

300602

15  
wy



# UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION  
INCORPORADA A LA U.N.A.M.

**" ASPECTOS BASICOS PARA LLEVAR A CABO  
UNA EXPORTACION "**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION  
ADMINISTRATIVA**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**P R E S E N T A N :**

**LEGORRETA ARAICO VERONICA DEL CARMEN  
RODRIGUEZ GODO GUADALUPE MAGDALENA**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

# INDICE GENERAL

Pág.

INTRODUCCION..... 1

## CAPITULO I. CONCEPTOS BASICOS PARA EL EXPORTADOR.

- INTRODUCCION..... 4
- PANORAMA ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES EN MEXICO..... 5
- TIPOS DE EXPORTACION..... 9
- SISTEMAS PARA COMERCIALIZAR EN EL EXTRANJERO..... 11

## CAPITULO II. ORGANIZACION Y PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACION DE UN PRODUCTO.

- INTRODUCCION..... 18
- ESTRUCTURA COMERCIAL PARA LA EXPORTACION..... 20
- PASOS PARA LA EXPORTACION..... 27
- REQUISITOS Y DOCUMENTACION PARA EXPORTAR..... 36

## CAPITULO III. INSTITUCIONES Y ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO EXTERIOR.

- INTRODUCCION..... 67
- \* A NIVEL NACIONAL :
  - BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)... 69
  - CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO PARA ASUNTOS INTERNACIONALES (CEMAI)..... 71

- CONFEDERACION DE CAMARAS NACIONALES DE COMERCIO -- (CONCANACO).....	73
- CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMA-- CION (CANACINTRA).....	74
DEPARTAMENTO DE COMERCIO	
- ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPUBLICA MEXICANA (ANIERM).....	75
- SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP)...	76
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL - - - (SECOFIN).....	78
* A NIVEL INTERNACIONAL :	
- SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP).....	79
- ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI).	81
- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT).	85

CAPITULO IV. DIFERENTES APOYOS PARA EL EXPORTADOR ME -  
XICANO

- INTRODUCCION.....	97
- PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES - - (PROFIEX).....	98
- APOYOS OTORGADOS POR BANCO DE COMERCIO EXTERIOR - - - (BANCOMEXT).....	104
- APOYOS FINANCIEROS.....	108
- APOYOS FISCALES.....	114

CAPITULO V. CASO PRACTICO DE EXPORTACION DE UN PRODUC-  
TO QUIMICO (MEXICO-PERU).....116

C O N C L U S I O N E S.....169

B I B L I O G R A F I A.....111

INDICE DE DOCUMENTOS

	Pág.
Factura Comercial.....	154
Carta de Crédito.....	155
Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.).....	156
Cuestionario para gestionar Certificados de Origen - ALADI.....	159
Certificado de Origen ALADI.....	164
Anexo Estadístico al Certificado de Origen.....	165
Pedimento de Exportación.....	166
Conocimiento de Embarque marítimo (Bill of Lading)....	167
Registro del Exportador y del Importador.....	168

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

En la actualidad, la comercialización a nivel internacional representa un importante apoyo a la economía nacional. La exportación de productos nacionales juega un importante papel, ya que implica una difusión de productos con características competitivas, una ampliación de mercados, una expansión en la planta productiva nacional y la generación de divisas para el país.

El propósito de este trabajo es presentar una visión general de los aspectos que deben considerarse para llevar a cabo un proceso de exportación, el cuál es trascendental en el desarrollo económico de nuestro país.

Presentamos un panorama amplio de la actividad de un exportador, su organización, la relación que tiene cada organismo o institución en materia de comercio exterior con él, tanto a nivel nacional como internacional, tomando como fuente de información, diversos datos proporcionados por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Cabe señalar la importancia que representa para el exportador mexicano colocar su producto en el extranjero y mantenerlo,

así como su contribución para el crecimiento en el comercio exterior del país.

A grandes rasgos se enfoca el panorama actual de las exportaciones en México, así como los conceptos esenciales de esta actividad.

Se describe un procedimiento general para realizar una exportación, señalando los principales requisitos y documentación -- necesarios, así como la estructura organizacional para llevarla a cabo y respaldarla.

Se mencionan brevemente las características de las diferentes instituciones y organismos relacionados con el comercio exterior a nivel nacional e internacional, sus actividades y funciones, así como los diferentes apoyos con que un exportador -- en nuestro país puede contar y su uso para la promoción del comercio exterior.

Por último se expone un caso práctico de exportación y su -- procedimiento, así como los documentos necesarios, para llevarla a cabo.

C

A

CONCEPTOS BASICOS PARA EL EXPORTADOR.

P

- INTRODUCCION.

I

I.

- PANORAMA ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES EN  
MEXICO.

T

- TIPOS DE EXPORTACION.

U

- SISTEMAS PARA COMERCIALIZAR EN EL EX --  
TRANJERO.

L

O



## INTRODUCCION

En la actividad económica de un país, las exportaciones juegan un papel importante, ya que la comercialización con el exterior implica la ampliación de mercados, la difusión de productos mexicanos en diversos países y la generación de divisas.

Sin embargo el realizar una venta con el exterior no es tarea fácil, ya que representa la labor de una serie de personas para llevar a cabo la exportación.

En este capítulo presentaremos un panorama general de las exportaciones en nuestro país, así como los conceptos esenciales para un futuro exportador, con el objeto de explicar los diferentes tipos de exportación señalados en la Ley, así como los sistemas de venta en el extranjero.

Consideramos que con este capítulo el exportador tendrá a su alcance las bases para iniciar un procedimiento de exportación.

## PANORAMA ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES EN MEXICO

Exportar es la serie de actividades que una persona o una empresa realizan para vender sus productos más allá de sus fronteras territoriales. Exportar es pues, participar sistemática, ordenada y exitosamente en un mercado extranjero.

Para alcanzar este objetivo, el industrial o productor debe tener en cuenta todos los factores que utiliza para comercializar sus artículos en el mercado doméstico, adicionados de algunos más que le permiten competir ventajosamente y aquellos que pueden limitar sus ventas.

Dentro de los primeros se encuentran los diversos estímulos y apoyos fiscales, financieros de promoción, de venta, etc., -- que ha establecido el gobierno federal, así como las ventajas negociadas o establecidas por otros países, como son las preferencias arancelarias, la existencia de convenios de pago y crédito recíprocos, la complementación industrial, etc., que favorecen su posición competitiva.

Dentro de los segundos, se encuentran los impuestos de importación, las cuotas y permisos, las licencias fitosanitarias, las disposiciones comerciales, etc.

Una consideración importante para lograr éxito en la exportación

tación es el diseño de los productos, el etiquetado de los mismos, su empaque y embalaje de tal manera que se ajusten a los gustos y requerimientos del nuevo mercado.

La exportación es para la empresa la ampliación del mercado interno, lo que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su planta al permitirle operar al máximo de su capacidad con la consecuente disminución de costos.

Para el país, es la generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como son las importaciones necesarias al desarrollo industrial y el pago de intereses y capital de la deuda externa.

En las condiciones actuales de México, la exportación es - - prácticamente el único medio de conseguir divisas, pues otras - - fuentes como son el turismo, las transacciones fronterizas, - - préstamos y las inversiones directas, se encuentran muy limitadas.

La exportación representa una gran ventaja para quien la realiza, significa utilidades adicionales para la empresa y beneficios para la economía en general.

La estructura de las exportaciones mexicanas, hasta hace po-

cos años, estaba formada por bienes primarios; es decir, producto de las actividades agrícola, silvícola, ganadera, pesquera, y minera, constituían los principales bienes comercializados -- con el exterior. Sin embargo, las manufacturas han tomado im - portancia creciente dentro de esta estructura dado el desarro - llo industrial que ha venido mostrando el país en general y los industriales en particular.

Si bien las manufacturas han mantenido un ritmo creciente en nuestras transacciones con el extranjero, es necesario señalar - que las ventas de petróleo crudo representan el principal y ab - soluto producto de exportación mexicana, por lo que es esencial mente necesario que nuestro país intensifique ordenada y siste - máticamente sus esfuerzos para exportar bienes manufacturados, - con un mayor valor agregado, que nos haga menos dependientes de las condiciones cambiantes en el mercado internacional para el petróleo y que nos permita diversificar nuestros clientes e in - crementar la exportación de artículos, como máquinas, herramien - tas, equipos para la generación y distribución de energía eléc - trica, partes y refacciones automotrices, productos químicos, - artículos de vestir, alimentos y bebidas envasados, productos - petroquímicos secundarios, productos siderúrgicos entre otros.

Estados Unidos, Japón y España ocupan los tres primeros lu - gares como mercados para las ventas al exterior de productos y - servicios mexicanos.

Los siete lugares siguientes incluyen países desarrollados - excepto uno, Brasil, que es un país en desarrollo como el nuestro y con el cuál mantenemos una importante corriente comercial de complementación, los nombres de los países son :

- Reino Unido
- Francia
- Brasil
- Canadá
- Israel
- Italia
- República Federal de Alemania

De acuerdo con la Ley Aduanera y la Tarifa del Impuesto General de Exportación, prácticamente todos los artículos son - - susceptibles de exportarse, excepto aquellos que van en contra de la salud o que son nativos del país y no se quiere su reproducción fuera del país.

Algunos productos requieren de la autorización previa de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o de alguna otra -- dependencia.

El exportador de nuestro país tiene el mundo a su elección - para exportar, quedando a su iniciativa y capacidad los volúmenes, montos y bienes o servicios que comercialice con el extranjero.

## TIPOS DE EXPORTACION

La Ley Aduanera y su reglamento en vigor, señalan que la exportación es un régimen aduanero a que se sujetarán las mercancías que se extraigan del territorio nacional.

Existen varios tipos de exportación, los cuales son :

- 1.- Exportación Definitiva
- 2.- Exportación Temporal
- 3.- Exportación Ocasional
- 4.- Exportación Especial

1.- Definitiva : Es aquella que ocasiona una salida del territorio nacional de mercancías que tienen por objeto permanecer en el extranjero por tiempo indefinido.

2.- Temporal : Consiste en la salida del territorio nacional de mercancías, para su retorno al mismo, en idéntico estado, -- transformadas, elaboradas o reparadas.

3.- Ocasionales : Son las exportaciones pequeñas, con valor hasta \$ 1'000,000.00 ( Un millón de pesos ).

En el caso de empresas exportadoras de mercancías cuya integración sea 100 % nacional o para las que alcancen el citado -- porcentaje con mercancías ya nacionalizadas, se consideraran ex

portaciones ocasionales aquellas cuyo monto no exceda el equivalente en moneda nacional a 5,000 veces el tipo de cambio promedio ponderado.

4.- Especiales : Será exportación especial aquella que substituya la mercancía ( materia prima, maquinaria o equipo ), que se ha internado al país de manera definitiva o temporal que haya sido defectuosa o las especificaciones pactadas con anterioridad no sean correctas.

La reinternación al país deberá hacerse en un lapso de seis meses a partir de la fecha de retorno de las substituidas.

## SISTEMAS PARA COMERCIALIZAR EN EL EXTRANJERO

Cada exportador o empresa exportadora puede elegir el sistema o mecanismo que realizará en cada venta de sus productos al extranjero tomando en cuenta la naturaleza de sus productos, su solvencia económica, su estructura operativa, etc.

Citaremos ahora las formas en las que el exportador podrá apoyarse para colocar sus productos en el lugar y momento adecuado.

### FILIALES EN EL EXTRANJERO

Por medio de la Filial, la empresa exportadora promoverá sus productos en el extranjero. La misma empresa será la que moverá su fuerza de ventas para que le identifiquen sus productos y se desarrolle una imagen apropiada con sus distribuidores y consumidores.

Esta forma es de máxima utilidad al exportador ya que éste puede colocarse en forma estratégica en los mercados extranjeros, lo que facilitará la organización y dirección de las actividades de comercialización, sin embargo, la creación de Filiales puede ser costosa si no se tiene la suficiente capacidad para implantarla y dirigirla.



## CONSEJOS COMERCIALES DE MEXICO EN EL EXTRANJERO

El Gobierno Federal ha designado en los principales países de interés para la venta de productos nacionales, una serie de funcionarios que combinan actividades diplomáticas en su país sede con actividades comerciales para facilitar y apoyar la actividad de los empresarios mexicanos.

Los consejos comerciales asesoran y ofrecen servicios comerciales en diferentes aspectos como son : planes de viaje para analizar mercados, prospectar o efectuar ventas.

También en aspectos como acceso a mercados, información arancelaria, sanitaria de salubridad, financiera, etc. Todo esto funciona bajo una estructura administrativa, contando con personal técnico y administrativo expertos en comercialización y todo lo relacionado con la oferta y demanda de productos nacionales en el exterior.

## CONSORCIOS O EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

Estas empresas o consorcios realizan labores de promoción y venta, así como tramitaciones de exportación como embarque, empaque, cobranza, etc., para sus socios o empresas afiliadas.

## INTERMEDIARIOS

Existen diversos tipos de Intermediarios en la Compra-venta de productos entre las naciones y son :

1.- Distribuidores : Este tipo de intermediario compra por cuenta propia directamente al fabricante negociando un porcentaje de descuento. Así tendrá existencias para atender rápida y adecuadamente a los consumidores finales, fijando sus propios precios de venta y promocionándolos él directamente.

2.- Agentes y Representantes en el extranjero : Este intermediario puede definirse como un departamento de exportaciones -- para un número reducido de empresas cuyos productos tienen características similares y los mercados son homogéneos.

El Agente presta su conocimiento de los mercados internacionales a las empresas que le contratan, proporcionando asesoría sobre productos, precios, promoción y distribución de los mismos.

Proporciona también posibilidades de expansión a otros mercados, ya que cuenta con los recursos necesarios en el extranjero.

Estos agentes utilizan la publicidad y otros medios para incrementar la venta de los productos ocupándose una vez realizada ésta, de los documentos necesarios en cada caso, así como de los servicios que requiere cada exportación.

Este tipo de intermediario puede beneficiar al exportador, -

ya que cuentan con la suficiente capacidad y habilidad para realizar las operaciones de compra-venta, sin embargo cabe señalar que una desventaja es el alto porcentaje de comisión y el correspondiente desembolso en gastos de representación de viaje, etc. Además de que al no tener contacto con el cliente, depende el exportador en su totalidad del agente o representante.

3.- Comisionistas : En este caso, el productor mexicano no realiza personalmente la venta pero tiene un completo dominio de quienes son sus compradores, fija las condiciones y términos de venta y del servicio o garantía de post-venta. La propiedad de las mercancías sigue siendo del exportador, quién deberá correr y cubrir todos los riesgos y gastos que ocasione el hecho de poner a disposición de sus clientes la mercancía vendida en el lugar, plazo y condiciones pactadas.

El exportador y el comisionista acordarán una cantidad calculada mediante un porcentaje mutuamente convenido y establecido en el contrato de comisión mercantil.

#### FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Esta forma de promoción y venta es muy ventajosa para todo exportador. Existen dos tipos de ferias:

La Horizontal o General, cuya realización toma más tiempo, ya que no se concentran en un producto o en una rama industrial sino que es generalizada tanto en lo económico, como político y social.

La Vertical o Especializada, concentran a compradores y vendedores en instalaciones diseñadas especialmente para este tipo de eventos, en un lapso corto de tiempo, recibiendo una promoción y difusión necesaria.

Este tipo de venta en el extranjero permite conocer todos aquellos involucrados en los mercados Internacionales de una misma rama como competencia, compradores, vendedores, etc.

#### SUBASTAS

Este tipo de venta en el extranjero tiene ciertas limitaciones, ya que no se recomienda para todo tipo de productos por sus mismas características, sin embargo en productos agrícolas, mineros, pesqueros o pecuarios puede representar una gran ventaja.

La Subasta consiste en convocar a un determinado grupo de comerciantes en un local determinado y en fecha fija. Los compradores presentan sus ofertas y los lotes se adjudican al mejor postor.

#### CONVENIOS O ACUERDOS DIRECTOS A TRAVES DE MUESTRAS

Esta forma de comercializar o vender en el extranjero es la más usual cuando se inician las exportaciones en cualquier empresa, siempre y cuando sus productos puedan ser considerados y manejados como muestra, desde el punto de vista aduanal y co-

mercial, ya que la mayoría de las disposiciones contenidas en los códigos o leyes aduaneras y en sus reglamentos, establecen que por Muestras deben entenderse aquellas que representan al producto y sus características técnicas y comerciales y que en el número, cantidad o variedad indispensable para que se aprecien dichas características, sean internadas al territorio de un país, de tal forma que no puedan ser sujetas a comercio.

Los convenios o acuerdos directos que celebren ambas partes, contendrán los elementos esenciales del contrato de compra-venta, cuyas cláusulas deben especificar que las cantidades o montos comprados, deberán tener las mismas características de las muestras que se enviaron.

C

A

ORGANIZACION Y PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACION DE UN PRODUCTO.

P

- INTRODUCCION

I

II.

- ESTRUCTURA COMERCIAL PARA LA EXPORTACION

T

- PASOS PARA LA EXPORTACION

U

- REQUISITOS Y DOCUMENTACION PARA EXPORTAR

L

O

## INTRODUCCION

Para que un industrial o productor mexicano pueda participar en un mercado extranjero de manera exitosa debe tomar en cuenta aquellos factores que puedan contribuir a incrementar sus ventas o bien a limitarlas.

Es por esto que presentamos en este capítulo un panorama general de aquellos factores que debe considerar el productor mexicano cuyo fin sea colocar sus productos en aquellos países -- que los solicitan y sean aceptados con gran éxito.

Estos factores los hemos dividido en tres principales, los cuales son :

### 1.- Organización Básica Comercial para Exportación.

Es decir, la creación de una estructura organizacional sólida para el futuro exportador, siempre y cuando la meta del exportador sea un crecimiento constante.

### 2.- Las Actividades Previas a la Exportación Física.

Para que sus productos sean colocados rápidamente en los mercados internacionales.

### 3.- Los Requisitos y Documentación.

Que toda exportación debe llevar y seguir, explicando ampliamente cada uno a fin de que se tenga una visión sobre la importancia de cada documento o trámite.

Todo esto orientará a los productores nacionales, cuyo objetivo a corto plazo sea ampliar mercados y ocupar un lugar en los países que demandan sus productos logrando incrementar ingresos, como beneficio tanto en forma individual como para el país en general con la generación de divisas.



## ESTRUCTURA COMERCIAL PARA LA EXPORTACION

Las empresas nacionales cuyos productos satisfacen la demanda nacional existente en el mercado y que cuentan con una capacidad de producción mayor, tienen la posibilidad de iniciar operaciones de compra-venta en mercados del exterior.

Esto es a simple vista sencillo, pero implica una serie de esfuerzos a través de una organización básica interna que soporte las tareas de análisis de mercados, diseño del programa de promoción y comercialización de los productos, producción, abastecimiento de insumos, embarques, cobranzas, financiamiento, etc.

Un paso importante es la planeación de las operaciones, que se realizarán utilizando como base los pronósticos, programas de actividades, políticas, procedimientos, estrategias, etc.

Se debe de crear un grupo de trabajo formado por Jefes o Gerentes de los diferentes departamentos que estarán involucrados como son: ventas, producción, compras, finanzas y logística, el cuál organizará y dirigirá las operaciones planeadas.

