexicana de Plásticos emite Pedido interno No. 3810-Z, con fecha 29 de junio de 1998 por los 9,600 metros de Telas Plásticas solicitados.

Una vez lista la producción de Telas Plásticas a exportar, Mexicana de Plásticos elabora Factura comercial No.7110 con fecha 14 de julio de 1998, en papel membretado, presentada en original y seis copias con firma autógrafa; la cual ampara la venta de 160 rollos de Telas Plásticas en varias presentaciones por un importe de \$37,848.96 dólares. Siendo el importe de la factura comercial el mismo que de la carta de crédito, y de acuerdo a las instrucciones de la misma, la factura se expide a nombre del ordenante del crédito: Industria de Calzado, S.A.

La Lista de empaque es elaborada por el exportador en original y seis copias, en la cual se hace referencia a la factura comercial (número y fecha) y es utilizada como complemento de la misma. En la lista de empaque se detalla la cantidad de productos que contiene cada bulto, en este caso cada rollo, indicando el peso neto y el peso bruto de cada uno, dando así claridad para identificar el embarque en su totalidad, por parte del exportador, el transportista, la aseguradora, la aduana y el importador.

Certificado de Origen

Es el documento donde se manifiesta que un producto es originario del país que realiza la exportación o de la región y, por lo tanto puede gozar del trato arancelario preferencial en el país que importa las mercancías. Para efectos del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, el certificado establecido podrá ser modificado por acuerdo de las Partes.

El certificado de origen para los países miembros del G-3, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994. En México este certificado debe ser llenado y firmado por el exportador y, tener la autorización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

Cuando el exportador no sea el productor del bien, llenará el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor. Tal declaración no requiere validación de autoridad alguna y, el productor la proporciona voluntariamente al exportador.

Cada parte dispondrá que el certificado de origen pueda amparar una sola importación de uno o más bienes y, será válido por un año contado a partir de la fecha de su firma; el cual se debe presentar ante la autoridad aduanera al momento de efectuar la importación.

Por otro lado las obligaciones respecto a las exportaciones, en el artículo 7-04 del G-3 en su párrafo primero expresa que, cada Parte dispondrá que un exportador o productor entregue copia del certificado validado o de la declaración de origen a la autoridad competente cuando esta lo solicite.

Sin embargo existen excepciones en relación al requisito del certificado de origen y se estipulan en el artículo 7-05 del G-3, al mencionar que se exenta de este requisito al exportador cuando el país importador así lo determine.

También se puede dar el caso en el que el certificado de origen deba estar visado por la embajada del país importador.

Para realizar el trámite del certificado de origen en todo tipo de exportación, se debe acudir a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, solicitando en ventanilla los formatos: anexo estadístico y certificado de origen, los cuales una vez llenados se pasan a autorización en original y tres copias; el trámite se realiza en 24 horas y es gratuito.

En el caso de la exportación de cualquier producto a Venezuela, a fin de obtener el visado del certificado de origen, se debe acudir a la embajada de Venezuela en México, ubicada en la calle de Schiller No. 326, Colonia Chapultepec Morales en México, D.F.

Para realizar el visado del certificado de origen, este debe estar sellado y firmado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Este trámite se realiza en 24 horas y su costo actual es de \$70.00 dólares. Por lo que Mexicana de Plásticos elabora el certificado de origen con fecha 15 de julio de 1998 y realiza el visado; indicando básicamente el número y fecha de factura, la clasificación arancelaria y la descripción del bien.

Para el envío de las Telas Plásticas a Venezuela, Mexicana de Plásticos cuenta con el apoyo del agente aduanal Sandra Vázquez Gómez, quien elaboró el Pedimento de exportación No. 3016-4010026, en base a la factura comercial y con fecha 17 de julio de 1998. Tal documento es la declaración fiscal donde se establece la base gravable de los impuestos al comercio exterior.

Con el pedimento de exportación la empresa comprueba sus exportaciones ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos fiscales que corresponda.

El pedimento de exportación tiene un costo fijo que actualmente es de \$114.00 pesos, independientemente de la cantidad de mercancías a exportar. Sin embargo el agente aduanal cobra el .1250 por ciento sobre la base, por concepto de honorarios, más otros gastos, los cuales le presenta al exportador a través de la Cuenta de gastos No. 31568, que ampara un importe de \$937.34 pesos.

El exportador elabora y envía la Carta de instrucciones a la compañía naviera Transportes Internacionales, S.A. de C.V., para que esta pueda realizar el embarque y a su vez realice el conocimiento de embarque correspondiente, de acuerdo a los datos que se mencionan en dicha carta.

Se obtiene por parte de Autotransportes Veracruz la Carta de porte con folio No. 90012 de fecha 15 de julio de 1998, quienes transportarán la mercancía hasta Veracruz, para ser embarcada hacia Venezuela.

Finalmente se obtiene de Transportes Internacionales el Conocimiento de embarque No. KN861D2512, de fecha 25 de julio de 1998. El Conocimiento de embarque se emite con dos copias negociables y dos copias no negociables, consignado al importador y se emite "Limpio"; con lo cual se garantiza aun más el cobro de la carta de crédito.



Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.

Av. Miguel Hidalgo No. 125
 Naucalpan, Edo. de Méx. C.P. 32806
 Tel. 325.18.46 con 10 líneas Fax 325.14.52
 R.F.C.: MPL-870427-3ZG

COTIZACIÓN
 No. 3731

A: Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Maracaibo, Venezuela		DESTINO: Maracaibo, Venezuela	REFERENCIA: s/n	FECHA: Junio 15, 1998.
En atención a su solicitud se presenta la siguiente cotización, siendo la validez de precios y condiciones de 20 días a partir de esta fecha.		TIEMPO DE ENTREGA: 4 Semanas	PRECIOS: CyF	TIPO DE MONEDA: U.S. Dólares
CONDICIONES DE PAGO: Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada por un Banco Mexicano				
CANTIDAD		DESCRIPCIÓN		
9,600.	TELAS PLASTICAS (VARIAS PRESENTACIONES) 1 X 1.40 MTS TIEMPO DE ENTREGA: 4 Semanas CONDICIONES DE VENTA: CyF (Costo y Flete) CONDICIONES DE PAGO: Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada por un Banco Mexicano. PUERTO DE SALIDA: Altamira, México PUERTO DE LLEGADA: Maracaibo, Venezuela PRODUCTO: Telas Plásticas EMPAQUE: PRESENTACION: 160 Rollos con 60 Mts. c/U = 9,600 Mts. VALIDEZ DE LA OFERTA: 20 Días TIPO DE EMBARQUE: Marfilmo en contenedor de 20' (DRY)			
		PRECIO UNIT: \$3.9426 Dils.		TOTAL \$37,848.96 Dils.
OBSERVACIONES: LA CONFIRMACIÓN DEL BANCO MEXICANO DEBERÁ SER POR CONDUCTO DE BANCO NACIONAL DE MÉXICO, S.A., SUCURSAL NAUCALPAN. DE ACEPTAR LA PRESENTE COTIZACIÓN, FAVOR DE ENVIAR ORDEN DE COMPRA CONFIRMANDO SU PEDIDO, VÍA FAX AL NÚMERO (5) 325.14.52. ASIMISMO CONFIRMAR POR CORREO Y/O "E-MAIL" http://www.Mexicana.com.				
Nuestros materiales están garantizados contra cualquier defecto de Fabricación. La responsabilidad de esta empresa no excederá en ningún caso el valor de la factura sujeta a las condiciones de venta al reverso.		ATENTAMENTE		

CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE

Día/Mes/Año C.C.I. G-225109
 22 06 98

<input checked="" type="checkbox"/> Importación <input type="checkbox"/> Doméstica		<input checked="" type="checkbox"/> Notificada <input checked="" type="checkbox"/> Confirmada	
1) Beneficiario: Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.		3) Por orden de: Industria de Calzado, S.A.	
2) Vencimiento de CCI: Día/Mes/Año 22 07 98		4) Por cuenta de: Industria de Calzado, S.A.	
5) Moneda e importe:		<input checked="" type="checkbox"/> Máximo <input type="checkbox"/> Aproximado	
Dólares \$37,848.96			
(Treinta y siete mil ochocientos cuarenta y ocho Dólares 96/100 USD)			
6) Disponible por el beneficiario mediante letras(s) de cambio:		<input checked="" type="checkbox"/> Fecha embarque	
<input type="checkbox"/> A la vista <input type="checkbox"/> A plazo de ____ días		<input type="checkbox"/> Fecha factura	
Y contra la presentación de los siguientes documentos:			
7) Conocimiento de embarque limpio, en original y 2 copias de:		<input type="checkbox"/> Vista	
<input type="checkbox"/> Camión <input type="checkbox"/> Ferrocarril <input type="checkbox"/> Avión			
<input checked="" type="checkbox"/> Marítimo a bordo (juego completo) <input type="checkbox"/> Combinado			
Mostrando embarque desde: Veracruz, México			
Hasta: Maracaibo, Venezuela		Con destino final: Venezuela	
Consignado a: Industria de Calzado, S.A.			
Para notificar a: Industria de Calzado, S.A.			
Mostrando flete:		<input checked="" type="checkbox"/> Pagado <input type="checkbox"/> Por cobrar	
La guía aérea deberá mencionar que tres ejemplares de la factura comercial están incluidos en los paquetes que contienen la mercancía.			
8) Embarques parciales:		<input type="checkbox"/> Permitidos <input checked="" type="checkbox"/> Prohibidos	
9) Transbordos de mercancía:		<input type="checkbox"/> Permitidos <input checked="" type="checkbox"/> Prohibidos	
10) Factura comercial en original y Seis copias.			
<input checked="" type="checkbox"/> A nuestro nombre		<input type="checkbox"/> A nombre de: _____	
(Nombre y dirección completa)			
Por importe del 100% del valor de las mercancías señalando (en su caso) que 0 % fue pagado como anticipo.			
11) Amparando (descripción en forma genérica de la mercancía y G.I.N.):			
<input type="checkbox"/> Servicios		<input type="checkbox"/> Bienes de capital	
<input checked="" type="checkbox"/> Bienes intermedios		<input type="checkbox"/> Materias primas	
12) Lista de empaque en original y Seis copias.			
13) Otros documentos:			
14) Plazo para presentación de documentos: 10 días después del embarque.			
15) Términos de venta:			
<input checked="" type="checkbox"/> C y F (costo y flete) flete por cuenta del beneficiario y seguro por cuenta del ordenante.			
<input type="checkbox"/> F.O.B. (libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante.			
<input type="checkbox"/> No obstante haber cotizado FOB se requiere que el flete sea pagado en el lugar de origen por lo que autorizamos cubrir su importe en exceso del valor del crédito contra la factura respectiva.			
<input type="checkbox"/> C.I.F. (costo, seguro y flete por cuenta del beneficiario). Solicitar póliza de seguro por el 110% del valor de la mercancía de bodega a bodega cubriendo todo riesgo y...			
<input type="checkbox"/> Otro:			
<input type="checkbox"/> Respecto al seguro les informamos que contamos con póliza No. _____ expedida por _____			



Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.

Av. Miguel Hidalgo No. 125
 Naucalpan, Edo. de Méx., C.P. 32806
 Tel. 325.18.46 con 10 líneas Fax 325.14.52
 R.F.C.: MPL-870427-3ZG

PEDIDO
 3810-Z

FECHA 29-06-98

CLIENTE: Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Maracaibo, Venezuela	PEDIDO - CLIENTE 425106		MONEDA Dólares	DESCUENTOS 0.00
	PLAZO 0	TRANSPORTE Marítimo	CONDICIONES Pago Adelantado	
EMBARCAR A: Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Venezuela				
INSTRUCCIONES ESPECIALES C y F Maracaibo, Venezuela				
OBSERVACIONES Un sólo Embarque				

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UM	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE	TRAMO	ENTREGA
0917SUA1C	SUAVEPLY CARIBE 1x1.40 M GRABADO RAPELA	MTS.	9.600	\$3.9426 Dils.	\$37.848.96 Dils.	60.00	20-07-98

VALOR BRUTO \$37,848.96	DESCUENTOS 0.00	VALOR NETO \$37,848.96	I.V.A. 0.00	TOTAL \$37,848.96	FLETES 0.00	SEGUROS 0.00
----------------------------	--------------------	---------------------------	----------------	----------------------	----------------	-----------------



Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.

