

300602  
29  
29



# UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION  
INCORPORADA A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

LA EXPORTACION COMO FACTOR DETERMINANTE  
PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO

## SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

MARIA DEL ROSARIO LOYO AGUIRRE

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1986



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

*I N D I C E*



<b>INTRODUCCION</b> .....	I
---------------------------	---

**CAPITULO I**

<b><u>HISTORIA, ANTECEDENTES Y SITUACION ACTUAL DEL CO-</u></b> <b><u>MERCIO EXTERIOR MEXICANO</u></b> .....	1
---	---

**CAPITULO II**

<b><u>POLITICA ACTUAL DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES -</u></b> <b><u>EN MEXICO</u></b> .....	19
---	----

1. Instrumentos .....	21
1.1 Política Cambiaria .....	21
a) Mercado Controlado .....	21
b) Mercado Libre .....	22
1.2 Financiamiento .....	23
1.2.1 BANCOMEXT .....	25
1.2.2 FOMEX .....	25
1.3 Importaciones Temporales .....	26
1.4 Trámites para la Exportación .....	26
1.5 Estímulos fiscales a la Exportación .....	27
1.5.1 A las Ventas de Exportación .....	29
1.5.2 A la Producción de Exportación .....	29
1.5.3 Otros .....	29
1.6 Marco Jurídico del Comercio Exterior .....	30
2. Mecanismos Operativos .....	35
2.1 Instituto Mexicano del Comercio Exterior .....	33
2.2 FICORCA .....	34
2.3 COMPEX .....	35
2.4 Secretaría Técnica del Gabinete de Comercio Exterior .....	37
2.5 Otros .....	41

**CAPITULO III**

<b><u>FACTORES QUE DETERMINAN LA EFICIENCIA DE LAS EX-</u></b> <b><u>PORTACIONES Y DECISIONES A TOMAR PARA QUE UNA EM-</u></b> <b><u>PRESA COMIENCE A EXPORTAR</u></b> .....	43
--	----

1. ¿ Qué es Exportar ? .....	44
2. Análisis de la Empresa para la Exportación .....	45
3. Decisiones a Tomar por la Empresa .....	47
3.1 Decisión de entrar en el Comercio Interna cional .....	48
3.2 Consideraciones Legales .....	48
3.3 Política de Fijación de Precios .....	49
3.4 Canales de Distribución .....	49
3.5 Política Financiera y de Crédito .....	50
3.6 Empaque, Embarque y Procedimientos de Se- guros .....	51

4. Factores que Influyen en las Decisiones	51
4.1 Naturalness de l Producto	52
4.2 Naturalness del Mercado	53
4.3 Naturalness de la Empresa	54
5. Factores que determinan la eficiencia de las Exportaciones	55
5.1 Investigación de Mercados	55
5.2 Cotizaciones	64
5.3 Precio y Calidad	68
5.4 Transporte	76
5.5 Seguro	78
5.6 Documentación	80
6. Tipos de Exportaciones	81
6.1 Exportación Definitiva	81
6.2 Exportación Temporal	81
6.3 Exportación Temporal para regresar al País en el mismo estado	82
6.4 Exportación Temporal, para Transformación Elaboración ó Reparación	82
6.5 Depósito Fiscal	83
6.6 Tránsito de Mercancías	83
6.7 Exportaciones Ocasionales	84
7. Procedimiento para Exportar	84
7.1 Exportación Indirecta	85
7.2 Exportación Directa	89

#### CAPITULO IV

<u>DOCUMENTACION NECESARIA PARA REALIZAR UNA EXPORTACION</u>	96
1. Factura Comercial	97
2. Certificado de Origen	100
3. Compromiso de Venta de Divisas	102
4. Padimento de Exportación	107
5. Carta de Crédito	109
6. Conocimiento de Embarque	114
7. Póliza o Certificado de Seguro	117

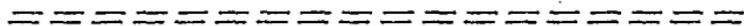
#### CAPITULO V

<u>EL GATT (ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO)</u>	120
1. Orígenes y Propósitos	121
2. Artículos del GATT	124
3. Cronología de las principales reuniones	131
4. Últimas Rondas de Negociaciones	133
5. Países Miembros	134
6. ¿ Debería México Entrar al GATT ?	135

<u>CONCLUSIONES</u>	142
---------------------	-----

<u>BIBLIOGRAFIA</u>	147
---------------------	-----

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



El desarrollo de las exportaciones industriales de México, desempeña un papel cada vez más importante para la evolución de la situación económica actual del país. De su dinamismo, orientación y realización, depende de la manera de cómo este desarrollo pueda ayudar al equilibrio de la Balanza de Pagos, que determina uno de los caminos de solución.

La historia del comercio viene de la más remota antigüedad, cuando era considerada como una actividad inferior. Con el correr de los años su influencia es cada vez mayor.

En el mundo, mientras la productividad fue baja y entre el 80 y el 90% de la población mundial tuvo que cultivar la tierra para producir suficiente comida para sí misma y del 10 y el 20% restante de la población, hubo poco lugar para que se realizara el comercio exterior e incluso el nacional. El comercio se limitaba entre los habitantes del pueblo y los alrededores debido principalmente a los altos costos de transporte.

La situación cambió cuando la productividad comenzó a incrementarse con la introducción de nuevos métodos técnicos y de organización en los siglos XVII y XVIII. El origen del comercio internacional, se da con el abaratamiento de los transportes y la mayor facilidad en las comunicaciones entre los países y también cuando la producción se concentra en un solo lugar como resultado de su desarrollo, con lo cual se hace necesaria la distribución entre grandes áreas.

Son los egipcios, los primeros que aparecen como comerciantes entre pueblos distintos, llevaban a cabo el comercio a través

vés de largas distancias, por caravanas que cruzaban el desierto, entre Egipto y Babilonia. En aquella época el comercio se hacía con artículos de lujo, de gran precio, pero en escasos volúmenes. A medida que se fueron empleando nuevos medios de transporte, el comercio adquirió mayor importancia económica y fue entonces posible movilizar, a largas distancias, productos agrícolas, animales y otros artículos de primera necesidad.

Por más de 3000 años, cuando ya se habían construido los primeros barcos, el Mar Mediterráneo fue una de las primeras rutas marítimas más importantes y la Isla de Creta, el primer punto de navegantes.

En segundo lugar, surgen los fenicios como grandes comerciantes, que a su vez se ven sustituidos por los griegos. Las conquistas de Alejandro el Grande, determinan el desarrollo del comercio en Asia central y en la India. Posteriormente el Imperio Romano abre nuevas rutas comerciales, y cuando se derrumba, en el siglo V, la supremacía comercial pasa al Imperio Bizantino. Constantinopla entonces se convirtió en el centro comercial más importante del mundo y así se mantuvo hasta la época de las cruzadas.

En los comienzos de la Edad Media, podemos observar una marcada decadencia comercial como consecuencia de la invasión, de los bárbaros. El feudalismo practicó la teoría económica de la autosuficiencia. Los artesanos se organizaron en gremios y cambiaban sus mercancías por productos agrícolas. Se especializaron en la fabricación de determinados artículos y, para protegerse de la competencia que les pudieran hacer otras regiones, establecieron aduanas, impuestos y peajes.

Con las Cruzadas se reabre el comercio entre Europa y Oriente. Las repúblicas italianas (Venecia, Génova, Nápoles, Floren-

cia, Milán y Pisa), desplazaron a Constantinopla como centro comercial. Y así fue como Venecia llegó a ser uno de los más poderosos centros comerciales de Europa en la Edad Media.

La poderosa Liga Hanséutica la formaban en su mayoría mercaderes alemanes que se asociaron para defender sus intereses comerciales.

En el siglo XVI es cuando el comercio adquiere gran importancia en Holanda, Francia, Inglaterra y España. Es cuando aparecen las primeras manifestaciones de un nacionalismo económico de esas naciones. El descubrimiento de América, por último, le abre al comercio de Europa grandes y nuevos mercados.

Durante la 1a. Guerra Mundial el comercio internacional tuvo una pausa debido a la situación económica imperante; pero después de la 2a. Guerra Mundial, el desarrollo mundial del comercio fue sorprendente debido a las necesidades provocadas por la misma.

Informes publicados por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), muestran que el valor de las exportaciones mundiales FOB aumentó de 57 mil millones de dólares en 1950 a 126 millones de dólares en 1960 y a 311 mil millones en 1970, lo que representa un aumento del 89% de 1950 a 1960 y del 70% a 1970 .

La importancia relativa del comercio exterior, difiere dependiendo del país. La dependencia del país está directamente relacionada con el tamaño, medida por el número de habitantes.

Algunos países menos desarrollados dependen en gran medida del comercio exterior, pero esta dependencia se da cuando existe una concentración de la producción en un producto primario destinado a la exportación, por ejemplo : el petróleo en México.

Para que un país esté bien en lo que a comercio se refiere, las importaciones de bienes y servicios y las exportaciones de capital, tienen que ser iguales a las exportaciones de bienes y servicios y sus importaciones de capital. Si esta igualdad no se cumple el país tendrá un desequilibrio en la balanza de pagos, el cual tiene que ser corregido.

México ingresó al mercado mundial desde épocas muy remotas como productos de materias primas de origen minero y agropecuario. Este tipo de participación se sostuvo durante una larga etapa hasta la década de los 40's, cuando se inició el período denominado de sustitución de importaciones, que en cierta manera permitió colocar ciertos productos manufacturados en el exterior. Durante las siguientes décadas se trató de impulsar aún más la exportación de estos productos. Para 1970, las manufacturas, además de los tradicionales productos agropecuarios y mineros, eran la base de la sustentación del Comercio Exterior Mexicano. Pero un lustro después, el panorama cambió drásticamente, a medida que la producción petrolera fue aumentando, con lo que la atención y los recursos fueron orientados hacia esta última.

Las estructuras de producción y exportación se mostraron incapaces de adaptarse a un aumento radical de los niveles de consumo interno y, consecuentemente, se tuvo que importar disminuyéndose notoriamente el abastecimiento del mercado exterior.

A la vez, la excesiva protección de la producción nacional frente a la competencia extranjera para tratar de satisfacer el consumo interno, situó al país en clara desventaja :

El proteccionismo no mejoró la calidad ni la tecnología y sí influyó en el incremento de los precios, por lo que nuestros productos no fueron competitivos en los mercados internacionales..

Así mismo, la falta de agilidad de los difíciles trámites administrativos y la insuficiencia de los transportes en general, obstaculizan las exportaciones.

El desplome de la exportación de manufacturas, que se inició en la década de los 80's, ha hecho crecer cada vez más la brecha entre las importaciones y las exportaciones, con la correspondiente repercusión en la balanza de pagos, situación que se ve agravada por la dependencia de importaciones para la manufactura y la correspondiente escasez de divisas.

A pesar del apoyo gubernamental de estímulos fiscales, financieros y de ayuda técnica, la contracción de las exportaciones de manufacturas, ha hecho que se recurra al petróleo como elemento vital del comercio exterior mexicano.

El gobierno se ha preocupado por crear la infraestructura y estructura para el desarrollo del Comercio Exterior; hay que admitir que sus esfuerzos han sido muy grandes y además con un sentido práctico de utilizar los recursos con los que dispone, aunque siempre han sido insuficientes.

Si tomamos en cuenta que al mercado internacional concurren todos los países del mundo, entre los cuales se encuentran los más altamente desarrollados, quienes han elaborado técnicas de investigación especializadas en: diseño, empaques, transportes, seguros, impuestos, financiamientos, estímulos y legislación; por lo que resulta evidente que México no puede concurrir al mercado internacional mientras no cuente con los elementos técnicos y humanos lo suficientemente capaces de desarrollar una metodología adecuada a las necesidades del país.

Una de las deficiencias de México es el inadecuado control de calidad y la normalización de sus productos y la certifica-

ción de los mismos por instituciones con reconocimiento internacional, ya que actualmente el control de calidad se reduce, a la separación de productos de primera y de segunda calidad, sin que las especificaciones sean homogéneas.

Este Seminario de Investigación se puede catalogar como un TRABAJO DE INVESTIGACION BIBLIOGRAFICA, el cual comprende una recopilación de información de diferentes fuentes, tales como:

- INCE (Instituto Mexicano del Comercio Exterior)
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

La agilización de los trámites gubernamentales es un requerimiento indispensable, pues como todos sabemos, muchos de estos trámites, aparentemente sencillos, en la práctica son complicados y difíciles, y en muchos de los casos tienen una duplicidad en las diferentes oficinas gubernamentales.

La finalidad principal del presente estudio, es presentar - una visión amplia de las exportaciones dentro de nuestro país, - además de identificar algunos de los esfuerzos que el Gobierno - mexicano está realizando para agilizar esta actividad, e introducir a la empresa mexicana dentro del marco de las ventas al exterior.

La hipótesis que se planteó al iniciar este trabajo de investigación es:

LAS EXPORTACIONES COMO FACTOR DETERMINANTE PARA LA EVOLUCION DE LA SITUACION ACTUAL DE PAIS, LA POLITICA DE FOMENTO GUBERNAMENTAL Y EL PAPEL DE LA INDUSTRIA.

La variable dependiente es:

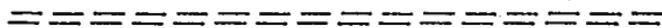
COMO FOMENTAR LAS EXPORTACIONES EN MEXICO.

Las variables independientes son:

- LA POLITICA ACTUAL DEL GOBIERNO PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES.
- LOS FACTORES QUE DEBE TOMAR EN CUENTA UNA EMPRESA PARA COMENZAR A EXPORTAR.
- LOS TRAMITES Y DOCUMENTACION NECESARIOS PARA REALIZAR UNA EXPORTACION.

\*\*\*\*\*

# C A P I T U L O I



*Historia, antecedentes y situación  
actual del Comercio Exterior Mexicano*

La situación que prevalece actualmente en nuestro país en materia de Comercio Exterior, es en gran medida consecuencia de una larga tradición de interdependencia entre la economía nacional y el extranjero.

Es por eso que considero necesario, hacer un somero estudio de los antecedentes históricos del comercio en México, para que de esta forma puedan entenderse la política actual que sigue el Gobierno mexicano, en materia de exportaciones.

La iniciación del comercio en México debe tomarse en cuenta a partir de que el país adquiere personalidad jurídica propia, y esto se da con la aprobación del Acta Constituyente de la Federación de 1824; pero aún así, puede decirse que en la época colonial ya se llevaba a cabo el comercio, y éste es el antecedente más remoto con el que se cuenta.

El comercio en la Nueva España durante la época colonial, se inicia con el descubrimiento del Nuevo Mundo, pues la intención que tenían los reyes de España era el de establecer una nueva ruta para llevar a cabo el comercio; pero nunca pensaron que estos viajes los llevarían al descubrimiento de nuevas tierras, logrando el engrandecimiento de Europa.

La obra de Cristóbal Colón, fue completada por los conquistadores : Hernán Cortés, Francisco Pizarro y Pedro de Valdivia, que obtuvieron nuevas riquezas que se incorporaron a la forma de vida del Viejo Mundo, dando así mayor importancia al Imperio de Carlos V.

En el fondo de las características del comercio internacional, se mantenía la lucha por el engrandecimiento de los monarcas y la aristocracia, frente a la burguesía, ya que los viajes fueron financiados por unos u otros, y por lo tanto, el establecimiento del comercio internacional dependía también de unos u otros, lo que originó que el feudalismo europeo llegara a América con la única intención de obtener un tráfico mercantil de grandes utilidades, provocando así, la concentración de la propiedad en unas cuantas familias.

De esta forma, siguiendo los principios del monopolio y participación real, que se desprende de los privilegios otorgados por los Reyes Católicos a los conquistadores; fueron disfrutados después únicamente por los monarcas, que establecieron las modalidades del comercio entre España y sus colonias, control que ejercían a través de la Casa de Contratación de Sevilla, la cual realizaba las operaciones ultramarinas, la cual controlaba las mercancías de América y España y viceversa, extendía permisos de navegación, monto de las cargas, prohibía el comercio con terceros países, etc.

Este control tan estricto, provocó el desarrollo del contrabando que se ejercía a través de las islas del Caribe.

Al iniciarse el siglo XIX, la situación comercial de la Nueva España, no había cambiado mucho, pero varios sucesos habían de cambiar el curso de la historia y del comercio en México.

En abril de 1809, se dio a conocer la disposición real, que declaraba a las colonias como parte integrante de la monarquía española, en vísperas de que éstos declararan su independencia.

En febrero de 1811, son declarados algunos derechos de los americanos, cuando ya la lucha por la independencia se habría iniciado y el país se encontraba en efervescencia.

Durante la guerra de la Independencia, que duró 10 años, el comercio en la Nueva España continuó con la estructura, normas y aranceles establecidos; pero a consecuencia de los trastornos imperantes en España (invasión de José Bonaparte), la Revolución Francesa, la independencia de las colonias inglesas en Norteamérica, etc., facilitaron el contrabando en la Nueva España.

En septiembre de 1817, se tomaron medidas para evitar el contrabando por miembros de la fuerza armada, y que nos da una idea de las condiciones anárquicas en que se encontraba el país a consecuencia de la atención que el ejército le tenía que dar a los movimientos insurgentes.

Al convertirse la Nueva España en un estado independiente, surge el primer problema para el comercio exterior: las fronteras, el comercio y las aduanas en el norte del país; ya que en el sur nunca han sido problema, porque el contrabando no afecta más que regionalmente a la economía; sin embargo, en el norte, las enormes extensiones sin fronteras precisas y con esa población aún de grupos autóctonos, establecían una situación indefinida en materia de aduanas y de comercio, lo cual trae como consecuencia, la colonización del norte del país (Texas, Nuevo México y la Alta California), que más tarde se anexaría a los Estados Unidos, producto de la guerra de 1847 y del tratado de Guadalupe (1848), en el cual también precisaban los límites de las fronteras y las condiciones del territorio, que han permitido el establecimiento de puertos terrestres y aduanas fronterizas con el que se controlan, relativamente, las operaciones del comercio exterior en el norte del país.

Consumada la independencia en 1821, el comercio en México queda al azar, pues la repentina desaparición del manejo monopolista por parte de la monarquía que había prevalecido durante la colonia, deja a México sin estructura precisa y con una administración pública sin organización interna.

Los hombres que habían logrado la independencia política, no tenían ni la menor idea de cómo ejercer y reglamentar la libertad de comercio, en la que debían de sustituirse normas que habían sustituido al país durante muchos años.

Durante la época colonial y las primeras décadas del México independiente, el comercio en México se caracterizó por la exportación de metales, principalmente la plata, hacia Europa. España desempeñaba el papel únicamente de intermediario entre las colonias y los países más desarrollados de Europa.

Durante el siglo XVII se define la estructura económica de Nueva España, como un reflejo de la política mercantilista de España, que contrastaba con los movimientos e ideología liberal de atraso en lo que se refiere a la política comercial de México, lo que trae como consecuencia la ruta a seguir en materia de comercio exterior en su primera etapa como país independiente.

Desde un principio, la Corona Española impidió el desarrollo de las manufacturas en América. La minería jugó un papel fundamental en el desarrollo de la economía nacional.

Durante el período independiente (1821-1880), el tráfico mercantil del país se vio favorecido con la superación de la tutela española. A pesar de que la política comercial que se siguió fue netamente proteccionista, el comercio exterior mexicano se elevó.

En 1821 se aprobó el primer arancel que restringió las importaciones a algunos productos agrícolas y manufacturados. Las percepciones fiscales por comercio exterior llegaron a representar el 64% del total.

Las importaciones de productos manufacturados fueron mayores a las exportaciones que se basaban en metales preciosos. De 1825 a 1828, los metales aportaron el 80% de las exportaciones y el 84% en 1872 a 1873; además, estas exportaciones únicamente se realizaban con Europa como durante la Colonia.

La composición del comercio exterior casi no cambió. La industria que nacía se enfrentaba a un reducido mercado, a la inestabilidad política, social y económica prevaleciente por las constantes amenazas de intervención extranjera y también, a la deficiente comunicación interna; por lo que las autoridades decidieron mantener la política proteccionista al comercio exterior. Todo esto se deriva de la necesidad que tenía el Estado de allegarse de dinero por uno de los métodos más sencillos de administrar : los derechos de aduana.

Durante el período Porfirista, el panorama no cambió esencialmente. La balanza comercial registró un saldo favorable para nuestro país, sustentado en la extracción y exportación de metales preciosos y algunos recursos no renovables. Aún continuó la política proteccionista a la industria nacional, las prohibiciones fueron relativamente menores, pero el comercio exterior siguió siendo la principal fuente de ingresos para el gobierno.

La amplia red ferroviaria, el incremento del transporte marítimo, las inversiones extranjeras, el auge de la minería, el uso de la energía eléctrica en la explotación de las minas y los estímulos y apoyos de importación de maquinaria y equipo

para la propia minería, propiciaron el crecimiento del comercio exterior en México. A este incremento contribuyó la reducción de los costos de producción en algunos países europeos y en los Estados Unidos, como consecuencia de las innovaciones tecnológicas de principios de siglo. Estos factores dieron como resultado el aumento de las exportaciones mexicanas, porque los precios se encontraban remunerativos en los mercados internacionales, como el aumento en el volumen de las importaciones. El desarrollo que alcanzó la actividad económica, permitió aumentar las exportaciones y diversificarlas. De esta forma, fue posible depender menos de la exportación de minerales, aunque éstos aún representaban el 50% del total; pero también, se aumentó la producción agrícola, principalmente la del henequén.

Durante el período Porfirista, Estados Unidos absorbió el 80% del comercio exterior mexicano.

Al finalizar la lucha armada (período postrevolucionario) y durante la época de reconstrucción del país, la política de comercio exterior, mantiene la tendencia tradicional. Todavía existía el proteccionismo, aunque había poca industria que proteger. Los impuestos al comercio exterior siguen siendo la principal fuente de ingresos fiscales.

A finales de 1927, México era un exportador de materias primas, principalmente minerales, como : oro, plata, zinc, cobre y plomo; de petróleo y sus derivados; de ganado y de algunos productos agrícolas como : café, tomate, arroz, azúcar, tabaco, vainilla, henequén, algodón y chicle. La mayor parte del comercio se lleva a cabo con los Estados Unidos.

En 1922, las exportaciones de oro y plata crecieron, y en 1927 sufrieron una baja. El comercio del petróleo se inició hasta 1922, cuando se inició el descenso de las exportaciones.

Las de zinc, cobre y plomo, ayudaron a la estabilidad de la economía de México, aumentando entre 1921 y 1927; las de productos agrícolas casi se duplicaron entre 1910 y 1927 .

Es en la etapa de institucionalización, iniciada durante el gobierno del General Calle, cuando se sientan las bases para la participación del Estado como promotor del desarrollo económico. Es en esta etapa de la evolución económica de México, cuando se crean instituciones como el Banco de México y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Con la aparición del proyecto nacionalista (1929-1939), se rompe con el modelo de la economía prevalecte desde la época colonial. Hacia 1930, del total de las exportaciones, los minerales representaban el 75% del total.

La política comercial que siguió México ante el impacto de la depresión mundial, fue primero el aumentar los aranceles a las importaciones, los cuales se basaban sólo en impuestos específicos; sin embargo, esta política no fue suficiente para frenar el desequilibrio externo.