Deben señalarse las actividades a realizar en un programa de trabajo, para determinar a los responsables y sus funciones.

El primer paso sería seleccionar los productos y mercados en los cuales se enfocará una investigación preliminar de fac -

tibilidad exportadora.

Esta investigación es de suma importancia y de la amplitud y claridad de ésta dependerán las actividades posteriores, por lo que se recomienda sea realizada por personas con experiencia en el área, y se den las facilidades para la recopilación de datos.

Existen diversos medios de obtención de información entre los que se encuentran los cuestionarios y entrevistas que pueden llevarse a cabo o practicarse como soporte a los datos obtenidos a través de la Secretaría de Comercio, la Secretaría de Relaciones Exteriores, el Banco Nacional de Comercio Exterior, las diferentes Cámaras de Industria, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana; así como los trámites legales y comerciales ante estas Instituciones, aspectos que trataremos más adelante.

Posteriormente a la recopilación y análisis de datos esenciales para acceder a un mercado extranjero, se debe hacer una evaluación para determinar cuáles productos y mercados son los más propicios o adecuados.

Una vez obtenido este resultado, la Empresa realizará la estructuración de su oferta de Exportación, a través de los diferentes departamentos involucrados :

- Producción - Determinará las cantidades, variedades, calidades y tiempos de fabricación.
- Finanzas - Establecerá las mecánicas de ventas, los costos y operaciones crediticias.
- Compras - Determinará la cantidad, variedad, calidad, y tiempo de abastecimiento de materias primas necesarias.
- Promoción - Establecerá los planes de promoción en el extranjero.
- Logística - Coordinación de embarques y transportación, canales de distribución, etc.
- Ventas - Precios, condiciones de venta, etc.

Debe existir un control de todas las operaciones que se realicen.

Una vez detectados los clientes potenciales y mercados se llevará a cabo la promoción de los productos en el exterior, ya sea a través de la presentación de las personas con los productos o el envío de catálogos o folletos a los posibles clientes.

Una vez realizada la promoción, los Encargados de Ventas Nacionales podrán empezar a realizar las diferentes cotizaciones que son solicitadas por los futuros clientes.

Por otro lado se debe tener programadas las tareas de documentación, transporte, seguro, comunicación con el cliente, etc., según el área que en la empresa atienda dichas tareas pa-

ra el mercado nacional, ya que en las primeras operaciones de exportación se encarguen de ambos mercados, tanto nacional como externo.

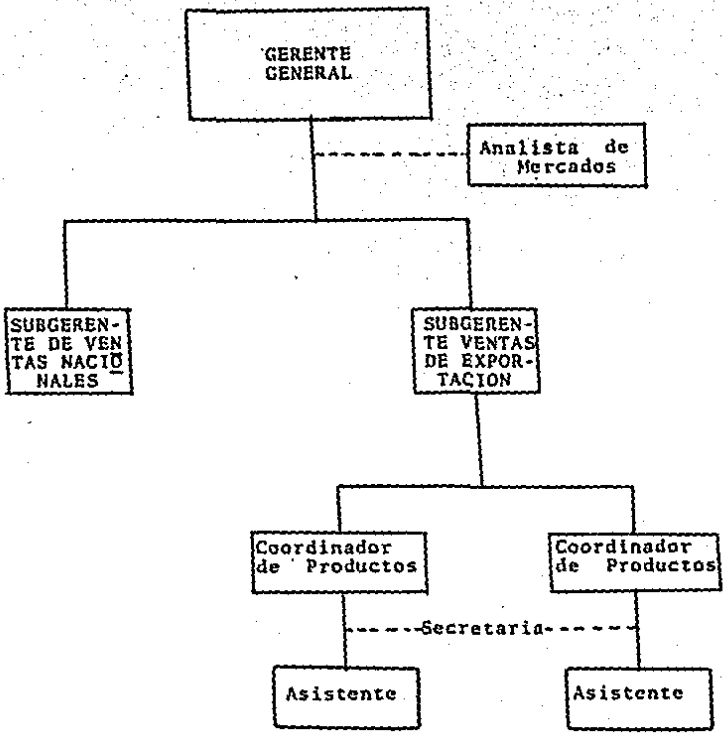
No es conveniente crear un departamento de exportación dentro de la estructura organizacional en este momento, ya que las operaciones de exportación pueden ser manejadas por el departamento de Ventas Nacionales, sin embargo cuando la comercialización con el exterior toma un camino creciente, la empresa se verá en la necesidad de crear un departamento especial para el manejo de dichas operaciones.

La magnitud de este departamento dependerá del giro de la empresa, de su tamaño y posibilidades, así como de las necesidades que pretendan satisfacer en los mercados extranjeros.

Puede iniciarse con un Jefe Coordinador, un Asistente y una Secretaria, los cuáles tendrán estrecha comunicación con los diferentes departamentos involucrados, a fin de que la coordinación facilite el manejo de las operaciones.

Esta estructura orgánica se incrementará y se hará más compleja según las necesidades de demanda por parte de las mismas operaciones, para proporcionar un servicio adecuado para todo cliente.

Una estructura que consideramos ideal cuando se lleguen a manejar diversas líneas de productos y se pretenda proporcionar un adecuado servicio a los diferentes clientes, es la siguiente :



El Gerente General tendrá a su cargo la Subgerencia de Ventas Nacionales, cuyo objetivo es realizar las operaciones de venta en el territorio nacional y la Subgerencia de Ventas Exportación, la cuál se encargará de llevar a cabo todas las actividades para la exportación de los productos a los diferentes países donde sean solicitados.

En el caso de que existan varios grupos de productos se puede contar con un Coordinador por cada uno, en este caso se suponen dos Coordinadores (productos A y productos B) con un Asistente cada uno para realizar trámites, documentación, etc., en cada exportación.

Se contará con una Secretaria para la Subgerencia de Exportación.

Es importante contar con la Asesoría de un Analista de Mercados, el cual continuamente realizará las investigaciones de mercado necesarias para ampliar ventas y proporcionar un servicio adecuado a cada cliente a fin de satisfacer sus necesidades y obtener un beneficio dual.

La empresa al mismo tiempo tendrá que irse formando una fuerza de ventas en cada mercado del exterior a donde exporte, por medio de la contratación de empresas representantes o comisionistas que se encarguen de visitar a los clientes, tomen

pedidos, supervisen la llegada de la mercancía, etc.

## PASOS PARA LA EXPORTACION

Para realizar el procedimiento de exportación y obtener éxito en este, previamente se deben efectuar algunas actividades, las cuales permitirán un eficaz funcionamiento en las operaciones de venta y agilización de actividades incluyendo empaque, documentación, etc.

Estas actividades son de suma importancia, ya que permitirán tener un mayor control sobre las exportaciones que se realizarán en un futuro, aún cuando cada operación de compra-venta debe ser tratada en forma particular de acuerdo al tipo de exportación de que se trate, a las condiciones establecidas en el contrato, así como el producto y lugar de destino.

Generalmente, productos con características semejantes tienen que seguir ciertos trámites parecidos, que pueden realizarse paralelamente.

Es recomendable que al realizar operaciones con diversos productos y con diferentes clientes se utilice sólo una entidad u organismo de servicios como son los bancarios, de seguros, fletes, compañías navieras, etc. Esto ahorrará tiempo y se evitarán diversos problemas por las diferencias que existen entre las compañías de fletes o seguros y entre las operaciones de las instituciones de crédito que hay en nuestro país.



Así algunos servicios pueden utilizarse para las operaciones de ventas futuras en el exterior.

A continuación se presenta un Plan de Exportación señalando las actividades a seguir por el exportador para realizar la venta al país que se pretende exportar :

a) Detectar el Mercado.-

- 1.-Información sobre el mercado potencial.
- 2.-Información sobre clientes potenciales.
- 3.-Investigar requisitos de exportación del Gobierno Mexicano y requisitos de importación del país al que se pretende exportar. Inscripción.

b) Elaboración de folletos o catálogos o en su caso participar en ferias o exposiciones.

c) Inscripción al Registro Nacional de Importación y exportación.

d) Contactar clientes potenciales.-

- 1.-Elaboración de cotizaciones.
- 2.-Envío de muestras en caso necesario.

e) Colocación de orden de compra del cliente.

f) Realización de la exportación.-

- 1.- Formular contrato de compra-venta.
- 2.- Realizar trámites de certificados requeridos y permisos - ante las autoridades correspondientes.
- 3.- Obtener carta de crédito del comprador o condiciones pactadas, previo a la producción y al embarque.
- 4.- Contrato de Seguros y Financiamientos y transportes.
- 5.- Seleccionar el Banco para la cobranza y manejo de Documentos incluyendo el C.V.D.
- 6.- Fabricación del producto conforme a Especificaciones.
- 7.- Factura comercial.
- 8.- Programar embarque.
- 9.- Formular pedimento de exportación y C.V.D.
- 10.- Embarque a tiempo.
- 11.- Cobro en el exterior a través del Banco seleccionado.
- 12.- Venta de divisas en el Mercado Nacional.
- 13.- Levantar otro pedido y repetir la operación en forma sistemática.

La realización de estas actividades en forma adecuada puede beneficiar tanto a exportadores nacionales como a importadores extranjeros.

La detección del mercado es el principal punto a tratar y del cual dependerán las actividades posteriores.

Es importante contar con personas capaces para realizar los-

estudios sobre mercados potenciales y clientes potenciales, ya que si no se enfoca adecuadamente esta investigación puede ser contraproducente.

Por otro lado, se deben conocer los requisitos que el Gobierno Mexicano exige en las operaciones de venta con otros países, así como los que requiere el país o los países a los que se pretende exportar.

También deben tomarse en cuenta los permisos o trámites que deben llevarse a cabo ante las dependencias gubernamentales de nuestro país, por lo que se puede acudir a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a las diversas Cámaras de Industria o al Banco Nacional de Comercio Exterior.

Otros aspectos que todo exportador debe conocer es el funcionamiento y relación de los Organismos y Sistemas que rigen el Comercio Mundial. Cabe señalar que esto se tratará en capítulos posteriores.

Una vez detectados los mercados y clientes potenciales, así como identificados todos los trámites y requisitos tanto legales como comerciales, se procederá a elaborar folletos o catálogos de los productos que se ofrecen para dar una idea de la empresa, los productos y sus especificaciones.

En el caso de que existan ferias o exposiciones internacionales, se debe buscar la participación en ellas para obtener posibles clientes.

Todo futuro exportador o importador debe inscribirse en el Registro Nacional del Exportador e Importador, para que sea identificado como tal, lo que le permitirá realizar con mayor facilidad los trámites ante otras instituciones para la obtención de permisos, certificados, etc.

Una vez que se ha tenido contacto con los posibles clientes, es necesario elaborar las cotizaciones necesarias de los productos que sean solicitados, especificando precios, forma de pago, entrega, transportación, etc.

Si es solicitado, pueden enviarse muestras de los productos al exterior.

Cuando el cliente ha aceptado las condiciones y cotizaciones y ha ordenado la compra deben realizarse diversas operaciones como son :

La formulación del contrato de compra-venta por ambas partes para legalizar la operación.

El exportador realizará la tramitación de Certificados, tales como: Certificado de Origen, de Calidad, de Sanidad, Peso, etc., Permisos como el de Exportación o autorizaciones ante

las diferentes dependencias gubernamentales. Como se puede apreciar en el Cuadro 2.1.

De acuerdo a las condiciones de pago pactadas, se realizarán los trámites necesarios, si es a través de Carta de Crédito debe obtenerse a través de la Institución encargada de ésta.

Deben contratarse los seguros que ampararán la mercancía en su recorrido de acuerdo a las condiciones y a los términos internacionales de Comercio (INCOTERMS) señalados en el contrato. Así como el transporte ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Si es necesario, debe contratarse financiamiento y garantía de crédito con el Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados FOMEX.

Debe seleccionarse el banco a través del cuál se cobrará la operación y se manejará el Compromiso de venta de divisas.

Una vez realizado todo esto, puede fabricarse el producto -- con las especificaciones, en el caso de que sean especiales y no se tengan en existencia.. Debe hacerse la factura comercial la cuál expresará el valor comercial de la mercancía para certificarla.

Se tiene que elaborar el pedimento de exportación y el C.V.D. para embarcar a tiempo.

**TRAMITES A LA EXPORTACION**

<b>T R A M I T E</b>	<b>D E P E N D E N C I A S</b>
EXPORTACION	EMPRESAS EXPORTADORAS
CERTIFICADO DE VENTA DE DIVISAS	ANTE UNA SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO
PERMISO DE EXPORTACION	SECRETARIA DE COMERCIO Y - FOMENTO INDUSTRIAL
CERTIFICADO SANITARIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA- Y RECURSOS HIDRAULICOS
AUTORIZACION DE OTRAS DEPENDENCIAS	SECRETARIA DE AGRICULTURA- Y RECURSOS HIDRAULICOS DEFENSA NACIONAL, PESCA, - GOBERNACIONA, PEMEX, CONASUPO, ETC.
CERTIFICADO DE ORIGEN	SECRETARIA DE INDUSTRIA Y-COMERCIO DIRECCION GENERAL DE NORMAS
PEDIMENTO DE EXPORTACION	ADUANA DE SALIDA
EXPORTADOR	PAIS DE DESTINO

Una vez que la mercancía ha llegado a su destino se realizará el cobro en el exterior a través de la Institución de Crédito de nuestro país, se venderán las divisas obtenidas en caso de no ser usadas para una importación posterior.

Y se levantará otro pedido para repetir la operación en forma sistemática.

Cuando el productor y exportador mexicano ha observado fielmente sus compromisos de compra-venta internacional y a la vez ha cumplido con las medidas de control en nuestro país y de los impuestos por las autoridades de los países a donde vende, se puede decir que se ha convertido en un exportador exitoso.

La finalidad de la exportación no es realizar una operación aislada, sino una venta permanente en los mercados internacionales, pues de otra forma no tendría sentido todo su esfuerzo para promover su producto, encontrar comprador, producir eficientemente, embarcar y cumplir con todos los requisitos que exige la exportación.

Este esfuerzo requiere de una continuidad para que entonces se logren todos los beneficios que le reporta a la empresa la exportación, así como al país.

El exportador debe continuar sus esfuerzos de promoción y --

tener una relación comercial permanente con su o sus clientes - para repetir sus ventas, ya sea a través de comunicaciones o de visitas, de tal forma que levante nuevos pedidos y sus ventas al exterior se realicen en forma sistemática.



## REQUISITOS Y DOCUMENTACION PARA EXPORTAR

### 1. Solicitudes, Permisos y Autorizaciones.

#### Permiso de Exportación.-

Se debe solicitar el permiso de exportación cuando el producto esté controlado con permiso previo de exportación, por alguna dependencia del sector público; normalmente este control lo ejerce la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Una vez que se ha obtenido, suele suceder algún cambio en una operación como puede ser : de aduana, de calidad, de valor o volúmen; por lo tanto el interesado deberá solicitar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la modificación a la solicitud.

En el caso de que haya negado un permiso de exportación y la dependencia ha asentado en la solicitud los motivos de la negativa y si el solicitante cuenta con los argumentos necesarios para apelar dicha negativa, este puede solicitar una reconsideración a efecto de que le sea otorgado el permiso referido.

#### Oficio de no requiere permiso de exportación.-

Este trámite se llevará a cabo cuando el producto no está sujeto al permiso de exportación, y que sin embargo para efectos de algún trámite en el despacho de las mercancías se requiere el comprobante por escrito de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en el que haga constar que el producto no

está sujeto a dicho requisito para su exportación.

#### Autorizaciones de diversas Secretarías. -

Algunos productos particulares requieren de la autorización previa de las autoridades como son :

##### Secretaría de Pesca.

Cuando se trate de productos pesqueros que requieran opinión previa por parte de esta Secretaría, así como de opinión técnica.

Aún cuando el producto esté liberado, se deberá solicitar la autorización de exportación a esta Secretaría.

##### Secretaría de Salud.

Cuando se trate de exportaciones de bebidas, alimentos preparados, elaborados o enlatados, medicamentos y cosméticos, bastará que el exportador presente en la aduana de salida una manifestación de exportación adjuntando a la misma, licencia sanitaria y registro del producto para exportar, en que bajo protesta de decir verdad especifiquen en dicha manifestación de exportación los productos a exportar y que cuenten con los requisitos antes señalados, los cuales deberán estar vigentes en el momento de realizarse la exportación.

Para los productos derivados de la sangre humana, los estupefacientes y las sustancias psicotrópicas solo podrán exportar se si existe autorización sanitaria por parte de esta dependencia.

##### Secretaría de la Defensa Nacional.

Para el caso de exportación de armas, municiones y explosivos.

Petróleos Mexicanos PEMEX.

Para petróleo y sus derivados.

CONASUPO.

Para granos, semillas, oleaginosas, etc.

## 2. Principales Certificados en el Comercio Exterior.

### Certificado de Origen.

Para beneficiarse de las concesiones que ha negociado el gobierno ante diferentes países, es necesario tramitar este documento, el cuál certificará que el producto es de origen mexicano.

Para tramitar este Certificado, el interesado deberá presentar un cuestionario por producto y su anexo respectivo.

Es importante señalar que el objeto de este Certificado no es para reducir o evitar un impuesto de importación en el país de destino, sino para autenticar el origen del producto.

Existen dos tipos de Certificados de Origen :

1.- El que permite beneficiarse de las concesiones del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

2.- El que permite beneficiarse de las ventajas negociadas ante los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Ambos Certificados se obtienen en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

#### Certificado de Productos Artesanales.

Es necesario que antes de efectuar una exportación de productos artesanales a la Comunidad Económica Europea (CEE), el interesado debe tramitar este documento, con el objeto de que las mercancías (artesanías) reciban un trato preferencial en los países miembros de la C.E.E., así como certificar el origen de la mercancía, así como sus características artesanales.

#### Certificado de Libre Venta.

Es un oficio que expide el Departamento de Control de Importaciones y Exportaciones de la Secretaría de Salud, mediante el se autoriza la libre venta del producto para consumo humano. El departamento de puertos y fronteras de la SARH expide un oficio a través del cual autoriza la libre venta del producto para su consumo animal.

Este documento es solicitado al exportador por algunos países como garantía de que un producto no tiene ningún impedimento para su comercialización.

#### Certificado de Calidad.

Este documento lo expiden los organismos autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o por los laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI), mediante el --

cuál se certifica la calidad, así como la composición física y química de los productos.

#### Certificado de Peso.

Es un documento que expiden los organismos autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial mediante el cuál se certifica el peso real del producto.

#### Certificado de Contraste.

En el caso de productos que contengan oro y plata labrados es necesario comprobar la pureza del metal utilizado en el producto a exportar. Por tal motivo el interesado deberá obtener este certificado en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para garantizar la calidad del producto.

#### Otros Certificados.

Cuando se trate de productos de origen vegetal y forestal se tramitará el certificado fitosanitario en la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

En el caso de productos de origen animal y sus subproductos se tramitará el certificado sanitario de exportación ante la misma Secretaría.