Av. Miguel Hidalgo No. 125
 Naucalpan, Edo. de Méx., C.P. 32806
 Tel. 325.18.46 con 10 líneas Fax 325.14.52
 R.F.C.: MPL-870427-3ZG

INVOICE NUM.
7110

DATE 14-Jul-98
 T.C. 9.9730

Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Maracaibo, Venezuela	Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Venezuela
CUSTOMER REFERENCE: 425106	
OUR REFERENCE: 3810-Z	

CODE	DESCRIPTION	QUANTITY UM	WEIGHT (Kg) GROSS NET	PRICE	DOLARES
B1323-B4	10 POLIETILENO	600.00 Mts.	758.60	\$3.9426	\$2,365.56
B1323-C1	10 POLIETILENO	600.00 Mts.	733.30	\$3.9426	\$2,365.56
B1323-C3	10 POLIETILENO	600.00 Mts.	783.80	\$3.9426	\$2,365.56
B1323-D3	10 POLIETILENO	600.00 Mts.	750.50	\$3.9426	\$2,365.56
B1323-D5	10 POLIETILENO	600.00 Mts.	766.70	\$3.9426	\$2,365.56
B1323-D8	15 POLIETILENO	900.00 Mts.	1137.90	\$3.9426	\$3,548.34
B1323-H4	15 POLIETILENO	900.00 Mts.	1175.70	\$3.9426	\$3,548.34
B1323-H5	15 POLIETILENO	900.00 Mts.	1099.95	\$3.9426	\$3,548.34
B1323-H7	22 POLIETILENO	1,320.00 Mts.	1640.98	\$3.9426	\$5,204.23
B1323-J1	23 POLIETILENO	1,380.00 Mts.	1726.15	\$3.9426	\$5,440.79
B1323-J2	20 POLIETILENO	1,200.00 Mts.	1567.60	\$3.9426	\$4,731.12
0917SUA21C	PLASTICS LOOM 1x1.40M.ROLL RAPEL ENGRAVING				
TOTALS		9,600.00	12141.18	12001.46	\$37,848.96

CyF Maracaibo, Venezuela Advanced Payment Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V. Mauricio Hernández Nava Material: Made in Mexico Trescientos setenta y siete mil cuatrocientos sesenta y siete pesos 68/100 M.N.	TOTAL 160 Rollos	SUBTOTAL	TOTAL CyF
	TOTAL CyF	INSURANCE	TOTAL CyF
	\$37,848.96 Dlls.	0.00	\$37,848.96 Dlls.

Girada bajo la Carta de Crédito No. G-225109, de fecha 22 de junio de 1998, emitida por el Banco Unión de la Ciudad de Maracaibo, Venezuela



Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.
 Av. Miguel Hidalgo No. 125
 Naulcalpan, Edo. de Méx. C.P. 32806
 Tel. 325.18.46 con 10 líneas Fax 325.14.52
 R.F.C.: MPL-870427-3ZG

**LISTA DE EMPAQUE
 PACKING LIST**

1 de 6

CLIENTE / CUSTOMER: Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Maracaibo, Venezuela	ENVIAR A: / SHIP TO: Industria de Calzado, S.A. Blvd. Este No. 491 Venezuela
--	--

FACTURA / INVOICE 7110
FECHA / DATE 14 - Julio - 98

PEDIDO ORDER	PART ITEM	CÓDIGO CODE	DESCRIPCIÓN DESCRIPTION	ROLLO REEL	CANTIDAD QUANTITY	UM UM	KG NETO KG NET	KG BRUTO KG GROSS
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-B4	60.00	MT.	75.00	75.86
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C1	60.00	MT.	72.50	73.33
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C3	60.00	MT.	77.50	78.38
3810-Z	1	0917SUA1C	PLASTICS LOOM 1x1.40 MTS. ROLL RAPEL ENGRAVING	B1323-C3	60.00	MT.	77.50	78.38

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

CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador: MEXICANA DE PLÁSTICOS, S.A. DE C.V. AV. MIGUEL HIDALGO No. 125 NAUCALPAN, EDO. DE MÉX. C.P. 32806 Número de Registro Fiscal: MPL-870427-3ZG		2. Nombre y Domicilio del Productor: MEXICANA DE PLÁSTICOS, S.A. DE C.V. AV. MIGUEL HIDALGO No. 125 NAUCALPAN, EDO. DE MÉX. C.P. 32806 Número de Registro Fiscal: MPL-870427-3ZG		3. Nombre y Domicilio del Importador: INDUSTRIA DE CALZADO, S.A. BLVD. ESTE No. 491 MARACAIBO, VENEZUELA Número de Registro Fiscal:		
4. Número y fecha de factura (s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)		7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
7110 14/07/98	392042	TELAS PLÁSTICAS				
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado</p> <p>-Este certificado se compone de <u> 1 </u> hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>						
Firma: Nombre: LIC. MAURICIO HERNÁNDEZ NAVA			Empresa: MEXICANA DE PLÁSTICOS, S.A. DE C.V. Cargo: JEFE DE EXPORTACIONES			
Fecha: EDO. DE MÉX. A 15 DE JULIO DE 1998.			Teléfono: 5 325.18.46 FAX: 5 325.14.52			
11. Observaciones:						
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) (ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)						



REPUBLICA DE VENEZUELA
 EMBAJADA
 EN
 MEXICO
 SECCION
 CONSULAR

N° 965

Se legaliza la firma ante nosotros del
 Señor LIC. ARTURO MUÑOZ VILLALOBOS, QUIEN PARA
 LA FECHA ERA EL SUBDIRECTOR DE NORMATIVIDAD -
 DE LA (SECOFI) DE QUERETARO

Sin perjuicio de lo que en el otro
 extremo de la presente se indica.

México, 14 de MAYO de 1998



[Handwritten Signature]
 ENCARGADO DE LA SECCION CONSULAR

PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN

PESOS


REF: 7520163 HOJA: 1 DE: 1
 FECHA DE PAGO 170798 NO. PEDIMENTO 3016 - 4010026
 TIPO DE OPERACIÓN 2 CLAVE PEDIMENTO H5 T.C. 10.037402
 ADUNA/SEC. 37-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.000000
 FECHA PRESENT. 170798 TRANSPORTE 1 PESO 12141.18
 RFC. MPL8704273ZG PAIS COMPRADOR W8 DESTINO W8
 NO. PED. ESP. DE TRÁNSITO _____
 EXPORTADOR MEXICANA DE PLÁSTICOS, S.A. DE C.V.
 DOMICILIO AV. MIGUEL HIDALGO #125
 CIUDAD/EDO. NAUCALPAN, ESTADO DE MÉXICO CÓDIGO 32806
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACIÓN/COMPRADOR/DOMICILIO
 (1) 7110 DEL 14-07-98

CyF

INDUSTRIA DE CALZADO, S.A.
 BLVD. ESTE #491 MARACAIBO, VENEZUELA TAX NO. _____
 MARCAS, NÚMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUÍA O VEHÍCULOS NOS
 ASDT-3564 160 ROLLOS 01 CONTENEDOR 20'

ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
 (DICC)
 BANCO 7 BANAMEX, S.A.
 ADUANA VERACRUZ, VER. 370
 CAJA 08
 PEDIMENTO 3016-4010026
 FECHA 17/07/98
 HORA 16:35:28
 IMPORTE \$114*

SELLO:
 V.ME 33093.22 V.DLS 33093.22
 VALOR COMERCIAL
 332169.97

No. ORDEN	DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS			PRECIO UNIT	COMERCLA	TASA	FP/IMPUEST
	FRACCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	CAN.TFA/UM'			
1	TELAS PLÁSTICAS (VARIAS PRESENTACIONES)				332169.97	0.00	0
	(160 ROLLOS)			34.601039	332169.97		
	392042	9600.000		12001.46	33093.22		
	 SANDRA VÁZQUEZ GÓMEZ AGENCIAS ADUANALES						

ACUSE DE RECIBO	CÓDIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES	
		D.T.A.	
R2395AT4		0	114
OBSERVACIONES F.A. 1.0000 T.R.			
LEY ADUANERA ART. 108			
		TOTALES:	
		EFFECTIV	114
		OTROS	0
		TOTAL	114

PATENTE, NOMBRE, RFC DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL
 2251 SANDRA VÁZQUEZ GÓMEZ VAGS650324KS1
 DEP.: ANDRES LÓPEZ VALDIVIA LOVA701002C3A
 COPIA : IMPORTADOR/EXPORTADOR DESTINO/ORIGEN. INTERIOR DEL PAIS



SANDRA VÁSQUEZ GÓMEZ
AGENCIAS ADUANALRES

CUENTA DE GASTOS
No. 31568

CONCEPTO: Exportación

CLIENTE:	Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V. Av. Miguel Hidalgo No. 125 Naucalpan, Edo. de Méx. C.P. 32806 R.F.C. MPL-870427-3ZG	FACTURA:	7520295
		FECHA:	31/07/98
		REFERENCIA:	7520163

COMPRADOR O PROVEEDOR: Industria de Calzado, S.A.
Blvd. Este No. 491
Maracaibo, Venezuela

FACTURA(S): 7110 14-07-98

CANTIDAD CLASE:	DESCRIPCIÓN:	PESO BRUTO:
1 CONTENEDOR	Telas Plásticas	12,141.18

TALÓN: LÍNEA:

VALOR NORMAL			332,169.97	
CORRESPONSAL	.00	T.C.	.00	0.00
IMPUESTOS SEGÚN PEDIMENTO		4010026	114.00	114.00
FLETES			0.00	0.00
PRIMAS			0.00	0.00
MUPELLAJE			51.20	51.20
			0.00	0.00
MANIOBRAS			216.40	216.40
<hr/>				
HONORARIOS	.1250% Sobre la Base		332,551.57	415.69
TODO GASTO				52.40
MANEJO				47.00
				0.00
				0.00
15% DE I.V.A. SOBRE			271.00	40.65
<hr/>				
CANTIDAD TOTAL CARGADA A SU CUENTA				937.34
MENOS SU ANTICIPO No.				0.00
<hr/>				
SALDO S.E.U.O.				937.34

*** (NOVECIENTOS TREINTA Y SIETE PESOS 34/100 M.N.) ***

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES



Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.

Av. Miguel Hidalgo No. 125

Naucalpan, Edo. de Méx. C.P. 32806

Tel. 325.18.46 con 10 líneas Fax 325.14.52

R.F.C.: MPL-870427-3ZG

15-07-98.

TRANSPORTES INTERNACIONALES, S.A. DE C.V.

AV. CEYLAN No. 75

COL. VALLEJO MÉXICO, D.F.

AT'N: Lic. Alejandro Ramírez Sandoval

Sirva la presente para hacer de su conocimiento las instrucciones necesarias para el embarque, así como la elaboración de los conocimientos de embarque de las siguientes facturas:

FACTURAS Nos.: 7110 _____

CARGADAS EL: 15/07/98 _____

CONTENEDOR No.: ASDT-3564 _____

INSTRUCCIONES:

CONSIGNAR A: Industria de Calzado, S.A.
Blvd. Este No. 491
Maracaibo, Venezuela

NOTIFICAR A: Industria de Calzado, S.A.
Blvd. Este No. 491
Venezuela

EMBARCADOR: Mexicana de Plásticos, S.A. de C.V.

FLETE: Prepagados

CLEAN ON BOARD

Sin otro particular de momento, quedo a sus órdenes.

Lic. Mauricio Hernández Nava
Jefe de Exportaciones

0

AUTOTRANSPORTES VERACRUZ, S.A.
 AUTOTRANSPORTES DE CARGA
 AV. MATAMOROS No.15
 COL. PUERTO NUEVO
 VERACRUZ, VER. C.P. 92307
 R.F.C. TVE-590730-B3N



CARTA DE PORTE
 FOLIO No.

90012

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN

Veracruz, Ver., A 15 DE Julio DE 19 98.

ORIGEN: VERACRUZ, VER.		DESTINO: NAUCALPAN, EDO. DE MÉX.	
REMITENTE: TRANSPORTES INTERNACIONALES, S.A. DE C.V.		MEXICANA DE PLÁSTICOS, S.A. DE C.V.	
DOMICILIO: AV. CEYLAN No. 75 COL. VALLEJO		AV. MIGUEL HIDALGO No. 125	
R.F.C.: TRI-93081975Z		R.F.C.: MPL-870427-3ZG	
RECOGER EN:		ENTREGAR EN:	
CLIENTE: TRANSPORTES INTERNACIONALES, S.A. DE C.V.		FRACCIÓN: 0.00	
DOMICILIO: AV. CEYLAN No. 75 COL. VALLEJO		CLASE:	
R.F.C.: TRI-93081975Z		CONDICIONES DE PAGO:	
BULTOS		VOLUMEN	
NUMERO	EMBALAJE	PESO	PESO EST.
1	CONT. 20	12141.18K	9,600
QUE EL REMITENTE DICE CONTIENEN		CONCEPTO	
ASDT-3564		IMPORTE	
FACTURA 7110		I.V.A.	
160 ROLLOS DE TELAS PLÁSTICAS		SUB-TOTAL	
		OTROS	
		TOTAL	
DE:			
EMBARCADO EN / POR:		VALLADO/G-24-B	
MARCA / MOD.	VOLVO/1990	VALLADO/1992	A:
No.ECONÓMICO	N-1235	105	A:
PLACAS	356-CHI		A:
OPER/LICENCIA	TORRES A. MIGUEL		A:
TRACTOR	REMOLQUE	DOLLY	REMOLQUE
IMPORTE TOTAL EN LETRA		DOCUMENTO	
OBSERVACIONES:		LUGAR	
		FIRMA DESTINATARIO	

INTERNATIONALS TRANSPORTS CO.