En 1938 y 1939, la suspensión de las exportaciones de petróleo y plata a los Estados Unidos, provocaron devaluaciones en nuestra moneda, trayendo como consecuencia que las modificaciones a los aranceles que se habían hecho en 1937, con el fin de aumentar las entradas de dinero al gobierno, volvieran a los mismos niveles alcanzados en 1936 .

En 1938, la política de exportaciones tiene cambios importantes : se establece el primer impuesto ad-valorem del 12% sobre algunos productos. En 1939, se expidió un decreto que, en forma decidida, iniciaba la política de protección a la industria de la transformación; y en 1941, fue promulgada la Primera Ley Orgánica de la Industria de la Transformación, reforma-

da en 1945 .

Durante la 2a. Guerra Mundial, a consecuencia de la escasez de bienes manufacturados y de la demanda de bienes de consumo por parte de los países que se encontraban en guerra, se inició firmemente la industrialización. Esta etapa de la Historia Universal, permite a México la sustitución de importaciones de bienes de consumo y la exportación de productos primarios y de consumo elaborados.

Al terminar la guerra, el Estado tuvo que intervenir más activamente en la industrialización; comenzó con una política de defensa a la balanza de pagos, mediante el uso de aranceles, creando un mercado cautivo para los bienes de consumo. Las exportaciones de productos primarios y de algunos bienes de consumo semidiradero, generaron las divisas necesarias para la importación de los bienes de capital e intermedios. De este modo, en México se adoptó un modelo de industrialización de sustitución de importaciones.

A partir de 1950 y durante 35 años, México adoptó una política de desarrollo que intentaba dinamizar la industrialización y la creación de fuentes de mercado interno. De esta forma, el país rompió con una economía exportadora y dependiente con reducidos efectos internos.

La política de sustitución de importaciones ha traído graves consecuencias; ha provocado altos costos y ha mostrado la dificultad para desarrollar el sector manufacturero y aumentar la capacidad de exportación.

Durante 1940-1958, no se adoptaron políticas específicas de promoción de las exportaciones; fueron favorecidas por dos devaluaciones, pero sus efectos positivos fueron contrarresta-

dos por la inflación interna.

El modelo de sustitución de importaciones tuvo efectos negativos en la balanza de pagos. El desequilibrio en la cuenta corriente se puede explicar por dos motivos :

- a) El desequilibrio estructural provocado por la primera etapa de proceso de sustitución, lo cual provocó un aumento de las importaciones de bienes de capital; y
- b) A la falta de promoción a las exportaciones y el efecto producido por la inflación interna.

El periodo de desarrollo estabilizador (1959-1970), se caracteriza por el paso a la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital.

En 1962, se introdujo un impuesto ad-valorem adicional del 10% a los bienes de importación considerados de lujo. La recaudación de este impuesto se destinó a la creación del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FO MEX).

En lo que se refiere a las exportaciones, se instituyó un sistema de estímulos conocido con el nombre de Subsidio Triple, el cual no funcionó por su rigidez administrativa y los altos requisitos de integración que imponía.

La evolución de la balanza en cuenta corriente en 1950-1970 manifestó claramente los efectos de la estrategia de desarrollo. Su déficit se incrementó a una tasa media anual de 19.5% . El déficit comercial aumentó a un ritmo anual de 12.5%, debido a que las importaciones crecieron más rápidamente que las exportaciones. En el sector manufacturero, las empresas extranjeras

llegaron a controlar la tercera parte de la producción.

En 1971-1976, la racionalización de las transacciones con el exterior, así como la promoción del desarrollo industrial, constituyeron los principales objetivos en materia de comercio exterior.

La agudización del déficit en cuenta corriente no pudo corregirse, a pesar de que hubo cambios en la política comercial.

Las principales modificaciones en lo que se refiere a la promoción de las exportaciones de productos manufacturados, fueron las siguientes :

- Devolución de impuestos indirectos a la exportación (CE DIS). Este régimen se extendió a las ventas realizadas en las zonas y perímetros libres y en la zona fronteriza del norte, cuando se sustituyeran importaciones.
- Se establecieron estímulos para la creación de empresas comerciales exportadoras (trading companies), a las cuales también se les otorgó el incentivo de la devolución de impuestos indirectos.
- Se instauró el Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE).

La política de promoción de las exportaciones de manufacturas, originó un crecimiento significativo a partir de 1971; pero aún así, no fue suficiente para reducir el déficit comercial existente. El tipo de cambio libre y su sobrevaluación, fueron un gran obstáculo para la expansión de las exportaciones.

En 1971-1976, el déficit en cuenta corriente creció a una

tasa anual del 33% . El patrón que se siguió en la industrialización, trajo como consecuencia un aumento de las importaciones, superior al de las exportaciones.

La participación de las exportaciones en el PIB, pasó de 3.8% en 1971 a 4.2% en 1976 y las de importaciones de 6.2% a 7.6% .

El aumento de las compras en el exterior, se debió principalmente a la crisis agrícola, y por esto, aunque las exportaciones de productos manufacturados fueron importantes; no pudieron mejorar el déficit comercial.

En lo que se refiere al comportamiento del comercio exterior durante 1984, quedó superada la etapa más crítica de la falta de divisas en este renglón económico.

A pesar del incremento de las importaciones, el saldo de la balanza comercial fue superavitario en 13 millones de dólares; es decir, apenas 5% menor al superávit logrado en 1983 .

La economía mexicana ha mostrado una apertura a las corrientes comerciales externas, y prueba de ello es que el monto de las exportaciones en 1984 fue de 10 millones de dólares; es decir, se incrementaron 30% respecto del año anterior.

Los permisos de importación no han significado una limitante para la adquisición de productos que requiere la planta productiva y el abasto de la población.

Las exportaciones de productos no petroleros, se incrementaron 18% y específicamente las manufacturas, incluyendo los derivados del petróleo y petroquímica, las cuales crecieron en 26 puntos porcentuales.

A continuación, presento una tabla de las exportaciones más significativas que se realizaron durante 1984 :

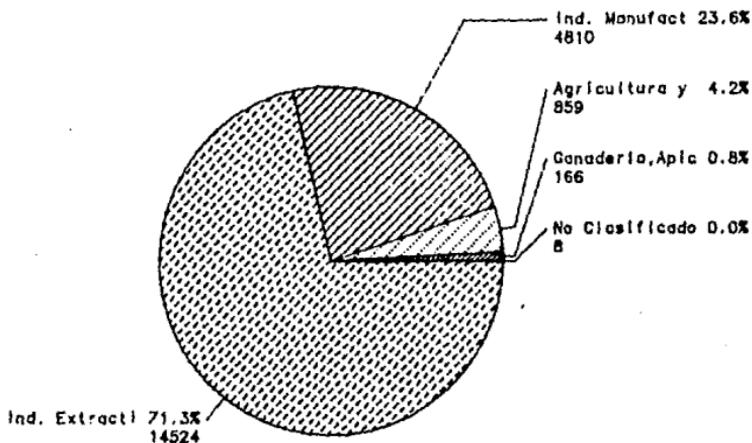
**VALOR DE LA EXPORTACIÓN POR GRUPOS**  
**SEGUN CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL**  
**UNIFORME (CIIU). (miles de dólares)**

CONCEPTO	1983	%	1984	%
<u>Exportación Total FOB</u>	<u>20'367,045</u>	<u>100.00</u>	<u>22'191,909</u>	<u>100.00</u>
<u>Agricultura y silvicultura</u>	<u>859,050</u>	<u>4.22</u>	<u>1,228,994</u>	<u>5.54</u>
<u>Ganadería y apicultura; caza y pesca</u>	<u>165,568</u>	<u>0.81</u>	<u>128,926</u>	<u>0.58</u>
-Ganadería y apicultura	158,905	0.78	124,314	0.56
-Caza y pesca	6,663	0.03	4,612	0.02
<u>Industrias extractivas</u>	<u>14'524,280</u>	<u>71.31</u>	<u>14'512,319</u>	<u>65.39</u>
-Petróleo crudo y gas natural	14'047,988	68.97	14'006,345	63.11
-Extracción de minerales metálicos	270,733	1.33	277,738	1.25
-Extracción de otros minerales	205,528	1.01	228,210	1.03
-Otras industrias extractivas	31	0.00	26	0.00
<u>Industrias manufactureras</u>	<u>4'809,881</u>	<u>23.62</u>	<u>6'308,328</u>	<u>28.43</u>
-Alimentos, bebidas y tabaco	614,495	3.02	739,699	3.33
-Textiles, artículos de vestir e industrias del cuero	166,689	0.82	256,633	1.16
-Industrias de la madera	74,311	0.36	91,669	0.41
-Papel, imprenta e industria editorial	64,506	0.32	91,213	0.41
-Derivados de petróleo	592,157	2.91	1'126,180	5.07
-Petroquímica	122,240	0.60	152,739	0.69
-Química	562,382	2.76	700,151	3.16
-Productos plásticos y de caucho	39,612	0.19	61,715	0.28

**VALOR DE LA EXPORTACIÓN POR GRUPOS**  
**SEGUN CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL**  
**UNIFORME (CIIU). (miles de dólares)**

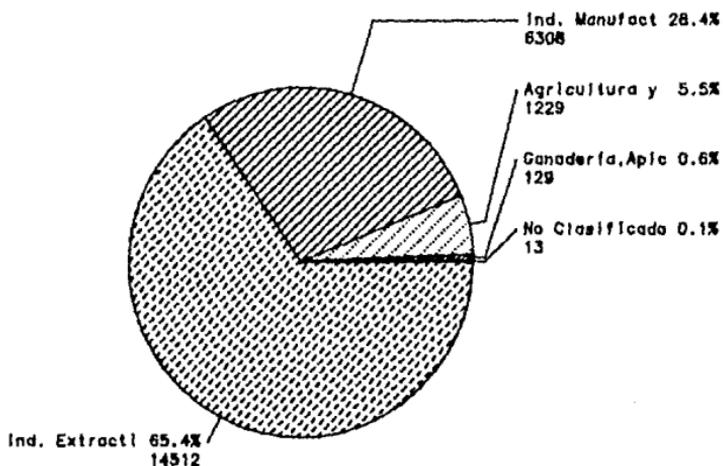
CONCEPTO	1983	%	1984	%
-Fabricación de otros productos minerales no metálicos	191,508	0.94	266,849	1.20
-Siderurgia	279,032	1.37	356,559	1.61
-Minerometalurgia	520,491	2.56	484,683	2.18
-Productos metálicos maquinaria y equipo	1'512,141	7.42	1'910,144	8.61
-Otras industrias manufactureras	70,317	0.35	70,148	0.32
<u>Servicios y productos no clasificados</u>	8,266	0.04	13,288	0.06
<p><b>* NOTAS</b></p> <p>Las datos contenidos son preliminares para 1984.                      Las sumas pueden no coincidir debido al redondeo.</p>				
<p><b>* FUENTE:</b> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de la SPP y Banco de México.</p>				

### VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPOS 1983 Según Clasificación CIU



Millones de Dólares

### VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPOS 1984 Según Clasificación CIU



Millones de Dólares

## CAPITULO I

(RESUMEN)

El comercio internacional ha significado a lo largo de la historia de nuestro país, uno de los factores clave para el desarrollo económico.

Se puede decir que el comercio internacional en México, comienza al ser conquistado por los españoles, y éste era regulado principalmente por los monarcas, por medio de la Casa de Contratación de Sevilla.

Al convertirse la Nueva España en un estado independiente surge el problema de las fronteras, que representa un factor clave para el desarrollo del comercio exterior, al no tener aduanas que regulen la entrada y la salida de mercancías del país principalmente en la zona del norte. Este problema se resuelve, relativamente con el Tratado de Guadalupe (1848) en el cual se determinan las fronteras.

En los primeros años del México independiente, se sigue con la misma política proteccionista que regía en la época colonial, lo cual favoreció al comercio exterior mexicano. Se explotaban principalmente metales preciosos y recursos no renovables.

Durante el período Porfirista se impusieron aranceles a productos agrícolas y manufacturados, y se siguió con la política proteccionista, pero el comercio exterior siguió siendo la principal fuente de ingresos para el gobierno.

Después de la Revolución, la política de comercio exterior sigue con la tendencia tradicional y Estados Unidos absorbe el 80% del comercio exterior mexicano.

En la etapa de institucionalización, iniciada durante el gobierno del General Calles, cuando se rompe con el modelo de la economía prevaleciente desde la época colonial (1929-1939).

México, durante el impacto de la depresión mundial, es el primero en aumentar los aranceles de importación.

El 1939 se expidió un decreto que iniciaba la protección a la industria de la transformación.

Durante la Segunda Guerra Mundial y debido a la escasez de

bienes manufacturados y de consumo, México logra la sustitución de importaciones de bienes de consumo, y la exportación de productos primarios y de consumo elaborados.

Al terminar la guerra, México adoptó un modelo de industria lización de sustitución de importaciones siguiendo una política de defensa de su balanza de pagos.

Durante 1940-1958 no hubo cambios en las políticas de promoción de las exportaciones, aunque estas fueron favorecidas por dos devaluaciones, pero sus efectos fueron contrarrestadas por la inflación interna.

El período de desarrollo estabilizador (1959-1970) se caracteriza por el paso de la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital.

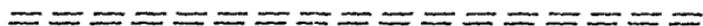
En materia de comercio exterior, la racionalización de las transacciones con el exterior, así como la promoción del desarrollo industrial constituyeron los principales objetivos en 1971-1976.

Durante este período las modificaciones a la promoción de las importaciones fueron las siguientes:

- ▲ Devolución de impuestos indirectos a la exportación.
- ▲ Creación de empresas comerciales exportadoras.
- ▲ Instauración del INCE.

Al iniciarse el sexenio del licenciado Miguel de la Madrid, quedó superada la etapa más crítica de la falta de divisas para el comercio exterior.

## C A P I T U L O    I I



*Política actual de Fomento  
a las exportaciones en México*

Actualmente es de vital importancia la captación de divisas, por lo que es necesario se forme un sector exportador que, además de generar divisas, sea competitivo y tenga la capacidad de penetrar y permanecer en los mercados internacionales. Por lo que el Gobierno mexicano tiene el firme propósito de aumentar las exportaciones no petroleras, alcanzando una tasa promedio de : entre 15 y 18% en dólares y que de esta forma, para 1988 se proporcionará un mayor financiamiento a las importaciones.

Con este plan a corto plazo, se utilizará la capacidad instalada ociosa que, junto con las ventajas que el tipo de cambio otorga y el manejo de los permisos previos, reforzará el actual sector exportador, a fin de satisfacer la demanda externa y los incrementos de la demanda interna.

Especialmente, se apoyarán las ramas del sector exportador constituido por los productores de bienes de consumo no duradero, a los productores agroindustriales y manufactureros, a las ramas que estén orientadas a la producción de bienes con un grado de integración nacional satisfactorio, a empresas maquiladoras que generen mayores beneficios al país, a las empresas que sean capaces de adaptar sus productos a las necesidades y especificaciones del mercado externo.

A mediano plazo, la política de protección y el factor tecnológico, serán los elementos fundamentales para consolidar una base exportadora diversificada, competitiva y con una penetración permanente en los mercados internacionales.

## 1.- INSTRUMENTOS

=====

Fundamentalmente, las medidas de apoyo a la exportación no petroleras, serán :

- Un tipo de cambio realista.
- Financiamiento competitivo internacionalmente.
- Régimen de liberalización de las importaciones temporales para exportar.
- Simplificación y descentralización de los trámites de comercio exterior.

### 1.1. POLÍTICA CAMBIARIA :

Se mantendrá en términos generales, mientras sea necesario el control de cambios y se tendrá como objetivo un tipo de cambio realista con un deslizamiento congruente con la inflación.

El gobierno de la República Mexicana, establece que funcionarán simultáneamente dos mercados de divisas, uno sujeto a control y otro libre, los cuales comprenderán :

#### a) Mercado controlado :

- + La importación y exportación de las mercancías.
- + Financiamiento de divisas a cargo de : Entidades de la Administración Pública Federal; Empresas del extranjero; Instituciones de Crédito Mexicanas.
- + Gastos asociados a la importación y a la exportación.
- + Créditos a favor de proveedores extranjeros.
- + Gastos del Servicio Exterior Mexicano y cuotas y aportaciones por la participación de México en Organismos Internacionales.
- + Pago de sueldos y salarios, arrendamientos, adquisi--

ciones de bienes y contratación de las industrias maquiladoras.

**b) Mercado libre :**

+ Todas las transacciones no comprendidas en el mercado controlado.

Desde que se estableció el control de cambios, se tuvo conciencia de que sería necesario irlo modificando, con el fin de irlo adaptando cada vez mejor a las características particulares de nuestro país y a la evolución de la economía y de esta forma, hacerlo cada vez más operativo, ya que el control de cambios debe obstaculizar lo menos posible las transacciones internacionales necesarias para el desarrollo económico del país.

Así mismo, era conveniente adoptar un control de cambios lo más simple posible por medio de disposiciones que no puedan ser violadas fácilmente.

Por otra parte, el desarrollo del mercado de cambios fuera de las instituciones bancarias, ocasiona problemas de seguridad, además de que es prácticamente imposible e implica un costo administrativo muy elevado el tratar de controlar los ingresos de divisas, correspondientes a los derivados del turismo y de las transacciones fronterizas. Dada la importancia de la industria turística en México, es imprescindible evitar molestias e inseguridades a los viajeros del exterior. También hay que considerar las peculiaridades de nuestras zonas fronterizas, principalmente la colindante con los Estados Unidos de América, debido a que existen concentraciones importantes de población y a que su economía está muy integrada con la zona extranjera vecina.

El gobierno está decidido a estimular las ventas que afec

tuen al exterior las empresas pequeñas y medianas, removiendo obstáculos que se opongan a ello y procurando una atractiva \_\_ rentabilidad para su actividad exportadora.

Debido a la situación económica y, principalmente, al desequilibrio externo del país, hace conveniente canalizar las \_ divisas sobre las cuales pueden ejercerse control hacia usos \_ prioritarios.

Ejerciendo el control de cambios, se busca la promoción \_ del buen nombre de México en los mercados internacionales de \_ capital y negociaciones que nos conducirán a la restructura--- ción de la deuda exterior, destinando los ingresos de las divi sas controladas al servicio de dicha deuda.

Conviene proteger contra movimientos violentos del tipo \_\_ de cambio, las transacciones internacionales más importantes \_ para el buen funcionamiento del aparato productivo, así como \_ proteger los ingresos de divisas de los exportadores, que son requeridos por éstos para cumplir con sus obligaciones en el \_ extranjero.

## **1.2 FINANCIAMIENTO :**

Este comprende desde la fase de preinversión, hasta la co mercialización del producto.

**1.2.1 BANCOMEXT** (Banco Nacional de Comercio Exterior, \_\_ S.A.). Será el principal instrumento de apoyo financiero a \_\_ las exportaciones.

Las funciones de la institución se orientan a fomentar el comercio exterior del país, mediante la canalización de apoyos financieros, garantías y seguros de crédito a la exportación, fortaleciendo de esta manera, el proceso de industrialización

para la sustitución de importaciones de bienes y servicios.

Los principales objetivos de esta institución de crédito, son los siguientes :

- a) Obtener los recursos necesarios en las mejores condiciones, con el objeto de que las actividades relacionadas con el comercio exterior, reciban el mayor estímulo financiero con los consiguientes beneficios socioeconómicos.
- b) Aumentar la liquidez de las operaciones de la institución y optimizar la aplicación de los fondos recuperados.
- c) Obtener los recursos de las fuentes disponibles tanto a nivel nacional, como internacional, a tasas preferenciales y comerciales, a fin de apoyar las actividades productivas que tienen un mayor impacto en el comercio exterior.
- d) Incrementar la captación de recursos y estimular la permanencia del ahorro a través de la colocación de valores entre el público inversionista.
- e) Aumentar los volúmenes de depósito de los cuentahabientes de la institución, cuyos fondos permitan financiar operaciones.
- f) Canalizar los recursos crediticios a los sectores prioritarios de alta productividad que participan en el comercio exterior de nuestro país, apoyando financieramente las actividades que mayores beneficios socioeconómicos reporten al país, principalmente en las

áreas de exportación, sustitución de importaciones, e importación.

El BANCOMEXT tiene establecido un programa de crédito y garantías, con el fin de dar continuidad al fomento de las actividades relacionadas con el comercio exterior del país, a través del apoyo financiero integral a productores e industriales para la compra de materias primas, transformación, almacenamiento y equipamiento industrial.

1.2.2 Además, a través de FOMEX (Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados), se otorgarán créditos para garantizar las exportaciones de bienes y servicios, así como para reasegurar las operaciones de exportación.

Este fondo otorga apoyos financieros a las actividades relacionadas con el comercio exterior, con el fin de aprovechar la capacidad productiva, mediante la elaboración de bienes destinados a la exportación y a la sustitución de importaciones, con el consiguiente efecto en el empleo, la inversión y la balanza de pagos del país.

Objetivos :

- a) Captar los recursos necesarios para atender los requerimientos financieros de los sectores público y privado.
- b) Obtener recursos propios de la actividad, mediante el cobro oportuno de los créditos otorgados.
- c) Obtener recursos financieros externos e internos en las mejores condiciones crediticias.
- d) Incrementar los recursos, mediante la recaudación del

impuesto del 2.5% ad-valorem sobre importaciones.

- e) Generar recursos para cubrir los presupuestos de operación y atender demanda de financiamientos.
- f) Otorgar créditos preferenciales y/o garantías a exportadores e industriales que sustituyan importaciones de bienes de capital y de consumo.
- g) Canalizar los créditos preferenciales a exportadores y productores que sustituyan importaciones de bienes y servicios.
- h) Cumplir oportunamente con el pago de los créditos externos e internos contratados.

FOMEX incentiva la generación de empleos, el incremento del ingreso, así como el fortalecimiento de la balanza de pagos mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios; y el fomento de la sustitución de importaciones de bienes de capital, de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

### **1.3 IMPORTACIONES TEMPORALES :**

Se mantendrá la importación temporal de insumos que se incorporen a productos destinados para la exportación.

### **1.4 TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN :**

Se reducirán, evitando la duplicidad de intervenciones; para lograr esto, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial le encargará al IMCE la expedición de los permisos de exportación.

Adicionalmente la actividad exportadora contará con los siguientes mecanismos de promoción y apoyo:

- Arancelarios y de Control: se continuará adecuando los niveles arancelarios de los productos que sea necesario mantener con impuestos de exportación.
- Fiscales : se autorizará la devolución de los impuestos de importación que correspondan a los insumos utilizados en los productos de exportación; así como también, los artículos que se envíen al extranjero seguirán exentos del impuesto al valor agregado.
- Infraestructura y servicios en puertos que benefician la exportación : se buscará resolver los problemas relacionados con las áreas de : transporte marítimo, ferroviario, aéreo, autotransporte de carga y maniobras de carga y descarga en puertos y fronteras.

### 1.5 ESTÍMULOS FISCALES A LA EXPORTACIÓN :

La competencia en los mercados internacionales, es cada vez más fuerte, lo que ha provocado que muchos países realicen esfuerzos decididos que permitan a sus bienes y servicios la concurrencia a tales mercados.