En el caso de exportación de animales vivos o muertos o productos derivados de éstos, dependiendo el grado de elaboración-

del mismo, se requiere el trámite de certificado zoosanitario - ante la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

### 3. Factura Comercial.

Este documento deberá ser llenado por el exportador, ya que esta expresará el valor comercial de las mercancías y es fundamental para certificar la operación que se está efectuando y la mercancía que se está vendiendo, con su valor específico.

Cuando la forma de pago sea un crédito, la factura se expide en la misma moneda que éste, el valor o su precio unitario debe estar de acuerdo con los términos del crédito, se mencionará el término de venta que puede ser FOB, C-F, CIF, etc., este tema se tratará posteriormente.

No se deben incluir mercancías no estipuladas en el crédito ni tampoco efectuarse otros gastos tales como comisiones, gastos de almacenaje, etc, a menos que el crédito lo autorice.

Debe redactarse en español o en su defecto acompañarse de la traducción correspondiente, la cuál podrá firmarse por el remitente, destinatario o agente aduanal.

Deberá reunir los siguientes datos :

- Lugar y fecha de expedición.
- Nombre y domicilio del destinatario.
- Las marcas, números, clases y cantidades particulares de -

bultos o el total de ellos. La falta de alguno de estos datos - puede ser suplida por el interesado o agente aduanal, o bien aceptarse los que consten en la correspondiente lista de empaque de la que se hablará más adelante.

- La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, y cantidad de unidades, números de identificación, cuando estos existan, así como los valores unitarios y global en el lugar de venta. En ningún caso se aceptará como descripción comercial de las mercancías - las que vengan en clave.

- Las cantidades desglosadas por concepto de fletes y primas de seguro.

- El nombre y domicilio del vendedor.

Todo lo anterior puede ser ampliado en el Reglamento de la - Ley Aduanera en vigor, artículo 88.

#### 4. Compromiso de venta de divisas (C.V.D.)

Compromiso de uso o devolución de divisas (C.U.D.D.)

El Compromiso de Venta de Divisas deberá ser registrado por el interesado ante la Institución de Crédito de su elección - - cuando el valor de la exportación sea superior a \$ 1,000.00 U.S. dls. semanales o de \$ 8,000.00 U.S. dls. por operación si se trata de artesanías; el interesado tiene un plazo de 30 días -- naturales, para realizar la exportación utilizando dicho C.V.D.

y 90 días naturales, contados a partir de efectuada la operación para vender las divisas al tipo de cambio controlado a la Institución de Crédito elegida.

Los valores mencionados están fundamentados en el Art. 40 -- de las disposiciones complementarias de control de cambios, publicado el 7 de Noviembre de 1984.

Para el caso de exportación de productos pesqueros, el C.V.D. se tramita en BANPESCA; en la exportación de orfebrería, joyería y otras manufacturas con contenido de metal precioso se tramitará en BANCA CREMI.

En caso de que el exportador no utilice el C.V.D. dentro de los 90 días naturales contados a partir de la fecha en que haya sido registrado por la Institución de Crédito, deberá devolver a ésta, el original y las copias del mismo para que dicha Institución proceda a cancelar el C.V.D.

Cuando no logre la cobranza de alguna exportación, el interesado deberá solicitar la cancelación del documento, presentando los documentos o motivos que justifiquen dicha cancelación, así como la solicitud respectiva ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Los exportadores deberán entregar a la Institución de Cré -



dito que haya registrado el respectivo C.V.D., la documentación comprobatoria en el evento de que la exportación sufra modificaciones posteriormente a la salida del país de la mercancía; para que las Instituciones de Crédito procedan a efectuar la modificación que corresponde al C.V.D. registrado con motivo de la exportación.

El compromiso de uso o devolución de divisas, debe efectuarse cuando se desee adquirir divisas al tipo de cambio controlado o efectuar deducciones a su C.V.D. por gastos asociados en que se incurran y para pagar anticipos correspondientes a futuras importaciones.

El interesado deberá obligarse ante una Institución de Crédito mediante la suscripción de un Compromiso de uso o devolución de divisas a aplicar las divisas adquiridas en los conceptos antes mencionados.

Quién adquiera divisas para los fines señalados, tendrá un plazo de 180 días naturales contados a partir de la suscripción de C.U.D.D. para demostrar la aplicación de éstas al pago de la importación y gastos asociados correspondientes.

Los gastos directos asociados a la exportación.

Consisten en deducir del C.V.D. los gastos que inciden en el

proceso de una exportación, siempre y cuando estos gastos se efectúen en el extranjero y sean pagados en forma de moneda extranjera, el objetivo principal por el cuál los exportadores -- deben solicitar la deducción, es que lo podrán hacer al tipo de cambio controlado.

Entre estos gastos directos están :

Fletes, acarreos y gastos por demora, honorarios de agentes aduanales extranjeros, maniobras carga, descarga y estiba, reem paque y reembalaje, documentación requerida, montaje de mercancía, etc.

Los exportadores podrán efectuar deducciones de su C.V.D. -- para el pago de gastos antes señalados, siempre y cuando no excedan del 12 % del valor libre a bordo, en el caso de exportaciones a Norteamérica al 15 % cuando la mercancía se destine a otros países. Las deducciones por concepto de comisiones no podrán ser superiores al 5 % del valor libre a bordo de la mercancía.

Cuando el valor de los gastos sea superior a los porcentajes señalados los interesados deberán obtener dentro de un plazo or dinario de 90 días, el dictamen favorable de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Gastos indirectos asociados a una exportación.

Se consideran gastos indirectos asociados a una exportación-- los pagos que se efectúen en el extranjero por alguno de los --

siguientes conceptos :

- Publicidad,
- participación en ferias, exhibiciones, misiones comerciales,
- costos derivados de procedimientos jurídicos relacionados con la exportación,
- participación en congresos, seminarios, eventos, etc.
- viajes de promoción relacionados con la venta de productos
- representantes en el exterior,
- gastos necesarios para el funcionamiento de oficinas de ventas,
- capacitación asociada a proyectos de exportación,
- funcionamiento de bodegas en el exterior,
- retorno al país de mercancías previamente exportadas, etc.

Para que los exportadores deduzcan de su C.V.D. los gastos indirectos antes señalados deberán obtener de la SECOFIN el dictamen favorable correspondiente, que deberá solicitarse a más tardar dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que se realicen los gastos.

Para la expedición del dictamen se tendrá en cuenta los programas anuales de promoción y de exportación que se hayan presentado a dicha Secretaría.

## 5. Trámites consulares y aduanales.

### Factura Consular.

La factura consular debe tramitarse cuando así lo requiera el país importador, esta factura se obtiene en el consulado de los países habilitados en México.

Esta factura tiene un costo diferente, dependiendo del país de destino, por lo que se recomienda verificarlo ante los consulados respectivos antes de realizar la exportación.

### Visa Consular.

Es recomendable que antes de realizar la exportación, el interesado acuda al consulado del país de destino habilitado en México para investigar si se debe o no efectuar éste trámite, en caso de ser positivo, les determinen que documentos se deben visar, así como el costo del visado, para evitar contratiempos en el despacho de la mercancía en el país de destino.

Dentro de los trámites aduanales se encuentra la lista de empaque. Se recomienda a todo exportador manejar este documento como medida de control, para facilitar el despacho aduanal, en virtud de que a través de este documento se complementa la información de la mercancía con los demás documentos que se manejan en el despacho aduanal.

Depende del producto de que se trate, ya que no es necesario para todos los productos.

#### Pedimento de Exportación.

Este documento es exigido por las autoridades aduaneras para legitimizar la salida de la mercancía y realizar el trámite del despacho ante esta autoridad, quien procederá a efectuar el reconocimiento de las mismas en el recinto fiscal o fiscalizado o en el domicilio, bodegas o dependencias del interesado, previa presentación de este documento.

Este pedimento deberá presentarse cuando el valor de la exportación sea superior a un millón de pesos, en caso contrario se presentará una boleta aduanal.

#### 6. Formas de pago utilizadas en las exportaciones.

En las operaciones de exportación es recomendable se elabore un contrato de compra-venta en el cual se estipulen los convenios que hayan acordado ambas partes, como puede ser : Condiciones, Requisitos, Responsabilidades, Características; así como la Forma de Pago, la cuál puede ser :

- Pago por adelantado.
- Pagos con la Orden de Compra.
- Ventas en Cuenta Corriente.

- Giros a la vista.
- Letras de Cambio o Giros a Plazo.
- Créditos Comerciales documentarios o Cartas de Crédito.

Tanto los pagos por adelantado, pagos con la orden de compra y ventas en cuenta corriente, están considerados como los de menor seguridad para efectuar el cobro de una exportación, ya que no interviene la Institución Bancaria. En el caso de Giros a la Vista opera en la siguiente forma :

El Giro a la Vista está considerado como una orden formal del exportador para que éste último pague el valor de las mercancías vendidas en las condiciones acordadas.

Demanda el pago inmediato, contra presentación del documento ante el importador o el banco correspondiente y puede situar el pago en el país del exportador o en cualquier lugar del extranjero.

Este tipo de Giro es pagado contra documentos de embarque y el procedimiento es el siguiente :

El exportador envía mediante su banco y éste a su banco correspondiente como corresponsal en el país del importador una letra y los documentos de embarque correspondientes con las instrucciones de no entregarlos al importador hasta que este pague el giro. Es indispensable que el importador tenga el conocimiento de embarque para poder retirar la mercancía de la aduana liquidando al mismo tiempo el valor de la operación.

### Letras de Cambio o Giros a Plazo.

Este documento se utiliza generalmente cuando se negocia el pago a plazos predeterminados de 30, 60, 90 o más días, para lo cual existen dos modalidades que son :

1. Letras o giros a determinados días vista, cuyo vencimiento se cuenta a partir del momento de su aceptación por el importador.
2. Los giros o letras en una fecha determinada, cuyo vencimiento se cuenta a partir de la fecha pactada entre ambas partes, normalmente la del embarque.

Estos documentos son extendidos o girados por el exportador a cargo de su cliente en este caso, también se acostumbra que al documento expedido se anexion los documentos de embarque y que estos se entreguen contra aceptación -- del girado.

### Créditos Comerciales documentarios o Cartas de Crédito.

Es un documento mediante el cuál una institución bancaria se obliga, por cuenta de un comprador (importador) a pagar a su -- vendedor (exportador), determinada suma de dinero dentro de un plazo determinado y contra la entrega de documentos que demuestre el embarque o entrega de mercancía, bajo condiciones expresamente señaladas en la Carta de Crédito.

Las partes de una Carta de Crédito son :

- Importador.
- Banco emisor del Crédito.
- Banco corresponsal pagador o negociador del crédito.
- Beneficiario o Exportador.

Hay dos tipos de Carta de Crédito, por lo que respecta a la posibilidad de cancelación o modificación y son :

- Revocable
- Irrevocable

Los Créditos comerciales documentarios Revocables, son los - que se pueden cancelar o modificar sin ser necesario el previo aviso del beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su cancelación al banco emisor y surtiendo efecto hasta el momento en que el banco notificador recibe el Aviso de Revocación.

Las Irrevocables, son las que se pueden cancelar o modificar siempre que estén de acuerdo con ello las partes que intervienen en la operación, principalmente el Exportador.

Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume el banco (emisor) de pagar el importe especificado en las -- Cartas de Crédito al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén de conformidad con las condiciones de la misma.

Esto implica que el banco se reserve el derecho de hacer el-



pago final y dar por liquidada la operación, solo hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que estén en orden y que los requisitos estipulados se hayan cumplido.

Para el beneficiario estos créditos proporcionan una garantía tan buena como bueno sea el banco que lo emitió.

El beneficiario una vez que tiene lista la documentación, tiene que cobrarla por alguno de los medios siguientes :

- a) Enviarla directamente al banco emisor, solicitando abono en alguna cuenta previamente establecida con el mismo.
- b) Entregarla al cobro al banco de su localidad para que éste gestione la cobranza y le liquide con posterioridad.
- c) Proponer la negociación a cualquier banco de su localidad que normalmente será el que haya notificado el crédito.

En lo que se refiere al compromiso que adquiere el banco que recibe la Carta de Crédito, éstas pueden ser de dos tipos :

Notificadas y  
Confirmadas.

Las Notificadas son aquellas en las que el banco correspondiente que recibe la Carta de Crédito no adquiere compromiso alguno ante el beneficiario, limitándose a notificar el crédito, sin ninguna responsabilidad de su parte.

Las Confirmadas son aquellas en las que el banco correspondiente que las recibe se compromete solidariamente y por encargo del banco ordenante, a pagar el importe del crédito al beneficiario dentro de los términos y condiciones del mismo.

Por lo que respecta a que vuelvan a entrar en vigor :

No revolventes y

Revolventes.

Las Cartas de Crédito No Revolventes son aquellas que, una vez utilizadas se extinguen definitivamente.

Las Revolventes son aquellas que permiten al beneficiario disponer en varias ocasiones del importe total del crédito documental.

Por lo que respecta a la Cesión de derechos del beneficiario son :

Intransferibles y

Transferibles.

Los Intransferibles son aquellos en que el beneficiario de los mismos es el vendedor de la mercancía y por lo tanto no tiene facultades para ceder sus derechos a un tercero.

Los Transferibles o asignables son aquellos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder total o parcialmente sus derechos a un segundo beneficiario, que se conoce con el nombre de asignatario.

La Carta de Crédito de exportación es aquella que abre un banco en el extranjero a favor de un vendedor mexicano.

#### 7. Conocimiento de embarque ( Bill of lading )

Es el documento que certifica que el producto ha sido embarcado hacia su puerto de destino.

Es el Certificado de propiedad del material, lo proporciona la empresa o línea naviera.

La descripción del producto indicada en el conocimiento de embarque, aunque sea una descripción genérica debe concordar con la misma detallada en la factura comercial y demás documentos presentados.

Este documento no deberá amparar otra mercancía diferente del producto que ha sido facturado y especificado anteriormente.

#### 8. Seguro de Crédito a la Exportación.

El Seguro es una garantía de que el producto llegará a su destino sin ningún contratiempo.

Los servicios de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito-S.A. (COMESSEC), son contratados por los exportadores cuando en sus operaciones de exportar no existe la carta de crédito para cubrir el pago; en estos casos es recomendable asegurar este riesgo de carácter comercial.

Este viene siendo un servicio destinado a proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por ese concepto.

Este Seguro no cubre los riesgos políticos ni la imposibilidad del deudor de pagar el crédito asegurado a consecuencia de daños producidos por los fenómenos naturales como terremotos, ciclones, inundaciones, etc., los daños o perjuicios derivados de la pérdida, deterioros o falta de mercancías en tránsito, así como los gastos de almacenaje, costos judiciales y otras erogaciones a que dan lugar dichas eventualidades.

La COMESSEC cubre, generalmente el 85 % de la suma asegurada en los créditos a corto plazo, y el 75 % en las operaciones a mediano y largo plazo.

La suma asegurada se determina de acuerdo al valor de la factura, menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, más los gastos de transporte y las primas de

seguro de dichas mercancías; los intereses ordinarios que devengue el crédito concedido al importador, así como otros gastos - accesorios, siempre que su importe figure en la factura comercial o en el contrato de compra-venta.

Las indemnizaciones se determinan una vez confirmada la existencia del siniestro, al importe absoluto del crédito se suman los gastos de cobranza efectuados por el asegurado con la anuencia de la COMESEC. Estas se pagan dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la determinación de la pérdida definitiva.

Cuando existe dificultad para cuantificar el valor de dicha pérdida, el asegurador recibirá adelantos a cuenta de la indemnización, que puede llegar a ser hasta del 50 % del valor estimado de la misma.

La COMESEC opera dos tipos de pólizas :

a) Póliza Global, fué proyectada para cubrir todos los créditos a plazo menor de un año, que el asegurado conceda a sus compradores del extranjero.

b) Póliza Especifica, fué proyectada para proteger las exportaciones a crédito a mediano y largo plazo y por montos considerables, que usualmente corresponden a bienes de capital y

que por sus características, requieren que su cobertura sea con tratada individualmente.

#### 9. Términos internacionales de comercio (INCOTERMS)

Los términos internacionales de comercio fueron creados por la Cámara Internacional de Comercio, para ayudar tanto al vendedor como al comprador en su negociación comercial y establecimiento del contrato de compra-venta.

En cada uno de ellos se contemplan los diversos derechos y obligaciones que tiene cada una de las partes dentro de su negociación, delimitando las responsabilidades entre las partes contratantes de la operación, asimismo pretende facilitarles el comercio, de tal manera que permite evitar malos entendidos lo que origina pérdidas económicas y de tiempo.

Para una mejor negociación, es conveniente que el exportador prepare su cotización por lo menos en dos de sus fases más importantes (FOB Y CIF).

Difícilmente podrían efectuarse con precisión las operaciones comerciales internacionales sin términos que contemplaran las obligaciones y derechos tanto del comprador como del vendedor.

Los 14 términos o INCOTERMS : International commercial terms

fueron publicados por la International Chamber of Commerce ----  
(I.C.C.), y son :

1. EX-WORKS	(EXW)
2. FREE CARRIER	(FRC)
3. FOR/FOT	(FOR)
4. FOB AIRPORT	(FOA)
5. FAS	(FAS)
6. FOB	(FOB)
7. C&F	(CFR)
8. CIF	(CIF)
9. FREIGHT CARRIAGE	(DCP)
10. FREIGHT CARRIAGE AND INSURANCE	
PAID TO	(CIP)
11. EX-SHIP	(EXS)
12. EX-QUAY	(EXQ)
13. DELIVERED AT FRONTIER	(DRF)
14. DELIVERED DUTY PAID	(DD)

Si se pretende utilizar estos términos debe indicarse en el contrato de compra-venta o en su cotización escrita (cotización en base a incoterms 53/modificación 80).

En Estados Unidos se utilizan estos términos pero usan generalmente su propia terminología. Si se quiere usar alguno de estos debe indicar en el contrato o cotización escrita (cotiza -- ción en base a las definiciones revisadas del comercio exterior

norteamericano 1941).

Los términos son :

- EX-FACTORY, EX-WAREHOUSE, EX-MINE... (ex-lugar de origen)-  
ex-fábrica, ex-almacén...
- FREE ON BOARD, F.O.B. (libre a bordo).
- FREE ALONGSIDE VESSEL, FAS, NAMED PORT OF SHIPMENT. (Libre  
al costado de la embarcación).
- COST & FREIGHT C. & F., NAMED POINT OF DESTINATION (costo-  
y flete).
- COST INSURANCE AND FREIGHT (C.I.F.), NAMED POINT OF DESTI-  
NATION. (costo, seguro y flete).
- EX-DOCK, NAMED PORT OF IMPORTATION (ex-muelle).

#### 1.- EX-WORKS (EW)

Ex-en punto de origen, fábrica, almacén, etc.

Ex-Work significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía disponible en su almacén, o en su centro de producción. El vendedor no es responsable de estibar los bienes en el vehículo del comprador, excepto que así se haya pactado en lo particular, el comprador acepta el costo y riesgo total implícito en la transportación de los bienes desde el punto asignado por el vendedor hasta el lugar de destino. Esto representa la obligación mínima para el vendedor.



## 2.- FREE CARRIER, NAMED POINT (FRC)

Libre de transporte, punto convenido.