**BILL OF LADING
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

NON-NEGOTIABLE

(2) SHIPPER (Complete Name, Address, & Zip Code) Embarcador MEXICANA DE PLÁSTICOS, S.A. DE C.V. AV. MIGUEL HIDALGO No.125 32806 NAUCALPAN, EDO. DE MÉX. R.F.C. MPL-870427-32G		425003-02	(8) BOOKING No. Reserva No.	(9) SCAC Code	(3a) BILL OF LADING/INVOICE # Conocimiento de Embarque KN861D2512
(5) CONSIGNEE (Complete Name, Address, & Zip Code) Consignado a Not Negotiable Unless Consignees 'To Order' INDUSTRIA DE CALZADO, S.A. BLVB. ESTE No. 491 MARACAIBO, VENEZUELA		301682-00	(3b) DATE Fecha 25 Julio 1998	(4) EXPORT REFERENCES Referencias de Exportación	
(7) NOTIFY PARTY (Complete Name, Address, & Zip Code) Dirigir Notificación de Llegada a: MISMOS		301682-00	(6) FORWARDING AGENT Agente Embarcador - Referencias FMC. CHB No. No.		
(9) VESSEL Name / VOYAGE Viaje / FLAG Bandera		(10) PLACE OF RECEIPT Carga Recibida en:	(11) RELAY POINT Punto de Conexión	(12) POINT & COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS Lugar y País de Origen	
(14) PORT OF DISCHARGE Puerto de Descarga MARACAIBO, VENEZUELA		(13) PORT OF LOADING Puerto de Carga VERACRUZ, MÉXICO	(14) LOADING PIER/Terminal Muelle VERACRUZ	HOUSE TO HOUSE	
(17) PLACE OF DELIVERY Lugar de Entrega de Carga		(18) ORIGINALS TO BE RELEASE AT Originales para Entregarse en MEXICO CITY, MX ROUTE T			

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

(19) MARKS & NOS. CONTAINER NOS. Marcas y Números	(20) NO. OF TRLS/ CONTS/PKGS No. Furgones/Bultos	(21) HM	(22) DESCRIPTION OF CARGO Contenido Según Embarcador	(23) WEIGHT Libras/Kilos	(24) MEASUREMENT Medidas
ASDT-3564			STD. CONTAINER SAID TO CONTAIN: 160 ROLLS WITH PLASTICS LOOM FREIGHT PREPAID STD. CONTENEDOR QUE DICE CONTENER: 160 ROLLOS CON TELAS PLÁSTICAS FLETE PRE-PAGADO	26766.71L 12141.18K	
ASDT-3564				WEIGHT 12141.18	

(25) HAZARDOUS DECLARATION - THIS IS TO CERTIFY THAT THE ABOVE NAMED MATERIALS ARE PROPERLY PACKED, LOADED CLASSIFIED, DESCRIBED, MARKED, LABELLED/PLACARDED, DESIGNATED AND ARE IN PROPER CONDITION FOR TRANSPORTATION ACCORDING TO ALL APPLICABLE REGULATIONS AS SPECIFIED IN CLAUSE 26. PROVIDE SHIPPER'S EMERGENCY RESPONSE CONTACT'S NAME AND TELEPHONE NUMBER INCLUDING ARE A CODE IN THE SPACE PROVIDED. CONTACT: TEL:

FREIGHT CHARGES Flete	RATED AS Flete Básico	PER	RATE Tarifa	TO BE COLLECTED IN USD A Cobrar en Dólares	TO BE PREPAID IN US DOLLARS Prepagado en Dólares U.S.	FOREIGN CURRENCY Moneda Local
OCEAN FREIGHT	1.000		1170.00		1170.00	
BUNKER SURCHARG	1.000		13.00		13.00	
TERM HANDL CHR	1.000		22.40		22.40	
TOTALS					1205.40	

THIS BILL OF LADING CONSISTS OF CONDITIONS AND INFORMATION APPEARING ON THE FRONT AND BACK OF THE DOCUMENT. SUBJECT TO SECTION 7 OF CONDITIONS. IF THE SHIPMENT IS TO BE DELIVERED TO THE CONSIGNEE WITHOUT RECOURSE ON THE SHIPPER. THE SHIPPER SHALL SIGN THE FOLLOWING STATEMENT: THE CARRIER SHALL NOT MAKE DELIVERY OF THIS SHIPMENT WITHOUT PAYMENT OF FREIGHT AND ALL OTHER LAWFUL CHARGES.

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER HAS SIGNED ORIGINAL BILLS OF LADING, ALL OF THE SAME TENOR AND DATE, ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID.

SIGNATURE OF SHIPPER _____
LIABILITY LIMITED UNLESS INCREASED VALUE DECLARED BELOW:
ALL AS SPECIFIED IN SECTION 16:

DECLARED VALUE: _____ PAGE 1 OF 1 CARRIER: INTERNATIONALS TRANSPORTS CO.

* APPLICABLE ONLY WHEN USED A THROUGH TRANSPORTATION BILL OF LADING
** INDICATE WHETHER ANY OF THE CARGO IS HAZARDOUS MATERIAL UNDER DOT, IMCO, OR OTHER REGULATIONS AND INDICATE THE CORRECT COMMODITY NUMBER IN DESCRIPTION OF CARGO ABOVE

GLOSARIO

Aduana: Unidad administrativa encargada de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías y a los otros tratamientos aduaneros; así como de recaudar y percibir los gravámenes que le sean aplicables.

Agente Aduanal: Persona que, por cuenta de otra (exportador o importador), realiza ante la aduana los trámites correspondientes al despacho de mercancías.

Arancel: Es un impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

Autoridad Aduanera: Significa la autoridad competente que, conforme a la legislación interna de una Parte, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras.

Balanza Comercial: Es la diferencia entre las exportaciones e importaciones de mercancías, en términos de valor.

Banco Corresponsal: Es el banco del vendedor, que puede estar representado por alguna de las sucursales en el interior del país o por una sucursal o agencia de la institución en el extranjero.

Banco Emisor: Es el banco del comprador y que abre por orden de este una carta de crédito de importación, por medio de la cual se obliga a pagarle al vendedor, en los términos fijados en dicho documento.

Código de Valoración Aduanera: Significa el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, incluidas sus notas interpretativas.