El aprovechamiento parcial de la capacidad instalada de diversas ramas de la industria nacional, implica mayores costos de producción, que es conveniente reducir aumentando las exportaciones, si se están realizando o bien analizar la posibilidad de comenzar a hacerlo. Por tanto, se requiere de un esquema de apoyo fiscal a las exportaciones, cuya finalidad sea incentivar la participación en los mercados del exterior, ofreciendo bienes y servicios que cuenten con calidad, precio competitivo, y abastecimiento adecuado. Los anteriores conceptos han deter-

minado que el Gobierno Federal implante un esquema de estímulos fiscales, cuya aplicación permita lograr el objetivo de fomentar e incrementar el comercio exterior de México, que a su vez pueda impactar en nuestra Balanza Comercial.

### ESQUEMA DE ESTIMULOS FISCALES AL COMERCIO EXTERIOR

#### 1.5.1 A LAS VENTAS DE EXPORTACION

<u>TIPO DE ESTIMULO</u>	<u>BENEFICIARIO</u>
a) Devolución de los impuestos indirectos y el general de importación de productos manufacturados.	Exportadores de productos manufacturados.
b) Incentivos fiscales a favor de las empresas de comercio exterior.	Consortios y empresas de Servicios de productos manufacturados registrados ante la SECOFIN.
c) Exención a comisionistas y mediadores residentes en el extranjero.	Comisionistas y mediadores residentes en el extranjero.
d) Devolución o acreditamiento del impuesto al valor agregado por la exportación de bienes y servicios.	Los exportadores de bienes y servicios causantes de éste impuesto.
e) Devolución de impuestos de importación de tecnología y servicios.	Empresas o personas físicas mexicanas.

- f) Incentivos fiscales a favor de las empresas de comercio exterior que promueven -- las exportaciones de tecnología y servicios.
- Consortios registrados ante SECOFIN.

### 1.5.2 A LA PRODUCCION DE EXPORTACION

<u>TIPO DE ESTIMULO</u>	<u>BENEFICIARIO</u>
a) Importación temporal para exportación (materias primas).	Industrias exportadoras.
b) Incentivo fiscal a las importaciones de maquinaria y equipo que se destine a producir manufacturas de exportación.	Industrias exportadoras.
c) Régimen de la industria maquiladora.	Industria maquiladora.

### 1.5.3 OTROS

<u>TIPO DE ESTIMULO</u>	<u>BENEFICIARIO</u>
a) Autorización para la implementación del sistema de costo directo.	Industria exportadora.
b) Incentivo fiscal a favor de las empresas navieras.	Empresas navieras mexicanas.

## 1.6 MARCO JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR :

En éste inciso se pretende dar una visión de conjunto que, - sin llegar al detalle y a la transcripción de los artículos que regulan el Comercio Exterior Mexicano, si desea presentar un bo quejo general que contenga los aspectos fundamentales en la mate ría y dar la información sobre las leyes o códigos en particular, a las cuales se pueda recurrir como fuente directa de informa- - ción:

### DERECHO ADUANERO

iene como objeto regular la entrada y la salida de mercancías en el país; se estructurará básicamente en los principios - del derecho tributario en relación al establecimiento de las - - prestaciones fiscales, la determinación de estos; los sujetos -- que, como particulares o autoridades, intervienen en la relación que se origina por el ingreso o salida de mercancías del territo rio nacional.

La materia aduanera en nuestro país está contenida en dive sas leyes, decretos, acuerdos, en tratados internacionales de ca rácter bilateral o multilateral, en los casos en que éstos tra tan específicamente cuestiones relacionadas con el comercio exte rior del país. Así pues, a continuación menciono sólo los ins- - trumentos legales más importantes del derecho aduanero mexicano:

1. Ley reglamentaria del párrafo segundo del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos,
2. Código aduanero de los Estados Unidos Mexicanos,
3. Tarifa del Impuesto General de Exportación, Tarifa del Impuesto General de Importación,
4. Ley de Ingresos de la federación,

5. Tratados Internacionales dentro del marco de la Constitución Mexicana, bilaterales o multilaterales, ratificados por el Senado.

Bases fundamentales del régimen aduanero en el derecho mexicano:

El fundamento del régimen aduanero mexicano, como todo estado de derecho se deriva de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Básicamente son los acuerdos 31 fracción IV., artículo 49 fracción VII, artículo 73 fracción XXIX, artículo 89 fracción XIII y artículos 117, 118, 124 y 131.

Asimismo existen disposiciones varias en materia aduanera y comercial que como leyes secundarias derivadas de la Constitución Política del país, regulan en forma relevante aspectos del comercio exterior, llegando incluso a resultar que las materias mencionadas se encuentran ordenadas en aspectos operativos por las disposiciones de reglamentos, decretos, acuerdos y circulares que emitan dependencias gubernamentales que tengan competencia funcional en las actividades relacionadas con las materias antes mencionadas.

Partiendo de que la República Mexicana se encuentra organizada en su estructura política, como un República Federativa, la facultad de establecer contribuciones sobre el comercio exterior es exclusiva de la Federación, afirmación que se apoya en el artículo 117 ya que las entidades federativas no pueden en ningún caso gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio, ni prohibir, ni gravar, directa o indirectamente la entrada a su territorio ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera, así como tampoco puede gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros con impuestos cuyo manejo se efectúa por aduanas locales.

El sistema jurídico mexicano tiene mecanismos constitucionales

les establecidos, que permiten responder a la necesidad de adecuar los causes legales en forma ágil como lo requiere la actividad económica, en este caso la comercial. Por ello, la Constitución de la República en sus artículos 49 y 131 faculta al poder ejecutivo, para que a través de decretos o acuerdos dicte disposiciones de carácter general que regulen ciertos aspectos de la actividad económica y comercial dentro del país, a efecto de que con la agilidad que estos los requieran, se vaya adaptando el Régimen legal a las exigencias concretas.

## 2.- MECANISMOS OPERATIVOS =====

A través de diversas instituciones y de programas operativos que las mismas han formulado y establecido, el Gobierno de México busca que cada día sean más ágiles y sencillos los métodos y sistemas para llevar a cabo las exportaciones en México.

A continuación se explicarán algunos de estos mecanismos - que se han establecido para cumplir éste objetivo del gobierno mexicano.

### 2.1 IMCE (INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR)

Es una entidad del gobierno que contribuye al logro de los propósitos fijados por el gobierno en materia de comercio exterior, con el fin de ampliar y diversificar los principales mercados internacionales, aprovechando la capacidad instalada susceptible de generar exportaciones de nuestros principales productos, así como las divisas necesarias para la realización de importaciones indispensables para nuestro país.

Para ello, el IMCE promueve y organiza ferias, tanto nacionales como internacionales, ya que éstas han demostrado ser un mecanismo eficaz para establecer vínculos comerciales con el exterior y desarrollar las ramas productivas con capacidad de generar divisas.

Además, el IMCE realiza estudios sobre comercio exterior, cuyo propósito fundamental es el de servir de apoyo a las delegaciones comerciales mexicanas que viajan al extranjero, y también aporta elementos para el seguimiento de las comisiones mixtas, bilaterales y multilaterales.

Para lograr lo anterior, se encarga de:

- Asesorar, apoyar y orientar a la comunidad exportadora.

- Realizar estudios de las ramas de la actividad productiva que tengan artículos de exportación.
- Analizar los mercados donde puedan colocarse los productos.
- Propondrá la simplificación de trámites para las exportaciones.
- Dará asistencia técnica y apoyo a la comunidad exportadora.
- Actuará como catalizador para la colocación de nuevos productos y para la conquista de nuevos mercados.
- Coordinará el establecimiento de un grupo consultivo de calidad para los productos de exportación.
- Capatar y difundir oportunidades comerciales
- Impartir cursos de capacitación a la comunidad exportadora.
- Otorgar incentivos promocionales.

## 2.2 FICORCA

En conformidad con los objetivos generales de política económica del país, el Gobierno Federal autorizó la constitución de "Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios", el cual tendrá como finalidad efectuar operaciones que liberen de riesgos cambiarios a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y a las empresas establecidas en el país, que tengan adeudos en moneda extranjera o los contraigan en el futuro, para que continúen siendo fuente permanente de creación de empleos, contribuyendo al desarrollo económico y social de México; a través de programas que tiendan a evitar el otorgamiento de subsidios.

### Características:

- 1) Fideicomitente: La Secretaría de Programación y Presupuesto.
- 2) Fiduciario: El Banco de México.

- 3) El patrimonio se integra con:
- a) Aportación inicial del gobierno.
  - b) Pagos en moneda nacional de los participantes en los distintos programas de riesgos cambiarios.
  - c) Créditos que otorgue.
  - d) Cantidades en moneda extranjera que reciba por préstamos.
  - e) Divisas que adquiere para hacer frente a sus obligaciones.
  - f) Aportaciones extraordinarias que realice el gobierno federal.
  - g) Bienes, derechos y obligaciones que adquiera o contraiga por cualquier otro título legal

Operaciones y Actividades:

- Vender divisas a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y a las empresas establecidas en el país, de acuerdo a los programas que se establezcan.
- Invertir sus ingresos, procurando que éstos le permitan adquirir las divisas que deban pagarse a los participantes de los programas.
- Otorgar créditos o préstamos en moneda nacional que sean necesarios para participar en los programas.

2.3 COMPEX

Actualmente se ha creado el COMPEX (Comisión Mixta para -- Programas de Exportación), con el fin de ayudar en materia de -- comercio exterior entre los sectores público privado y social. Su principal función es el análisis y concertación de los programas de exportación para ramas industriales.

El principal programa que ha desarrollado esta comisión es el denominado PROGRAMA DE FOMENTO Y REGULACION DEL COMERCIO EXTERIOR, el cual tiene como propósito el fomentar las exportaciones no petroleras, buscar nuevos mercados y propiciar la sustitución selectiva de importaciones con el fin de coadyuvar al equilibrio de la balanza comercial y la racionalización de divisas. Para lograr ésto, se apoya en la política cambiaria y en las condiciones actuales por las que atraviesa la economía nacional e internacional, así como en la aplicación de los instrumentos de protección comercial, tales como: aranceles, permisos previos y precios oficiales entre otros.

En ese sentido y con el propósito de dar cumplimiento a -- los objetivos relativos a la política de protección, se harán a justes a las fracciones arancelarias.

Se tratará de continuar con el proceso de fomento a las ex portaciones, a través de la exención del requisito de permiso - previo para los bienes susceptibles de exportación.

Respecto a la política de desarrollo de franjas fronterizas y zonas libres, se podría decir que tiene como propósito -- fundamental asegurar el abasto de la población de productos nacionales, aprovechando esta regiones como plataformas de exportación y fomentar la creación y fortalecimiento de empresas nacionales.

En apoyo al incremento de las exportaciones que se pretende, se continuará con el programa de expedición de certificados de origen, con los cuales nuestros productos gozan de una reduc ción en el impuesto arancelario.

Se derogarán los controles a los productos no subsidiados y de los que exista exedente, propiciando la afluencia de visitantes extranjeros para adquirir productos nacionales con la -- consecuente captación de divisas.

México intervendrá en los distintos foros internacionales a través de sus delegaciones, promoviendo y concertando convenios bilaterales y multilaterales, con el propósito de obtener los máximos beneficios y comercialización.

Se continuará con los mecanismos de negociación comercial - en negociaciones de trueque entre el sector público y otros países y se seguirá buscando aumentar el desarrollo de las empresas del sector privado a través de incentivos financieros y fiscales.

Se impulsarán mecanismos de comercialización privados y públicos, a fin de proporcionar mayores facilidades para la exportación de productos nacionales de manera eficiente y racional. -- Las empresas comercializadoras recibirán apoyo financiero de -- BANCOMEXT y de la banca de primer piso, para financiar sus importaciones para que puedan dar crédito a sus compradores. El INCE les dará asistencia técnica y administrativa y cooperará para -- simplificar los trámites que éstas entidades tengan que realizar para sus importaciones y exportaciones.

## **2.4 SECRETARÍA TÉCNICA DEL GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR**

Siguiendo la política que el Gobierno Mexicano ha seguido - para el fomento de las exportaciones fue creada la Secretaría -- Técnica del Gabinete de Comercio Exterior.

El Ejecutivo Federal con el propósito de establecer la coordinación adecuada de las tareas interinstitucionales que implica la definición y evaluación de la política y marco operativo del comercio exterior, realiza reuniones del Gabinete de Comercio -- Exterior.

Sus objetivos generales son los siguientes:

- Establecer una coordinación de las tareas interdependen-

ciales, definiendo las acciones para la ejecución de los programas concurrentes, con el objetivo de ampliar, diversificar y equilibrar, las relaciones comerciales con el exterior; fomentar la sustitución eficiente de importaciones y propiciar la generación de empleo, entre otros.

- Asegurar la eficiencia de las acciones y la consecución de las metas y programas del Gobierno Federal, mediante la concertación de los instrumentos que conlleven al seguimiento y cumplimiento de los acuerdos que se dicten en el seno del Gabinete.
- Mantener un adecuado análisis y evaluación de las políticas, programas y objetivos de los procesos de comercio exterior, con el objeto de vincular con claridad la reordenación económica y las modificaciones en el ámbito de la industria y el comercio exterior.

El Gabinete de Comercio Exterior está integrado por los titulares de la Secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Relaciones Industriales, Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, Contraloría General de la Federación, y Energía, Minas e Industria Paraestatal. Asimismo, asisten los titulares de otras dependencias y los funcionarios que determinen, o bien, -- autorice, el Ejecutivo Federal. Las reuniones del Gabinete son precedidas por el C. Presidente de la República.

Para el cabal cumplimiento de los acuerdos tomados en el seno del Gabinete de Comercio Exterior, son fundamentales la coordinación y el seguimiento de las políticas y acciones que emanen de éste foro. En tal virtud se contemplan dos instancias de trabajo, análisis y gestión: el Grupo Técnico y los Grupos de trabajo.

El Grupo Técnico lo constituyen los subsecretarios de las -

dependencias que integran el Gabinete. Se orienta fundamentalmente, al estudio y análisis de los temas de agenda y documentos de apoyo que son vistos en las reuniones del Gabinete.

Los grupos de trabajo, integrados por los directores generales de las dependencias participantes, se abocan a la elaboración de documentos preliminares que son sometidos a la consideración del Grupo Técnico. Este último determina la viabilidad para que los trabajos formen parte de los asuntos a tratar en el seno del Gabinete.

Independientemente de las Secretarías de Estado que conforman el Gabinete de Comercio Exterior, se ha requerido de la - - constante participación de otras dependencias o entidades del - Gobierno Federal, entre las que destacan las Secretarías de Turismo, Agricultura y Recursos Hidráulicos, Comunicaciones y - - Transportes y Pesca, así como la del Banco de México, Banco Nacional de Comercio Exterior. Además de lo anterior, la Secretaría Técnica participa en foros tales como: El Comité de Control de Cambios, La Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior, la Comisión Intersecretarial de Desarrollo Fronterizo, la Comisión de Aranceles, la Comisión de Inversiones Extranjeras y los Consejos de Administración del Instituto Mexicano del Comercio Exterior y del Banco Nacional de Comercio Exterior.

El programa de trabajo aprobado por el Gabinete de Comercio exterior, contempla una serie de temas que se pueden agrupar en:

- a) Programas que generan un marco normativo para las acciones de comercio exterior:
  - El Programa de Desarrollo Industrial y de Comercio Exterior.
  - El Programa de Desarrollo Integral de las Fronteras

y Zonas Libres.

- El Programa de Financiamiento del Sector Externo.
- El Programa de Comercio Exterior del Sector Industrial Paraestatal.
- El Programa de Transporte para el Comercio Exterior.
- El Programa de Sustitución de Importaciones.

**b) Instrumentos de apoyo a los programas anteriormente señalados:**

- La simplificación de trámites Administrativos para el Comercio Exterior.
- Los mecanismos de comercialización del sector público y el privado.
- Promoción de la industria maquiladora de exportación.
- Estímulos fiscales y promocionales al comercio exterior.
- Infraestructura para el comercio exterior.
- Control de calidad.
- Inversión extranjera y transferencia de tecnología.
- Análisis y perspectivas del sector externo.
- Presupuesto de divisas.
- Estudio de la capacidad instalada del sector productivo.
- Análisis y estrategia comercial con países y bloques económicos.
- Mercado petrolero.
- Acciones sectoriales en los ámbitos pesquero, de salud, agropecuarios y turísticos.

**c) Instrumentos generales en la política de Comercio Exterior:**

- Capatción de divisas.
- Disponibilidad y asignación de divisas
- Tipo de cambio realista.

- Protección al comercio exterior.

2.5 Existen también otras entidades descentralizadas, cuyas funciones están encaminadas al fomento de las exportaciones como son:

EXPORTADORA MEXICANA, S.A. DE C.V.

Esta entidad realiza investigaciones sobre la oferta nacional de productos manufacturados y semimanufacturados factibles de exportación. También establece contactos comerciales con diferentes países con el fin de realizar y fomentar exportaciones, además de contribuir con la racionalización de importaciones de bienes de capital y de consumo.

EXMEX, efectúa trámites legales y administrativos en apoyo a la exportación de productos que reúnan características de competitividad y aceptación en el exterior, coadyuvando a la captación de divisas necesarias para el saneamiento del sector externo.

IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL, S. DE R.L. DE C.V.

IMPEXNAL, tiene como objetivo contribuir al fomento de las exportaciones no petroleras y a la racionalización de las importaciones de acuerdo a las prioridades nacionales. La entidad desarrolla operaciones comerciales en forma directa y a nombre propio, o como mandatario o comisionista de empresas privadas nacionales o extranjeras, orientando sus actividades hacia la búsqueda de mejores condiciones para comprar o vender en el mercado externo y contribuyendo con sus acciones a los objetivos del programa de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior.

CAPITULO II

(RESUMEN)

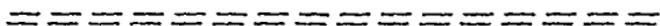
El gobierno actual, tiene el firme propósito de aumentar las exportaciones no petroleras, utilizando la capacidad instalada ociosa, apoyando a las ramas del sector exportador, productoras de bienes de consumo no duradero, agroindustriales y manufacturero y con un grado de integración nacional satisfactorio, así como a -- las empresas maquiladoras.

Uno de los instrumentos para logara estos propósitos, es el - de mantener un tipo de cambio realista, con un deslinamiento congruente a la inflación estableciendo dos mercados de divisas: uno sujeto a control y otro libre.

Otras de las medidas de apoyo son: dar un financiamiento competitivo internacionalmente a través de instituciones tales como BANCOMEXT y FOMEX; mantener un régimen de liberalización de las - las importaciones temporales para exportar; y la simplificación y descentralización de los trámites de comercio exterior además de - crear un esquema de estímulos fiscales cuya finalidad sea incentivar la participación de los mercados del exterior que a su vez in pacten en nuestra balanza comercial.

Además de diversas instituciones y de programas operativos - que las mismas han formulado, se busca que cada día sean más ágiles y sencillos los métodos para llevar a cabo las exportaciones; algunas de estas instituciones y mecanismos son: el Instituto -- Mexicano del Comercio Exterior (INCE), Comisión Mixta para Progra mas de Exportación (COMPEX), así como algunas empresas dedicadas al fomento de las exportaciones.

## C A P I T U L O    I I I



*Factores que determinan la  
eficiencia de las exportaciones  
y decisiones a tomar para que una  
empresa comience a exportar*

Las naciones comercian unas con otras, básicamente por las mismas razones que los individuos entablan un intercambio de  bienes y servicios; para obtener los beneficios de la  especialización. Desde el momento en que las naciones, al igual que los individuos no tienen la misma capacidad para producir todos los bienes, surge la posibilidad de un beneficio mutuo si cada uno se especializa en lo que produce mejor y obtiene lo demás de  los otros países.

Los principios que rigen la composición y dirección del  comercio internacional, son los mismos que rigen el comercio  inter regional dentro de un país. La diferencia radica en que cada  país aplica sus propias políticas comerciales, monetarias y fis cales que de diversas formas alteran el movimiento de bienes y servicios, a nivel mundial.

### 1.- QUE ES EXPORTAR. =====

La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en la que está situada la empresa. Ex-- portar es vender y sólo vender.

Ante una exportación determinada, el empresario debe tener en cuenta todos los factores que utilizaría para vender en su  propio mercado; y naturalmente, algunos más; los incentivos de la  administración nacional que le favorecen, las  barreras que  va a encontrar en la administración del país al que dirige las  ventas y también tendrá que tener en cuenta que las  técnicas  propias de la venta, diseño, embalaje, transporte, contratación,

etc., son algo distintas en el comercio internacional. Pero lo básico de la definición exportadora es la propia venta.

## 2.- ANALISIS DE LA EMPRESA PARA LA EXPORTACION.

=====

Un buen principio cuando un empresario pretende exportar, es el análisis de su propia empresa desde diversos puntos de vista, lo que le será de gran ayuda para evaluar su capacidad real de abastecer algún mercado en el exterior y le evitará probables problemas en el futuro, como la insuficiente oferta para enfrentar la demanda externa, la incapacidad de ofrecer financiamiento a sus clientes, etc.

- a) **Capacidad física de exportación** : Se mide por la capacidad instalada, que representa la producción potencial y de la cual hay que deducir un porcentaje que se destina a consumo interno. Desde un punto de vista dinámico hay que contemplar las posibilidades de expansión de la planta, así como del consumo interno.
- b) **Capacidad económica de exportación** : En el supuesto de la existencia de la capacidad física de exportación, es necesario verificar si los costos de producción y comercialización de la firma le permiten competir en los mercados internacionales. Así mismo, habrá que evaluar la situación financiera de la empresa.
- c) **Capacidad administrativa** : Se verifica si la firma tiene una organización adecuada para el negocio de exportación. Es decir, si cuenta con departamento de exportación y funcionarios capacitados en asuntos de procedimientos de exportación, envases y embalajes, transportes, seguros y marketing internacional.

- d) **Deseo de exportación :** Esto se puede también denominar conciencia exportadora. Es necesario verificar la actitud mental del empresario hacia la exportación. Posiblemente desconozca las ventajas de la exportación para su firma o bien no tenga interés porque piensa \_\_\_ que es demasiado " complicado " o sus operaciones en \_\_\_ el mercado interno son suficientemente rentables.

Así, un problema clave es la capacidad física de exportación. Pero, se puede pensar en la expansión de la planta o en aumentar el número de horas de trabajo o el número de turnos. Obviamente, el futuro exportador puede hechar mano de los estímulos fiscales y los apoyos financieros que el gobierno otorga, sobre todo, cuando se trata de expandir la planta productiva.

Si el problema es la capacidad económica, el exportador podrá considerar la posibilidad de reducir precios de los productos destinados al mercado exterior, utilizando el costo directo, o bien, puede buscar fuentes alternativas menos costosas de \_\_\_ abastecimiento de materias primas y maquinaria. Al igual que \_\_\_ en el caso anterior, podrá recurrir a los estímulos gubernamentales de tipo fiscal y financiero, creados específicamente para dar mayor competitividad a los productores nacionales en el mercado internacional.

Si el problema es la falta de capacidad administrativa, se podrán instrumentar programas de capacitación al personal, en \_\_\_ áreas como Tráfico y Comercialización Internacional, etc., o \_\_\_ bien, la empresa podrá aprovechar los servicios de asesoría y \_\_\_ de capacitación, que en materia de comercio exterior, algunas \_\_\_ entidades ofrecen.