Este término ha sido creado para cubrir los requerimientos del transporte moderno, en particular el "Multimodal", está basado en el mismo principio del F.O.B. excepto que el vendedor debe aceptar obligaciones hasta que pone las mercancías bajo la custodia del transportista indicado por el comprador en el punto convenido en el contrato, si no hay punto convenido al momento de efectuar el contrato de compra-venta, las partes se deben referir al lugar o alcance en donde el transportista del comprador debe hacerse cargo de la mercancía, en ese momento el riesgo de pérdida o daño de los bienes es transmitido del vendedor al comprador, a diferencia del F.O.B., en el cuál la responsabilidad del vendedor se limita hasta cruzar la mercancía la borda del barco.

## 3.- FOR-FOT (FOR)

Free on r il / free on truck.

Libre a bordo del vagón - libre abordo del cam n.

Se usa cuando la exportación es por tierra o el traslado será terrestre.

La responsabilidad del vendedor termina cuando deposita la mercancía sobre el vagón o cam n.

## 4.- FOB AIRPORT (FOA)

Free on board Airport. Libre a bordo aeropuerto.

El FOB aeropuerto está basado en el mismo principio del FOB ordinario, el riesgo de pérdida o daños a los bienes es transmitida del vendedor al comprador cuando las mercancías han sido recepcionadas por la línea aérea en el puerto de salida.

5.- FAS, FREE ALONGSIDE SHIP (FAS)

Libre al costado del buque.

Bajo estos términos las obligaciones del vendedor se cubren cuando los bienes han sido colocados al costado del buque en el muelle o en posición de alijo. El comprador aceptará todos los costos y riesgos de pérdida o daños de la mercancía desde ese momento. Así como de la estiba y acomodo de la mercancía en el buque.

6.- FOB, FREE ON BOARD (FOB)

Libre a bordo del buque.

La mercancía es estibada sobre la cubierta o en las bodegas del buque designado por el comprador en el puerto de embarque - pactado en el contrato de compra-venta.

El riesgo de pérdida o daño a los bienes es transmitida de vendedor a comprador cuando la mercancía pasa la borda del buque.

7.- C & F, COST AND FREIGHT (C.F.R.)

Costo y Flete.

El vendedor debe de pagar el costo y flete necesario para llevar las mercancías hasta el lugar de destino acordado, pero el riesgo de pérdida o daño a los bienes, así como cualquier costo adicional es transferido del vendedor al comprador cuando las mercancías pasan a bordo del buque en el puerto de embarque.

#### 8.- C.I.F., COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF)

Es similar al anterior (C&F), con la excepción de que el vendedor debe incluir seguro marítimo contra el riesgo de pérdida o daño durante la transportación.

#### 9.- FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO (D.C.P.)

Flete porte pagado hasta ...

Al igual que en el C&F este término implica que el vendedor paga el flete para la transportación de los bienes hasta el punto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño a los bienes, así como cualquier costo adicional es transmitido al comprador cuando los bienes han sido aceptados en custodia por el transportista designado por el comprador y no al cruzar la borda del barco.

#### 10- FREIGHT OR CARRIAGE AND INSURANCE, PAID TO... (C.I.P.)

Flete porte y seguro pagado hasta...

Este término es similar al anterior, pero con la adición --

que el vendedor tiene que procurar seguro en el transporte contra los riesgos por pérdida o daño durante el acarreo : el vendedor contrata la compañía aseguradora y paga la prima correspondiente.

#### 11- EX-SHIP (EXS)

Libre en el buque.

Se refiere a que el vendedor debe poner los bienes a disposición del comprador a bordo del buque, en el punto de destino convenido en el contrato de compra-venta.

El vendedor acepta los costos y riesgos totales implícitos en la transportación de la mercancía hasta el punto.

#### 12- EX QUAY (EXQ)

En muelle.

El término implica que el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el muelle, en el punto de destino convenido en el contrato de compra-venta.

El vendedor acepta los costos y riesgos totales implícitos en la transportación de los bienes hasta el punto.

#### 13- DELIVERED AT FRONTIER (D.A.F.)

Entregado en frontera.

El término considera que las obligaciones del vendedor son liberadas cuando las mercancías llegan a la frontera, pero an -

tes de la aduana del país de destino indicado en el contrato de compra-venta.











Este se usa cuando los bienes son transportados por vía terrestre, pero se puede emplear con otros medios de transporte.

14- DELIVERED DUTY PAID (D.D.P.)

Entregada impuestos pagados.

El vendedor tiene que entregar la mercancía en el punto de destino designado por el comprador, pagando ciertos gastos o aranceles necesarios.

TERMINOS DE COTIZACION

En fábrica (1)	Franco Vagón (2)	F.A.S. (libre al costado del buque) (3)	F.O.B. (libre a bordo) (4)	C.F.F. (costo y flete) (5)	C.I.F. (costo, seguro y flete) (6)	Sobre el mueble (7)	Entregado en frontera (8)	Libre transpor - tista (9)	Entregado libre de Derechos (10)
									

- (1) Costo del Producto +
- (2) Costo del transporte hasta el muelle de carga y descarga +
- (3) Gastos del muelle, almacén y manejo +
- (4) Gastos de carga y estiba sobre el buque +
- (5) Flete hasta puerto de destino, gastos de dorestiba y descarga hasta el muelle +
- (6) Seguro +
- (7) Gastos de muelle, almacén y manejo (opcional el pago de impuestos y derechos de importación) +
- (8) Este término es similar al (7), pero implica la entrega en la frontera convenida, sin -- que cruce la línea divisoria ni ingrese a la aduana del país del comprador.
- (9) Idem, pero el exportador cumple cuando entrega la mercancía bajo custodia del Transpor - tista. Fundamentalmente se usa para el transporte multimodal de contenedores, del "roll-on-roll off", por remolqueo a transbordadores.
- (10) Impuestos de importación y gastos aduanales y gastos de transporte y carga y descarga -- del muelle o puerto de entrada hasta almacén del comprador.

INSTITUCIONES Y ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL  
COMERCIO EXTERIOR.

- INTRODUCCION

- C
- A
- P
- I
- T
- U
- L
- O
- A NIVEL NACIONAL :
    - BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)
    - CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO PARA ASUNTOS IN --  
TERNACIONALES (CEMAI)
    - CONFEDERACION DE CAMARAS NACIONALES DE COMERCIO  
(CONCANACO)
    - CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFOR-  
MACION (CANACINTRA)
- III.
- DEPARTAMENTO DE COMERCIO
- ASOCIACION NACIONAL DE INPORTADORES Y EXPORTADOU  
RES DE LA REPUBLICA MEXICANA (ANIERM)
  - SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP)
  - SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL - -  
(SECOFIN)
- A NIVEL INTERNACIONAL :
    - SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)
    - ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION - - -  
(ALADI)
    - ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO - -  
(GATT)

## INTRODUCCION

Las Instituciones Gubernamentales de nuestro país, así como los Organismos Internacionales de apoyo al comercio exterior, tienen un importante papel en el desarrollo del intercambio comercial entre las naciones.

En México existen diversas asociaciones, cuyo objetivo es alentar y fortalecer la participación del empresario mexicano en las exportaciones y sustitución de importaciones, mediante asesorías directas en materia de comercio exterior, así como en todo lo relacionado con los apoyos e incentivos que otorga el Gobierno Mexicano.

Bancomext, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), representan un apoyo legal al exportador, así como la orientación para la realización de los trámites de exportación que se han señalado en el capítulo anterior.

Por lo que en este capítulo presentaremos en forma breve y sencilla la función de cada Institución, así como los beneficios que otorgan al exportador.

En el plano Internacional, existen organismos que fomentan -



el intercambio, amparando a sus miembros en aspectos legales y comerciales, entre los que se encuentran : El Sistema Generalizado de Preferencias, La Asociación Latinoamericana de Integración y el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los cuales serán tratados en este capítulo.

INSTITUCIONES Y ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO  
EXTERIOR

A NIVEL NACIONAL :

1.- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR ( BANCOMEXT )

Ante el importante crecimiento del comercio en México con otros países del mundo, se planteó la necesidad de que el nuestro contara con una Institución Nacional de Crédito y de Promoción al Comercio Exterior.

Actualmente ha rebasado el campo tradicional de una entidad básicamente financiera, utilizando todos los instrumentos que posee para unificar las ofertas exportables de numerosos medianos y pequeños productores, que independientemente no podrían penetrar en los mercados internacionales.

Asimismo, utiliza los mecanismos financieros orientados a las exportaciones necesarias, contribuyendo a la adquisición en el exterior de los bienes de capital o tecnología que sean más adecuados al desarrollo económico del país.

El Banco actualmente ha venido apoyando sustancialmente la posición del Gobierno Federal para que nuestro país se produzca

can los bienes que tradicionalmente se importan, es decir, la sustitución de importaciones. Apoyo que realiza a través de financiamiento o servicios que proporciona.

**Financiamientos :** Pre-exportación, exportación, sustitución de importaciones, importaciones y ventas fronterizas.

Los apoyos antes citados los realiza mediante el otorgamiento de préstamos de habilitación o avío, directos, prendarios, descuentos, créditos simples, o en cuenta corriente y refaccionarios. El Bancomext tiene otorgadas líneas de crédito a importantes instituciones bancarias de países latinoamericanos, para ser utilizados en la compra de bienes y servicios de origen mexicano.

**Servicios nacionales e internacionales :** Cartas de crédito, órdenes de pago, cobranzas, cuentas de cheques, depósitos a plazo fijo (en moneda nacional o en dólares de los E.E.U.U.), compra-venta de giros y situación de fondos, cheques de viajero, fideicomisos de inversión, administración y garantía, asesoría en el comercio exterior, investigación de mercados, comercialización y publicaciones especializadas en comercio exterior.

Para realizar estos servicios se cuenta con una amplia red de corresponsales en todo el mundo.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., de conformi -

dad con el artículo 20, Capítulo IV, de la Ley del Instituto -- Mexicano de Comercio Exterior, en lo relativo a las importaciones del Sector Público, es la única institución autorizada para abrir cartas de crédito y participar en los arreglos financieros que procedan en la adquisición de bienes que realice el Sector Público, en las que medien operaciones financieras o crediticias de carácter comercial.

## 2.- CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO PARA ASUNTOS INTERNACIONALES ( CEMAI )

El Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) surgió hace 25 años por iniciativa de las organizaciones del sector empresarial del país con el nombre de Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales. Durante la década de los 60's el sostenido crecimiento de las exportaciones y el interés especial de las autoridades económicas del país en el comercio exterior, propiciaron que las organizaciones empresariales adecuaran la naturaleza de su organización a estas circunstancias. El CEMAI constituye la representación empresarial mexicana que tiene como objeto el coordinar, dentro de un marco amistoso y de solidaridad social las actividades internacionales del sector empresarial mexicano y facilitar la comunicación permanente con los sectores empresariales organizados de otros países; todo con miras a incrementar las actividades -

económicas de México con las demás naciones de la tierra.

El CEMAI participa además a nivel empresarial en el proceso de integración de los diferentes grupos económicos : Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Comunidad Económica Europea, Consejo de Ayuda Mutua, principalmente. Por otra parte, coordina las actividades del sector empresarial con diversos organismos internacionales. Asimismo, fortalece las relaciones con el comercio y promueve la apertura de nuevos mercados internacionales y la formación e integración de comités empresariales.

Ultimamente ha enfocado su atención para examinar las posibilidades de realizar co-inversiones en México, provenientes de países industrializados o que estén en condiciones de invertir en el país.

El CEMAI participa en las organizaciones internacionales de la iniciativa privada y son las siguientes : Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA), Cámara de Comercio Internacional (CCI), Consejo Interamericano de Comercio y Producción (CICYP) y la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN).

### 3.- CONFEDERACIONES DE CAMARAS INDUSTRIALES ( CONCAMIN )

Las funciones que realiza la Confederación de Cámaras Industriales en beneficio de sus asociadas en materia de comercio exterior, son, entre otras :

- Gestionar ante las diferentes dependencias gubernamentales, la resolución de problemas concretos que afectan a las diferentes ramas industriales.

- Promover políticas de fomento al comercio exterior.

- Orientar a las Cámaras y Asociaciones afiliadas sobre los hechos relevantes en materia de comercio exterior, así como en relación con sus perspectivas.

- Promover la participación de los industriales mexicanos en ferias y misiones comerciales.

- Difusión de las técnicas en comercio exterior mediante seminarios, conferencias, mesas redondas y diversas publicaciones.

#### 4.- CONFEDERACION DE CAMARAS NACIONALES DE COMERCIO

( CONCANACO )

La CONCANACO realiza diversas actividades a fin de promover y apoyar el comercio exterior. Su Comité Ejecutivo cuenta con una sección especializada en comercio exterior, la cuál tiene contacto con las Cámaras de Comercio en todo el mundo, controlando y publicando ofertas y demandas que emanan de la correspondencia con éstas.

Mantiene relaciones con el resto de América a través de la Confederación de Cámaras y Asociaciones de Comercio Americanas, y ha asignado un representante en el comité Interamericano de Arbitraje Comercial.

El Departamento de Comercio Exterior de dicha Asociación -- realiza diversos trámites en las dependencias gubernamentales -- y emite cartas y circulares con objeto de mantener informados -- a sus asociados.

#### 5.- CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION ( CANACINTRA )

En materia de comercio exterior, este organismo realiza una serie de actividades orientadas a alentar y fortalecer la participación del empresario de la industria de transformación en las exportaciones y sustitución de importaciones.

Otorga asesoría directa a sus asociados en todas las cuestiones comerciales relacionadas con el comercio exterior, investigación de mercados para sus productos y promoción de artículos manufacturados en el exterior.

A través de la Comisión de Comercio Exterior e Integración Latinoamericana, analiza la evolución, medidas y mecanismos --

nacionales y extranjeros que afectan al comercio exterior, y --  
señala directrices en este campo.

**DEPARTAMENTO DE COMERCIO ( CANACINTRA )**

Realiza gestiones y proporciona asesoría gratuita a los industriales en los distintos aspectos relacionados con el comercio exterior, así como en relación con los apoyos e incentivos que se requieren para participar en esta actividad.

Es el portavoz de problema e inquietudes del sector industrial ante los diversos foros de los que forma parte.

**6.- ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA --  
REPUBLICA MEXICANA ( ANIERM )**

Los beneficios que ofrece a sus asociados son :

- Asesoría en :

Reducción de impuestos sobre ventas al exterior.

Obtención de reducciones en las tarifas de transporte.

Exenciones de impuesto contempladas en la Ley de Fomento de industrias nuevas y necesarias.

Obtención de incentivos fiscales a la exportación.

- Servicios de :

Trámite de permisos de Importación.



Información sobre Comercio Exterior, a través de un boletín informativo semanal.

Intervención en los Comités asesores de la Secretaría de Industria y Comercio.

Organismos promotores del Comercio Exterior en el interior de la República.

En el interior del país realizan funciones de vital importancia la Asociación Nacional para el Fomento de Exportaciones Mexicanas en Monterrey (ANAFEM), la Asociación para el Fomento y Desarrollo del Comercio Exterior de Occidente en Guadalajara (AFINEXO) y en Chihuahua, la Asociación de Importadores y Exportadores del Estado de Chihuahua (ADIECHI), que dedicadas a promover el comercio exterior en México, prestan servicios y asesoría a sus asociados.

#### 7.- SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP)

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público en coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial desempeña un papel importante apoyando o limitando al exportador mexicano, así como a la economía nacional; cuenta con tres Direcciones internas con mayor vinculación en el comercio exterior :

1) Dirección General de Aduanas.- Cuyas funciones son :

La determinación de créditos fiscales; establecimiento de -- sistemas y procedimientos a que deban sujetarse la inspección, - verificaciones y reconocimientos en la materia de su competen - cia y los que deban realizar las aduanas y las zonas de inspec - ción y vigilancia aduanales; participación en los estudios y -- proyectos para el establecimiento de aranceles, fijación de pre - cios oficiales; proponer al acuerdo superior, medidas acerca de las operaciones temporales de importación y exportación y a las operaciones fronterizas; aplicación del código aduanero en las - tarifas de importación y exportación; aplicación y control de - valoración aduanera; tramitación de solicitudes de patente del - agente aduanal; recaudación de impuestos, derechos y aprovecha - mientos en materia de importación, exportación y otras operacio - nes aduaneras; exigir y vigilar el cumplimiento de las disposi - ciones que rijan el comercio exterior y autorización de trámi - tos y despacho de las operaciones aduaneras, así como llevar a - cabo el almacenamiento y control de mercancías correspondientes.

2) Dirección General de Promoción fiscal.- Cuyas funciones - son : determinación de criterios y montos globales de los estí - mulos fiscales, así como el estudio y proyección de aranceles, - precios oficiales y estímulos fiscales a las exportaciones.

3) Dirección General de Asuntos Hacendarios Internaciona - los.- para cualquier asunto a nivel internacional.

Estas Direcciones han sido creadas con el objeto de llevar un adecuado control en las actividades aduaneras, arancelarias a nivel nacional, así como su promoción a nivel internacional.

#### 8.- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFIN)

Como se mencionó anteriormente esta dependencia gubernamental tiene una estrecha relación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Sus funciones son complementarias y de amplia coordinación entre sí.

Entre las funciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, destacan las siguientes :

- Estudiar proyectos y determinar conjuntamente con la SHCP los aranceles y fijar los precios oficiales, así como las restricciones para los productos de exportación e importación.
- Establecer los controles al comercio exterior del país.
- Determinar estímulos fiscales a la exportación.
- Formular y conducir la política comercial del país.
- Proponer planes y programas de negociaciones comerciales internacionales para fomentar el comercio exterior del país.
- Recopilación, procesamiento y distribución de información comercial internacional.
- Evaluación, proyección y resolución de las solicitudes de estímulos fiscales para el fomento de las exportaciones de pro-

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

79

ductos, servicios y tecnología para promover la venta de productos nacionales y perímetros libres del país.

- Requerimiento de información sobre el cumplimiento a los programas de exportación.

- Expedición de certificados de origen para mercancías de exportación que gocen una reducción arancelaria en el país de destino.

- Participación en las organizaciones de exposiciones, ferias y congresos relacionados con las actividades del comercio internacional.

- Analizar, tramitar y despachar las solicitudes en sus diferentes modalidades de permiso de exportación e importación de definitiva o temporal incluyendo aquellas que correspondan a los programas de fabricación.

- Proporcionar asesoría en materia de Comercio Exterior.

A NIVEL INTERNACIONAL :

1.- EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA ( S.G.P. )

Durante el segundo período de sesiones de la Conferencia -- de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en el año de 1978, se aprobó una resolución, por medio de la cuál los países industrializados se comprometieron a establecer ven-

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

tajas o reducciones arancelarias generalizadas no recíprocas y no discriminatorias a productos manufacturados, semimanufacturados y a un número determinado de productos primarios, que fueran originarios y provinieron de países en vías de desarrollo.

Este sistema se conoce como el "SCP", o Sistema Generalizado de Preferencias. Es generalizado porque se destina a países en vías de desarrollo. Su carácter de preferente se debe a que rebaja o exenta de arancelas la importación de productos que -- específicamente señala; como no se fincó en una negociación -- bilateral o multilateral es, por tanto, unilateral; no exige -- reciprocidad por dichas rebajas o exenciones; temporal porque -- su vigencia se programó para un lapso de diez años, prorrogables.