- Comercio:** Es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades.
- Comercio Exterior:** Intercambio de bienes y servicios entre empresas de diferentes países, para satisfacer necesidades.
- Cuotas Compensatorias:** Derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países, para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.
- Dumping:** Consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país exportador o en terceros países.
- Fracción Arancelaria:** Significa una fracción arancelaria a nivel de 8 o 10 dígitos conforme a la lista de designación arancelaria de una de las Partes.
- Protocolo:** Es un conjunto de reglas y formatos que rigen el intercambio de información entre dos entidades pares, para efectos de la transferencia de información de señales y datos.
- Restricción:** Significa cualquier limitación, ya sea que se haga efectiva a través de cuotas, licencias, permisos, requisitos de precios mínimos o máximos, o por cualquier otro medio.
- Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias:** Sistema integrado por un conjunto de normas puestas en vigencia por las naciones que las adoptan, pertenecientes al grupo de países desarrollado - industrializados, en virtud de las cuales conceden un tratamiento arancelario especial y preferencial para las importaciones procedentes de países en desarrollo, principalmente para sus manufacturas y productos semielaborados.
- Subpartida:** Se refiere a los primeros seis dígitos de la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado.

Valor Aduanero: Es el valor de un bien para efectos de imposición de aranceles aduaneros sobre un bien importado.

CONCLUSIONES

En virtud de la actual estructura del comercio internacional, en la que cada vez se exige más la modernización y actualización de las empresas a nivel mundial; a fin de que sean competitivas, estas deben aprovechar al máximo sus recursos y avanzar al ritmo que sea necesario.

De esta manera, para las empresas el ser competitivas representa abarcar un mayor porcentaje de mercado y, con la apertura comercial estas pueden estar presentes prácticamente en cualquier país, lo que implica absorber una parte del mercado de las empresas nacionales de tales países. Así ante tales amenazas las empresas deben compensar la disminución de su mercado nacional y aprovechar los beneficios de la apertura de mercados, para tener un mayor número de clientes.

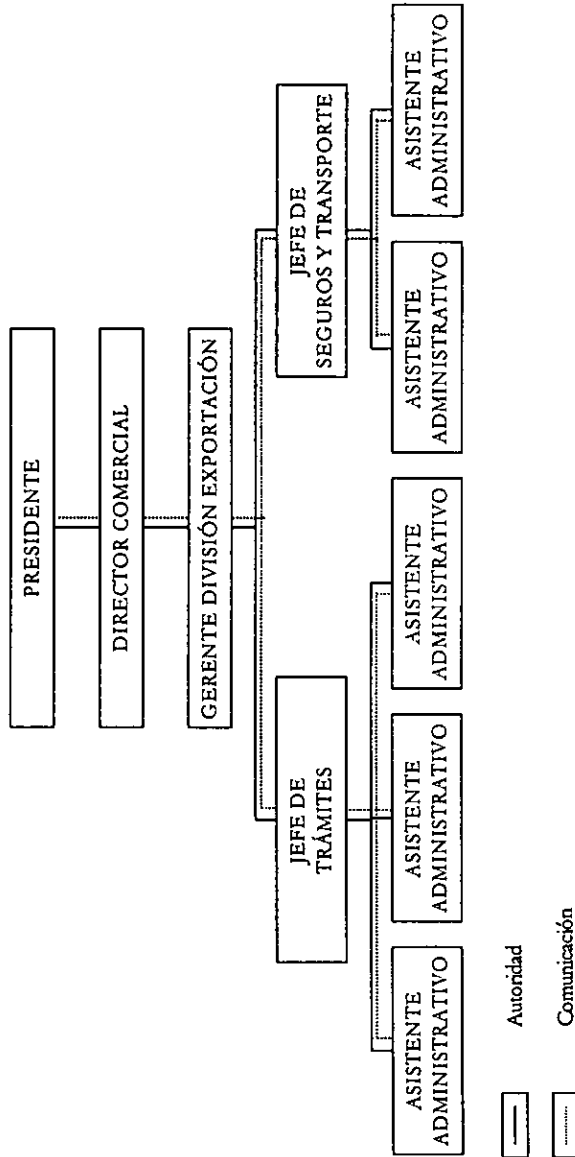
Sin embargo, aunque no existan tales amenazas, las empresas deben aprovechar las oportunidades que brindan los Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con diversos países en el mundo.

Por tal motivo, es muy importante que las empresas se preparen para exportar y consideren los gastos de tal actividad como una inversión que protege la inversión total.

Así por la importancia de las exportaciones, estas se deben realizar por personal especializado que lleve oportunamente los bienes y servicios a sus clientes en el extranjero y, a su vez generar rendimientos. Pues la expansión del mercado por medio de las exportaciones puede contribuir a rebajar los costos de producción (por el aumento del volumen) y hacer que esas empresas compitan en los mercados externos.