Hoy en día, la exportación no debe ser considerada como \_\_\_ una operación casual y aislada :

**DEBE CONSTITUIRSE EN UN MOVIMIENTO PERMANENTE  
QUE ASEGURE TANTO A LA EMPRESA COMO AL PAIS  
UN INGRESO CONSTANTE**

Por lo cual, es muy importante que la o las empresas que \_  
quieran exportar estén completamente seguras de que cuentan con  
la capacidad de producción suficiente para atender a las deman-  
das del exterior; que sus productos sean competitivos tanto en  
calidad como en precio; que no existan demasiadas barreras que  
impidan el buen desenvolvimiento de estas ventas en el exterior;  
y también, que cuenten con la organización eficiente dentro de  
su departamento de ventas para que todo lo anterior se pueda \_  
cumplir.

Por lo anterior, la empresa debe tomar cierta clase de de-  
cisiones que los puedan llevar a la determinación de entrar o \_  
no al amplio marco del comercio internacional.

Hay que tomar en cuenta que estas decisiones pueden estar  
influidas por ciertos factores que se tienen que analizar con \_  
cuidado.

Es por eso que a continuación se explican algunas de las \_  
decisiones que debe tomar una empresa para adentrarse en el co-  
mercio internacional, así como también, los principales facto-  
res que afectan esta toma de decisiones.

**3.- DECISIONES A TOMAR POR LA EMPRESA.**  
=====

Las exportaciones conjuntas y las importaciones de un país,  
son la suma de las transacciones individuales de los miles de \_  
individuos y de empresas que manejan el comercio internacional  
de un país. Cada paso en una transacción de comercio interna--

cional, requiere de la toma de decisiones.

Ampliamente consideradas estas decisiones, se pueden agrupar en los siguientes rubros :

- 3.1 Decisión de entrar en el mercado internacional.
- 3.2 Consideraciones legales.
- 3.3 Política de fijación de precios.
- 3.4 Canales de distribución.
- 3.5 Política financiera y de crédito.
- 3.6 Empaque, embarque y procedimientos de seguros.

### **3.1 DECISIÓN DE ENTRAR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL :**

La decisión de entrar en el mercado internacional, requiere de una determinación ejecutiva mayor. Si la empresa utiliza materias primas, las cuales no se encuentran en el mercado nacional, las debe obtener del exterior. El manejo de esta mercancía, automáticamente requiere participación en la promoción de mercados internacionales, ya sea directa o indirectamente.

La decisión de exportar no es tan claramente determinable. Entrar en el mercado extranjero es una decisión importante, ya que significa entrar en una situación virtualmente desconocida para la empresa.

### **3.2 CONSIDERACIONES LEGALES :**

Las consideraciones legales son cada vez más importantes para el empresario dedicado al comercio internacional. No solamente rige la ley del país en que se encuentra situado, sino también las leyes de varios países y de las jurisdicciones en las que se hacen negocios. Las leyes correspondientes a sus transacciones internacionales, pueden indicar qué producto se

puede exportar o no, hacia un área particular del mundo.

Las consideraciones legales también tienen que ver con la forma de organización que se ha de usar en la promoción de mercados internacionales. En ciertas circunstancias, es prudente establecer una subsidiaria por medio de la cual se puedan hacer ahorros efectivos en impuesto. O bien, tal vez sea factible un método cooperativo de exportación, comprendido en alguna excepción a las leyes antimonopólicas del país. Se encuentran consideraciones legales en muchas áreas de la actividad; a veces donde no se les espera, como en la protección de las marcas y los nombres comerciales, la negociación de contratos y el establecimiento de una oficina, fábricas o empresas en un país extranjero.

### **3.3 POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS :**

Los precios que se cotizan para las mercancías que se mueven en el mercado internacional, se pueden establecer como resultado de la operación de la ley de la oferta y la demanda o pueden ser precios monopólicos o administrados, o pueden quedar en algún punto intermedio de estos dos extremos. Para este propósito en la conducción de la promoción de los mercados internacionales, el importador (comprador) debe quedar satisfecho de que, por la calidad de la mercancía que está comprando, el precio cotizado le ofrecerá una oportunidad razonable para obtener una ganancia.

También puede suceder, que en las ventas de exportación, tal vez no en todos los casos sean idénticas a los precios domésticos o a los precios de otros mercados en el exterior.

### **3.4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN :**

Los canales de mercado disponibles para la conducción de

los negocios internacionales, pueden ser diferentes a los que se utilizan en los negocios nacionales.

Existen vendedores, compradores, sucursales, etc., empleados en el comercio nacional, pero su uso en el mercado internacional introduce condiciones peculiares a esta clase de negocios. Se pueden fundar sucursales en países extranjeros, pero el método de establecimiento, el empleo de personal, la inversión de fondos, etc., están regulados por las leyes de los países en que se establece.

### **3.5 POLÍTICA FINANCIERA Y DE CRÉDITO :**

Los métodos comunes de cotización doméstica de precios; es to es, 30 días neto; cuenta abierta; a 10 días con descuento, etc., se extienden en el comercio internacional, a 90 días. El pago no se efectúa por medio de cheques bancarios, como en la práctica en el mercado nacional, sino por medio de letras de cambio giradas contra el comprador.

También, en las transacciones internacionales, se encuentra la cuestión inevitable de la moneda extranjera. Esto, no sólo tiene que ver con la cantidad que se ha de recibir o de pagar en dólares norteamericanos, sino investigar si verdaderamente la empresa extranjera con la que estamos haciendo negocios, cuenta con los recursos suficientes para pagar su importación.

El financiamiento en la promoción de mercados internacionales, requiere que la empresa esté estrechamente asociada con su banquero. No siempre es fácil obtener la información de crédito, ni tampoco es necesariamente confiable cuando se obtiene.

La empresa se puede ver obligada a financiar con un banco las transacciones financieras y hay arreglos técnicos disponi-

bles para este propósito. Si ha de vender a crédito y, en su caso, en qué condiciones; si se ha de pedir prestado sobre los documentos de una transacción; si se ha de obtener seguro de crédito, etc.; todas estas alternativas requieren decisiones; y éstas se tomarán de acuerdo al país de que se trate y también dependiendo del producto que se pretenda exportar.

### **3.6 EMPAQUE, EMBARQUE Y PROCEDIMIENTO DE SEGUROS :**

El empaque, el embarque y el procedimiento de seguros, están comprendidos en los aspectos de transporte de la promoción de mercados internacionales. Los requerimientos del empaque y del embarque para hacer frente a las demandas del mercado extranjero, pueden ser los mismos que los de los mercados nacionales. Es esta una cuestión de considerable preocupación para los exportadores, cuyas instrucciones sobre el surtido, el contenido del paquete, el empaque, etc., se deben tomar en cuenta con seriedad.

El transporte naval, generalmente es supervisado por un departamento de tráfico, cuyos despachadores de flete extranjero, están listos a ayudar. El seguro requiere de una cooperación estrecha con el agente de seguros o el corredor, que ofrecen una variedad de pólizas para afrontar diferentes condiciones peculiares de la venta en el extranjero.

### **4.- FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS DECISIONES.** =====

Los principales factores que influyen en la toma de decisiones (anteriormente señaladas), caen dentro de los tres rubros siguientes :

- 4.1 Naturaleza del producto.
- 4.2 Naturaleza del mercado.
- 4.3 Naturaleza de la empresa.

#### 4.1 NATURALEZA DEL PRODUCTO :

El producto ejerce la mayor influencia en la toma de decisiones para venta en mercados internacionales. El producto puede ser de tal naturaleza y de tal precio que no se pueda concebiblemente comercializar en el mercado internacional.

Las materias primas, generalmente, se mueven en el mercado internacional hacia los países industrialmente desarrollados que, por lo tanto, tienen necesidad de éstas. Las materias primas provienen de países que tienen una oferta excedente y que pueden ofrecerlas en venta con una ventaja comparativa. En algunos casos, se exportan para complementar los suministros domésticos de un país; en otros, porque no las hay disponibles en el mercado nacional.

Cuando se negocia en semimanufacturas y manufacturas acabadas, la decisión de exportar no es tan clara, ya que generalmente están consideradas como artículos terminados que compiten con los existentes en el mercado nacional.

La naturaleza del producto también regirá en los precios que rigen la mercancía específica. Las materias primas y las alimenticias, a menudo se cotizan según un patrón mundial de precios. Los productores y los comerciantes no tienen poder para fijar los precios, aunque pueden tratar de hacerlo por medio de un plan de control de precios. Los bienes manufacturados, por otra parte, se cotizan por parte del productor. Si el precio que éste fija, no está de acuerdo en términos de la calidad del producto que ofrece, pierde un mercado. En condiciones normales, los precios deben representar ventajas para ambas partes

(comprador y vendedor), con el objeto de que se concluya una transacción internacional.

Los canales de promoción de mercados, se afectan por la naturaleza del producto en que los productos primarios con frecuencia se comercian en mercados abiertos y en grados establecidos, mientras que las manufacturas requieren de venta personal de algún género. El financiamiento de los productos primarios, a menudo se fija por la costumbre en el comercio mientras que, en productos manufacturados, el financiamiento puede constituir un factor de competencia. Los productores primarios no requieren el cuidado en el empaque que las manufacturas y con frecuencia, se les embarca a granel sin ningún empaque en lo absoluto.

#### **4.2 NATURALEZA DEL MERCADO :**

La naturaleza del mercado o de los mercados, influyen también, en las decisiones que se deben tomar también por parte de la empresa. Muchos de los factores de mercado se derivan de la naturaleza del producto, pero muchos otros, se relacionan con el mercado independientemente de la naturaleza del producto.

Actualmente, los mercados del mundo están divididos en : mercados desarrollados y subdesarrollados (no existe ningún mercado no desarrollado). El estado de desarrollo no solamente tiene que ver con la naturaleza de los productos que se mueven en el comercio internacional, sino también con la organización de conducción del comercio. Los establecimientos de negocios, financieros, de transporte naval y otros, están más altamente organizados en los países desarrollados que en los subdesarrollados. En realidad, en muchos países subdesarrollados, estos establecimientos para la conducción del comercio internacional, son propiedad y están operados, no por nacionales, sino por extranjeros : usualmente por extranjeros procedentes de países de

sarrollados. Esta situación, sin embargo, está cambiando ahora con las políticas nacionalistas de los países subdesarrollados, que requieren que el comercio, en alguna medida, sea manejado por empresas nacionales y líneas navieras nacionales.

En gran medida, la influencia del mercado se ejerce en términos de la política comercial de los diferentes países. Las altas tarifas pueden descartar ciertas clases de manufacturas, debido a que el país en particular está tratando de estimular el establecimiento de una industria nacional. Es más probable que las dificultades del tipo de cambio afecten adversamente los llamados artículos suntuarios que no los materiales esenciales, necesarios para la conducción de los servicios sociales, para alimentar a la población y para operar las industrias que puedan existir.

#### 4.3 NATURALEZA DE LA EMPRESA :

La naturaleza de la empresa se ha de considerar también como un factor que influye en la toma de decisiones. Después de todo, las empresas las forman individuos y las actitudes de los individuos subyacen en la mayor parte, si no en todas, de las decisiones que se toman. Una empresa no está interesada en el mercado extranjero de su producto, debido a que los negocios nacionales son adecuados. No tienen excedentes para vender al exterior y no tienen interés en desarrollar los mercados extranjeros. Esto es particularmente cierto en las empresas extranjeras.

Sin embargo, la empresa despierta y progresista, siempre está buscando mercados para expandir su mercado. Ya sea adelantándose a las necesidades de los demás países o desarrollando productos nuevos para comerciar con el exterior.

Mientras las empresas estén compuestas de individuos, habrá esta diferencia de actitudes. Aunque estas diferencias no están relacionadas con la naturaleza del producto o la del mercado, siempre serán decisivas debido a que las decisiones se toman por los individuos, estén o no asociados con la empresa.

## **5.- FACTORES QUE DETERMINAN LA EFICIENCIA DE LAS EXPORTACIONES.**

=====

Aparentemente, la exportación es algo sencillo que se reduce a contar con un satisfactor y a colocarlo en un mercado específico; sin embargo, para que esto se logre, es necesario abarcar los siguientes aspectos :

- 5.1 Investigación de mercados.
- 5.2 Cotizaciones.
- 5.3 Precio y Calidad.
- 5.4 Transporte.
- 5.5 Seguros.
- 5.6 Documentación.

### **5.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS :**

Lo primero que tiene que hacer una empresa que quiere exportar, es realizar una apreciación de los mercados de sus mercancías y servicios. Se tiene que hacer una investigación de mercado extranjero antes de tomar la decisión de embarcarse en la promoción de mercados internacionales.

Ningún exportador (productor o intermediario), establecerá una organización costosa ni apartará fondos para publicidad y promoción, sin tener en cuenta las posibilidades futuras de los mercados extranjeros a los que pretende entrar. El exportador

está interesado principalmente en la investigación que descubra las posibilidades del mercado de una mercancía o un grupo particular de mercancías; los gobiernos también hacen investigaciones de este tipo, ya que sus intereses son más amplios (tal es la función del IMCE).

Una empresa que proyecta una investigación de mercados extranjeros, primero debe definir los objetivos. La investigación ha de determinar :

- a) La conveniencia de entrar en el mercado de exportación por primera vez.
- b) La conveniencia de entrar en nuevos mercados de exportación.
- c) La conveniencia de cambiar los canales actuales de distribución, etc.

#### Elementos de la investigación de mercados en el extranjero

Una investigación de mercados bien realizada, se podría decir que comprende las siguientes partes relacionadas :

- Un análisis de todos los mercados básicos que tienen que ver con las posibilidades actuales y futuras del mercado.
- Un estudio de las consideraciones de precio y calidad.
- Un estudio de los métodos de distribución y mercado.
- Un estudio de las condiciones de crédito y de los méto

dos de otorgamiento de crédito.

- Un estudio de las instalaciones de embarque.
- Condiciones actuales de los negocios en estos mercados.

Si únicamente se hace un estudio de las condiciones normales y corrientes de los negocios, puede hacer que un exportador rechace un mercado que puede ser favorable en un futuro.

#### Fuentes de datos.

La investigación de mercados se puede llevar a cabo, ya sea por los propios exportadores a través de sus propias organizaciones, los investigadores profesionales, los bancos, las compañías navieras, las asociaciones de negocios de comercio exterior o las organizaciones apoyadas por grupos exportadores, las agencias de publicidad para la exportación o los organismos del gobierno. También se pueden obtener datos de las Embajadas, Consulados, bancos extranjeros, estadísticas y publicaciones de los bancos extranjeros; en fuentes de las Naciones Unidas, en bibliotecas, etc.

#### Factores básicos en la investigación de mercados.

En realidad, no existe ninguna fórmula preestablecida para investigar las posibilidades presentes y futuras de mercado de cierto artículo en particular. Cuando hay en el mercado del mismo tipo en general, se hace un esfuerzo para determinar el volumen existente, las fuentes de abastecimiento, la demanda y por último, las posibilidades futuras de venta; pero cuando se trata de un producto que no se comercia internacionalmente, el procedimiento se complica, ya que no existen datos de una ofer-

ta actual o de cualquier otro dato o prueba tangible de demanda actual del mercado. Cualquiera que sea la situación, la solución que se tome depende de que la investigación se haga sin desvíos y del juicio del exportador.

Los siguientes factores son básicos en una investigación de mercados y cada uno es muy importante para hacer una selección adecuada :

- a) Recursos.
- b) Comercio exterior del mercado.
- c) Población y poder de compra.
- d) Competencia.
- e) Localización geográfica.
- f) Consideraciones extranjeras gubernamentales y legales.
- g) Consideraciones financieras.
- h) Estabilidad general de los negocios.

a) Recursos :

Usualmente se presta mucha atención a las industrias domésticas y los recursos que puedan afectar vitalmente tanto a la oferta como a la demanda en un mercado particular. Si se encuentra con que la mercancía de la clase en que el exportador está interesado, se está produciendo en el mercado extranjero en prospecto, dicho exportador considera el volumen del producto extranjero como parte de la oferta actual y como fuente de competencia en el mercado. Si los recursos de la región extranjera (naturales, así como la mano de obra) proyectaran el crecimiento de la industria nacional en un futuro cercano, la decisión de la empresa se verá influida.

Sin embargo, la investigación no termina con la determinación de la capacidad de la región extranjera para producir sus propios requerimientos de la mercancía en que el exportador está interesado. Le preocupan a éste igualmente otros recursos e industrias nacionales, pues de ellos depende el poder de compra de la región y la probable demanda de mercado que el exportador tal vez pueda promover. Si el país extranjero posee grandes recursos agrícolas, forestales o mineros; con la probabilidad de que se desarrollen, pero con pocas industrias de transformación, es probable que constituya un mercado natural para las manufacturas importadas. Si se trata de una nación industrial, es probable que constituya un mercado natural para las materias alimenticias, materias primas y materiales semicrudos. También puede ser un mercado excelente para aceites minerales, maquinaria industrial, especialidades manufacturadas y otras manufacturas terminadas que no se producen o que se producen en escala totalmente inadecuada para satisfacer las necesidades del país.

#### **b) Comercio Exterior del Mercado :**

La investigación de mercado incluirá las exportaciones existentes y las importaciones del país extranjero. Para esto sería conveniente hacerse las siguientes preguntas :

- \* ¿Cuál es el carácter general de sus exportaciones y dónde se venden ?
- \* ¿Cuál es la naturaleza de sus importaciones y de qué países se obtienen ?
- \* ¿Qué tipo de mercancías extranjeras encuentran un mercado ahí ?
- \* ¿Las principales exportaciones del país son tales que encuentran un fácil mercado, o se ven obligadas a buscar otros mercados de exportación ?

- \* ¿ Las importaciones nacionales que reciben de la región extranjera que investiga, son lo bastante grandes para proporcionar una base de importaciones crecientes procedentes del país ?

**c) Población y poder de compra :**

Todavía, otro factor básico relacionado con el mercado, está constituido por la población y el poder de compra. Los datos relativos a la producción para la exportación; el volumen actual de las importaciones, los salarios y los ingresos; la distribución de la riqueza, la propiedad de la tierra y el desempleo; la fragilidad expresada por las estadísticas de los ahorros, los depósitos bancarios y otras; y las instalaciones educativas y el analfabetismo, pueden permitir al analista de mercados estimar el poder de compra de la población de la región y su tendencia en el futuro. Su poder de compra en el futuro dependerá grandemente del desarrollo de sus industrias y de sus recursos agrícolas, minerales y forestales. Las estadísticas tal vez indiquen una gran población, pero, a menos y hasta que esa población alcance un poder de compra sustancial, el mercado de importación será muy pequeño.

Se deben analizar necesariamente las estadísticas de población con respecto al poder de compra, el analfabetismo, los hábitos, los requerimientos personales, los estilos arquitectónicos, los modos de vida y la psicología social. Las condiciones climáticas y aún la dieta, pueden ser importantes factores del mercado en relación con las mercancías particulares. Sólomente la parte de la población de un país que pueda estar interesada en las mercancías del exportador, se debe considerar en el futuro inmediato. El resto, que puede ser grande, es una consideración para el futuro más distante, cuando quiera también adquirir la capacidad y el deseo de comprar mercancía importada de

muchas clases.

**d) Competencia :**

Aparte de ciertas especialidades y ciertas mercancías en \_ que se encuentra presente el elemento monopolístico, todo el comer\_ cio internacional es, en mayor o menor grado, de competencia.

La suma total de la producción nacional de una mercancía \_ particular, más las importaciones de fuera, menos las reexporta\_ ciones a otros mercados, constituye una medida general de la o\_ ferta y la demanda actuales de la mercancía en cuestión. El \_ analista de mercado sin embargo, se esfuerza por precisar las \_ fuentes exactas de esta oferta, la existencia probable de una o\_ ferta excesiva temporal o de una depresión temporal de negocios, la calidad exacta de las mercancías que los competidores ofre\_ cen y los precios y condiciones prevalecientes. Trata luego de adecuar la habilidad de su empresa para hacer frente a esta com\_ petencia con éxito.

**e) Localización geográfica :**

Un factor importante en la selección de mercados extranje\_ ros, ha sido con frecuencia la localización geográfica, especial\_ mente en relación con los servicios y costos de transporte y co\_ municaciones.

La localización geográfica se traduce en un factor comer\_ cial dinámico, primordialmente en términos de costo y servicios de transporte. Las tarifas de fletes oceánicos desde los puer\_ tos europeos y americanos hasta los mercados más distantes de \_ ultramar, se han mantenido usualmente a una paridad razonable, aunque no sobre la base de una paridad exacta, a modo de no des\_

plazar a ningún grupo competidor de los mercados. Diferencias muy sustanciales de distancia se ignoran en los comercios a lar ga distancia. Esta paridad internacional de tarifas, sin embar go, no se mantiene hacia los mercados cercanos y las tarifas o ceánicas pueden operar como una ventaja o desventaja de costos.

La localización geográfica también se relaciona con el ferrocarril y otras formas de transportación interior. Los servi cios directos de ferrocarril son una ventaja para muchos expor tadores. Los exportadores de tierra adentro, siempre se preocu pan de las tarifas y servicios interiores hacia el océano, así como de las tarifas y los servicios navieros oceánicos. Las lí neas ferroviarias y las camioneras, conectan con los transpor tes oceánicos en los puertos y los exportadores están vivamente interesados en las tarifas nacionales de los ferrocarriles para exportación aplicables a los diferentes puertos; en la absorción de los costos de manejo portuario; en los costos de almacenamien to y demoras en los puertos; en las instalaciones de almacenaje, alijo y desplazamiento; en las instalaciones y los costos de fe rrocarril y de muelle; en los trámites de despacho de fletes y en otros servicios, cargos o reglamentos que puedan afectar la entrega de los embarques al transporte marítimo.

La transportación interior también puede ser una considera ción importante en el exterior, cuando se consideran las entre gas en puntos interiores dentro de los mercados subdesarrolla dos. Para muchos puntos de destino, los únicos medios disponi bles de transporte son los ríos, las carreteras deficientes y las veredas en montañas y desiertos. El uso de barcazas fluvia les primitivas, carretas o bestias de carga, no sólo limitan las ventas, sino puede regir los precios y el empaque de las mercancías exportadas.

**f) Consideraciones sobre Gobiernos y Leyes extranjeras :**

La decisión de penetrar en un mercado extranjero, se puede ver influida sustancialmente por aranceles protectores de tarifas de importación, reglamentos desfavorables aduanales y consulares y por otras restricciones; por discriminaciones de tarifas; por leyes comerciales extranjeras inconvenientes; por parte general de inestabilidad gubernamental; por luchas civiles recurrentes, etc.

**g) Consideraciones financieras :**

Al efectuar una investigación de mercados extranjeros, se presta mucha atención a las consideraciones financieras como lo son : los servicios bancarios disponibles, ya sea que los proporcionen las sucursales extranjeras o los bancos nacionales; los tipos de cambio y las posibles restricciones de cambios; a la moneda; a la estabilidad general de las finanzas públicas y a la estructura financiera privada del país.

**h) Estabilidad general de los Negocios :**

Para determinar este punto, hay que hacerse las siguientes preguntas :

- \* El mercado en cuestión, ¿ es dado a frecuentes trastornos de los negocios ?
- \* ¿ Es probable que estas perturbaciones continúen en el futuro ?
- \* ¿ Se deben principalmente a inestabilidad política y gubernamental; a razones monetarias, bancarias u otras

financieras, o a causas económicas con la dependencia con respecto a un cultivo determinado ?