Otras de las características de este sistema, es que para los productos primarios y para aquellos otros manufacturados -- que pudieran causar alguna perturbación a las industrias locales del país industrializado que lo haya establecido, las autoridades correspondientes se han fijado cupos o contingentes máximos ya sea en valor, en volumen y/o en temporalidad.

La idea o propósito bajo de este sistema, es propiciar una mayor participación en los mercados de los países industrializados, de los productos que habiendo llenado requisitos de calidad, cantidad, presentación comercial, precio, etc., puedan --

participar en una mejor forma, dentro del flujo de las importaciones que de dichos productos, realizan los importadores de los países industrializados.

México, es uno de los 143 países y territorios considerados beneficiarios de los sistemas generalizados de preferencias, por lo que el industrial y comerciante interesado deberá tener en cuenta esta circunstancia, pues con toda seguridad habrá de enfrentar la competencia en alguno o algunos de los mercados de los países desarrollados que otorgan el mismo tratamiento preferencial, es decir, deberán analizar no solamente si su producto está considerado dentro del sistema generalizado de preferencias del país que sea de su interés, sino también las estadísticas de la importación que le indiquen cuál es el porcentaje de ese mercado que exportadores de otros países en desarrollo están cubriendo y, por tanto, serán sus principales competidores a enfrentar.

## 2.- ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración "Aladi", tuvo su origen en el tratado de Montevideo 1980 en que los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México, decidieron proseguir con el proceso de integración encaminado a promover el desarro-

llo económico y social, armónico y equilibrado de la región que a largo plazo llegara a establecer en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.

El objeto de la asociación señalado en el párrafo anterior se alcanzaría a través de una promoción y regulación del comercio recíproco, de la complementación económica y de acciones de cooperación en el campo económico que permitan la ampliación de los mercados.

Los mecanismos que se establecieron consisten en una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y a acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional se aplicaría con referencia la nivel que rija a terceros países no signatarios del tratado.

Los acuerdos de alcance regional serán aquellos en los que participen todos los países miembros para otorgarse concesiones arancelarias para la importación de productos entre todos los países miembros.

Por último, los acuerdos de alcance parcial son aquellos en los que no participa la totalidad de los países miembros con la característica de que los derechos y obligaciones que se establezcan regirán exclusivamente para los países miembros que los suscriban o que se adhieran a ellos.

Estos acuerdos de alcance parcial, podrán dividirse a su vez en : comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, principalmente.

Otro elemento importante del tratado de Montevideo 80, es la disposición de otorgar apoyo a países de menor desarrollo económico mediante tratamientos diferenciales, nómina de apertura de mercado, listas de ventajas no extensivas y acuerdos o programas específicos de cooperación.

Como complemento a lo anterior, el tratado de Montevideo prevé la asociación y vinculación multilateral de los países signatarios con otros países o áreas económicas de la región, considerando inclusive la creación de una preferencia arancelaria latinoamericana.

México, tiene celebrados diversos acuerdos de alcance parcial y acuerdos comerciales (anteriormente de complementación) en donde se han negociado en forma bilateral o multilateral concesiones arancelarias y no arancelarias (permisos, guías de importación, impuestos y derechos).

Los acuerdos comerciales se refieren a negociaciones efectuados para un grupo o serie de grupos de productos de una rama industrial de acuerdo como se encuentran clasificados en los capítulos y partidas de la nomenclatura arancelaria de Bruselas,



aplicada a Aladi o como se conoce generalmente Nabaladi. Estos acuerdos permiten la participación activa del producto o industrial mexicano, ya que estos mecanismos son el fruto de las negociaciones arancelarias que realizan inicialmente los sectores productivos o industriales privados de los países de ALADI, signatarios del acuerdo comercial de que se trate.

El industrial puede participar activamente tanto en los trabajos previos a las Reuniones Sectoriales, como durante el desarrollo de las mismas. Una vez terminadas las negociaciones empresariales, que son asesoradas y auxiliadas por los organismos y servicios técnicos y administrativos del ALADI, los representantes gubernamentales darán la sanción oficial a las condiciones y concesiones arancelarias pactadas a efecto de que sean aplicadas por las aduanas de los países respectivos al momento de la importación de los productos a que se refieran.

Para que un producto negociado con condición arancelaria a favor de México por algún país de Aladi, puede ser importado al amparo de la ventaja arancelaria que corresponda, deberá presentarse a la auditoría aduanal un certificado de origen firmado y sellado por alguna de las dependencias oficiales o entidades particulares debidamente registradas ante la Secretaría General de Aladi, en Montevideo, Uruguay, en México, La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es la encargada del trámite y la expedición de dichos certificados.

### 3.- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO ( EL GATT )

En el área de comercio internacional hay dos conjuntos básicos de derechos y obligaciones. El primero es el del GATT; el segundo existe fuera de ese acuerdo y depende de los diferentes tratados bilaterales y multilaterales que cada país tenga.

Bajo este régimen legal se encuentran países como la Unión Soviética, China, Irán, Arabia Saudita y México.

En términos generales puede decirse que el sistema del GATT concede más derechos a sus miembros, a cambio del compromiso de establecer una cierta disciplina en algunas áreas de la política económica y comercial, inversamente, el régimen fuera del GATT, permite mayor libertad de acción en términos de política económica y comercial, a costa de menores derechos frente al resto de los países.

Conviene aclarar que, por su legislación y forma de operar el GATT, es una institución compleja, aunque no es secreta ni cerrada. Por ello, antes de entrar en materia conviene exponer el significado de algunos términos de uso frecuente.

#### Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.-

Es el texto que contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por los países signa-

tarios. Actualmente son unos 90 países desarrollados, en desarrollo y socialistas, que en conjunto realizan más del 85 % del comercio mundial. La sigla GATT proviene de las iniciales del Acuerdo en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade).

#### GATT.-

En general, cuando se habla del GATT se hace referencia a la institución que administra el Acuerdo General y no al texto mismo.

#### Parte Contratante.-

El Acuerdo General es un contrato firmado por países, que en el texto se denominan Partes Contratantes. Cuando el término se usa en plural por lo general se refiere a los miembros del GATT cuando actúan colectivamente.

#### Arancel.-

Es el cargo que se impone a una mercancía al internarla en el territorio de un país. Normalmente es un porcentaje del valor de la misma.

#### Barrera no arancelaria.-

Son otros mecanismos para controlar las importaciones, las más frecuentes son los permisos y las cuotas de importación.

### Concesión Arancelaria.-

Es la reducción de un arancel que hace un país para que o -  
tro aumente su volumen de exportaciones. Si bien en teoría di -  
cha reducción beneficia tanto al exportador como al importador -  
el móvil principal del sistema de negociación de productos a --  
bajo precio.

### Breve Nota sobre el Nacimiento del GATT.

Al terminar la segunda guerra mundial se reconoció la nece -  
sidad de crear un Sistema Internacional de Comercio que evitara  
la vuelta las prácticas del bilateralismo y la discriminación -  
que prevalecieron antes del conflicto y que estableciera un sig -  
tema comercial abierto. En Febrero de 1946, se convocó una Con -  
ferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, con el  
objeto de formular los principios y las reglas de una organiza -  
ción internacional de comercio, así como de promover negocia --  
ciones multilaterales de reducción de derechos arancelarios. De  
ese modo, en 1984 se redactó la Carta de la Habana en la cuál -  
se proponía una amplia gama de compromisos en las esferas del -  
comercio, el empleo, el desarrollo y la reconstrucción, se pre -  
veías, asimismo establecer una organización con poderes y fa --  
cultades para tomar iniciativas y coordinar acciones interna --  
cionales en esas esferas.

Cuando Estados Unidos rechazó la Carta de la Habana, se de-

cidió aplicar con carácter provisional el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se había redactado - paralelamente a la Carta con el objeto de preservar la validez de las concesiones negociadas hasta entonces. Su forma era la de un acuerdo comercial entre partes contratantes en el que se especificaban las concesiones arancelarias otorgadas por las -- Partes, así como las cláusulas operativas consideradas esenciales para proteger el valor de tales concesiones. Se pensaba que esas cláusulas serían sustituidas por el Capítulo sobre política Comercial de la Carta de la Habana cuando esta entrara en -- vigor. Al no ser así el Acuerdo General pasó a ser el único conjunto de compromisos comerciales multilaterales derivado de las iniciativas anteriores.

#### El Sistema Legal del GATT.

El GATT cumple dos propósitos fundamentales. Por una parte, constituye un marco normativo de las relaciones comerciales -- internacionales; por otra, sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Como marco normativo, el Acuerdo General sienta las bases -- Para un comercio abierto y liberal. Abierto en el sentido de -- que otorga los mismos derechos a todas las partes contratantes -- y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de --

restricciones comerciales competitivas, liberal porque está inspirado en el principio de la economía clásica liberal, según el cual si cada país se especializa en la producción de las mercancías en las que tiene ventajas comparativas, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta.

La cobertura legal que el GATT ofrece a sus miembros se resume principalmente en :

- a) No discriminación entre los países que comercian;
- b) Estabilidad de las condiciones comerciales;
- c) Solución de diferencias en un marco multilateral y
- d) Foro de negociación comercial.

Algunos aspectos que no regula el GATT son los siguientes :

- 1.- No impone una política exterior;
- 2.- No impone una filosofía económica de laissez-faire;
- 3.- No busca un acceso a mercados y
- 4.- No impone la continuidad en la pertenencia a él.

México entra al GATT.

El 25 de Julio, en Ginebra, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial suscribe al protocolo de adhesión de nuestro país al Acuerdo General sobre aranceles y comercio. Así nos convertimos en su miembro número 92.

### Condiciones Generales de la Adhesión.

México se reconoce como país en vía de desarrollo; al menos en teoría, obtiene ventajas arancelarias que no está obligado a corresponder.

Se le consideran tres sectores estratégicos: el agrícola, el energético y algunas ramas industriales, como automovilísticas, farmacéuticas, textil y ciertas líneas de bienes de capital.

Las barreras arancelarias mexicanas se eliminan en un plazo de 8 años, con la posibilidad de aplicar un gravamen de emergencia del 50 % sobre el arancel ya negociado. Después de este término, el arancel máximo se consolida en 50 %. Los niveles actuales, por cierto, son muy inferiores a ese tope concedido.

El país puede restringir sus importaciones apelando a la cláusula de salvaguardia, en caso de existir serios problemas de balanza de pagos.

Los industriales locales quedan protegidos contra prácticas desleales (Dumping).

Los productos negociados son 373; representan 15 % del va -

lor de las importaciones de 1985 (cerca de dos mil millones de dólares).

Se suprimen subsidios de cualquier índole a la planta productiva nacional. (Sin embargo, las partes contratantes reconocen que los incentivos concedidos en el marco del PROFIEX son compatibles con las condiciones de los acuerdos General y sobre subvenciones y medidas compensatorias; por lo tanto, no se exige ningún cambio en este renglón, hasta la fecha).

Temporalmente se permite mantener la paridad dual.

Ventajas.

La contribución para reducir la inflación es progresiva, -- conforme se internen insumos más baratos y siempre que se mantenga una adecuada subvención del tipo de cambio.

El establecimiento de condiciones favorables para que :

- Se posibilite el proceso de reconversión industrial planeado, al mejorar la calidad y elevarse la competitividad de nuestra producción.

- Se incremente la capacidad de negociación multilateral -- con la consecuente reducción del proteccionismo.

- Se diversifiquen los mercados de exportación, con la ventaja de reducir la dependencia respecto del estadounidense.



Se puede fomenta una mentalidad exportadora entre el sector empresarial, a modo de transformar al país en una nación con presencia permanente en los mercados internacionales.

#### Riesgos.

Las mayores exportaciones estimulan un nivel excesivo de importaciones.

La carencia de recursos, tanto internos como externos, frena el cambio estructural e impide el buen desarrollo del comercio exterior. México sería entonces un país eminentemente maquilador.

El lento crecimiento económico mundial reaviva las prácticas proteccionistas.

El auge de los envíos hacia afuera depende prácticamente de la subvaluación del tipo de cambio y no todavía de las mejoras de calidad y eficiencia de la planta productiva.

Ante una mayor subvaluación paritaria, las importaciones se encarecen, la inflación sube.

## Conclusiones.

De adherirse al GATT, México tendría un balance de derechos y obligaciones en el comercio internacional más favorable a sus intereses.

Lo anterior se desprende de varias consideraciones. La primera es que el actual sistema legal mexicano en el comercio internacional es deficiente, por varias razones:

a) Sus derechos son menores que los del resto de los países miembros del GATT, que son casi todos los países del mundo;

b) México no cuenta con un marco multilateral de negociación y garantía de compromisos;

c) Tratar de cubrir estas deficiencias con el sistema de acuerdos bilaterales y multilaterales parciales, sería una tarea difícil e imperfecta.

Entre los logros del GATT, se encuentra el haber servido -- como marco legal comercial, desde el fin de la segunda guerra mundial, promoviendo la expansión del comercio mediante una -- significativa reducción de aranceles y evitando guerras comerciales. Entre los problemas actuales del GATT figura el promover un mejor lugar para los países en desarrollo y controlar -- las presiones proteccionistas actuales, cuya importancia ha -- aumentado últimamente.

Los beneficios que México recibiría al adherirse al GATT, son los siguientes :

a) Contar con un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones;

b) Contar con un foro multilateral para consultas y reclamaciones;

c) Tener disposiciones que permiten proteger la industria nacional en caso de perjuicio grave y regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior;

d) Participar en la definición de normas comerciales futuras;

e) Participar en negociaciones comerciales;

f) Asociarse con países afines en asuntos comerciales y

g) Recibir asistencia técnica.

Entre los costos de ingresar al GATT se cuentan :

a) Obligarse a mantener una política comercial más estable y de acuerdo con las disposiciones del GATT en materia de subsidios, salvaguardias, y otras;

b) Modificar el sistema de protección, yendo de los mecanismos no arancelarios a los aranceles, y

c) Hacer alguna liberación inicial, como contrapartida a los derechos que recibiría al ingresar.

La experiencia de 1979, cuando se negoció el posible ingre-

so de México al GATT, muestra condiciones flexibles de acceso - que probablemente podrían lograrse otra vez. En particular, pueden mencionarse :

- a) Un lapso de 12 años para realizar el tránsito de sistema de protección arancelario, sin que al final todos los productos estén cubiertos;
- b) Muy pocas obligaciones en el sector agropecuario y
- c) Probablemente, dirigirse hacia la modificación del sistema de valoración aduanera.

C  
A  
P  
I  
T  
U  
L  
O

DIFERENTES APOYOS PARA EL EXPORTADOR  
MEXICANO

- INTRODUCCION
- IV. - PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES (PROFIEX)
- APOYOS OTORGADOS POR BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)
- APOYOS FINANCIEROS
- APOYOS FISCALES

## INTRODUCCION

Dentro de este capítulo se destacarán los apoyos que se otorgan al exportador, así como los programas existentes y los de futura creación para ayudar a lograr el desarrollo del comercio exterior de nuestro país.

Se explicará en forma breve en que consisten dichos apoyos, tanto de tipo financiero como la conveniencia y no conveniencia de ellos, los diferentes tipos de negociaciones y la manera en que puede promocionarse el comercio; también se mencionarán los diferentes tipos de procesos para el logro de este objetivo tan importante.

Asimismo, se describirán las acciones de cada organismo, como el Profiex, Bancomext. También los apoyos fiscales y las facilidades existentes para el exportador.

**PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES****( PROFIEX )**

Este programa forma parte del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronacife) y tiene como objetivo implementar una política de fomento a las exportaciones que permita las metas de Pronacife en materia de comercio exterior.

Dicha política implica diversificar productos y mercados, -- ajustar líneas de exportación de acuerdo a requerimientos de -- demanda, organizar la oferta exportable, estimular exportaciones, y su eficiencia, asegurar su abastecimiento, y hacer rentable estas actividades y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

El ProfieX agrupa las acciones para el fomento de las exportaciones en los siguientes puntos :

- 1) Fomento a la producción.
- 2) Apoyos institucionales.
- 3) Promoción.
- 4) Apoyos Financieros.

- 5) Formas no convencionales de comercio exterior.
- 6) Simplificación y desconcentración administrativa.
- 7) Negociaciones comerciales.
- 8) Infraestructura.

#### 1.-Fomento a la Producción.-

Dentro de este punto, se adoptan medidas para aumentar los bienes que ya se venden, los que ya se producen y aún no se han exportado, fabricación de aquellos que sustituyan eficientemente importaciones; así como fomentar y apoyar las inversiones -- que deben iniciarse de inmediato, e indicar los casos en donde se acepta que los productos de exportación los elaboren empresas con mayoría de capital extranjero.

#### 2.-Apoyos Institucionales.-

En este punto se señalan las acciones que tendrán las instituciones nacionales :

- El Banco Nacional de Comercio exterior, S.N.C., a través de la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio exterior (Compex) que funge como procuraduría del exportador y asume la administración de los Certificados de origen. El Comité de Defensa de las Exportaciones (CDE) es otro órgano del BNCE.



- Las acciones del gobierno en favor de empresas de comercio exterior, a las que se agrupa en una sola figura jurídica junto con los consorcios de comercio exterior y se autoriza su asociación con compañías extranjeras de su tipo que participen en el mercado internacional.

- Se señala que las instituciones nacionales de crédito pueden participar en las empresas de comercio exterior hasta con un capital de riesgo del 50 % de acciones que Bancomext y Fomex dotarán de financiamiento.

- El Gobierno utilizará los instrumentos fiscales y creará nuevos con el fin de que las exportaciones mexicanas reciban -- los mismos beneficios que otorgan otros países a sus exportaciones y que son aceptadas internacionalmente, entre las que podemos mencionar :

- a) Costeo directo,
- b) Deducción de gastos realizados en el exterior,
- c) Ampliación del plazo a seis meses para que las mercancías no causen abandono,
- d) Pago de contribuciones hasta que las mercancías salgan -- del país o recinto fiscal,
- e) Devolución del IVA en diez días,
- f) Tasa cero en IVA a las exportaciones de empresas de comercio exterior y

g) Mejor aprovechamiento del régimen de importación temporal, depósito industrial y reposición de existencias.

Otro apoyo será el establecimiento de programas para que la industria nacional venda sus productos a precios internacionales.

Otro aspecto, lo constituye la devolución de impuestos al comercio exterior que se conoce como Draw-Back. Esta devolución se otorgará por el equivalente del valor actualizado de dichos gravámenes al momento de recuperación de los mismos.

Un aspecto adicional es el "Sistema de información del comercio exterior", a través de este, se orientará a actuales y potenciales exportadores sobre los beneficios del desarrollo de esta actividad, por medio de la difusión por todos los canales de información disponibles.

Un apoyo más, es la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.

### 3.-Promoción.-

En este se señala que esta tarea consistirá en el principio de "promoción compartida", mediante el cual las acciones que se realicen serán a cargo de exportadores directos, empresas de comercio exterior y el Banco Nacional de Comercio Exterior, a - -

través de la concertación de acciones entre los sectores público, privado y social; para realizar esta actividad en el interior y exterior del país.