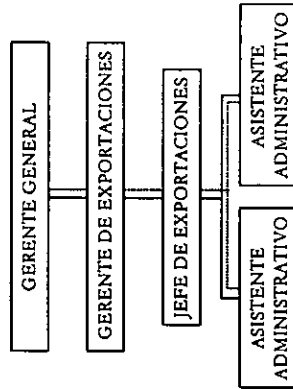
APÉNDICE A

DIVISIÓN EXPORTACIÓN EN UNA EMPRESA GRANDE



APÉNDICE B

DIVISIÓN EXPORTACIÓN EN UNA EMPRESA MEDIANA



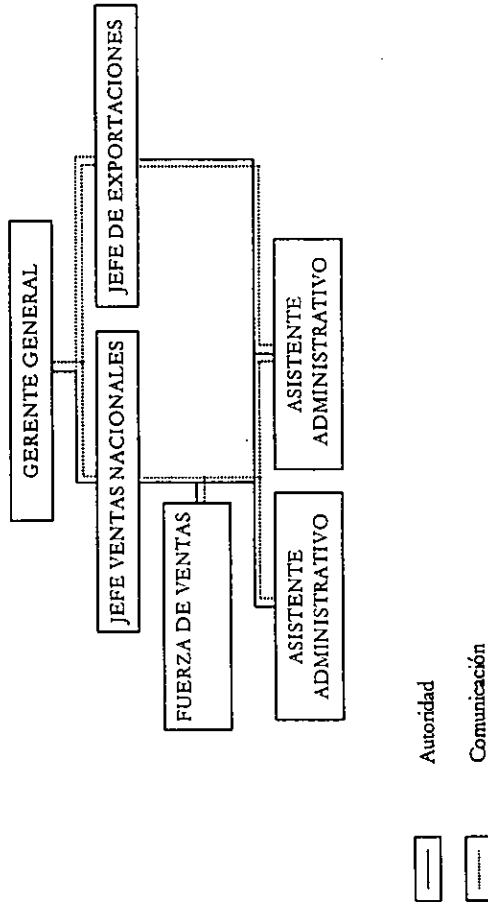
— Autoridad

..... Comunicación



APÉNDICE C

DIVISIÓN EXPORTACIÓN EN UNA EMPRESA PEQUEÑA



APÉNDICE D

NOMENCLATURA DEL COMERCIO EXTERIOR

Cap. 84

Exportación

Posición	Descripción	Derecho	Reintegro	Draw-Back	Otros	Obs.
8426.91.10	Pluma rotativa, adaptable a camión o tractor de hasta 25 t.medida a 1.8 m.del centro de rotación (D.2.657/91)	0	15			B1-R1
8426.91.20	Elevador hidráulico giratorio de brazos articulados para montar en camión o tractor, para altura de hasta 25 m (D.2.657/91).	0	15			B1-R1
8426.91.90	Los demás (D.2.657/91).	0	0			B1-R1
8426.99	Los demás (D.2.657/91)					
8426.99.10	Grúas de tijera (D.2.657/91)	0	15			B1-R1
84.27	<i>Carretillas apiladoras; las demás carretillas de manipulación con un dispositivo de elevación incorporado.</i>					
8427.10	Carretillas autopropulsadas con motor eléctrico (D.2.657/91).					
8427.10.10	Autoelevadores de más de 6.5 toneladas de capacidad de carga medida en 0.61 m.del talón de la horquilla (D.2.657/91).	0	0			B1-R1
8427.10.90	Las demás (D.2.657/91)	0	15			B1-R1
8427.20	Las demás carretillas autopropulsadas (D.2.657/91)					
8427.20.10	Autoelevadores de más de 6.5 toneladas de capacidad de carga medida en 0.61 m.del talón de la horquilla (D.2.657/91).	0	0			B1-R1
8427.20.90	Las demás (D.2.657/91)	0	15			B1-R1
8427.90	Las demás carretillas (D.2.657/91)					
8427.90.10	Apiladoras de canastas, cajas, cajones y demás contenedores, de productos envasados (D.2.657/91)	0	15			B1-R1
8427.90.20	Carretillas elevadoras manuales (R.260/92 MEOSP)	0	15			B1-R1
8427.90.90	Los demás (D.2.657/91)	0	0			B1-R1

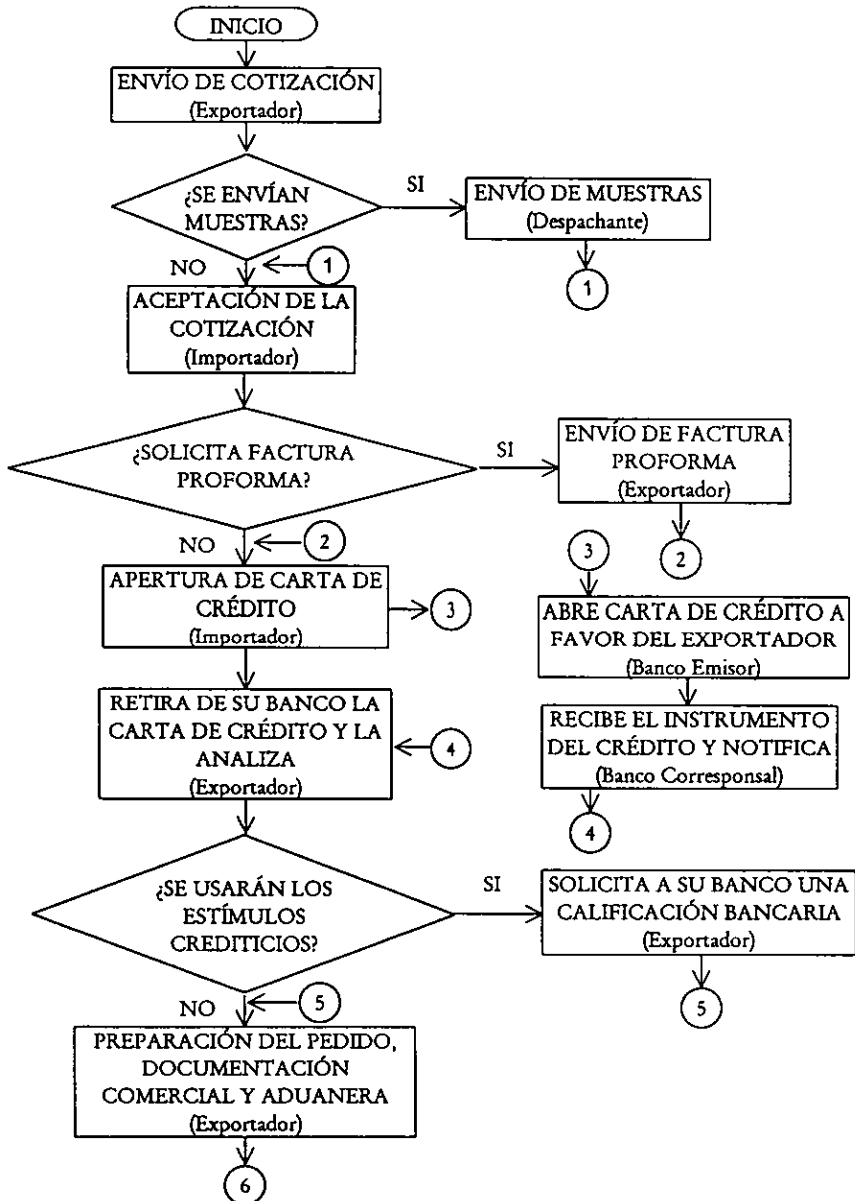
APÉNDICE E

INCOTERMS
(Términos Internacionales de Comercio)