## 5.2 COTIZACIONES :

Las cotizaciones y las condiciones de precios que se utilizan en el comercio internacional, se pueden dividir en dos grupos generales :

- 1.- Las que en general indican el lugar de entrega.
- 2.- Las que se refieren a :
  - a) El uso de precios cotizados como precios de lista o precios netos.
  - b) La moneda en términos, de la cual se cotizan los precios.
  - c) Las bases generales de cantidad, calidad, tiempo o algún otro factor convenido, con respecto al \_\_\_ cual se determinan las cotizaciones de precios.

Las varias cotizaciones de precios que analizaré son :

- EX-WORKS (En fábrica, en punto de origen, almacén, plantación, planta, etc.).
- FREE ALONG SIDE SHIP-FAS (Libre al costado del buque) Indicando Puerto de salida.
- FREE ON BOARD-FOB (Libre a bordo del buque) Indicando el Puerto de embarque.
- EX-SHIP (Libre en el buque) Indicando Puerto de destino.
- COST AND FREIGHT-C&F (Costo y flete) Indicando Puerto de destino.
- COST-INSURANCE AND FREIGHT-CIF (Costo, seguro y flete)

Indicando Puerto de salida.

■ EX QUAY (En muelle) Indicando Puerto de destino.

La discusión de cada una de estas cotizaciones, tiene por objeto : (1), indicar el punto exacto de entrega y, con ello, los costos que se entregan en la cotización; (2), determinar los aranceles respectivos del vendedor y del comprador; (3), determinar el punto exacto en que el vendedor queda libre de obligación y en el cual el comprador asume esa obligación.

EX-WORKS :

(EN FABRICA).

(En punto de origen, almacén, plantación, planta, etc.).

Según esta cotización, la obligación del exportador por pérdida o daño, sus aranceles y los costos incluidos en el precio de exportación, se sitúan en un mínimo. La cotización se refiere a una fábrica, almacén, plantación u otro punto específico de producción.

FREE ALONG SIDE SHIP-FAS :

(Libre al costado del buque).

Indicando el puerto de embarque.

Esta cotización no incluye el tiempo ni el costo de carga, si los hay. Si la mercancía permanece en un muelle esperando un barco en que se cargue, la espera puede ser costosa y es el comprador el que paga el tiempo de espera.

En los transportes de mercancías a granel, en que el comprador alquila y proporciona su propio barco, las diferencias pueden ser muy grandes. Los costos de demora del barco pueden ser altos y el tiempo ocioso que no se pueda cargar al buque, lo paga el comprador.

**FREE ON BOARD-FOB :**

(Libre a bordo del buque).

Indicando el Puerto de embarque.

Esta cotización establece que el exportador " pague todos los gastos que se originan en poner los bienes efectivamente a bordo del buque señalado y proporcionado por el comprador o para él en la fecha o dentro del período fijado; proporcionar un recibo limpio del barco o un contrato de transportación a bordo; responder por cualquier pérdida o daño, o por ambos, hasta que los bienes se hayan puesto a bordo del buque en la fecha o dentro del período fijado y prestar al comprador, a solicitud del mismo y a su costa, ayuda en la obtención de los documentos que se expiden en el país de origen, en el embarque o de ambos, que el comprador puede adquirir ya sea para los fines de la exportación o de importación en el lugar de destino ". Se requiere que el comprador " dé al vendedor aviso oportuno del nombre, la fecha de partida, atracadero de carga del barco y tiempo de entrega a éste ", pagar todos los costos subsecuentes y asumir toda la responsabilidad subsecuente.

**EX-SHIP :**

(Libre en el buque).

Indicando Puerto de destino.

En este tipo de cotización, el vendedor tiene la obligación de colocar la mercancía dentro del plazo previsto a bordo del buque, soportar los gastos y riesgos hasta que la mercancía haya sido colocada en el buque y puesta a disposición del comprador.

El comprador tiene la obligación de : hacerse cargo de la mercancía desde que se ponga a su disposición; soportar todos los gastos de la mercancía desde que efectivamente se ponga a su disposición; y soportar los gastos de impuestos, despacho y

derechos para la descarga y/o importación de la mercancía.

**COST AND FREIGHT-C&F :**

(Costo y flete).

Indicando Puerto de destino.

Las obligaciones del vendedor son : Proveer la mercancía, de acuerdo al contrato de venta; contratar el buque y pagar el flete y la descarga en destino; obtener la licencia o permiso de exportación; soportar los gastos y riesgos de la mercancía, hasta que haya sido cargada, pasando la borda del buque.

Las obligaciones del comprador son : Recibir la mercancía en el Puerto convenido y soportar todos los costos y gastos que haya sufrido durante su transporte hasta el lugar de destino; soportar los riesgos que pueda correr la mercancía desde el momento que haya pasado los límites o la borda del buque en el Puerto de embarque.

**COST-INSURANCE AND FREIGHT-CIF :**

(Costo, seguro y flete).

Indicando Puerto de salida.

Las obligaciones del vendedor son : Contratar el buque y pagar el flete y la descarga en destino; cargar las mercancías; contratar a su costa el seguro; soportar los gastos y riesgos de la mercancía, hasta que haya pasado la borda del buque en el Puerto de embarque.

Las obligaciones del comprador son : Recibir la mercancía en el muelle del Puerto de destino convenido y soportar todos los gastos que haya sufrido durante el transporte, menos el flete y el seguro; soportar los riesgos que corra la mercancía, a partir del momento de que haya pasado la borda del buque en el Puerto de desembarque.

**EX-QUAY :**

(En muelle).

Indicando el Puerto de destino.

Las obligaciones del vendedor son : Colocar la mercancía a disposición del comprador en el muelle del Puerto convenido y dentro del plazo previsto; obtener a su riesgo y expensas la licencia o permisos de importación y soportar todos los derechos de aduanas; soportar los gastos que sean a cargo de la mercancía y todos los riesgos que pueda correr hasta el momento que efectivamente lo ponga a disposición del comprador.

Las obligaciones del comprador son : Hacerse cargo de la mercancía, tan pronto haya sido puesta a disposición de él y correr por su cuenta lo que le sucede a la mercancía a partir de ese momento.

Se puede ver con facilidad que estas cotizaciones están hechas para ajustarse a toda clase de condiciones y circunstancias de la compraventa.

**5.3 PRECIO Y CALIDAD :**

Es necesario precisar datos específicos concernientes a los precios y a la calidad de las mercancías que se han de ofrecer. Si se ha de hacer frente a la competencia extranjera, se deben hacer comparaciones específicas de precio y calidad y es necesario determinar un nivel de precios y juzgar la demanda probable de la calidad o mercancía particular que se ha de exportar.

La importancia del precio como factor de mercado, varía para las diferentes mercancías y en los mercados particulares. Si la calidad de las mercancías del exportador son iguales o casi iguales a las mercancías extranjeras competidoras, se deben afrontar precios de competencia y si el precio ha de ser tan ba

jo, que no atraiga al exportador, éste se retira de la competencia. Si el poder de compra de un país extranjero es bajo, los precios pueden ser también una consideración comercial vigente.

La calidad de los productos - *importante siempre* -, figura hoy como el factor más significativo en las decisiones de los compradores, hecho realmente verdadero, ya se trate de un ama de casa, de una corporación industrial o de una agencia de suministros.

Los altibajos en la calidad de los productos - *especialmente de aquellos que están destinados a la exportación* -, han ocasionado frecuentes tropiezos comerciales y pérdidas económicas a los fabricantes de nuestra región, fenómeno que no deja de ser común también a muchas empresas de los países de avanzado desarrollo industrial.

Tales efectos surgen en el proceso de fabricación y así mismo, cuando el artículo llega a poder del usuario, lo que supone sobrecostos en los servicios de post-venta, y es por ello que las más importantes empresas han puesto en práctica procedimientos de control riguroso para obtener un producto, en el cual su calidad haya sido diseñada, producida y conservada a un costo económico capaz de satisfacer al consumidor. Estos procedimientos son definidos como un conjunto de esfuerzos efectivos de los diferentes departamentos de una organización para lograr la integración del desarrollo, del mantenimiento y de la superación de la calidad de un artículo.

Calidad, Producción y Costos.- Al nivel estrictamente industrial, el control de la calidad es una *actividad directiva* que se ejerce paralelamente al *control de la producción* y al *control de costos*.

De acuerdo con los nuevos principios que se aplican actualmente en las organizaciones industriales, este control se cumple en 4 etapas :

- a) El establecimiento de " standards " o patrones para determinar las metas en costo de calidas, para el funcionamiento y para la confiabilidad del producto.
- b) Estimación de conformidad, que supone la concordancia, entre el producto manufacturado y los patrones establecidos.
- c) La acción oportuna, que implica aplicar la corrección necesaria cuando dichos patrones o " standards ", no hayan sido cumplidos y,
- d) Programas de mejoramiento, que se dirige en forma de -esfuerzo continuado a mejorar los patrones de costos, de comportamiento y de confiabilidad del producto.

Exigencias de la competencia.- Las siguientes consideraciones han sido tenidas así mismo en cuenta por las compañías ante el fenómeno del aumento de las exigencias de la competencia, cuya base es cada vez más la alta calidad de los productos ofrecidos.

1. El comprador industrial y el consumidor privado, han venido acrecentando sus demandas de calidad en forma muy aguda. Esta tendencia, al parecer, será más marcada en el período de intensa competencia que se avecina, cuando nuevos países participen en la disputa de los mercados internacionales. Una tecnología nueva ha hecho posible la aparición de productos nuevos que ofrecen un mayor número de funciones, con un comportamien-

to de más alto nivel. Una tendencia que se torna significativa por el hecho de que los productos son cada vez más complejos, lo que implica que han aumentado las posibilidades de mayores y más frecuentes fallas. Por lo tanto, para mantener la confiabilidad en el producto - aún a niveles anteriores -, es necesario mejorar los componentes.

2. Por causa de las exigencias crecientes del consumidor en productos de alta calidad, pronto pasarán de moda las prácticas y técnicas actualmente en uso. Y el desarrollo rápido de la tecnología para productos nuevos y las exigencias de un comportamiento mejor, han hecho que se establezcan tolerancias más rigurosas.

Materiales que en otro tiempo podían ser evaluados con un simple exámen visual, tienen hoy que ser analizados por procedimientos químicos y físicos para asegurar que se trata. Al mismo tiempo, el empleo de la automatización como medio clave para la evaluación rápida de calidad, ha aumentado la necesidad de mecanizar el equipo de inspección y de pruebas. Por lo tanto, la inversión en el control de calidad - en comparación con las cantidades invertidas en el equipo de producción -, llega ya en algunas empresas del 10 al 20 por ciento y puede muy bien duplicarse en la próxima década, si se programa una progresiva mecanización.

3. Los costos de la calidad son cada vez más altos. Para muchas firmas pueden resultar excesivos si pretenden mantener o aún mejorar su posición en la competencia. Efectivamente, los costos de inspección, pruebas mecánicas, pruebas de laboratorio, desperdicios, reprocesos, exigencias del consumidor y otras, se han venido

acumulando para sobrepasar sumas enormes en una compañía determinada. Para algunas, estos costos son comparables en grado a los gastos de manufactura, a los de distribución o a los de compra de materias primas. En muchos negocios los desembolsos correspondientes a los costos de calidad, representan de un 7 al 10 por ciento de los costos de venta.

Calidad, lo mejor para el Consumidor.- Todas estas circunstancias han llevado a la conclusión de que la calidad, para efectos de la producción comercial, no es lo óptimo que se pueda lograr para un producto, sino " lo mejor para el consumidor dentro de ciertas condiciones, que son el uso actual y el precio de venta del producto ". La calidad, pues, tiene íntima relación con el costo del producto.

Los procedimientos tradicionales para este control, han sido progresivamente llevados hacia un nuevo enfoque que podría definirse como integración del control dentro de un programa general de actividades de la empresa y énfasis en la confiabilidad del artículo, dando especial importancia al diseño y a la precisión de su fabricación.

Concretamente, el control de la calidad es un auxiliar y no un sustituto de los trabajos de diseño, de los procesos de manufactura o de la inspección metódica. Los principios son básicos y aplicables a cualquier tipo de industria, ya sea de radios, turbinas, repostería o cerveza. Existen, sin embargo, algunas diferencias en los procedimientos, pues mientras en la producción masas las actividades de control se concentran en el producto, en la producción por lotes de atención se fija en el proceso. Los detalles de cada programa, deben prepararse para que se adapten a las necesidades individuales de cada planta.

Distribución de costos.- En el orden de programar los procesos de control, los costos operativos de la calidad se distribuyen en 4 categorías :

- a) Costos de prevención, que incluyen la planeación de la calidad y los relativos a la prevención de defectos. Se incorporan aquí los originados en los trabajos de ingeniería.
- b) Los costos de evaluación, que se refieren a las operaciones mismas del control del producto con el objeto de mantener los niveles establecidos de calidad. Se incluyen aquí los gastos de inspección y pruebas.
- c) Costos de " fallas internas ", o sea, los originados por los materiales defectuosos y de productos que no satisfacen las especificaciones de calidad impuestas por la empresa y que abarcan desperdicios, reprocesamiento y materiales desechados y,
- d) Costos de " fallas externas " causadas por el producto defectuoso que llega a poder del usuario o consumidor y que incluyen la satisfacción de reclamos y la garantía de servicios del producto.

El control, por otra parte, encuentra aplicación en todas las fases de los procesos industriales, comenzando por las especificaciones impuestas por el diseño y el ensamble - hasta las operaciones de empaque y envío del producto al consumidor - y termina con la responsabilidad del servicio durante el uso.

Tareas de Control de Calidad.- Se ha designado con el término de " tareas de control de calidad ", la vigilancia de las fases importantes de la producción y el servicio de los bienes,

englobando cuatro clasificaciones : control de nuevo diseño; control de recepción de material; control del producto; y por último, estudios especiales del proceso.

El primero de ellos implica la determinación y especificación de un costo razonable de calidad, así como del costo de ejecución junto con patrones que garanticen la confiabilidad del producto, eliminando causas de posibles fallas antes de iniciar formalmente la producción.

El control en la recepción del material, se refiere a que la recepción y el almacenamiento sean efectuados a los niveles más económicos y sólo deben considerarse aquéllos insumos, cuya calidad concuerde con las especificaciones requeridas.

El control del producto comprende la operación de vigilar el momento de la producción y el servicio al usuario, de suerte que las desviaciones respecto a las especificaciones de calidad, puedan ser elaborados productos defectuosos y en forma tal, que el servicio en el campo de acción o uso del producto quede garantizado.

El Equipo Automático .- Con la progresista utilización en casi todos los sectores manufactureros de sistemas automáticos de producción, ha aumentado correlativamente una mayor demanda en el uso del control de la calidad. Cuando se emplea equipo automático, se hace necesario un nivel de calidad superior en la fabricación de piezas y componentes para evitar tropiezos en el ritmo de operación. Mientras esto no suceda, las continuas interrupciones del proceso se encargarán de hacer anti-económico el procedimiento automático. Por lo tanto, la rápida localización de situaciones fuera de control, la oportunidad en los ajustes y correcciones, aminorarán el número de defectos.

El factor humano .- Un aspecto crítico para el éxito del control de la calidad, es que ésta se ejerza desde su punto de origen. Por ello, es muy valiosa la creación en el obrero de una conciencia de responsabilidad e interés por la calidad del producto, que puede nacer, por ejemplo, del acto de verificación de las mediciones que realiza el operador con sus propias manos.

Esta " conciencia de calidad " debe ser común en todos los rangos de la organización, desde la junta de directores hasta el más modesto obrero.

Unidad especializada .- El criterio tradicional según el cual " la calidad es responsabilidad de todos ", ha sido gradualmente transformado en una nueva posición : " es asunto de una función especializada ". La empresa moderna ha establecido, de acuerdo con este esquema, dos objetivos paralelos en dicho control : proveer seguridad en la calidad del producto elaborado por la empresa y tener la certeza de que los despachos enviados al mercado son buenos. Otro propósito es ayudar a obtener un costo óptimo para tales productos.

Esas metas se cumplen a través de tres subfunciones : ingeniería del control de calidad; ingeniería de control del proceso; ingeniería de información de la calidad.

La primera de ellas tiene a su cargo la ejecución de la planeación de la calidad; es decir, establece toda el armazón del control en toda la compañía. La segunda, lleva a la práctica el sistema en los talleres y en consecuencia reemplaza gradualmente la antigua actividad de inspección policial. Por último, los ingenieros de información sobre calidad, diseñan y desarrollan el equipo de inspección y de pruebas, con el fin de obtener medidas para el control del proceso.

#### 5.4 TRANSPORTE .-

El transporte es mucho más complicado en el comercio internacional, que en el nacional y, debido a que la mayoría de las mercancías son transportadas por barco, este inciso únicamente hablará del *transporte naval* :

Una compañía puede tener un departamento especial para el manejo del tráfico. En este caso, se habla de un jefe de exportaciones que es el que arregla el embarque de las mercancías.

Esto se puede hacer directamente con las agencias de transportes o empleando los servicios de un despachador de carga extranjera.

El despachador se dedica al negocio de manejar embarques de exportación e importación :

- Se hace cargo de todos los requisitos documentales.
- Sigue el embarque para ver que se mueva sobre la ruta deseada y hacer arreglos para los cambios de ruta.
- Se hace cargo de :
  - \* La descarga en el puerto de exportación.
  - \* El reembarque.
  - \* La carga en el buque.
- Maneja los trámites bancarios comprendidos en una transacción.
- Paga todas las cuotas fijadas por el gobierno del país de exportación y del de importación.
- Obtiene la cantidad necesaria de seguros.
- Cuida constantemente los intereses de su principal, ya sea el exportador o el importador.

Los despachadores cobran una cuota por servicios. Cobran también los gastos que han tenido y las cuotas cuyo pago han

adelantado.

Los despachadores se localizan casi exclusivamente en los Puertos marítimos, donde pueden tomar los embarques cuando están a punto de salir o de entrar en un país.

### Cotizaciones de tarifas en fletes :

Se pueden obtener de un despachador de carga o en la oficina de una compañía naviera.

Las cuotas navieras generalmente se fijan sobre una base de peso o medida, a opción del buque. En otras palabras, la mercancía se pesa y también se mide.

### Documentos de embarque :

Incluyen:

- a) Documentos comerciales, que emplean las compañías navieras, los despachadores y las de seguros. El más importante que expiden las compañías navieras es el :

Contrato de exportación oceánica, que es :

1. Recibo de embarque.
2. Contrato de transporte naval.
3. Si es negociable o " a la orden ", es prueba documental y transferible de la propiedad del embarque.

Un contrato de transportación oceánica que es limpio, no contiene cláusulas calificadoras que indiquen deficiencia en cantidad, descripción, empaque, no ningún otro factor y éste se exige con frecuencia en los casos en que se utiliza financiamiento.

Un contrato de transportación expresa que la mercancía ha sido " recibida para transporte naval ". Para que se convierta en un contrato de transportación a bordo, debe llevar el sello de la compañía transportista, con la palabra " a bordo ".

Los despachadores de carga, aveces expiden recibos para que se utilicen mientras se dispone de un contrato de transportación oceánica.

El contrato de transportación oceánica, releva a la compañía transportadora de toda responsabilidad con el embarcador.

b) Documentos del gobierno :

1. Entrada de importación.
2. Facturas consulares.
3. Certificado de origen.

### 5.5 SEGURO .-

Los seguros juegan un papel muy importante dentro del comercio internacional, ya que de no existir poca gente, se aventuraría a arriesgar su mercancía y dinero en un barco.

Anteriormente se habló del transporte naval, ahora se hablará del *seguro marítimo*.

Uno de los factores básicos que un suscriptor considera al cotizar una prima de seguros marítimo, es la experiencia de pèrdidas de cada transportista naval.

Se pueden tomar seguros :

- a) Por el exportador por cuenta propia.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA.

- 7ª -

- b) Por el importador con su propio suscriptor.
- c) Por cuenta del comprador.

Tipos de riesgos :

- 1.- **Seguro libre de daños** .- es muy limitado y cubre sólo mente la pérdida total de los bienes.
- 2.- **Riesgos de fuego y del mar** .- se pagan reclamaciones sólo en caso de que el buque encalle, se hunda, se in cendie y sólomente si el daño es causado por los peligr os del fuego o el mar.
- 3.- **Peligros del fuego y del mar con averfa** .- Es igual que el anterior, sólo que es necesario demostrar que el navfo encallió, se hundió, en fuego o en colisión.
- 4.- **Riesgos enumerados** .- Igual que el anterior, a los cuales se les puede agregar riesgos como :
  - \* Daño de agua dulce.
  - \* Daño del combustible.
  - \* Robo.
  - \* Pillaje.
  - \* Falta de entrega.
  - \* Merma o rotura.
- 5.- **Seguro contra todo riesgo** .- está limitada a las pér didas por causa ffsica o por cualquier causa externa, excepto guerra, huelga o alboroto. No incluye la pér dida, debido a la naturaleza inherente de los bienes, ni por retraso.

El seguro marítimo asegura además del valor de los bienes mismos, la ganancia. Comunmente, el seguro cubre una cantidad

igual a todos los costos conocidos, más un 10% .

### Pérdidas que cubren las Pólizas Marítimas :

- 1.- **Averfa particular** .- es el daño a los bienes mismos.  
Se clasifican en :
- a) Pérdida total : se paga la cantidad asentada en la póliza de seguro.
  - b) Pérdida total de parte de un embarque como en caso de robo o pillaje : la póliza paga el valor asegurado de la parte perdida.
  - c) Pérdida reparable : la pérdida que se paga es la cantidad de la nota de reparación o sustitución, incluyendo empaque y flete.
  - d) Pérdida debido a la depreciación del valor del embarque: la cantidad de la depreciación se determina con el exportador o los bienes se venden en subasta. El porcentaje de depreciación así determinado, se aplica a la póliza de seguro y se paga esa cantidad.
- 2.- **Averfa general** .- es el daño o pérdida común a todos los cargos, es decir, el barco y la carga.

### **5.6 DOCUMENTACIÓN .-**

El siguiente capítulo de esta investigación, explicará y presentará los principales documentos que son necesarios para la realización de una exportación.

## **6.- TIPOS DE EXPORTACIONES.**

=====

Existen varios tipos de exportaciones que, de acuerdo a las necesidades del país, son llevadas a cabo dependiendo de su estancia en el extranjero :

### **6.1 EXPORTACIÓN DEFINITIVA :**

Consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Está permitido el retorno de estas mercancías al país, siempre y cuando éstas no hayan sufrido modificación alguna en el extranjero y también que no hayan permanecido fuera por un tiempo mayor de un año, sin pagar ningún tipo de impuesto por importación; tampoco se pagará ningún impuesto de importación, cuando las mercancías sean devueltas por el cliente, debido a que no cumplen las especificaciones pactadas o que resultaron defectuosas, devolviéndose al mismo tiempo los impuestos de exportación que se hubieren pagado.

### **6.2 EXPORTACIÓN TEMPORAL :**

Es la salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica. Quien realice este tipo de exportación, debe señalar en el pedimento correspondiente, el motivo por el cual están siendo enviadas esas mercancías en el extranjero, el lugar donde irán destinadas y el tiempo probable de retorno al país. Los plazos establecidos para la permanencia de las mercancías en el extranjero no excederá con todo y prórrogas de 2 años.