Otro aspecto es el tratamiento fiscal a la exportación, en donde entre otros están: costeo directo en producto de exportación, deducción de gastos, etc., como ya se mencionó en las acciones que utilizará el Gobierno.

#### 4.-Apoyos Financieros.-

Se irán tratando los diversos tipos en este capítulo.

#### 5.-Formas no convencionales de comercio exterior.-

Se señala que se va a permitir la exportación de artículos considerados prescindibles a cambio de exportaciones difíciles de colocar, en proporción de por lo menos 2 a 1 en términos de valor; así como compensar ese intercambio para poder colocar -- productos difíciles en el exterior.

#### 6.-Simplificación y Desconcentración Administrativa.-

Señala diferentes medidas y regímenes aduanales que faciliten la exportación eficiente.

También facilitan exportaciones de una sola factura y un solo documento aduanal, así como permitir el despacho de mercancías en el domicilio del exportador, se homologarán los hora --

rios de aduanas fronterizas con las de los países vecinos, también se permitirá el despacho aduanal conjunto de México y países limítrofes, todas estas son entre otras algunas medidas propuestas por Profiex.

#### 7.- Negociaciones Comerciales.-

En este se destaca, que las estrategias de negociaciones comerciales internacionales se revisarán constantemente en un enfoque global.

Se destaca la participación de México en negociaciones multilaterales como convenios internacionales, así como la participación activa en negociaciones del Sistema General de Preferencias Comerciales (SGP).

Por lo que respecta a negociaciones bilaterales se señala su utilización con distintos países, particularmente con Estados Unidos, América Latina y el Caribe, Aladi, Canadá, Japón y la Comunidad Económica. También se reforzará el Comité de defensa de las exportaciones (CDE).

#### 8.- Infraestructura.-

En este señala que se emprenderán acciones en las tres vías principales para el transporte de mercancías hacia el exterior: carretero, ferroviario y marítimo.

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).-

El 20 de Enero de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, La Ley Orgánica de Bancomext, SNC., que es una institución de banca de desarrollo que tiene por objeto financiar y apoyar el comercio exterior del país, y participar en su promoción<sup>1</sup>.

Los principales apoyos que otorgará Bancomext y que son señalados a través de su ley son<sup>2</sup>:

- I. Apoyos financieros.
- II. Otorgar garantías de crédito y las usuales en comercio exterior mexicano.
- III. Información y asistencia financiera a productores, comerciantes y exportadores, en colocación de artículos y prestaciones de servicios en el mercado internacional.
- IV. Cuando sea del interés el promover exportaciones mexicanas podrá participar en el capítulo social de empresas de comercio exterior<sup>3</sup>.
- V. Promover, encauzar y coordinar inversión de capitales a empresas dedicadas a la exportación.

-----  
1 Artículo 3°

2 El artículo 6° lo señala.

3 Dentro de los términos del artículo 32° de esta Ley.

VI. Otorgar apoyos financieros a exportadores indirectos y en general al aparato productivo exportador para optimizar los servicios exportables.

VII. Podrá también otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación, consorcios y entidades análogas de comercio exterior.

VIII. Podrá proporcionar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

IX. Podrá ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a negociación, contratación y manejo de créditos del exterior.

X. Participar en la negociación y en su caso, en convenios financieros de intercambio compensado o crédito recíprocos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

XI. Estudiar políticas, planes y programas en materia de fomento al comercio exterior y su financiamiento y someterlos a consideración de autoridades competentes.

XII. Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes.

XIII. Participar en actividades inherentes a la promoción del comercio exterior como: difusión, estudio de proyectos, servicios exportables, sistemas de venta, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.

XIV. Opinar a solicitud de las autoridades competentes sobre tratados y convenios que el país proyecte celebrar con otras naciones.

XV. Participar en la promoción de oferta exportable.

XVI. Cuando se le solicite podrá actuar como conciliador y árbitro en controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República.

Para el cumplimiento de los objetivos que hemos señalado<sup>4</sup>, el Banco podrá :

- Participar como ya se mencionó en el capital social de la empresa.

- Emitir bonos bancarios de desarrollo, que procurarán fomentar el desarrollo del mercado de capitales e inversión institucional y serán susceptibles de colocarse entre el público inversionista, en este caso aplicándose las disposiciones legales respectivas, así como contratar créditos cuyos recursos se canalicen hacia su sector.

- Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o sociedades y realizar las actividades conexas a sus objetivos en los términos que al efecto señale la Secretaría de Hacienda.

El Banco cuenta con un Consejo Directivo, un Comité de Pro -

-----  
4 Artículo 7° del mismo ordenamiento.

moción y Apoyo al Comercio Exterior y un Director General. Esta adición a las funciones de apoyo financiero al comercio exterior del propio Banco, pueden ser : de primer piso (otorgamiento de créditos), como de segundo piso (redescuento a los bancos comerciales).

Bancomext opera en fideicomisos al fondo para la promoción de las exportaciones de productos manufacturados (Fomex), cuya función es otorgar financiamientos y garantías al comercio exterior a través de las sociedades nacionales de crédito.

Por lo que respecta a actividades promocionales del Banco, estas se realizarán por Banca especializada dependiente de la Subdirección, como son las siguientes :

Participación en ferias, exposiciones, muestras de productos mexicanos en el extranjero, diseño y edición de catálogos. También proporcionar servicios y asesoría en : información comercial especializada del mercado exterior, actualización y capacitación del personal en el país o en el extranjero, contratación de espacios para exhibición, trámites aduanales, transportación internacional, estudios de mercado, empaque, embalaje, etc.

Además el Banco asumirá la labor que se le señala dentro - -



del programa de fomento a las exportaciones (Profiex) como procuraduría del exportador y secretaría de la comisión mixta asesora de política de comercio exterior (Compex), que es un órgano de consulta y coordinación del Gobierno Federal y de concertación entre los sectores público, privado y social.

Todas las funciones del BNCE a beneficio del exportador se canalizan en el territorio nacional a través de sus oficinas centrales en la Ciudad de México y en oficinas regionales.

Por lo que toca al mercado exterior el Banco tiene una red de consejerías comerciales con elementos materiales, técnicos y administrativos necesarios.

#### APOYOS FINANCIEROS

Lo constituyen los diversos y especializados programas de financiamiento a los que puede recurrir el exportador nacional, productor o comerciante, así como sus clientes en el extranjero.

El objetivo de estos apoyos financieros, es el de incrementar y diversificar el volumen y valor de la venta de bienes y servicios mexicanos al extranjero, mediante el otorgamiento de recursos y operaciones de pre-exportación con garantías en con-

tra de los riesgos normales que enfrentan las ventas al mercado internacional en materia comercial, política, de participación, cumplimiento, etc.

El exportador dispone también de una estructura adicional de apoyos financieros, proyectos y estudios de preinversión, aportación de capital de riesgo temporal y minoritario, equipamiento industrial, que le permiten incrementar su capacidad de producción y por lo tanto de exportación.

Los recursos para todos los programas de apoyo financiero a las exportaciones provienen principalmente de los fideicomisos establecidos por el Gobierno en instituciones como el Banco de México, Nafinsa y Bancomext.

Dentro de dichos fideicomisos están : Fonep, Fonet, Fogain, Fidein y Fomin, así como los convenios que tiene concertados -- el Bancomext con diversos bancos en el exterior.

En general, los apoyos financieros a la exportación, adicionales a los que concede Bancomext, se otorgan a través de las Sociedades Nacionales de Crédito (SNC), las cuáles son de los siguientes tipos :

A. Financiamiento para estudios.

B. Crédito a largo plazo para instalación de nuevas empresas ampliación de las existentes o aportación temporal de capital de riesgo.

C. Financiamiento de pre-exportación, para producir artículos exportables hasta por el 100 % del costo de fabricación o hasta el 95 % de la parte mexicana.

D. Crédito en dólares americanos para importación de insumos para fabricar productos de exportación, para empresas que requieren cumplir con un plan anual de exportación.

E. Apoyos financieros a la industria maquiladora y zonas fronterizas.

F. Crédito para ventas a plazos, en el exterior, ya sea para el exportador para que éste a su vez pueda dar crédito, o bien para el comprador a través de instituciones bancarias que hayan celebrado convenios con los bancos mexicanos.

G. Apoyo financiero para almacenamiento en bodegas o almacenes en el interior o exterior.

El Bancomext y el Fomex.-

Se han transformado en el eje central de los apoyos crediti-

cios, especialmente diseñados para fomentar e incrementar las exportaciones de bienes y servicios mexicanos.

Para lograr estos objetivos, el Bancomext dispone de una amplia gama de fuentes de recursos a saber :

- Banco Mundial.
- Eximbanks (Bancos de fomento de exportaciones de materias primas, maquinaria y equipo).
- Bancos Internacionales.
- Fomex.
- Recursos propios.
- Recuperación de cartera.
- Aceptaciones bancarias y papel comercial.

Los programas de crédito que Bancomext/Fomex otorgan, son -- los siguientes, y se pueden obtener directamente en Bancomext o en las sociedades nacionales de crédito :

- 1) Pre-exportación y exportación de productos primarios y -- manufacturados.
- 2) Importación de materias primas, partes y refacciones.
- 3) Sustitución de importaciones.

4) Equipamiento industrial de empresas que participan en el comercio exterior.

5) Industria maquiladora y zonas fronterizas.

6) Apoyo a empresas de comercio exterior.

7) Apoyo a exportadores indirectos, (Carta de crédito doméstica).

Por lo que respecta a apoyos financieros para actividades -- base o apoyo a la exportación, Bancomext y Fomex las han agrupado en los siguientes :

A) Programas de Financiamiento a la pre-exportación de manufacturas y servicios.

B) Programas de Financiamiento a la exportación de manufacturas y servicios.

C) Garantías a la exportación de bienes y servicios contra riesgos políticos y los usuales en el comercio exterior (BOND).

D) Programa de financiamiento a la producción y existencias.

E) Programa de Financiamiento a la compra-venta.

El objetivo de estos programas es proporcionar al industrial o comerciante nacional la esencia de cada una de las operaciones financieras, para una mejor comprensión de cantidades, montos, plazos y demás necesarios.

Los recursos que aplicará la banca nacionalizada provienen de las siguientes fuentes :

- 1.- Fonep, Fomin, Fira, Fogain y Fonei<sup>5</sup>.
- 2.- Bancomext - Fomex, recursos propios y negociación de cartera.
- 3.- Banco Mundial, BID<sup>6</sup>, Eximbanks<sup>7</sup> aceptaciones bancarias y venta de cartera.

Los tipos de crédito que utilizará en sus programas de financiamiento, serán de acuerdo a las siguientes modalidades :

- 1) En forma directa.

- 
5. Fonep : Fondo Nacional de Estudios y Proyectos.  
Fomin : Fondo Nacional de Fomento Industrial.  
Fira : Fondos instituidos en relación con la agricultura.  
Fogain: Fondo de Garantía y Fomento a la Ind. mediana y pequeña  
Fonei : Fondo Nacional de equipamiento industrial
  6. BID : Banco Interamericano de Desarrollo.
  7. Eximbanks : Bancos de fomento de exportaciones de materias primas, maquinaria y equipo.

2) En forma sindicada en bancos de desarrollo y otras sociedades nacionales de crédito.

3) Mediante operaciones de redescuento, con fideicomisos, -- bancos de desarrollo y otras sociedades nacionales de crédito.

#### APOYOS FISCALES

Los apoyos de tipo fiscal que dispone el exportador mexicano son los siguientes :

1) Devolución del impuesto general de importación en su tasa genérica (ad-valorem), que se hubiese pagado en definitiva por aquellos insumos extranjeros que se hubiesen utilizado en la -- fabricación de productos mexicanos exportados (draw-back).

Este estímulo, fundamentalmente está en concordancia con las prácticas reconocidas internacionalmente en materia de devolución de impuestos y evitar así la aplicación de impuestos compensatorios a los productos mexicanos de exportación.

El impuesto ad-valorem es mínimo de un 10 %. Este mecanismo, permite recuperar los impuestos de importación pagados, de materias primas, partes y componentes que se utilizan para fabricar productos de exportación, la dependencia que le otorga es -

la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

2) Ampliación de tasa "0" a las exportaciones conforme a la Ley Reglamentaria del Impuesto al Valor Agregado.

3) Autorización de no pago del Impuesto al Valor Agregado -- por la importación de bienes de capital.

Este programa representa un ahorro financiero al no pagar -- IVA, pues de otro modo la recuperación de este llevaría un plazo que signifique un costo, la dependencia que lo otorga es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

4) No pago de los impuestos de importación temporal -- corrientes y del IVA, cuando se internen al país y se utilicen en la fabricación de bienes exportables de maquinaria, equipo, -- materias primas, partes, piezas, componentes, dados, moldes, -- matrices, empaques y embalajes.

5) Estímulo fiscal por descentralización industrial en lo -- que toca a inversiones en activo fijo y por generación de nuevos empleos.



C

A

P

**CASO PRACTICO DE EXPORTACION DE UN PRODUCTO**

I

V.

**QUIMICO (MEXICO-PERU)**

T

U

L

O

## INTRODUCCION

En este capítulo se pretende mostrar el procedimiento para realizar una exportación de un producto químico (fenol) a la Ciudad de Lima, Perú.

La Empresa Fenoquimia, S.A., productor mexicano de Fenol o ácido fénico tiene la posibilidad de exportar este producto a diferentes países sudamericanos entre los que se encuentran Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela a través de los acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Como se mencionó anteriormente la exportación será a la Empresa Peruana Industrias Vencedor, S.A., a través de un representante en ese país, La Cía. Importadora y Exportadora Latinoamericana (CIELA).

**FENOQUIMIA, S.A.**

Fenoquimia, S.A., es una empresa mexicana que inició sus operaciones en el año de 1975, productora de fenol, acetona y metacrilato de metilo.

Las instalaciones de Fenoquimia, S.A., se encuentran localizadas en Cosoleacaque, Estado de Veracruz.

Se opera con la tecnología más avanzada, siendo el diseño de la planta de fenol de British Petroleum Chemicals.

La capacidad anual de producción es de 25,000 toneladas métricas de fenol, 15,000 toneladas métricas de acetona y 12,000 toneladas métricas de metacrilato de metilo.

La materia prima empleada para la fabricación de fenol es el cumeno.

La producción de fenol está destinada en un alto porcentaje a los mercados internacionales.

La estratégica localización de la planta de Fenoquimia, S.A. en la costa sureste del golfo de México facilita y agiliza las exportaciones tanto a granel como en tambores, principalmente -

a los consumidores ubicados en el área del Caribe, Centro y Sudamérica.

En el caso de los consumidores en Sudamérica existe el aprovechamiento de los beneficios arancelarios derivados de los acuerdos de la A.L.A.L.C. (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio).

Fenoquimia, S.A. ofrece a los consumidores de Fenol :

- Calidad.
- Precios competitivos.
- Servicio eficiente y oportuno.
- Asistencia técnica.

Fenoquimia, S.A., tiene antecedentes favorables en los mercados internacionales de América Latina, ya que sus productos cuentan con la calidad necesaria para ser competitivos a nivel mundial.

Por otra parte, Industrias Vencedor, S.A., fabricante de pinturas, tintes, pegamentos, resinas fenólicas, látex y pegamentos de madera en los últimos años ha sido cliente consumiendo 240 TPA en promedio de Fenoquimia, S.A. de fenol.

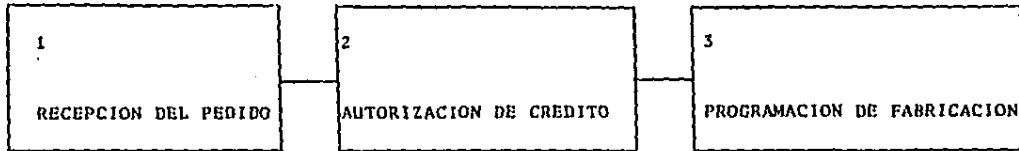
A través de CIELA (Cía. Importadora, Exportadora Latinoamericana), Cía. que se dedica al Comercio Internacional de pro --

ductos químicos, relacionada con las principales industrias del país, Industrias Vencedor, S.A., y Fenoquimia, S.A., han realizado con gran satisfacción operaciones de Compra-Venta.

Referencia cuadro 5.1, 5.2 y 5.3

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACION

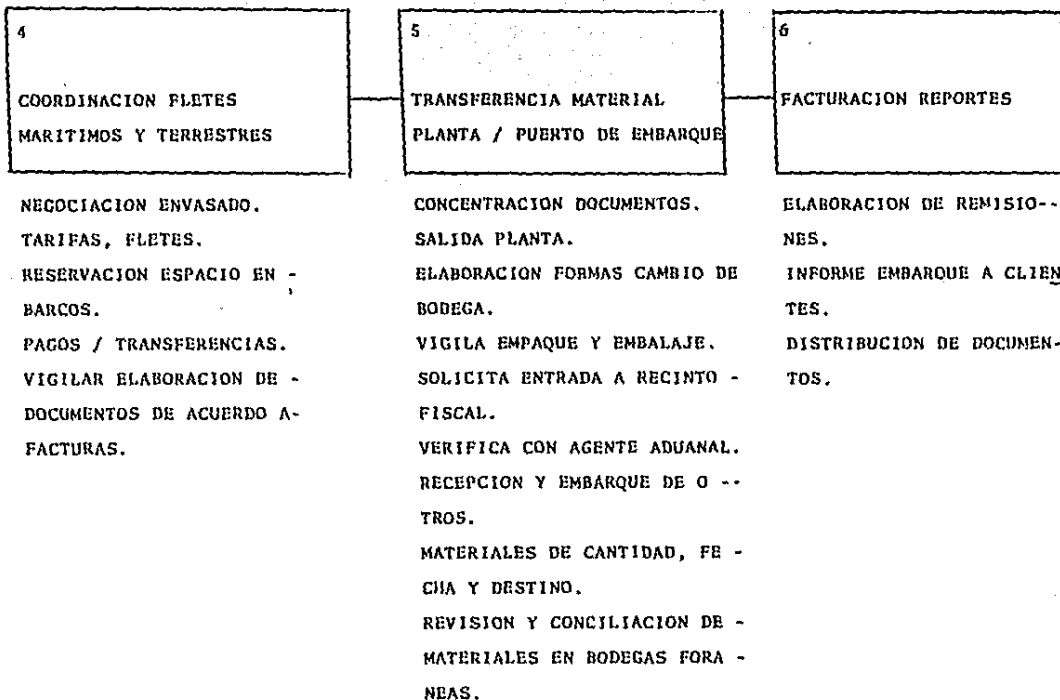
{FENOQUIMIA}



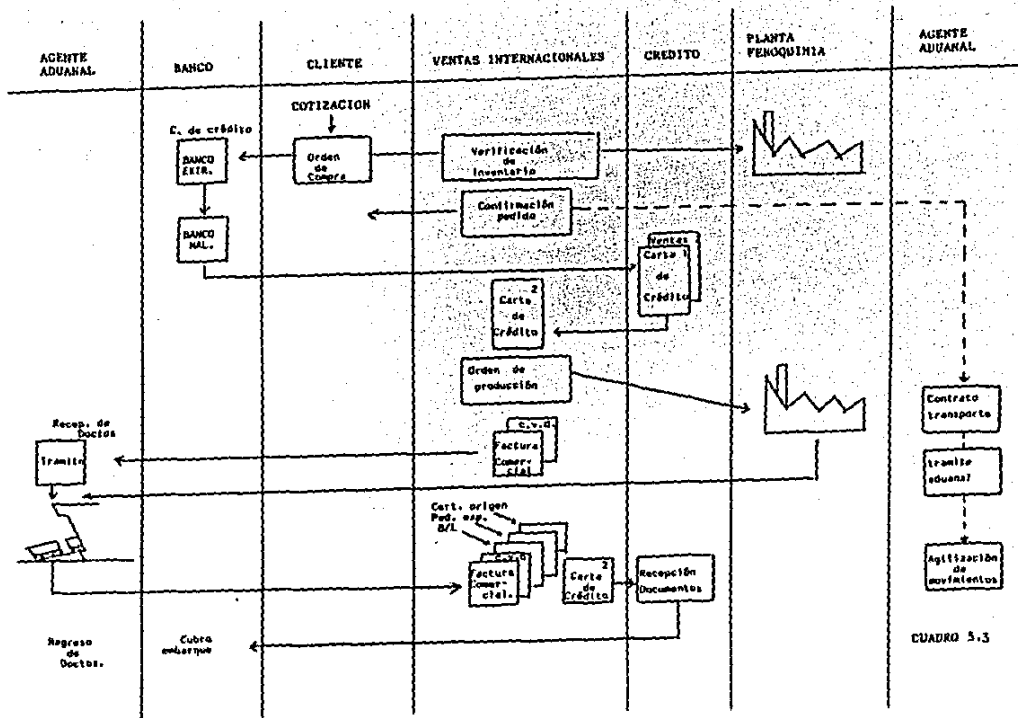
LLENADO FORMA DE PEDIDO  
 BUSQUEDA DE INFORMACION  
 ADICIONAL,  
 COORDINAR FECHA DE EM -  
 BARQUE.  
 ESPECIFICACION DE CON -  
 DICIONES DE VENTA (CIF-  
 FOR).  
 AUTORIZACION.