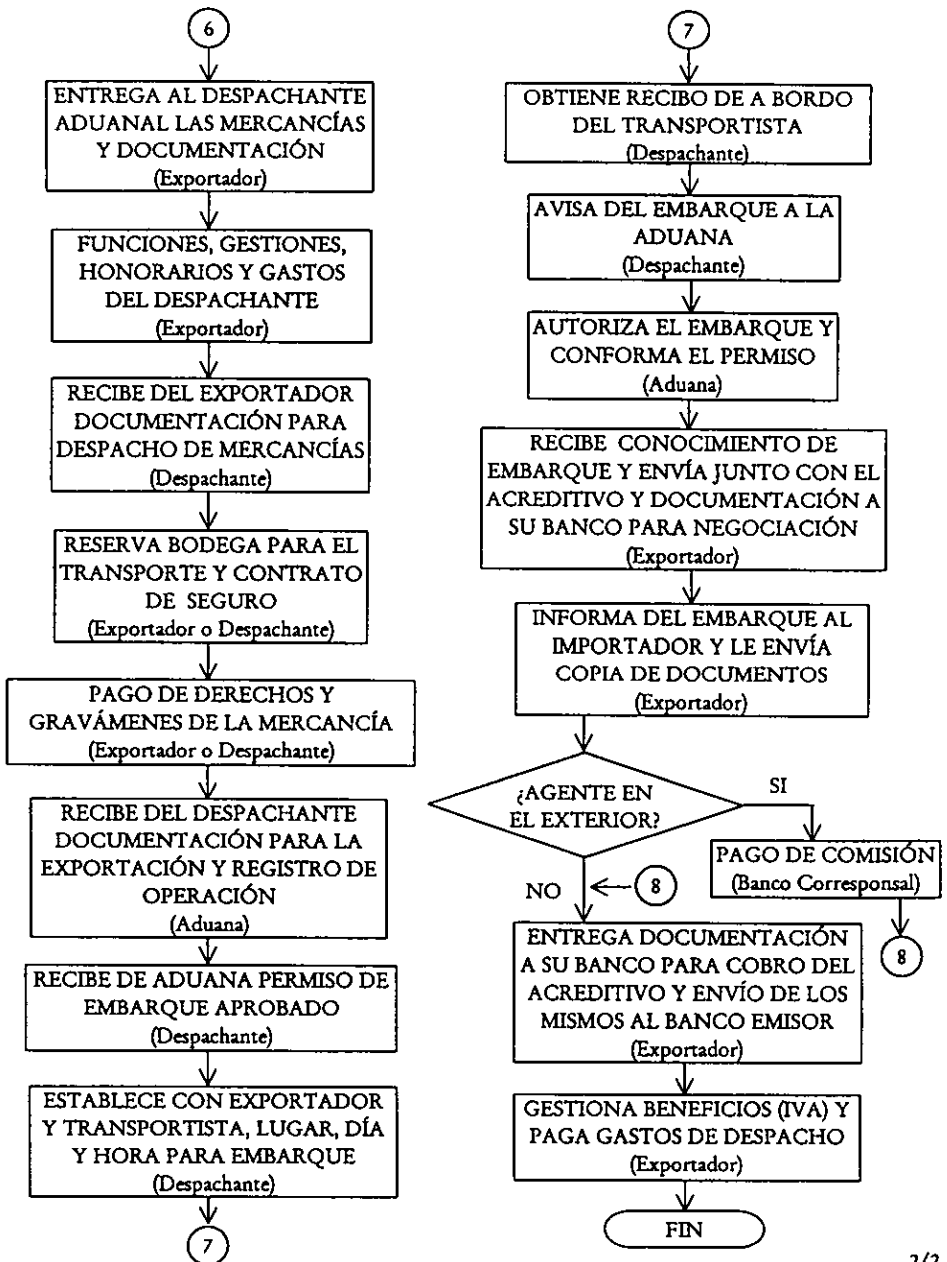
SIGLAS	SIGNIFICADO EN INGLÉS	SIGNIFICADO EN ESPAÑOL
EXW	Ex Works	En Fábrica
FCA	Free Carrier	Franco Transportista
FAS	Free Along Ship	Franco a Costado de Buque
FOB	Free on Board	Franco a Bordo
C&F	Cost and Freight	Costo y Flete
CIF	Cost Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete
CPT	Carriage Paid To	Flete Pagado Hasta
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Flete y Seguro Pagado Hasta
DAF	Delivered At Frontier	Entregada en Frontera
DES	Delivered Ex Ship	Entregada Sobre Buque
DEQ	Delivered Ex Quay (Duty Paid)	Entregada en Muelle
DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregada Derechos No Pagados
DDP	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados

APÉNDICE F

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN



APÉNDICE F



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A. Monteverde, Agustín
Estrategias para la Competitividad Internacional
Buenos Aires, Macchi, 1992. 301 p.
- Banca Confia, S.N.C.
Manual del Exportador
México, 1986. 421 p.
- Banco Nacional de Comercio Exterior
Comercio de Manufacturas y Semimanufacturas
México, 1965. 453 p.
- Banco Nacional de Comercio Exterior
Guía Básica del Exportador
Tercera Edición. México, 1996. 186 p.
- Ceceña, José Luis
México en la Órbita Imperial
Vigésima Quinta Edición. México, El Caballito, 1991. 271 p.
- Colaiacono, Juan Luis
Técnicas de Negociaciones
Buenos Aires, Macchi, 1994. 362 p.
- Fratilocchi, Aldo
Incoterms Contratos y Comercio Exterior
Buenos Aires, Macchi, 1994. 248 p.
- Gutiérrez Saenz, Raúl
Metodología del Trabajo Intelectual
Octava Edición. México, Esfinge, 1985. 200 p.
- Ibáñez Brambila, Berenice
Manual para Elaboración de Tesis
Segunda Edición. México, Trillas, 1995. 303 p.
- Kreimerman, Norma
Métodos de Investigación para Tesis y Trabajos Semestrales
Primera Reimpresión. México, 1977. 176 p.

Mercado H., Salvador

Comercio Internacional II (Importación-Exportación)

Segunda Edición. México, Limusa, 1991. 303 p.

Moreno, José María

Manual del Exportador (Teoría y Práctica Exportadora)

Cuarta Edición. Argentina, Macchi, 1993. 597 p.

Moser, Leslie E.

Small Moser, Ruth

Asesoramiento y Orientación

Buenos Aires, Paidós, 1968. 529 p.

Ortiz Wadgymar, Arturo

Introducción al Comercio Exterior de México

México, Nuestro Tiempo, 1988. 209 p.

Reyes Díaz-Leal, Eduardo

La Mentalidad Exportadora

Tercera Edición. México, Del Verbo Emprender, 1993. 185 p.

Witker, Jorge

Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo

México, McGraw-Hill, 1996. 189 p.

Compendio de Comercio Exterior 1996

Tercera Edición. México, ISEF, 1996.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

México, Alco, 1997. 166 p.

Ley de Comercio Exterior 1998

México, ISEF, 1998. 80 p.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela

México, Gernika, 1994. 420 p.