Las exportaciones temporales se subdividen en :

### **6.3 EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA RETORNAR AL PAÍS EN EL MISMO ESTADO :**

Consiste en la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, las cuales, una vez realizada la finalidad por la que se autorizó, regresan del extranjero sin modificación alguna.

La exportación temporal de maquinaria nacional para ser exhibida en una exposición o convención, el envío de una muestra, los instrumentos de una orquesta que va de gira por el extranjero, los animales o equipos de un circo que va a presentarse en el exterior, etc., son algunos ejemplos de la exportación temporal para retornar al país en el mismo estado.

### **6.4 EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA TRANSFORMACIÓN, ELABORACIÓN O REPARACIÓN :**

Se permitirá por el plazo que, a juicio de la autoridad aduanera sea necesario para la realización del proceso respectivo, sin que pueda exceder por el tiempo máximo establecido legalmente. No se autorizará la exportación temporal cuando los procesos de transformación, elaboración o reparación, puedan efectuarse en el país a juicio de las autoridades respectivas.

Por las materias primas o mercancías extranjeras incorporadas al producto terminado, se pagarán los impuestos de importación correspondientes.

La autorización tendrá una vigencia de 6 meses, contados a partir de la notificación de la autorización, pero se podrá prorrogar por 3 meses más.

Las disposiciones generales en materia de exportaciones

temporales, son mínimas.

Actualmente, la mayor parte de las exportaciones definitivas, no causan efectos y no se requieren permisos; lo más que puede pasar es que si las mercancías regresan al país extemporáneamente, se tenga que pagar una multa.

### **6.5 DEPÓSITO FISCAL :**

Consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en Almacenes Generales de Depósito. El plazo autorizado es de 2 años y en este tiempo podrá retirarse parcial o totalmente las mercancías depositadas para su importación o exportación definitiva.

Desde el momento que las mercancías de procedencia nacional entran en depósito fiscal, están consideradas virtualmente como exportadas y se podrán aplicar los beneficios fiscales correspondientes.

### **6.6 TRÁNSITO DE MERCANCÍAS :**

Es el traslado de una a otra aduana nacionales de mercancías.

El tránsito es :

#### **Interno .-**

a) Cuando la aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera y se encargará del despacho (importación).

b) Cuando la aduana de despacho envíe las mercancías nacio

nales o nacionalizadas a la de salida, la que se encargará de la exportación correspondiente.

**Internacional .-**

- a) Cuando la aduana de entrada, envíe a la de salida las \_  
mercancías de procedencia extranjera que lleguen al te-  
rritorio nacional con destino al extranjero.
  
- b) Cuando las mercancías nacionales o nacionalizadas, se \_  
trasladen por territorio extranjero para su reingreso \_  
al territorio nacional.

**6.7 EXPORTACIONES OCASIONALES :**

Son aquellas que su valor no es mayor de \$ 1'000,000. Den-  
tro de esta clasificación están consideradas las exportaciones  
vía postal, debido a que no es presentado ningún pedimento y es  
la autoridad aduanera la que determina los impuestos correspon-  
dientes; también están contempladas las exportaciones que reali-  
zan los pasajeros de cualquier medio de transporte que salga \_  
del país y que llevan consigo mercancías.

**7.- PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR.**  
=====

Ahora bien, una vez que se ha constatado que la empresa \_  
cuenta con capacidad de producción para exportar y ha determina-  
do qué país o países ofrecen las mejores perspectivas, tendrá \_  
que decidir la forma en que venderá su producto en el extranje-  
ro.

Fundamentalmente, puede elegir entre dos procedimientos :

directo e indirecto. Si se decide por el primero, su propia organización de exportación deberá encargarse de las ventas, quizá con la colaboración de agentes a comisión o de distribuidores en los distintos países. Se elige el segundo, venderá por conducto de intermediarios con distintas denominaciones que ofrecen servicios semejantes en tipo y amplitud.

Cada sistema tiene ventajas e inconvenientes. La elección dependerá mucho del tamaño de la empresa, de los productos que quiera vender, del lugar en que se encuentren los mercados, de la estructura de la distribución y del consumo en ellos; así como de la intensidad con que quiera dedicarse a la exportación y la situación financiera de la empresa.

### 7.1 EXPORTACIÓN INDIRECTA :

Algunas empresas deciden intentar primero la exportación indirecta al considerarse insuficientemente preparadas para hacer todos los trámites y operaciones inherentes al proceso de exportación y luego proceden a las exportaciones directas.

Algunas empresas combinan ambos procedimientos. Con todo, la decisión de la compañía no es definitiva : puede cambiarse y modificarse según aconsejen las circunstancias.

Los principales tipos de intermediarios de los que podemos recurrir en el comercio de exportación, son :

- a) El comerciante o agente exportador, que compra directamente el producto al fabricante, generalmente al contado, suma su propio margen y busca un comprador en el extranjero, asumiendo todos los riesgos de la venta y del crédito. Sus servicios son de incalculable valor, sobre todo cuando se trata de mercados lejanos o difíci-

les, donde el dominio de las prácticas es de importancia excepcional.

- b) El comerciante exportador a comisión, que ante todo es un representante del fabricante; orienta al exportador acerca de las ventas y los envíos y recibe una comisión sobre las operaciones. El exportador fija las condiciones de venta y de servicio.
  
- c) El agente general de exportación, que actúa como un departamento de exportación unipersonal para cierto número de compañías, que suelen fabricar productos diferentes pero relacionados entre sí.

El agente general de exportación asesora a las empresas, fomenta la venta de sus productos en el extranjero mediante la publicidad u otros medios y se encarga de los trámites de exportación. Puede recibir una remuneración anual más un porcentaje por las ventas, o bien, una comisión.

A continuación presento un Cuadro Sinóptico de los diferentes tipos de intermediarios en el Comercio Internacional :

\* INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL \*

TIPO DE INTERMEDIARIO	FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS
COMERCIANTE EXPORTADOR.	Localizado en el país del exportador. Compra los productos y los revende en el extranjero por su propia cuenta, en forma directa o a través de sus propios agentes o distribuidores. Su remuneración consiste en la ganancia de la reventa.
CASAS DE EXPORTACION POR COMISION.	Localizadas en el país del exportador. Actúan como agentes de compra para clientes extranjeros. Manejan los embarques. Reciben una comisión pagada por el comprador extranjero.
REPRESENTANTE EXTRANJERO DE COMPRAS.	Es un empleado de una compañía extranjera en cuyo nombre y cuenta adquiere bienes. Puede trabajar en el país exportador o puede realizar viajes desde su país de origen para contactar a los abastecedores.
AGENTE DE EXPORTACION.	Es un individuo o una compañía residente en el país exportador. Vende a nombre y cuenta del exportador a clientes en el extranjero a precios y bajo condiciones establecidas por este último. Recibe una comisión por la venta.

TIPO DE INTERMEDIARIO	FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS
AGENTE DE IMPORTACION.	Es similar al agente de exportación pero con una gran diferencia: está localizado en un país extranjero y, por tanto, su contrato con el exportador está sujeto a las leyes de su país de residencia.
DISTRIBUIDOR.	Localizado en el extranjero; compra por su cuenta y revende a precios establecidos por él mismo o bien en común acuerdo con el exportador.
REPRESENTANTE DE EXPORTACION.	Empleado de la firma exportadora, ubicado en el país de origen (y viajando al extranjero) o en el país de destino. En este último caso su contrato está sujeto a las leyes del país de residencia.
REPRESENTANTE DE EXPORTACION (continuación).	Vende en nombre y a cuenta de la firma exportadora. Su remuneración consiste en un salario, más las comisiones y gastos.
EMPRESA ESTATAL DE COMERCIO.	Empresa propiedad del gobierno (fundamentalmente en los países socialistas donde el comercio exterior es monopolio del Estado). Negocia con los abastecedores extranjeros y firma contratos. Normalmente se especializan por sectores industriales.

La exportación indirecta representa las siguientes ventajas para la empresa :

- a) Es una vía para introducirse en los mercados del exterior.
- b) Proporciona al nuevo exportador la posibilidad de aprender de los exportadores más experimentados.

Sin embargo, también implica desventajas como :

- a) El productor no entra en contacto con el comprador extranjero.
- b) Los ingresos netos de la venta son normalmente menores.

## **7.2 EXPORTACIÓN DIRECTA :**

Supongamos que el exportador decide ocuparse personalmente de las ventas de exportación; obviamente, tendrá que decidir el tipo de organización de exportación que requerirá. Si sus planes de exportación son ambiciosos y prometedoras sus perspectivas de ventas en varios mercados, el exportador necesitará una organización bastante compleja; en caso de que sus comienzos sean más modestos, el nombramiento de un gerente de exportación y un auxiliar de oficina, tal vez sean suficientes.

La pequeña empresa que da los primeros pasos en el comercio de exportación, suele formar personal propio para que se ocupe de las operaciones en el mercado interior y de las exportaciones. El gerente general de ventas puede asumir la responsabilidad complementaria de dirigir las ventas al extranjero, tal vez con la ayuda de un gerente de exportaciones a sus órdenes.

Así, el personal necesario para realizar las operaciones de exportación será el mismo que atiende el mercado nacional.

El sistema parece sencillo, económico y, en general, da buenos resultados, especialmente si las ventas de exportación están muy concentradas en una o dos regiones en que la documentación comercial no es complicada y son pocos los problemas crediticios o de transporte. Sin embargo, pueden surgir problemas cuando el personal no está suficientemente capacitado o bien cuando considera a la exportación como una actividad marginal y no le presta la atención que debiera, sobre todo en el plano de la dirección. A veces, la solución consiste en crear un comité en la compañía al que se encomienda la política de exportación y la promoción de las ventas al extranjero. Es conveniente que este comité esté integrado por el presidente de la empresa, el gerente de ventas, el gerente de exportaciones, si lo hay, el tesorero y los gerentes de producción y publicidad. El comité puede velar por que se reserve para la exportación una parte suficiente de la producción, se atiendan sin demora los pedidos del extranjero y se hagan las adaptaciones necesarias en el producto o en el embalaje.

Cuando las operaciones con el extranjero aumentan, la compañía puede dar el paso siguiente : Establecer un departamento de exportación independiente. Este departamento puede tener a su frente un gerente de exportaciones o si se trata de una organización más compleja, un vicepresidente encargado de las ventas al extranjero ante quien será responsable el gerente de exportaciones. Al departamento de exportaciones corresponde el desempeño de todas las funciones excepto la producción. El vicepresidente encargado de las ventas al extranjero o el gerente de exportaciones, fiscalizan las actividades del departamento, viajan con frecuencia, buscan mercados, seleccionan los agentes en el extranjero y mantienen un contacto permanente con

ellos, dan formación al personal de los procedimientos de exportación y en el despacho de la correspondencia con el extranjero y se encargan de todas las demás actividades conexas. Los gastos directamente derivados de la exportación se cargan al departamento.

En las compañías muy grandes o en aquellas empresas cuyas operaciones de exportación son mucho más importantes que las del mercado nacional, puede llegar el momento en que sea conveniente establecer una compañía independiente que se encargue de los mercados extranjeros. Normalmente, esta compañía compra un determinado volumen de la producción de la sociedad matriz y ésta última facturará las ventas como si se tratara de un cliente nacional.

La decisión referente a la forma en que se organizará una empresa para exportar, deberá considerar :

1. Tamaño de la empresa e importancia de sus operaciones de exportación.
2. Grado de interés y desarrollo en las actividades de exportación.
3. Funciones de comercialización y de dirección para la exportación que deberán desarrollarse en la empresa.
4. Acuerdos con distribuidores y representantes en el extranjero.
5. Actividades de apoyo a la comercialización (publicidad, promoción, servicio al cliente) que requiere la empresa.
6. Deseo de establecer un contacto directo con los clientes en el extranjero.
7. Proyecciones a corto y largo plazo del volumen de ex--

portación y de las ganancias.

8. Disponibilidad de personal capacitado en operaciones \_ de exportación.
9. Proyecciones de gastos de operación de las formas al--ternativas de operación.
10. Políticas de la empresa.
11. Grado de control necesario sobre las operaciones de ex portación.
12. Flexibilidad en la organización para futuros y proba--bles cambios.

En el planeamiento de la organización, el primer paso consistirá en determinar el lugar exacto que ocupará la función de exportación dentro de la empresa. Una tarea posterior, consistirá en establecer qué tareas y responsabilidades le corresponderán a la sección o departamento de exportaciones.

\*\*\*\*\*

CAPITULO III

(RESUMEN)

La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en la que esta situada una empresa. Para poder exportar el empresario debe tener en cuenta, algunos factores adicionales a la venta nacional, además de tomar cierto tipo de decisiones que le ayudarán a saber si es factible realizarla.

Lo primero que debe de tomar en cuenta una empresa para decidirse a exportar, es saber si cuenta con la suficiente capacidad física, económica y administrativa; de no ser así, debe hacer todo lo posible para romper las barreras que impidan el buen desenvolvimiento de las ventas al exterior.

Algunas de las decisiones que debe tomar una empresa para adentrarse en el comercio internacional son:

- ▲ Entrar en el mercado extranjero, ya que significa entrar en una situación virtualmente desconocida para la empresa.
- ▲ Tomar en cuenta si las consideraciones legales (leyes del propio país y/o varios países), son un obstáculo importante para poder realizar las exportaciones.
- ▲ Establecer una política de fijación de precios que beneficie a ambas partes.
- ▲ Conocer cuales son los canales de distribución que se pueden utilizar y cual es el que más conviene.
- ▲ Si ha de vender a crédito y conocer si el país importador cuenta con los recursos suficientes para pagar lo importado.
- ▲ Si el empaque y embarque de las mercancías están dentro de las especificaciones que el comercio internacional exige.

Los principales factores que se tienen que tomar en cuenta al tomar la decisión de exportar son los siguientes:

- ▲ *Naturaleza del producto. Si este es de tal naturaleza o de tal precio que no se pueda concebiblemente comerciar en el mercado internacional.*
- ▲ *Naturaleza del mercado. Saber las necesidades del mercado y si se trata de un país desarrollado o en vías de desarrollo.*
- ▲ *Naturaleza de la empresa. Para poder exportar es necesario que la empresa sea dinámica y progresista con deseos de expandir su mercado y desarrollar nuevos productos.*

*Aparentemente la exportación es algo sencillo, que se reduce a contar con un satisfactor y colocarlo en un mercado específico; sin embargo, para que esto se logre es necesario abarcar los siguientes aspectos:*

- ▲ *Investigación de mercados. Es hacer una apreciación de los mercados de sus mercancías y servicios, tomando en cuenta las siguientes consideraciones: exportaciones existentes y las importaciones del país extranjero, población y poder de compra, competencia, localización geográfica, consideraciones sobre el gobierno y leyes extranjeras, consideraciones financieras, y estabilidad general de los negocios.*
- ▲ *Cotizaciones y condiciones de precios que se utilizan en el comercio internacional: EX-WORKS, FAS, FOB, EX-SHIP, C&F, CIF, EX-QUAY. Las cuales están hechas para ajustar se a toda clase de condiciones y circunstancias de la compra venta.*
- ▲ *Precio y Calidad. Si se ha de hacer frente a la competencia extranjera, se deben hacer comparaciones específicas de precio y calidad y es necesario establecer un nivel de precios adecuado y juzgar la demanda probable de la calidad de las mercancías que se han de exportar.*
- ▲ *Transporte. El transporte es mucho más complicado en el comercio internacional que en el nacional. La mayoría -*

de las mercancías son transportadas por barco.

• Seguros. Estos juegan un papel muy importante dentro del comercio internacional, ya que de no existir, poca gente se aventuraría a arriesgar sus mercancías en un barco. El seguro naval asegura, además del valor de los bienes mismos, las ganancias.

Existen varios tipos de exportaciones, que de acuerdo a las necesidades del país, son llevados a cabo dependiendo de su estancia en el extranjero:

Exportación definitiva. (Salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado).

Exportación temporal. (Salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica).

Exportación temporal para regresar al país en el mismo estado.

Exportación temporal para transformación, elaboración o reparación.

Depósito Fiscal. (Almacenamiento de mercancías de procedencia nacional o extranjera en Almacenes Generales de Depósito).

Tránsito de mercancías. (Traslado de mercancías de una aduana a otra).

Exportaciones Ocasionales. Son aquellas que su valor no es mayor de \$1,000,000.00

Una vez que se ha constatado que la empresa cuenta con la capacidad de producción para exportar y ha determinado que país o países ofrecen las mejores perspectivas tendrá que decidir la forma en que venderá sus productos en el extranjero. Fundamentalmente puede elegir entre dos procedimientos: Exportación directa (su propia organización de exportación deberá encargarse de las ventas), y exportación indirecta (vender por conducto de intermediarios).

*C A P I T U L O    I V*



*Documentación necesaria para  
realizar una exportación*

#### 4.1 FACTURA COMERCIAL :

El Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 200 dice:

*Salvo disposición expresa en contrario de este código, en todas las importaciones y exportaciones de mercancías, cuyo valor comercial sea de \$ 5,000.00 o más, es obligatorio que el interesado presente la factura comercial respectiva, la que quedará agregada al documento de importación o exportación correspondiente.*

Es el documento que proporciona los datos en que se basa la evaluación de los derechos, se puede extender en los propios formularios del exportador, pero su contenido debe ajustarse a los requisitos vigentes en el país importador.

El documento debe exponer claramente las cantidades, costo de transporte y seguro de las mercancías. Algunas facturas han de ir acompañadas por una declaración que el exportador hace y firma, otras tienen que haber sido comprobadas por alguna autoridad, a este tipo de facturas se les llama "*Facturas Comerciales Certificadas*".

#### **Características:**

- a) La mercancía debe coincidir literalmente en descripción volumen y cantidad exactamente en conformidad con lo que estipula la carta de crédito. Si se emencionan otras cantidades, volumen o precio que no aparezca en la carta de crédito, se considera como discrepancia, aún cuando no se pague. Esto se debe a que tal vez el comprador tenga problemas al introducir la mercancía en su país porque no concuerde con el permiso de importación o valerse de esto para no aceptar la recomendación.

También puede pasar que el cliente se vea obligado a pagar fletes, seguros, etc. , por mercancías que no ha contratado.

- b) La factura debe expedirse a nombre del solicitante de la carta de crédito, salvo de que se especificara lo contrario. Se debe mostrar literalmente el nombre y la dirección de la firma a cuyo favor se extiende, así como el nombre y la dirección del vendedor.
- c) Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como: Cables, comisiones, almacenajes, etc., salvo que lo autorice expresamente la carta de crédito.
- d) Las facturas deberán mostrar los precios de cotización según lo indique la carta de crédito, usando los términos FOB, C&F, CIF, etc., así como el punto de embarque y desembarque a que dichos términos se refiere. Se deberán mencionar también las marcas y números de los bultos respectivos.

FACTURA

5515

\_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19 \_\_\_\_\_

Pedido No \_\_\_\_\_

Condiciones \_\_\_\_\_

Marcas \_\_\_\_\_

Peso Neto \_\_\_\_\_

Peso Bruto \_\_\_\_\_

Las mercancías correspondientes a esta factura son de origen mexicano

--	--	--	--	--	--

"WE DECLARE UNDER OATH THAT PRICES CONSIGNED HEREIN ARE ACTUAL AND THAT MERCHANDISE IS OF MEXICAN ORIGIN"

"DECLARAMOS BAJO PRC"ESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS PRECIOS CONSIGNADOS PARA LAS MERCANCIAS EN ESTA FACTURA SON LOS QUE TIENE EN EL LUGAR DE SU VENTA Y QUE LOS PRECIOS Y DEMAS DATOS DE ESTA SON CIERTOS. ASI COMO QUE LA MERCANCIA ES DE ORIGEN MEXICANO"

#### 4.2 CERTIFICADO DE ORIGEN

Es un documento oficial que se expide antes de la exportación y tiene la finalidad de acreditar que el producto proviene de país con preferencias arancelarias en el mercado del país importador.

Este documento es necesario para aprovechar el Sistema Generalizado de Preferencias que otorgan países desarrollados a países en vías de desarrollo, y consiste en reducciones arancelarias para ciertos productos manufacturados procedentes de éstos últimos.

El Certificado de Origen es llenado en inglés, sin faltas, borraduras y tachaduras.



#### **4.3 COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS (CVD) :**

Las personas físicas y morales que efectúan exportaciones, antes de realizarlas deberán obligarse ante la institución de crédito de su elección a vender ésta, al tipo de cambio controlado de compra, la totalidad de las divisas correspondientes al valor total de la exportación, hecha la deducción de los gastos asociados autorizados en los términos establecidos en el CVD que figurarán al reverso del pedimento de exportación correspondientes.

Los CVD tendrán una vigencia para su uso ante la aduana correspondiente, de 90 (noventa) días naturales, contados a partir de la fecha en que sean registrados por las instituciones de crédito.

Dentro de 30 (treinta) días naturales, contados a partir de la salida del país de la mercancía, según la correspondiente anotación en el pedimento de exportación asentada por la respectiva oficina aduanera, los exportadores deberán entregar a la institución de crédito en relación con la mercancía exportada, la siguiente documentación :

- a) Copia del pedimento de exportación debidamente certificado por la caja de la aduana.
- b) Copia de la factura correspondiente y,
- c) En su caso, los comprobantes de los gastos asociados a la exportación, que correspondan a los autorizados por la Secretaría de Comercio.

En caso de que no se efectúe la exportación dentro del plazo de vigencia del CVD, el exportador deberá devolver a la institución de crédito, el original y las copias del mismo, para proceder a la cancelación.

En caso de que sí procedam el exportador deberá entregar a la institución de crédito que haya registrado el *CVD*; además de lo antes mencionado, lo siguiente :

- a) Documentación comprobatoria en el caso de que la exportación sufra modificaciones respecto de las condiciones inicialmente pactadas.
- b) En caso de retorno de alguna mercancía previamente exportada, el documento expedido por la aduana que compruebe la internación al país de dicha mercancía.

La venta de divisas correspondientes a una exportación, \_\_ deberá efectuarla el exportador a la institución de crédito \_\_ que haya registrado el *CVD* y se ajustará a lo siguiente :

1. En caso de que el pago de la exportación sea de contado, el exportador deberá de vender las divisas dentro de los 30 (treinta) días naturales, contados a partir de la salida del país de la mercancía. De no hacerlo así, se habrá de realizar a más tardar dentro de un \_\_ plazo de 90 (noventa) días naturales, contados a partir de la salida de la mercancía, al tipo de cambio \_\_ que de a conocer el Banco de México.
2. Cuando el pago de una exportación no sea de contado, \_\_ el exportador podrá :
  - a) Negociar con responsabilidad los derechos de cobro, según la mercancía exportada con la institución de crédito que haya registrado el respectivo comprimi--so de *CVD*, obteniendo el equivalente en moneda nacional al valor descontado al tipo de cambio controlado; en este caso, el plazo para efectuar la venta de divisas, vencerá 10 (diez) días naturales después

de concluído el plazo concedido al comprador extranjero para el pago.

- b) Negociar sin responsabilidad los derechos de cobro sobre la mercancía exportada, con la institución que haya registrado el respectivo compromiso de *CVD*, obteniendo el equivalente en moneda nacional al valor descontado, calculado al tipo de cambio controlado, quedando relevado de la obligación de vender divisas.