ESPECIF. CONDICIONES CREDI-  
 TICIAS.  
 AUTORIZACION DE PEDIDO.  
 DEPTO. CORPORATIVO.  
 CONDICIONES GENERALES.  
 GOBIERNO DE MEXICO.  
 REVISION C/C.  
 LIC. DE IMPORTACION.  
 ELABORACION DEL C.V.D.

AUXILIAR EN PROG.  
 FABRICACION Y EMBARQUE.  
 PERSEGUIR SURTIDO DE MATERIA -  
 LES.



Cuadro 5.2



CUADRO 3.3



Mecánica operativa general en el manejo de las importaciones en Perú.-

A través de Representantes :

- a) El cliente solicita cotización (Directa a Ciela).
- b) Cliente solicita cotización a Fenoquimia, IRSA vía telex.
- c) Ciela entrega a cliente cotización en proforma.
- d) Cliente consulta autoridades con cotización proforma para determinar si el producto se encuentra negociado en ALALC y determinar aranceles, o en su defecto obtener licencia de importación.
- e) Cliente coloca orden de compra.
- f) Fenoquimia - Ciela confirman aceptación, orden de compra.
- g) Cliente apertura de carta de crédito.
- h) Fenoquimia embarca hasta recibir carta de crédito.
- i) Fenoquimia debe enviar documentos de inmediato, deberán recibirse máximo 4 días antes de la llegada del buque, es muy importante incluir en estos documentos el certificado ALALC.

Actualmente el fenol se encuentra negociado en ALALC y entra libre de impuestos.

**Mecánica operativa específica.-**

El cliente a través del representante en su país solicitará la cotización del producto, sus especificaciones y la cantidad necesaria.

El representante hará la requisición de cotización por alguna vía de comunicación (telex, carta o teléfono) a Fenquimia, S.A., quién a su vez procederá a realizarla para determinar el costo total y el precio de venta.

El Costo Total estará integrado de la siguiente manera :

C O S T O  T O T A L	Costo de Fabricación	- Costo Std.	
		- Gastos directos	
		- Gastos indirectos	
	Gastos de Venta	- Seguros (tarifa)	
		- Comisiones del represen - tante.	
		- Gastos aduanales :	
		Maniobras de alijado - res del puerto.	
		Honorarios del agente- aduanal (tarifa)	
		Otros.	
		- Flete Nacional	
	Internacional	Marí - tino.	
		Terres tre.	
		Aéreo.	
	- Otros Gastos.		

El Costo Total + % de utilidad para determinar el Precio de  
Venta.

Así el Departamento de Ventas de Fenoquimia, S.A., enviará -  
la cotización vía telex con los siguientes datos :

Datos del Remitente.

Nombre, departamento, división y fecha de quien lo envía.

Datos del destinatario.

Nombre, compañía, dirección y no. de telex del interesado.

El mensaje incluirá :

Cotización.

Producto : Fenol.

Cantidad : 40 toneladas métricas- 195 tambores.

Precio : 910 Dls. / T.M. C + F CALLAO PERU

Entrega : 16 días después de recibir la carta de cré -  
dito en nuestras manos dependiendo de la dis  
ponibilidad de buques.

Pago : c/c a la vista confirmada a irrevocable.

Destino : Callao, Perú.

Empaque : Tambores de 205 kg. neto.

Transporte : Camión hasta puerto y carga libre por vapor.

Por otra parte se hará la verificación del inventario en - -  
planta vía telex o telefónica.

Industrias Vencedor, S.A., consultará con las autoridades la  
cotización para determinar si el producto se encuentra negocia-  
do con ALALC y determinar aranceles, o en su defecto obtener --  
licencia de importación.

El producto se encuentra negociado en el convenio de Alcan -  
ce Parcial No. 32 (México-Perú) de ALALC y se encuentra exento-  
de Arancel.

Una vez aceptadas las condiciones de compra-venta en la co -  
tización, el cliente colocará la orden de compra o pedido a - -  
través de CIELA, quién la hará llegar al departamento de ventas  
de Fenoquimia, S.A. y confirmará su aceptación.

El pedido contemplará lo siguiente :

Orden # (RV8824)

Fecha

Nombre del representante (Ciela, S.A.)

Nombre del cliente (Industrias Vencedor, S.A.)

Nombre del vendedor (Fenoquimia, S.A.)

Puerto de destino (Callao, Perú)

Término de pago (L/C 90 días B/L)

Cantidad (40)

Descripción (MT, Phenol USP)

Precio Unitario (US\$ 910/MT)

Incoterm ( C + F Callao )

Partida Arancelaria ( 29.06.01.01 )

Seguro (Cubierto por el cliente)

Al recibir el pedido, el departamento de ventas realizará la reservación tentativa (vía telefónica) del transporte en la línea naviera acordada por ambas partes (exportador e importador).

Esta no obliga al embarcador a tener la carga lista en el -- puerto y al momento en que se recibe la carta de crédito físicamente, se hace la reservación en firme, la cuál si obliga al embarcador a tener la carga lista y todos los documentos en -- puerto.

Por otro lado, el departamento de ventas enviará telex a su planta en Cosoleacaque, Veracruz con la orden de producción con lo siguiente :

Referencia (Pedido RV-8824 - 195 tambores, Industrias Ven -- cedor).

Enviar al puerto de Tampico 195 tambores, fecha en el vapor-Gacela destino, Callao, Perú.

El siguiente paso para el departamento de ventas de Fenoqui-  
mia, S.A., es la elaboración de la factura comercial, la cuál  
certificará la operación que se efectuará, la mercancía que se  
está vendiendo y su valor específico.



La factura contendrá los siguientes datos :

Membrete de la Compañía (empresa exportadora)

Fecha :

Vendido a : Industrias Vencedor, S.A.

Manuel del Mar y Bernedo 1015

Lima, Perú.

Factura No. 043-86

Pedido No. RV-8824

Condiciones : 90 días fecha de embarque, sin intereses c/c -  
79830.

Marcas : Industrias Vencedor, S.A.

RV-8824 TV 707 Callao, Perú.

Numeración : 1/195 a 195/195 Tambores.

Peso Neto : 39,975 T.M.

Peso Bruto : 43,875 T.M.

Cantidad : 39,975

Descripción: MT. Fenol, U.S.P.

P.A. 29.06.01.01 Fenol,

ácido fénico.

US Dlls.

US Dlls.

FOB Tampico-Méx.

806.83

32,253.00

Flete marítimo

103.17

4,124.25

C+F Callao, Perú

910.00

36,277.25

FOB Tampico-Méx.

806.33

52,253.00

Flete marítimo

103.17

4,124.25

C+F Callao, Perú

910.00

36,377.25

	M.N.	M.N.
FOB Tampico-Méx.	686,854.37	27'456,978.00
Flete marítimo	87,828.62	3'510,974.00
C+F Callao, Perú	774,683.00	30'967,952.00

\*\* Equivalente para efectos fiscales :

1 U.S. Dlls. - 851.30 (28/Nov/86)

Conocimiento de embarque No.

Fecha de embarque :  
 Puerto de embarque : Tampico - México  
 Puerto de destino : Callao - Perú  
 Consignado a : Mismos.

Fracción de exportación No. 29.06.0:01

Nabalalc : 29.06:01.01

Póliza de Seguro : Cubierto por los clientes en Lima, -  
 Perú.

Debe llevar el sello que justifique que declaran bajo protesta de decir verdad, que son ciertos los datos de valores y especificaciones en las mercancías aquí descritas.

Con la firma del responsable.

El exportador tramitará el compromiso de venta de divisas ante la Institución de crédito que para este caso se toma : Banca Serfín, S.N.C.

El compromiso de venta de divisas consta de 3 hojas : A, B y C y debe contener los siguientes datos :

HOJA A

I. Identificación del C.V.D.

No. de C.V.D., fecha de registro, consta de hoja A, B y C - aduana de Salida (Tampico, Tamaulipas).

II. Datos de la Institución de Crédito.

Nombre : Banca Serfín, S.N.C.  
 Sucursal : Lomas  
 Domicilio :  
 Calle y No. : Monte Cáucaso No. 915 Lomas de Chapultepec  
 Ciudad : México Edo. : D.F. Código Postal: 11000

III. Datos del exportador.

Nombre, denominación o razón social : Fenoquimia, S.A.  
 R.F.C. : FEN - 640724  
 RNIE : 56415 - 00 - 3  
 Domicilio para recibir notificaciones :  
 Calle y No.: Bosque de Ciruelos No. 99 Bosques de las Lomas.  
 Ciudad : México Edo. : D.F. Código Postal : 11700

#### IV. Datos de la Liquidación.

(Este espacio deberá ser llenado por el Banco exclusivamente).

#### V. Formalización del C.V.D.

El exportador se obliga a vender a la Institución de Crédito --  
to que registró el presente compromiso de venta de divisas, a --  
través de la sucursal mencionada, al tipo de cambio controlado --  
de compra, la totalidad de las divisas correspondientes al va --  
lor de las exportaciones que se realicen al amparo de este C.V.D.  
hechas, en su caso, las deducciones autorizadas, en los términos  
y condiciones establecidas en las disposiciones complementarias  
del control de las cuales este anexo forma parte.

Asimismo, en caso de incumplimiento, el exportador autoriza --  
a la Institución de crédito para que proceda en los términos --  
establecidos en los artículos 14 y 103 de las disposiciones de --  
referencia.

Debe llevar la firma y nombre del exportador o apoderado le --  
gal, quién debe identificarse ante la Institución de Crédito.

#### VI. Registro del C.V.D.

Sello y Firmas autorizadas de la Institución de Crédito.

HOJA B

I. Encabezado.

Nombre de la Institución de Crédito : Banca Serffin, S.N.C.  
Sucursal : Lomas  
Nombre del exportador : Fenoquimia, S.A.  
R.F.C. : FEN - 640724  
RNIE : 56415 - 00 - 3  
NO. C.V.D.

II. Registro de la(s) exportación(es) realizada(s) al amparo del presente C.V.D.

No. Progresivo de la operación (en el caso de ser varias exportaciones).

Pedimento o boleta de exportación, Número y fecha.

Fracción declarada 29-06-9-01

Sello y firma de vista aduanal

Valor de la mercancía

FOB 32,253.00

De Factura 36,277.25

Tipo divisa US Dlls.

Nombre y firma del exportador o representante legal.

III. Registro del C.V.D.

Sello y firmas autorizadas de la Institución para que sea --  
válida.

Observaciones.

## HOJA C

I. Encabezado.

Nombre de la Institución de Crédito

Sucursal

Nombre del exportador

R.F.C.

RNIE

No. de C.V.D.

II. Anticipos, deducciones y modificaciones (excepto gastos-  
asociados).

Concepto, monto y divisa.

Aquí se especificará la cantidad por concepto de flete marítimo y comisiones en dls.

II2. Deducciones de gastos asociados.

Esta debe ser llenada cuando existan gastos asociados a la exportación (directos o indirectos).

II3. Suma de II + II2

Concepto	Monto
Flete marítimo	4'124,25 Dls.
Comisiones	967.59 Dls.

III. Formalización.

Firma del exportador o su representante legal.

El departamento de ventas deberá llenar el documento que certificará que el producto es de origen mexicano.

Este es el certificado de origen que como se señaló en el capítulo II existen dos tipos, el que permite beneficiarse de las concesiones del sistema generalizado de preferencias (S.G.P.) y el que permite beneficiarse de las concesiones que ofrece la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Al ser un país latinoamericano, el importador se utilizará - el segundo.

Contendrá los siguientes datos :

Certificado de Origen.

Asociación Latinoamericana de Integración.

País exportador : Estados Unidos Mexicanos.

País importador : Perú.

No. de orden : Esta columna indica en que se individualizan las mercancías comprendidas en el presente certificado.

NABALALC : Fracción arancelaria NABALALC 29.06.01.01

Denominación de las mercancías : FENOL.

Declaración de Origen.

Declaramos que las mercancías indicadas en el presente for -

mulario, correspondientes a la factura comercial No. 043-86 cumplen con lo establecido en las normas de origen del acuerdo - - AAP.32 (acuerdo de alcance parcial No.32), de conformidad con - el siguiente desglose :

No. de orden 1

Normas. Art. 1o. de la Resolución 82 (III).

En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

Fecha :

Razón social, sello y firma del exportador : Fenoquimia, S.A.

Observaciones.



Anexo Estadístico al Certificado de Origen.

Este documento fue solicitado por el cliente, por lo que debe anexarse al certificado de origen.

Debe contener los siguientes datos :

Debe señalarse porque sistema se está beneficiando la exportación : ALALC, Preferencias, GATT u otros, en este caso es. - - ALALC.

Datos del exportador

Registro federal de causantes : FEN - 640724

Nombre : Fenoquimia, S.A.

Domicilio : Bosque de Ciruelos 99 11700  
México D.F.

Nombre y teléfono del tramitador.

Datos del destinatario

Nombre : Industrias Vencedor, S.A.

Domicilio : Manuel del Mar y Bernedo - -  
No. 1015

País : Perú

Aduana de Salida : Tampico, México.

Datos de la mercancía

No. de orden 1

Fracción mexicana de exportación 29.06 a 01

Unidad de medida : T.M. (toneladas métricas)

(lo que señala la factura comercial)

Cantidad 39,975

Valor M.N. 30'967,952.00

Integ. nal.  $\pm$  100 porcentaje de integración nal. medido como el valor.

FOB aduana de exportación.

Número de factura 04386

Totales 39.975 30'967,952.00

Descripción de la mercancía. 1 Fenol U.S.P.

{señala el nombre técnico y/o comercial en español y anotar en el casillero del lado izquierdo el No. de orden señalado en el cuadro anterior}.

Lugar y Fecha.

Nombre y firma.

En esta exportación se debe incluir el pedimento de exportación, ya que el valor de ésta es de más de \$ 1'000,000.00, por lo que será exigido por las autoridades aduaneras para legitimizar la salida de la mercancía de territorio nacional y realizar el trámite de despacho ante esta autoridad, quién procederá a efectuar el reconocimiento de las mismas en el recinto fiscal.

Al pedimento de exportación, lo dividiremos en partes para su explicación de llenado.

Datos Generales.

Datos sobre la Institución de Crédito que registro el C.V.D.

Datos sobre la mercancía exportada.

Datos Generales.

#### Pedimento de Exportación

C. Jefe de la aduana	Marítima de Tampico, Tamps.
Clave	38
Agente Aduanal	Manuel Barrera Ríos.
Clave A.A.	585
Solicitó el despacho de las mercancías para su embarcación en	El Buque italiano "GAZELLA"
Con destino a	Callao, Perú

Fecha de salida	
Lugar de procedencia	México, D.F.
Facturas números	043 / 86
Fletes	\$ 386,100.00
Exportador	Fenoquimia, S.A.
Domicilio	Bosque de Ciruelos 99, Bosques de las Lomas, México D.F. 11700
RFC	FEN - 640724
RNIE	56415 - 00 - 3
Intermediario	
Domicilio	
Valor Factura(s)	\$ 32,253.00 Dlls.
Regimen aduanero	Definitivo.
Número de Pedimento	
Fecha de presentación	
Número de registro de ingresos	Documentos que identifican y -- certifican dicho pedimento.
Vista	
Autorización	
Certificación de Caja	

Datos sobre la Institución de Crédito que registro el C.V.D.

Nombre, domicilio y sucursal no. de C.V.D.

RFC	FEN-640724
RNIE	56415-00-3
Intermediario	
Domicilio	
Valor factura (s)	\$ 32,253.00 Dlls.
Regimen aduanero	Definitivo.
Número de pedimento	
Fecha de presentación	
Número de registro de ingresos	Documentos que identifican- y certifican dicho pedimen- to.

Vista

Autorización

Certificación de caja

Datos sobre la Institución de Crédito que registro el C.V.D.

Nombre, domicilio y sucursal no. de C.V.D.

Datos sobre la mercancía.

a) Bultos

Número y marcas Industrias Vencedor, S.A. RV-8824 tv 707 --  
Callao, Perú.

Datos sobre la mercancía.

a) Bultos

Número y marcas Industrias Vencedor, S.A. RV-8824 tv 707 ---

Callao, Perú.

Cantidad 195

Clase tambores

Peso bruto 43,875.00

b) Descripción de la mercancía	Fenol
c) Fracción Arancelaria	29 - 06 - a - 01
d) Ajuste de los impuestos	
Reducción de cantidades	43,975
Valor comercial	27'456,978.00
Precio oficial	k.b.
Tasa Advalorem	Exento
Impuesto general de exp. y	
Otros.	

a) Valor Agregado.

Debe contener las firmas del agente aduanal declarando bajo protesta, autorización, certificación y sello del recinto fiscal autorizado.

Todos los datos de este documento deben coincidir con los datos del conocimiento de embarque.

El conocimiento de embarque o bill of lading lo proporcionará la línea naviera que en este caso será Empresa Naviera Santa, S.A.

Debe llenarse de acuerdo con los datos solicitados por la línea naviera. Se debe tener cuidado para evitar errores en el llenado, ya que pueden crearse confusiones en ciertas discrepancias impidiendo la salida de la mercancía a su lugar de destino.