Cuando el exportador efectúa la venta al exterior de mercancías y el pago de éstas se realice a través de los convenios de pago de crédito recíprocos que el Banco de México tiene celebrado con bancos centrales de distintos países, en este caso el respectivo reembolso que efectúe el Banco de México, hará las veces de la venta de divisas a cargo del exportador, hasta por el monto del reembolso.

Las oficinas aduaneras sólo permiten la salida del país de aquéllas mercancías que exporten, quienes presenten un pedimento de exportación, en cuyo reverso figure un *CVD* vigente y debidamente registrado por alguna institución de crédito. Las oficinas aduaneras verificarán que la mercancía a exportar sea la asentada en el respectivo pedimento de exportación.

Las oficinas aduaneras permitirán la salida de las mercancías, aún cuando el valor declarado en el pedimento, sea menor del que estimen que corresponda a los bienes. La aduana levantará la incidencia correspondiente y procederá a la investigación del caso, el resultado lo hará del conocimiento del Banco de México y a la institución de crédito que registre el *CVD*. En caso de que se levante la incidencia, si el exportador está conforme con la salida de la mercancía y se comprueba que ésta, efectivamente tenía un valor superior al declarado, el exportador quedará obligado a vender las divisas correspondientes a la

diferencia , a la institución de crédito mencionada anteriormente.

Las oficinas aduaneras, a más tardar el segundo día hábil siguiente de que se efectúe la exportación, deberá enviar a la institución de crédito que registró el correspondiente *CVD*, copia del respectivo pedimento de exportación.

En el supuesto de que algún exportador se vea en la necesidad de devolver a algún comprador extranjero la totalidad o parte del precio de una exportación, luego de haber vendido tales divisas a la institución de crédito respectiva, deberá someter a la consideración del Banco de México, la correspondiente solitud de compra de divisas, acompañada de la documentación que justifique la devolución.

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

FOLIO

--	--	--	--	--	--	--	--

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO

BCO. SUC. NUMERO

DATOS DE LA OPERACION DE EXPORTACION

I VALOR (FOB) DE LA(S) MERCANCIA (S)	MONTO	MONEDA
II GASTOS ASOCIADOS AUTORIZADOS		
A) _____	_____	_____
B) _____	_____	_____
C) _____	_____	_____
D) _____	_____	_____
E) _____	_____	_____
III COMISIONES	_____	_____

DATOS DEL REEMBOLSO

IV VALOR NETO A VENDER	MONTO	MONEDA
	_____	_____

V CALENDARIO DE VENTA DE DIVISAS

_____	_____ DIAS	_____
FECHA DE SALIDA DE MERCANCIA	PLAZO AUTORIZADO	FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO DE VENTA DE DIVISAS
		MODIFICACIONES
	MONTO	FECHA
A) ANTICIPOS VENDIDOS	_____	_____
TOTAL A VENDER	_____	_____
		MONTO
		FECHA
		_____
		_____

CANTIDAD A VENDER (MAGUINA PROTECTORA)

\_\_\_\_\_ se obliga a vender a la institución de crédito (Nombre del Exportador) que registró el presente Compromiso de Venta de Divisas, al tipo de cambio controlado de compra, la totalidad de las divisas correspondientes al valor de las exportaciones a que se refiere este Compromiso, hecha la deducción de los gastos asociados autorizados, en los términos y condiciones establecidos en las Reglas Complementarias de Control de Cambios Aplicables a la Exportación, publicadas en el "Diario Oficial" de la Federación el 20 de diciembre de 1987.

(Firma y nombre del exportador o de su representante legal)

OBSERVACIONES:

Sello, fecha y firma autorizada

INSTITUCION DE CREDITO

#### 4.4 PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN

Es un documento oficial expedido por la Secretaría de Hacienda Crédito Público (Subsecretaría de Inspección Fiscal, Dirección General de Aduanas), el cual tiene como finalidad hacer constar que una exportación fue realizada en una aduana mexicana.

Este documento es llenado por el Agente Aduanal y certificado por las autoridades aduanales del puerto de salida (ya sea en el aeropuerto, puerto marítimo o terrestre).

El Pedimento de Exportación contiene todos los datos relacionados con la mercancía, la factura comercial y el exportador.

Este documento es necesario para la tramitación de impuestos y exención de los mismos ante la Secretaría de Hacienda.



#### 4.5 CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA :

Es el documento que reúne la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos constituyen al compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que los emite y establece (Banco emisor o corresponsal), sino también del Banco local (Banco Mexicano), que los confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas. También es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero, generalmente en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, etc. Se supone que en este caso, el banco confirmador será de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del Banco emisor.

En resumen, con una carta de crédito irrevocable confirmada por una institución mexicana, el beneficiario tendrá la seguridad de recibir de ésta última el valor de la mercancía exportada, siempre y cuando a su vez, haya cumplido con los requisitos que le impone el comprador extranjero a través de la propia carta de crédito.

Toda institución de crédito cuando confirma una carta de crédito, asume un riesgo y una obligación por parte de su corresponsal, por cuyo concepto, cobra una pequeña comisión " de confirmación ". Lo normal es que las condiciones de confirmación y de pago sean por cuenta del comprador, aunque pudiera haberse convenido que lo pague el exportador. De ser así, la carta de crédito lo deberá estipular con toda claridad.

#### Revisión de la Carta de Crédito a favor del Exportador .-

Conviene hacer todo lo posible para evitar demoras, gastos y gestiones innecesarias que retrasan y encarecen los em-

barques al exterior. Por lo cual es conveniente que se revisen los siguientes aspectos :

- 1) ¿ Es irrevocable la carta de crédito ?
- 2) ¿ Está confirmada por alguna institución bancaria mexicana a satisfacción del exportador ?
- 3) ¿ Están completos y escritos correctamente, tanto el \_\_\_ nombre o razón social del exportador, como el del \_\_\_ cliente ?

Es importante que estos datos estén literalmente correctos y no incompletos o con errores de ortografía, \_\_\_ ya que pueden ser considerados como discrepancias.

- 4) La cantidad que aparece como valor en crédito, ¿ es suficiente para cubrir el embarque ?
- 5) ¿ Existe la posibilidad de facturación y cobro por mayor o menor cantidad de la estipulada en el crédito ?  
Este problema se soluciona agregando las palabras : \_\_\_  
" *aproximadamente* " o " *alrededor de* " o " *acerca* ", al expresar el importe del crédito, con lo cual el beneficiario podrá facturar y cobrar con mayor margen de tolerancia hasta un 10% de más o de menos sobre la mercancía.

- 6) ¿ Existe la posibilidad de embarcar un volumen mayor o menor de la mercancía ?  
De ser así, se procede a agregar las palabras " *aproximadamente* " o " *alrededor* " o " *acercas* ", al estipular el volumen o peso de la mercancía, con lo cual el beneficiario queda autorizado a embarcar con un margen de \_\_\_ tolerancia de hasta un 10% de más o de menos sobre la mercancía.

- 7) La descripción de la mercancía ¿ es correcta literalmente ?  
De no estarlo, se procede a pedir la modificación.
- 8) El término de venta o cotización (FAS, FOB, C & F, CIF, etc.) mencionado, ¿ es el convenido por el comprador ? Posteriormente se explicará el significado de cada uno de los términos mencionados anteriormente.
- 9) ¿ Se permite embarcar desde cualquier lugar de México, o sólo desde determinado Puerto de salida ?  
Si existe la posibilidad de que la mercancía salga de otro punto, conviene solicitar la modificación respectiva, pidiendo que se autoricen embarques desde cualquier punto.
- 10) El Puerto de destino extranjero que aparece en la carta de crédito, ¿ es aquél donde se va a desembarcar la mercancía ?
- 11) La fecha de vencimiento de la carta de crédito y el límite de embarque en su caso, ¿ otorgan suficiente margen de tiempo para embarcar, preparar los documentos, obtener los visados necesarios y presentar la documentación al banco, antes del vencimiento de la carta de crédito ?  
Si no es así, conviene solicitar al comprador una prórroga del vencimiento y en su caso de la fecha de embarque.
- 12) La carta de crédito, ¿ permite embarques parciales ?  
Es posible que el exportador embarque en una sola o diferentes fechas la totalidad de la mercancía, originándose diversos conocimientos de embarque; este caso no se consideraría " *embarques parciales* ", siempre y cuando

do la mercancía se haya embarcado en el mismo vehículo conductor y en el mismo viaje. En tales circunstancias se podría presentar uno o más juegos de los documentos adicionales, tales como facturas, pólizas de seguros, \_ certificados, etc.

- 13) La carta de crédito, ¿ autoriza pagos parciales ?  
Esto puede ser necesario cuando se haya convenido que \_ el exportador cobre anticipos a cuenta de un embarque. El hecho de permitir embarques parciales, implica pagos parciales.
- 14) La carta de crédito, ¿ permite que la mercancía pueda \_ ser transbordada a otro barco si esto se considera necesario ?
- 15) Si la carta de crédito estipula que el embarque se efectúe utilizando las embarcaciones de determinada compañía, nacionalidad o bandera, ¿ es posible cumplir con \_ este requisito ?  
A menudo acontece que las embarcaciones de una línea de terminada, sólomente parar en puertos mexicanos en fechas muy espaciadas, lo cual pudiera estar en conflicto con las fechas de embarque y vencimiento.
- 16) La carta de crédito, ¿ indica que puede ser transferible cuando así se haya convenido con el comprador ?
- 17) Si el exportador o el comprador fletan un barco, ¿ la \_ carta de crédito acepta crecimientos de embarque ?
- 18) Si el exportador y el comprador han convenido en que se puedan efectuar embarques " sobre cubierta ", ¿ lo estipula la carta de crédito ?  
Además, la compañía aseguradora que extiende la póliza

de seguros (en caso de CIF), aceptaría cubrir los riesgos inherentes a dichos embarques.

- 19) ¿ Se puede contratar el seguro de todos los riesgos especificados en la carta de crédito ?

Si la carta de crédito requiere seguro " *contra todo riesgo* ", se debe recordar que los seguros *contra todo riesgo* tienen salvedades, lo cual será aceptado por el Banco negociador. Es por eso recomendable que deban \_\_\_ cumplir riesgos precisos e inherentes, tanto en la mercancía, como embarque, etc.

Si después de revisar la carta de crédito, el exportador \_ encuentra que algunas de sus cláusulas no se ajusta a las condiciones de venta, o si considera que no podrá cumplir con alguna o algunas de ellas, o no podrá obtener determinado documento, \_ etc., inmediatamente deberá dirigirse al cliente para explicar las circunstancias y pedir modificación, ampliación o prórroga que proceda.

Los Bancos tienen un departamento especializado en asuntos internacionales para cualquier consulta que se deseé.

#### 4.6 CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE :

- a) Son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deberá ser del tipo estipulado por la carta de crédito (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y mostrar la consignación y notificación correspondiente según lo especifica la misma. Los términos " talones ", " recibos postales ", " gufau " y " carta de porte ", son sinónimos para efectos de conocimientos de embarque.
- b) El beneficiario deberá cuidar que los conocimientos que presenten sean " limpios ", o sea, que no contengan ninguna cláusula que directa o indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía, al momento del embarque. Los conocimientos tampoco podrán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., salvo que hayan sido efectuadas por el propio agente porteador o capitán del barco, quien en ese caso, deberá firmarlas como certificación de su autenticidad.
- c) Cuando la carta de crédito estipule conocimientos de embarque que muestren mercancías a bordo, hay que cerciorarse de que la cláusula " On Board " o " Moroanofa a Bordo " u otra equivalente, aparezca en los conocimientos y que éstas mencionen claramente la fecha y el Puerto de embarque, así como que se encuentren debidamente firmado por el agente porteador o el capitán del barco. La expresión " sobre cubierta ", " on dock " u otra, significa discrepancia. Por supuesto que esta consideración no surte efecto si el crédito documentario expresamente permite embarques " sobre cubierta " o contiene otra autorización similar.

- d) La descripción de la mercancía en los conocimientos de embarque, podrá ser en términos generales, aceptándose que no aparezca en forma tan detallada como en las facturas comerciales; ambos documentos deben referirse al mismo producto. Los conocimientos no deben amparar \_\_ otras mercancías, salvo que el crédito lo permita expresamente. Lo referente a facturas comerciales, se \_\_ aplica a conocimientos de embarques.
- e) El beneficiario deberá presentar el juego completo de conocimientos, consistente en varios originales que \_\_ los mismos señalen. Hay casos en los que se entregan inclusive copias no negociables.
- f) Los conocimientos deben señalar al beneficiario del \_\_ crédito como embarcador de la mercancía, salvo que expresamente se permita que sea una firma distinta.
- g) Los conocimientos deben mostrar el importe del flete \_\_ respectivo y si éste ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual debe estar de acuerdo con lo estipulado en la carta de crédito.
- h) Los conocimientos de embarque que muestren fechas atrasadas a tal grado que puedan considerarse extemporáneos serán motivo de discrepancia. En los casos en que la carta de crédito así lo estipule, los conocimientos de embarque deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a la que hubiera señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque.
- Tampoco se aceptarán conocimientos fechados con anterioridad al establecimiento de la carta de crédito, \_\_ salvo que la misma lo permita.

- i) Los conocimientos de embarque marftimo, deberán ser expedidos por compañías navieras, no siendo aceptables los " *charter party bill of lading* " (barco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que la carta de crédito lo permita.

#### **4.7 PÓLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO**

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

Los principales elementos de la póliza son:

- Nombre y domicilio de los contratantes.
- Descripción del bien asegurado.
- Riesgos amparados.
- Momento de iniciación y duración de la mercancía.
- Monto de la garantía.
- Prima del seguro.
- Firma de la empresa aseguradora.
- Otras cláusulas.

#### **Características:**

- a) Deberá estar entendido en la misma moneda que el crédito comercial y tener fecha de expedición que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.
- b) Los datos de la póliza también deben coincidir con los de la factura y conocimiento de embarque, así como cubrir exactamente los riesgos estipulados en la carta de crédito.
- c) Como beneficiarios de la póliza de seguros, deberán aparecer el importador, el banco emisor, o quien expresamente indique la carta de crédito.

CAPITULO IV

Los principales documentos para realizar una exportación son los siguientes:

**FACTURA COMERCIAL.** Es el documento que proporciona los datos de las mercancías y su valor, del importador y el exportador, de las condiciones de entrega y el documento oficial que acredita una venta.

**CERTIFICADO DE ORIGEN.** Documento por medio del cual se exime del pago de los impuestos de importación que causa el producto en el país de destino.

**COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS.** Es un documento por medio del cual el exportador se obliga ante una institución de crédito a vender las divisas correspondientes al valor de la exportación, al tipo de cambio controlado.

**PEDIMENTO DE EXPORTACION.** Documento oficial expedido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que tiene la finalidad de hacer constar que una exportación fue realizada en una aduana mexicana.

**CARTA DE CREDITO.** Es el documento que estipula todas las condiciones, tanto para el exportador como para el importador, para que se pueda realizar la venta; principalmente las condiciones de pago.

**CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.** Es la constancia de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino.

**POLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO.** Es el documento por el cual se comprueba que se ha llevado a cabo el contrato --

correspondiente en el cual van contenidos los derechos y obligaciones de las partes contratantes.

\* \* \* \* \*

*C A P I T U L O V*



*EL GATT*  
*(Acuerdo General Sobre*  
*Aranceles y Comercio)*

## **1. ORIGENES Y PROPOSITOS**

El GATT es un convenio comercial multilateral creado en 1947 con el objeto de reducir al mínimo las interferencias al comercio entre las naciones, debido a las tarifas arancelarias, restricciones a las cantidades, racionamiento de divisas y otros métodos no arancelarios.

Las partes contratantes del GATT son 98 países, que representan el 80% del comercio mundial. Además otros 30 países asociados se benefician con las aplicaciones de las disposiciones del GATT a su comercio.

Las disposiciones del GATT pueden clasificarse en dos grandes grupos:

- Las que se refieren a las importaciones, y
- Las que tratan de la exportación.

Por lo que se refiere a las importaciones, los 3 pilares básicos del GATT, que informan toda la política comercial en este sentido, son:

- a) La negociación y consolidación de las concesiones arancelarias;
- b) La condena de las restricciones cuantitativas; y
- c) La no discriminación en el comercio internacional.

En el primer punto la actividad del GATT se realiza, principalmente a través de las negociaciones arancelarias que tienen como objeto el descenso de los derechos de aduana, su consolidación al nivel existente en el momento de las negociaciones o el compromiso de no elevar los derechos por encima de una cifra previamente fijada. La retirada de una concesión arancelaria puede realizarse en dos momentos: a) terminar el período de consolidación o durante este período, si la concesión arancelaria pone en peligro la producción nacional, o si (tratándose de un país en desarrollo), el país concesionario desea crear una rama de producción para la

cual había concedido rebajas.

En cuanto al segundo punto y como principio general, el GATT condena toda restricción de carácter cuantitativo al comercio. Sin embargo, establece una serie de excepciones fundadas en los siguientes motivos:

- Estabilización de los mercados agrícolas,
- Protección del equilibrio de la balanza de pagos y
- Exigencias del desarrollo económico.

En lo referente al tercer punto, el principio de la no discriminación se aplica con un carácter muy estricto. El funcionamiento del GATT se centra en la utilización de la cláusula de **Nación más Favorecida** que supone la ampliación a todos los países de las ventajas que se habfan otorgado a cualquiera de ellos, a través de las negociaciones arancelarias bilaterales. Estas cláusulas se aplican a todas las manifestaciones de la vida comercial, salvo derogación expresa. El GATT trata de reducir al máximo las causas de derogación de éstas cláusulas, aunque admite la posibilidad de que se realice en diversas ocasiones. La no aplicación del principio de la cláusula de Nación más Favorecida está prevista principalmente en los siguientes casos:

- En caso de existencia de preferencias arancelarias previas a la creación del GATT,
- En favor de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio y
- En caso de peligro del equilibrio de las balanzas de pagos.

Por lo que se refiere a las exportaciones, hay que señalar la disposición sobre "dumping" y subvenciones. El "dumping" se considera condenable por el GATT no ejerce autoridad, los países víctimas de la práctica del "dumping", pueden establecer un derecho "antidumping", cuando aquel perjudique la producción nacional; de todas formas, el derecho no debe ser nunca superior a los márgenes de precios consecuencia del "dumping".

Para las subvenciones a la exportación, se distingue entre productos básicos y no básicos. Para los primeros, en los países participantes se esforzarán, según el GATT, en formar un compromiso de no conceder, directa o indirectamente, subvenciones - que tengan por objeto el descenso de los precios de los productos de exportación en el mercado extranjero, por debajo de los precios nacionales de aquel país. Para los productos no básicos no se establece ninguna prohibición, limitandose exclusivamente el GATT a recomendar que no se concedan subvenciones.

## **2. ARTICULOS DEL GATT**

### **■ Trato de Nación más Favorecida (Artículo I)**

El Trato de Nación más Favorecida (NMF), es una norma de no discriminación en la política comercial, que da a todos los socios comerciales el mismo trato aduanero y arancelario - que se otorga a la llamada "Nación Favorecida". Todas las partes contratantes del GATT, se conceden mutuamente el trato de Nación más Favorecida.

### **■ Concesiones (Artículo II)**

En lo que se refiere a las negociaciones comerciales del -- GATT, normalmente un país hace concesiones en forma de reducciones u obligaciones en sus barreras arancelarias o no arancelarias a las importaciones a cambio de reducciones en las barreras de otros países a sus exportaciones.

### **■ Códigos de Conducta (Artículos II al XXIII)**

Instrumentos internacionales que especifican el comporta--- miento internacional de naciones o empresas multinacionales. Varios códigos de conducta legalmente obligatorios, fueron negociados durante la Ronda Tokio que liberalizó y armonizó las medidas internas que podrían dificultar el comercio. - Cada uno de estos códigos es vigilado por un comité espe- - cial que se reúne bajo los auspicios del GATT y favorece -- las consultas y la solución de las disputas surgidas bajo - el Código. Los países que no son partes contratantes del - GATT, pueden adherirse a estos códigos.

### **■ Ajustes de Impuestos Fronterizos (Artículo IV)**

Revisión de impuestos indirectos sobre productos exportados,

incluso impuestos sobre ventas y al valor agrgado para asegurar que los sistemas fiscales nacionales no entorpezcan las exportaciones. También la imposición de impuestos nacionales sobre bienes importados, para asegurar o garantizar que éstos no reciban trato preferencial, en relación con los bienes de producción nacional.

Los ajustes fronterizos sobre exportaciones, - están autorizados para impuestos indirectos conforme a los artículos VI y XVI del GATT, pero no para los impuestos directos.

■ **Derechos Compensatorios** (Artículo IV)

Derechos especiales sobre la importación para contrarrestar los beneficios de subsidios concedidos a los exportadores o productores en el país exportador. Estos derechos -- son permitidos por el GATT en su artículo VI.

■ **"Dumping"** (Artículo IV)

Venta de sus productos en un mercado extranjero "*a manos del valor justo*", lo cual se considera de ordinario a un como un precio inferior al que se vende el artículo en el - - país exportador o en terceros países.

"*Valor Justo*", puede ser también el costo de producción. - El "dumping" se reconoce generalmente como una práctica comercial injusta, capaz de desorganizar los mercados y perjudicar a los productores de artículos competitivos en el - - país importador. El artículo VI del GATT, autoriza la imposición de Derechos especiales de "Antidumping", por un valos igual a la diferencia entre su precio de exportación y su "*valor justo*" en el país exportador.

■ **Restricciones Cuantitativas** (Artículos XI, XII, XIII, XX y XXI)

cluido durante la Ronda Tokio, dispuso que cualquier otra medida restrictiva impuesta por motivos de balanza de pagos, sea discutida también en esas consultas.

#### ■ Subsidios a la Exportación (Artículo XVI)

Pagos del gobierno u otros beneficios financieros cuntificables que éste concede a los productores o exportadores nacionales por la exportación de sus bienes o servicios. El artículo XVI del GATT, reconoce que los subsidios en general y los subsidios a la exportación en especial, distorcionan las operaciones comerciales normales y obstaculizan el logro de los objetivos del GATT.

Un acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, negociado durante la Ronda Tokio, fortaleció las reglas del - - GATT sobre subsidios a la exportación y dispuso la prohibición rotunda de tales subsidios de los países desarrollados para productos manufacturados y semimanufacturados.

El acuerdo también estableció un comité especial, auxiliado por la Secretaría del GATT para supervisar el cumplimiento del acuerdo por los signatarios. En ciertas condiciones, el acuerdo permite que los países en desarrollo usen subsidios a la exportación de productos manufacturados y también de productos primarios, siempre que dichos subsidios no den por resultado una participación de ese país más que equitativa en las exportaciones mundiales del producto.

#### ■ Cláusula de Escape y Salvaguardias (Artículo XIX)

Cláusula de Escape Disposición de un acuerdo comercial bilateral que permita a la nación signataria, suspender los aranceles u otras concesiones cuando las importaciones amenazan dañar gravemente a los productores nacionales de bienes competitivos. El artículo XIX del GATT, sanciona esas disposiciones de salvaguardia para ayudar a que las empre--

Límites explícitos o cuotas sobre las cantidades de productos en particular que pueden ser importadas o exportadas durante un período específico. Generalmente medidas en volumen y a veces en valor. La cuota puede ser aplicada en forma selectiva, con límites variables según el país de origen o sobre una base mundial que solo especifica el límite total o por lo mismo, tiene a beneficiar a los proveedores más eficientes. Es frecuente que las cuotas sean administradas por medio de un sistema de licencias. El artículo XI del GATT prohíbe generalmente el uso de restricciones cuantitativas, salvo en las condiciones especificadas por otros artículos del GATT: el artículo XIX autoriza cuotas para "salvaguardar" determinadas industrias, del daño producido cuando las importaciones aumentan de prisa; los artículos XII y XVIII disponen que se pueden imponer cuotas -- por motivos de balanza de pagos en las circunstancias expuestas en el artículo XV; el artículo XX permite medidas especiales que se aplican a la salud pública, reservas de oro, objetos de interés arqueológico o histórico y otras categorías de bienes; el artículo XXI reconoce la importancia suprema de la seguridad nacional. El artículo XXIII -- dispone que las restricciones cuantitativas, cuando se aplican no deberán ser discriminatorias.

#### ■ Consultas de la Balanza de Pagos (Artículo XV)

Dispone la coordinación entre el Comercio General sobre Aranceles aduaneros y Comercio y el Fondo Monetario Internacional, para garantizar que las consecuencias comerciales y de pagos por cualesquiera restricciones cuantitativas, impuestas por motivos de balanzas de pagos, se analicen plenamente dentro de las jurisdicciones respectivas de ambas organizaciones. Se espera que cualquier parte contratante que imponga tales restricciones cuantitativas por motivos de la balanza de pagos, celebre consultas con las demás partes -- contratantes interesadas. El marco general del acuerdo con

sas y trabajadores afectados adversamente por una oleada repentina de importaciones se ajusten al nivel creciente de competencia por tales importaciones.

Cláusula de Salvaguardias. Medidas temporales y selectivas ideadas explícitamente para refrenar las importaciones, tales como aumentos arancelarios, cuotas de aranceles o restricciones cuantitativas y para permitir que una industria en particular se ajuste a una competencia más intensa de proveedores extranjeros. El artículo XIX del GATT, titulado "Medidas de Urgencia sobre Importaciones de Productos Determinados" reconoce el derecho de un país a suspender o modificar las concesiones otorgadas con anterioridad, o a imponer nuevas restricciones si un producto "*es importante en cantidades tan acrecentadas... que ocasiona o amenaza ocasionar graves daños a algunos productores nacionales*" y a mantener tales restricciones "*durante el tiempo que sea necesario para impedir o remediar tales daños*". Según el GATT, los exportadores tienen el derecho complementario de no ser privados arbitrariamente del acceso a mercados extranjeros.

#### ■ Consultas y Solución de Disputas (Artículos XXII y XXIII)

Consultas: Discusiones formales entre dos o más partes de un acuerdo en particular con respecto a sus derechos bajo tal acuerdo.

El artículo XII del GATT, obliga a una parte contratante a consultar cualquier asunto relacionado con el GATT cuando cualquier otra parte contratante lo solicite.

El artículo XXIII del GATT, dispone que cualquier país que considere que sus intereses comerciales han sido adversamente afectados (nulificados) por cambios en el régimen comercial de otro país o porque otro país no cumple con sus obligaciones del GATT, puede solicitar consultas bilaterales con la parte interesada. Si tales consultas de gobierno a

gobierno, no rinden resultados satisfactorios para las partes interesadas, el país reclamante puede buscar el establecimiento de un grupo especial, bajo la dirección del GATT, que revise los hechos y recomiende la compensación u otra solución apropiada. También se espera que una parte contratante del GATT celebre consultas con otras partes contratantes interesadas a fin de discutir medidas comerciales restrictivas que ella imponga con motivos de balanza de pagos. Los acuerdos bilaterales también pueden disponer consultas bajo circunstancias especificadas.

Solución de Disputas. Resolución de conflictos, generalmente por un advenimiento de las partes opositoras, propiciada a veces por la participación de un intermediario. Los artículos XXII y XXIII del GATT, establecen los procedimientos de consulta que una parte contratante puede seguir para obtener una reparación legal si considera que han sido pisoteados sus beneficios bajo el GATT. Esos artículos, según los interpreta el "Entendimiento sobre Notificación, Consulta y Solución de Disputas y Vigilancia", formulado en la Ronda Tokio, brindan oportunidades para que las partes contratantes negocien bilateralmente la solución de problemas comerciales, dentro del marco del GATT. Si las consultas bilaterales sostenidas según el artículo XXII o el artículo XXIII, no bastan para resolver una disputa, ésta puede plantearse ante las partes contratantes, las cuales tienen facultades para formar un grupo especial que sirva de árbitro en el conflicto. Estos procedimientos pueden dar como resultado, recomendaciones y decisiones de las partes contratantes, dirigidas específicamente a los reclamantes o también a otros países, en forma global.

■ Unión Aduanera y Zona de Libre Comercio (Artículo XXIV)

Unión Aduanera. Grupo de naciones que han eliminado los a--

ranceles y otras barreras, que les impiden comerciar entre sí y que mantienen un arancel externo común sobre los artículos importados de países ajenos a la Unión.

El mercado común de la Comunidad Europea es el ejemplo más conocido. El artículo XXIV del GATT, define el significado de la unión aduanera en su seno y la aplicación de otras -- disposiciones del mismo sobre uniones aduaneras.

Zona de Libre Comercio. " Grupo de 2 o más países que han - eliminado las barreras arancelarias que afectan el comercio entre ellos, mientras que cada país participante mantiene - en vigor en forma independiente su propio programa de aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros.

3- CRONOLOGIA DE LAS PRINCIPALES REUNIONES DEL GATT

- 1946 Primera Sesión del Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, convocada para analizar un proyecto de Carta Constitutiva de una Organización Internacional de Comercio - - (OIC) presentado por los Estados Unidos.
- 1947 Fue concluido y firmado el primer -- proyecto del Acuerdo General sobre - Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)
- 1947-48 Primera Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT, en Ginebra.
- 1949 Segunda Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT, en Annecy, Francia.
- 1950-51 Tercera Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT, Torquay, Inglaterra
- 1956 Cuarta Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT, Ginebra.
- 1960-62 Quinta Ronda (DILLON) de Negociaciones Comerciales del GATT, Ginebra.
- 1963-67 Sexta Ronda (Kennedy) de Negociaciones Comerciales del GATT, Ginebra.
- 1979 Los gobiernos participantes imprimie

ron sus iniciales en los acuerdos ne  
gociados durante la Ronda Tokio.

1982

La Reunión Ministerial en la sede --  
del GATT, en Ginebra, identificó un  
programa de Trabajo del GATT para el  
decenio de 1980.

1983

La Conferencia Cumbre de Williamsburg  
convino en celebrar consultas para -  
una nueva ronda de negociaciones co-  
merciales del GATT y sobre las condi-  
ciones para mejorar el sistema mone-  
tario Internacional.

#### 4- ULTIMAS RONDAS DE NEGOCIACIONES

##### RONDA KENNEDY

Conocido nombre de la sexta y hasta entonces más ambiciosa "Ronda" de negociaciones comerciales celebrada bajo los auspicios del GATT.

La Ronda Kennedy, de 1963 a 1967, produjo acuerdos para reducir en casi un tercio los niveles arancelarios mantenidos por países desarrollados para productos industriales, así como un "Código contra La Inundación" y un efímero Convenio Internacional sobre el trigo con el cual se pretendía estabilizar los precios mundiales de ese cereal.

##### RONDA TOKIO

Negociaciones comerciales iniciadas formalmente con la Declaración de Tokio de 1973, celebradas en Ginebra y concluidas allí en 1979.

La Ronda Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales se diferenció de las rondas GATT de negociaciones, porque en ella participaron más países, incluso más de 29 naciones en desarrollo que no pertenecían al GATT y varios países -- del este de Europa. La Ronda Tokio fue el intento más completo hecho hasta entonces para eliminar, reducir o controlar las barreras arancelarias al comercio no agrícola y se distinguió especialmente porque en ella se negociaron Códigos de Conducta encaminados a combatir el empleo de barreras no arancelarias como instrumentos de proteccionismo.

5- PAISES MIEMBROS DEL GATT

Alto Volta	Argentina	Bangladesh
Austria	Barbados	Bélgica
Benin	Brasil	Burma
Burundin	Canadá	Chad
Chile	Colombia	Congo
Costa de Marfil	Cuba	Checoslovaquia
Chipre	Dinamarca	Egipto
España	Estados Unidos	Filipinas
Finlandia	Francia	Gabón
Gambia	Ghana	Grecia
Guyana	Haití	Holanda
Hungría	India	Indonesia
Irlanda	Islandia	Israel
Italia	Jamaica	Japón
Kenia	Kuwait	Luxemburgo
Madagascar	Malawi	Malasia
Malta	Mauritania	Mauritius
Nicaragua	Niger	Nigeria
Noruega	Nueva Zelanda	Paquistán
Perú	Polonia	Portugal
Reino Unido	Rep. de Camerún	Rep. Centroafricana
Rep. de Corea	Rep. Dominicana	Rep. de Tanzania
RFA	Rumania	Ruanda
Senegal	Sierra Leona	Singapur
Sudáfrica	Sri Lanka	Suriname
Suecia	Suiza	Togo
Trinidad y Tobago	Túnez	Turquía
Uganda	Uruguay	Yugoslavia
Zaire		

Tomando en cuenta lo actual de este tema, en virtud de las recientes propuestas para que México ingrese al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), conviene apuntar - algunas breves ideas.

Desde el punto de vista jurídico, el GATT es un instrumento de regulación del comercio internacional que trata de enmarcar la cooperación comercial de los países miembros.

Desde el punto de vista económico, el GATT representa un - convenio interestatal o tratado multinacional a nivel comercial, que establece determinados derechos y obligaciones recíprocos - para los países adheridos al Acuerdo.

Los propósitos del organismo, idealmente hablando, se refieren fundamentalmente a la obtención de niveles de vida más - altos para los participantes, así como incrementar el ingreso - real y la demanda efectiva de los miembros, mediante la utiliza - ción cada vez más completa de sus recursos y potenciales natura - les, económicos e industriales.

Al hablar de propósitos "ideales" porque en la práctica la organización es fundamentalmente regulatoria del comercio inter - nacional a efecto de reducir trabas en los intercambios comer - ciales de los países integrantes.

Desde luego, el GATT no forma parte directa o integrante - de la Organización de las Naciones Unidas, ya que no se encuen - tra jurídicamente vinculado a dicho organismo mundial.

Existen cuatro principios fundamentales al amparo de los - cuales se estructura este organismo:

El principio de no discriminación en el comercio; el de -- protección exclusivamente arancelaria, el principio de precedi - miento de consulta y el de servir de centro de negociación en - tre los países miembros.

De acuerdo con el primer principio, las partes contratantes quedan obligadas a conceder ventajas o privilegios en forma incondicional a cualquier otra parte, con respecto a productos similares.

Se trata, en pocas palabras, de evitar la discriminación en el intercambio comercial al igual en forma incondicional las ventajas correspondientes de todos y cada uno de los países miembros siendo esta la regla general y que se conoce como "Clausula de la Nación más Favorecida".

Por lo que se refiere al segundo principio, podemos mencionar que se otorga dicha protección arancelaria a la industria local sólo a través de aranceles aduaneros y no mediante la implementación de otras medidas comerciales, evitando con ello la incompetencia desleal entre los países miembros.

En lo tocante al tercer punto, queda establecido un procedimiento de consulta tendiente a buscar soluciones pacíficas y equitativas cuando alguno de los países de menor potencial económico estime o pueda ver perjudicados sus derechos comerciales.

Finalmente en las negociaciones multilaterales que entablan los países miembros, tendientes a la reducción de aranceles y obstáculos al comercio internacional, el GATT se constituye como un centro de negociación en torno al cuál giran precisamente las rondas o pactos de los países.

En una de esas rondas o negociaciones comerciales (Ronda -- Tokyo), el Gobierno Federal Mexicano pretendió considerar un eventual ingreso al Acuerdo, lo cuál no llegó fructificar en esa fecha.

Sin embargo, y dada la situación económicamente crítica por la que atraviesa el país, se está considerando la posibilidad de ingresar al Acuerdo, firmando el correspondiente protocolo de --

adhesión (previo el cumplimiento de todos los requisitos que se requiere satisfacer), iniciándose una consulta pública en la -- que los diversos sectores interesados están expresando sus co-- rrespondientes puntos de vista.

Sin que signifique que el Acuerdo General se constituya co mo una panacea para solventar todos los problemas de nuestro co mercio internacional, el sentir general de una gran parte de -- las áreas involucradas, se refiere a la conveniencia de un even tual ingreso de México al GATT, a fin de romper la vieja estruc tura arancelaria de que se tiene conocimiento y al propio tiem po mejorar los estándares de calidad de ciertos productos nacio nales, en base a la competitividad internacional que resultaría de formar parte integrante del Acuerdo.

## ¿ DEBERIA MEXICO ENTRAR AL GATT ?

### FACTORES EN CONTRA

- No se permite la utilización de subsidios no apoyos financieros a las empresas dedicadas a la exportación.
- Se prohíbe la discriminación de los proveedores extranjeros en las compras del Sector Público.
- El uso de presupuestos de divisas para las importaciones del Sector Público u otros sectores, está en contra de los principios del GATT, que permiten solo el empleo de barreras arancelarias.  
Por esta misma razón, tampoco se permite la utilización de permisos para la importación.
- Los píses más desarrollados predominan en las decisiones sobre las reglas y cambios de éstas dentro del GATT
- No se requiere entrar al GATT para racionalizar la producción y terminar con la ineficiencia interna.
- La mayor liberalización del comercio no necesariamente produce mayor eficiencia, pues pueden existir problemas estructurales y políticas macro-económicas incongruentes con dichas medidas, por lo que lo único que ocurriría sería el cierre de empresas.
- Menor autonomía y capacidad de decisión para promover sectores prioritarios.

### FACTORES A FAVOR

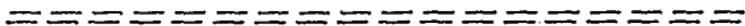
- Poder de negociación multilateral. Se tiene acceso a - mayor número de países con menores aranceles a nuestras exportaciones.
- Mayor competitividad interna.
- Se aumenta la oferta de productos dentro del país, a me- nores precios, desacelerando así la inflación.
- No se protege a industrias ineficientes, algunas de las cuales ya tienen más de 50 años de operación en tales - circunstancias.
- La apertura de las importaciones no es de golpe, ni en todos los sectores, ni es irrevocable. Existen plazos de 8, 10 ó 12 años para hacerlo, abrien- do la economía paso a paso, rama por rama en forma se- lectiva, buscando un grado razonable de competencia. - Las cláusulas de salvaguardia permiten a un país miem- bro, posponer sus obligaciones cuando tiene problemas - de balanza de pagos.
- La mayor competitividad obligaría a las empresas a estar al día en diseño y calidad y facilitaría sus exportaci- ones.
- El GATT ofrece cierto grado de garantía para los países pobres frente a los ricos. Así los primeros (como Bra- sil e India), no han permitido a los segundos (EUA), ex- tender la liberalización a la agricultura y los servi- cios y los están atacando por su protección al acero, - textiles y otros productos industriales.

- Las concesiones, celebradas entre dos países, se extienden automáticamente a los demás países miembros.
- El GATT establece reglas de conducta para eliminar protecciones no arancelarias, sobre todo las ocultas o indirectas, tales como normas de calidad caprichosas, inspecciones sanitarias exageradas, etc.  
Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Canadá, están aplicando las reglas del GATT a todos los países, aunque éstos no sean miembros. Los países que están en este último caso, quedan prácticamente dentro del GATT al ser afectados por sus reglas pero no aprovechan los beneficios (negociaciones, tribunales, etc.), al no estar dentro oficialmente.
- No resta soberanía al país miembro, pues las reglas se aplican hasta el punto en que no sean incompatibles con la legislación existente en las naciones al momento de su ingreso.
- Los derechos compensatorios los puede aplicar el país comprador si demuestra un subsidio a las exportaciones (del país vendedor) o cuando se demuestre el daño a la industria de ese país. Si un país no es miembro del GATT, no podrá tener esta ventaja (sin embargo, EUA, ha otorgado esta ventaja a México).

## PROBLEMAS SURGIDOS BAJO EL ACUERDO DEL GATT

- Desde mediados de la década de 1960, los países participantes han recurrido más y más a acciones proteccionistas que van en contra del espíritu del GATT.
- Los países han protegido sus mercados por medio de acuerdos comerciales o de acuerdos restrictivos voluntarios. Esto ha afectado a varios sectores como son: textil, vestido, acero, agrícola y automotriz.
- Se han dado casos de tratamiento diferencial por parte de Estados Unidos, exigiendo a algunos países (India), - la desaparición gradual de subsidios a la exportación, - no pidiendo lo mismo a otros (Paquistán y Uruguay).
- Existe una tendencia creciente de los gobiernos a negociar fuera del marco del GATT (EUA, Japón y la Comunidad Económica Europea).
- Existen créditos subsidiados a la exportación otorgados por los gobiernos.
- La Comunidad Económica Europea, realiza continuos esfuerzos por subsidiar su exportación de exedentes agrícolas a terceros países y al mismo tiempo por proteger su mercado.
- Los productores negociados en el GATT son principalmente manufacturados. Estados Unidos está proponiendo la negociación de servicios tales como los bancarios, financieros y turismo. Sin embargo, existe oposición de otros países.

*C O N C L U S I O N E S*



- 1.- El comercio internacional ha significado a lo largo de su historia uno de los factores clave para el desarrollo económico de México. El comercio internacional, comienza al ser conquistado por los españoles y es desde entonces cuando el comercio exterior cobra importancia para México y regulado por el gobierno.
- 2.- Desde la época colonial, se ha seguido una política -- proteccionista, que a orillado al gobierno a emitir leyes que de alguna forma fomenta las exportaciones haciendo cada vez más sencilla su realización.
- 3.- México se encuentra en una posición favorable, principalmente por su localización geográfica, ya que ayuda a que las transacciones comerciales sean más fáciles.
- 4.- El gobierno actual, tiene el firme propósito de aumentar las exportaciones no petroleras, utilizando la capacidad instalada ociosa, apoyando a las ramas del sector exportador, productores de bienes de consumo no duradero, agroindustriales y manufacturero y con un grado de integración nacional satisfactorio, así como a las empresas maquiladoras.
- 5.- Es de vital importancia, mantener un tipo de cambio realista, congruente con la inflación que se da en nuestro país y en el marco internacional, para que de esta forma los precios que se ofrecen en el mercado internacional beneficien tanto al exportador como al importador.

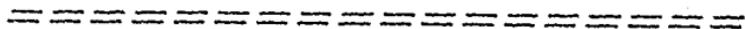
- 6.- Para lograr los propósitos del gobierno es necesario dar un financiamiento competitivo internacionalmente, a través de instituciones tales como BANCOMEXT y FOMEX; simplificar y descentralizar los trámites del comercio exterior; crear un esquema de estímulos fiscales cuya finalidad sea incentivar la participación de los mercados del exterior.
  
- 7.- La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada una empresa. Para poder exportar, el empresario debe tener en cuenta algunos factores adicionales a la venta nacional.
  
- 8.- Es importante para poder comenzar a exportar, que el empresario sepa si cuenta con la suficiente capacidad física, económica y administrativa, además de tener el firme propósito de hacerlo, ya que de lo contrario todos sus esfuerzos serán en valde.
  
- 9.- Algunas de las decisiones que debe tomar en cuenta una empresa para adentrarse en el comercio internacional son: Si las consideraciones legales del país importador no son un obstáculo para realizar las exportaciones; establecer una política de fijación de precios; conocer los canales de distribución; establecer una política de crédito favorable; y ver si es posible desarrollar un empaque adecuado para exportar.
  
- 10.- La naturaleza del producto juega un papel muy importante, ya que existen artículos que no se pueden concebiblemente para la empresa comerciar internacional-

mente. También es importante saber las necesidades del mercado al que se pretende introducir el producto y estar dispuesto a desarrollar nuevos tipos de productos.

- 11.- Es necesario abarcar los siguientes aspectos para lograr colocar un satisfactor en un mercado específico: hacer una investigación de mercados; conocer las cotizaciones y condiciones de precios que se utilizan en el mercado internacional; saber si los productos son de la calidad que las normas internacionales especifican; saber si se cuenta con los medios de transporte adecuados para que los productos lleguen a su destino; y tener en cuenta los tipos de seguros que existen para la transportación de mercancías.
  
- 12.- Una vez que se ha constatado que la empresa cuenta con la capacidad de producción para exportar y ha determinado que país o países ofrecen las mejores perspectivas, tendrá que decidir la forma de vender sus productos en el extranjero. Fundamentalmente puede elegir entre dos procedimientos: exportación directa, en la cual su propia organización de exportación deberá encargarse de las ventas; y la exportación indirecta que es vender por conducto de intermediarios.
  
- 13.- Los documentos necesarios para realizar una exportación son: Factura Comercial, Certificado de Origen, Compromiso de venta de Divisas, Pedimento de Exportación, -- Carta de Crédito, Conocimiento de Embarque y la Póliza o Certificado de Seguro.

- 14.- Al entrar México al GATT se tienen algunos factores en contra, que de alguna manera afectarían en desarrollo del comercio internacional en México, tales como: No se permite la utilización de subsidios ni apoyos financieros para aquellas empresas que se dedican a la exportación; se prohíbe la discriminación de proveedores extranjeros en el sector público; no se permite el empleo de barreras arancelarias.
- 15.- Si se tienen factores en contra, también se encuentran factores a favor que acelerarían el equilibrio comercial y económico de la situación actual del país, como son: Se tendría acceso a un mayor número de países -- con menores aranceles; mayor competitividad interna; -- las industrias ineficientes desaparecerían; la mayor competitividad obligaría a las empresas a estar al día en diseño y calidad de sus productos; no se restaría soberanía al país, ya que el GATT establece reglas que no sean incompatibles con la legislación.

*BIBLIOGRAFIA*



PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988

Página 88.

SEXO INFORME DE GOBIERNO

Lic. José López Portillo

SEGUNDO INFORME DE GOBIERNO

Lic. Miguel de la Madrid Hurtado

COMPENDIO I.M.C.E.

DISPOSICIONES Y PROCEDIMIENTOS RELEVANTES  
SOBRE EL CONTROL DE CAMBIOS PARA EL COMER  
CIO EXTERIOR EN MEXICO.

PRACTICAS COMERCIALES Y DOCUMENTALES

Ignacio Carrillo Zalce

Editorial Banca y Comercio

CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS

Editorial Porrúa, S.A.

LEY ADUANERA Y SE REGLAMENTACION

Editorial Porrúa, S.A.

OPERACIONES TEMPORALES DE IMPORTACION Y EX

PORTACION

Gunter Marker

MEXICO, LA POLITICA DEL NUEVO GOBIERNO

Instituto Mexicano del Comercio Exterior

LA POLITICA DEL DESARROLLO MEXICANO

Instituto Mexicano del Comercio Exterior

COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Fayerweather, John.

Centro Latinoamericano de Estudios de  
Marketing.

LA EXPORTACION Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Francisco Granell Trias

TECNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA UNA EFICIENTE

EXPORTACION DE ARTICULOS MANUFACTURADOS

Samuel Arriola Partida

GUIA PARA EL EXPORTADOR MEXICANO

Tomo I y II

I.M.C.E.

NUEVOS ESTIMULOS FINANCIEROS Y DE GARANTIAS

A LA EXPORTACION

Banco de México