Contenido : Empresa Naviera Santa, S.A. B/L No. 3 Bill of lading.

Nombre del embarcador o exportador :	Fenoquimia, S.A. Bosque de Ciruelos 99 Bosque de las Lomas 11700 México, D.F.
Consignado a :	Industrias Vencedor, S.A. Manuel del Mar y Bernedo 1015, Lima, Perú.
Notificar :	Mismos datos que lo anterior.
Buque para embarcar y bandera :	"Gazella" V-1 / 86
Puerto de destino :	Callao, Perú
Puerto de salida :	Tampico, México

## Características de la mercancía.

Marcas y números	No. de paquetes	Descripción	Peso	
			Bruto	Medidas
Industrias Vencedor, S.A.	195	Fenol U.S.P.	43,875	91.3
RV - 8824 TV 707	Tambores	PA 29.06.01.01		m <sup>3</sup>
		Fenol		
		Acido Fócnico		

Callao, Perú

1/195 a 195/195

Deberá señalarse el monto por el flete marítimo de esta exportación que es de 4,124.25 US Dlls. y el lugar del pago del flete y cargos que es : México D.F.

Llevaré la fecha y los sellos del "limpio a bordo" "recibido - a bordo" y "flete pagado", así como el del Agente Aduanal en el - Puerto de Salida y la Firma del Responsable de la Naviera.



Posteriormente se hará la confirmación de documentos a través de un documento, cuyo contenido será :

Encabezado

Trámite de Exportación

fecha :

Filial Fenoquimia, S.A.

material : fenol

División Derivados fenol-formol.

A : Departamento Servicios aduanales

De: Exportación ventas.

Para trámite de exportación adjuntamos la siguiente documentación :

1. Factura 043/86
2. C.V.D. 3856 Juego completo.
3. Consignado : Industrias Vencedor, S.A.
4. Notificar : Industrias Vencedor, S.A.
5. Flete : Marítimo pagado.
6. L. de embarque -----
7. Embarcar : Gacela Naviera Santa
8. Vapor bandera: Peruana o Asoc.
9. Trámite Certificado de Origen ALADI
10. Material será transportado por  
Será entregado al Agente aduanal. Tráfico aduanal Mexicano en el puerto de Tampico. Flete será liquidado por nosotros.
11. Se requieren 7 copias certificadas del pedimento de exportación.
12. El conocimiento de embarque deberá ir limpio a bordo, emitido a nombre de Industrias Vencedor, S.A., indicando flete -

- pagado marcado; Notificar a Industrias Vencedor, S.A., Manuel del Mar y Bernedo 1015, Brea Lima, Perú.
13. El pedimento de exportación deberá mencionar :
  14. Agente Aduanal solicita muestreo y enviará al laboratorio central muestra.
  15. Se anexa copia c/c para supervisión.
  16. Verificar que el flete sea de USD 94 / ton bruta.  
Contacto : Carlos Menendez, Naviomar, S.A.
  17. Pedir a la línea naviera emita carta indicando que el embarque que se efectuó en nave de bandera peruana y/o nave de línea asociada.

Este documento se enviará al departamento de crédito y cobranza junto con todo lo señalado en éste para que realice la cobranza de la Carta de Crédito en la Institución de Crédito -- incluyendo el C.V.D. y el Pedimento de exportación.

**Certificado de la línea Naviera.**

Por otro lado, se pedirá a la línea naviera que emita una -- carta indicando que el buque es de bandera peruana.

El departamento de ventas exportación realiza la provisión - de gastos que pueden ser :

Fletes marítimos.

Gastos aduanales.

Seguros de transporte.

Envío de documentos.

Comisiones.

Almacenaje extranjero.

Muestras y

Otros.

Aquí se incluirán únicamente :	\$ 120,000.00	Gastos aduanales
	40,000.00	Envío de documen- tos.
	823,709.30	Comisiones.

Se efectuará el pago de estos gastos que se realizaron, el - envío de documentos a través de DHL, los gastos aduanales y la - comisión al representante del 3 % sobre el valor FOB (aduana me xicana de despacho), quién hará llegar un recibo por este con - cepto a : Fenoquimia, S.A.

El siguiente paso, será enviar al cliente Industrias Vencedor, S.A., los documentos requeridos por ellos.

A su vez, se enviará otro documento al departamento de Tesorería de Industrias Resistol, S.A., quién Fenoquimia, S.A. es subsidiaria.

Para garantizar el pago del conocimiento de embarque por el flete marítimo el supervisor de ventas exportación, enviará una carta dirigida a la línea naviera con lo siguiente :

Por medio de la presente, Fenoquimia, S.A. garantiza el pago del B/L # 3 del Buque mercante Gacela de Tampico, a Callao, Perú, por \$ 4'124.25 U.S. Dlls. los cuales, les serán pagados en un plazo no mayor de 5 días hábiles, a partir de la fecha de recepción del documento.

Para efectos del seguro se hará llegar a Industrias Vencedor S.A. vía telex, los siguientes datos.

Para efectos del seguro se indican los siguientes detalles - del embarque :

Producto Fenol U.S.P.	P.A. 29.06.01.01	Fenol, Acido fénico
Peso neto	:	39,975 t.m.
Peso bruto	:	43,875 t.m.
Condiciones	:	90 días fecha de embarque sin intereses.
Carta de crédito	:	
Precio FOB Tampico-Méx.	:	32,253.00
Flete marítimo	:	4,124.25
C+F Callao, Perú	:	36,377.25
El vapor Gacela salió _____ de Tampico con B/L No.3		
Destino	:	Callao, Perú
Año de construcción de		
la nave	:	1970.

Esto tiene como fin tener al tanto al cliente para que este con la Cía. Aseguradora Contratada que cubrirá el seguro en Perú en caso de siniestros tenga conocimiento de la situación.

En este caso algunos documentos no fueron solicitados por el

cliente como es el caso de certificado de calidad, de peso o --  
cantidad, lista de empaque y no fue necesario el tramitar visa-  
y factura consular.

El producto no requería de permiso de exportación y el clien-  
te no solicitó el oficio de no requiere permiso de exportación-  
ya que la de Fenol hecha a Fenoquimia, S.A. lleva algún tiempo-  
realizándose por lo que se menciona arriba no fue necesario en-  
viar certificado de calidad, ya que Fenoquimia, S.A. mantiene -  
la calidad óptima de sus productos, ni certificado de peso, ya-  
que al ser envasado en tambores de determinado peso nunca se --  
han tenido problemas de esta índole.

A continuación se anexan los principales documentos antes --  
descritos :


**FENOQUIMIA, S.A. DE C.V.**

BOSQUE DE CIRUELOS 99 11700 MEXICO, D.F.  
 TELS.: 596-04-82 CONM 596-38-88  
 TELEX.: 017-71-361 017-74-308

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

VENDIDO A:

Factura No.:	_____
Pedido No.:	_____
Condiciones:	_____
_____	_____
Marcas:	_____
_____	_____
Numeración:	_____
Peso neto:	_____
Peso bruto:	_____

A menos que se indique lo contrario todos los términos de nuestros ventas embarques y  
 cobros se fundamentan en el presente documento según el sistema de origen INCOTERMS  
 Las mercancías correspondientes a esta factura son de ORIGEN MEXICANO

Conocimiento de Embarque No. \_\_\_\_\_  
 Fecha de Embarque \_\_\_\_\_  
 Puerto de Embarque \_\_\_\_\_  
 Puerto de Destino \_\_\_\_\_  
 Consignado a: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Fracción de Exportación No.: \_\_\_\_\_  
 NABALALC: \_\_\_\_\_  
 Póliza de Seguro \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

BANCA SERFIN, S.N.C.  
 SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO  
 DEPARTAMENTO DE CREDITOS COMERCIALES  
 P A R E S E N T E

OPERACION REALIZADA POR: \_\_\_\_\_  
 DE LA BUCURSAL No. I I \_\_\_\_\_  
 CREDITO DOCUMENTARIO No. \_\_\_\_\_

LUGAR: \_\_\_\_\_ A \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 19 \_\_\_\_\_

MUY SEÑORES NUESTROS

1) SIRVASE ESTABLECER POR NUESTRA CUENTA UN CREDITO DOCUMENTARIO \_\_\_\_\_

2) POR:  CORREO  CABLE PRE-AVISO  CABLE

3) A FAVOR DE: \_\_\_\_\_

DIRECCION: \_\_\_\_\_

4) POR LA CANTIDAD DE:  HASTA  APROXIMADAMENTE \_\_\_\_\_

5) CON VENCIMIENTO AL \_\_\_\_\_ EN \_\_\_\_\_

6) EL EMBARQUE DEBE SER EFECTUADO A MAS TARDAR EL \_\_\_\_\_

7) EL BENEFICIARIO DEBERA PRESENTAR LA DOCUMENTACION REQUERIDA A MAS TARDAR: \_\_\_\_\_ DIAS DESPUES

DE LA FECHA DE EMBARQUE  DENTRO DE LA VIGENCIA DEL CREDITO.

8) DISPONIBLE CONTRA LETRAS DE CAMBIO A: \_\_\_\_\_ GIRADA(S) A CARGO DE LETRADO(S)

CUALQUIERA DE SUS BUCURSALES O CORRESPONSALES (A SU OPCION) POR EL \_\_\_\_\_ DEL VALOR DE LA(S) FACTURANIA(AS)

PARADA(S) DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS

9) CONOCIMIENTO DE EMBARQUE LIMPIO A BORDO CONSIGNADO A  BANCA SERFIN, S.N.C.

\_\_\_\_\_ (UNICAMENTE EN EMBARQUES EFECTUADOS POR LA VIA TERRESTRE, ANOTAR NOMBRE Y DIRECCION DE

LOS AGENTES ADUANALES).

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

10) PARA NOTIFICAR A: \_\_\_\_\_ EVIDENCIANDO EMBARQUE(S) PASADO.

\_\_\_\_\_ HASTA \_\_\_\_\_ CON DESTINO FINAL EN \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

10) MARCADO:  FLETE  PAGADO  POR COBRAR

11) MEDIO DE TRANSPORTE:  FPC  AVION  BARCO  CAMION  OTRO

12) 1) FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS FIRMADAS A NOMBRE DE \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

13) AMPARANDO DESCRIPCION DE LA MERCANCIA (SIN INCLUIR DETALLES EXCESIVOS): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

14) TERMINOS DE VENTA  F.O.B. \_\_\_\_\_

C. & P. \_\_\_\_\_

OTRO \_\_\_\_\_

INDICAR PUNTO PUERTO DE ORIGEN O DESTINO  
 SEGUN COTIZACION ELEGIIDA.

15) OTROS DOCUMENTOS REQUERIDOS \_\_\_\_\_

16) LOS EMBARQUES PARCIALES \_\_\_\_\_ ESTAN PERMITIDOS

17) LOS TRANSBORDOS \_\_\_\_\_ ESTAN PERMITIDOS

18) EL SEGURO SERA CUBIERTO POR  NUESTROS DIRECTAMENTE EN MEXICO  USTEDES POR NUESTRA (MI) CUENTA CON

SEGUROS "MONTERREY SERFIN, S.A." HASTA SU DESTINO FINAL, CUMPLIENDO LOS SIGUIENTES RIESGOS: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

19) ADJUNTAMOS COPIA DEL PERMISO DE IMPORTACION No. \_\_\_\_\_  NO REQUERIDO.

**INSTRUCCIONES ESPECIALES**

20) TODAS LAS LETRAS Y DOCUMENTOS AQUI MENCIONADOS DEBERAN ENVIARSE A: BANCA SERFIN, S.N.C. POR CORREO AEREO CERTIFICADO (EN DOS PARTES)

SIRVASE INSTAUIR A SU CORRESPONSAL O BUCURSAL PARA QUE AVISE ESTE CREDITO  SIN AGREGAR SU CONFIRMACION

AGREGANDO SU CONFIRMACION.

21) PREFERENTEMENTE UTILIZAR COMO CORRESPONSAL AL BANCO: \_\_\_\_\_

22) INSTRUCCIONES ADICIONALES \_\_\_\_\_

**LAS COMISIONES QUE USTEDES COBRARAN SON:**

APERTURA POR CADA DIA O FRACCION SOBRE EL IMPORTE DEL CREDITO	POR CADA DIA O FRACCION A LA VISTA	ACEPTACION	MODIFICACION AL PLAZO O AL M- PORTE POR CADA DIA	OTRAS MODI- FICACIONES (EN CADA OCASION)	GASTOS DE CORREO	CANCELACION	OTRAS



HOJA 1-A

**COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS**

**I. IDENTIFICACION DEL C.V.D.**

NR DE C.V.D. \_\_\_\_\_ FECHA DE REGISTRO \_\_\_\_\_  
BANCO SUCCURSAL \_\_\_\_\_ FOLEO \_\_\_\_\_  
 CONSTA DE 1 HOJA A, \_\_\_\_\_ HOJAS B, Y \_\_\_\_\_ HOJAS C. ADJANA DE SALIDA \_\_\_\_\_

**II. DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO**

NOMBRE \_\_\_\_\_ SUCCURSAL \_\_\_\_\_  
 DOMICILIO DE LA SUCCURSAL \_\_\_\_\_  
 CALLE Y NUMERO: \_\_\_\_\_  
 CIUDAD \_\_\_\_\_ ESTADO \_\_\_\_\_ CODIGO POSTAL \_\_\_\_\_

**III. DATOS DEL EXPORTADOR**

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL \_\_\_\_\_ R.F.C. \_\_\_\_\_  
 DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES \_\_\_\_\_ R.N.I.E. \_\_\_\_\_  
 CALLE Y NUMERO \_\_\_\_\_  
 CIUDAD \_\_\_\_\_ ESTADO \_\_\_\_\_ CODIGO POSTAL \_\_\_\_\_

**IV. DATOS DE LA LIQUIDACION**

PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR EL BANCO	FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA: _____		
	FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS: _____		
	(Fecha maxima exterior más 90 días naturales)		
	TOTAL EXPORTACIONES (HOJA "B" COLUMNA 7) _____	DIVISA _____	MONTO _____
	MENOS _____		
	TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS) (HOJA "C" PUNTO II 1) _____		
	DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS (HOJA "C" PUNTO II 2) _____		
a) Exportaciones _____			
b) Importaciones _____			
NETO DIVISAS A VENDER _____			

**V. FORMALIZACION DEL C.V.D.**

El exportador se obliga a vender a la Institucion de Credito que registro el presente Compromiso de Venta de Divisas, a través de la sucursal enjarada, el tipo de cambio controlado de compra, la totalidad de las divisas correspondientes a valor de las exportaciones que se realizan al amparo de este C.V.D. hechas, en su caso, las deducciones autorizadas, en los terminos y condiciones establecidos en las Disposiciones Complementarias de Control de Cambios de las cuales este anexo forma parte.

Asimismo, en caso de incumplimiento, el exportador autoriza a la Institucion de Credito para que proceda en los terminos establecidos en los articulos 14 y 103 de las disposiciones de referencia.

**FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL**

(El exportador o su representante legal debera identificarse a satisfaccion de la Institucion de Credito).

**VI. REGISTRO DEL C.V.D.**

SELLOS Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO

RESERVACIONES

## I ENCADEZADO

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO \_\_\_\_\_ SUCURSAL: \_\_\_\_\_  
 NOMBRE DEL EXPORTADOR \_\_\_\_\_ N° C.V.D. \_\_\_\_\_  
 M.I.C. \_\_\_\_\_ R.N.I.E. \_\_\_\_\_

## II. REGISTRO DE LA (S) EXPORTACION (ES) REALIZADA (S) AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.

N° DE EXPORTACION	PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION		FRACCION DECLARADA	SELLO Y FIRMA VISTA ADUANAL	VALOR DE LA MERCANCIA			NOMBRE Y FIRMA DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL
	NUMERO	FECHA			F.O.U.	DE FACTURA	TIPO DIVISA	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

## III. REGISTRO DEL C.V.D.

ESTA HOJA PARA SER VALIDA DEBERA CONTENER EL SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

OBSERVACIONES

I. ENCABEZADO							HOJA "C" DE _____
NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO _____		SUCURSAL: _____					
NOMBRE DEL EXPORTADOR _____		C.V.D. _____		BANCO SUJUMAL FOLIO _____			
R.F.C. _____		R.N.I.E. _____					
II.1 ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)							
N° REGISTRO DE LA OFICINA	DOCUMENTO			CONCEPTO	MONTO	DIVISA	
	NOMBRE	NR	FECHA				
SUMA II.1:							
II.2 DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS							
a) Sin presentar documentación comprobatoria b) Presentando documentación comprobatoria c) Con dictamen del IMCE	EXPORTACION		IMPORTACION		SUMAS	DIVISA	
	%	IMPORTE	%	IMPORTE			
SUMA II.2:							
* El importador queda obligado a mantener durante 3 años a disposición de las autoridades comprobatoria la documentación comprobatoria correspondiente.							
SUMA II.3					SUMA II.1 + II.2		
III. FORMALIZACION							
FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O DE SU REPRESENTANTE LEGAL							



DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR

DEPARTAMENTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

CUESTIONARIO PARA GESTIONAR CERTIFICADOS DE ORIGEN "ALADI"

(UN CUESTIONARIO PARA CADA PRODUCTO Y ENTREGAR EL DOCUMENTO POR DUPLICADO)

1- Nombre o Razón Social del solicitante: \_\_\_\_\_

Registro Federal de Contribuyentes: \_\_\_\_\_ Registro Fiscal de Importadores y Exportadores: \_\_\_\_\_

2- Domicilio: Oficinas: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Entidad Teléfono

Planta: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Entidad Teléfono

3- Tipo de Planta: Nacional \_\_\_\_\_ Maquiladora \_\_\_\_\_

4- Si es Empresa afiliada a Consorcio anotar:

Nombre del Consorcio: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Entidad Teléfono

5- Persona autorizada para aclaraciones: Nombre \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

6- Producto para el que desea la Expedición del Certificado de Origen:

a) Nombre Técnico Comercial: \_\_\_\_\_

b) Uso del Producto: \_\_\_\_\_

c) Fracción Mexicana de Exportación: \_\_\_\_\_

d) Fracción Arancelaria HARMONIZADA: \_\_\_\_\_

7.-Costo de Producción por Unidad del Artículo a exportar tomando como base las últimas Facturas de compra, representativas de volúmenes normales de adquisición

Unidad base de cálculo \_\_\_\_\_

CONCEPTO	ORIGEN (valor en pesos)		TOTAL
	ZONAL	EXTRAZONAL 1/	
<b>COSTO DIRECTO</b>			
1- Materias Primas y Partes o Piezas 2/			
2- Combustibles o Materiales auxiliares			
3- Energía eléctrica			
4- Mano de obra directa			
5- Depreciación y Amortización			
<b>TOTAL COSTO DIRECTO:</b>			
<b>COSTO INDIRECTO</b>			
<b>COSTO TOTAL:</b>			

Precio de venta en Fábrica \_\_\_\_\_

Precio FOB Puerto Exportación \_\_\_\_\_

Materias primas y partes extrazonales	x 100%	x 100%	%
Precio de venta en Fábrica			
Materias primas y partes extrazonales	x 100%	x 100%	%
Materias primas y partes zonales			
Materias primas y partes extrazonales	x 100%	x 100%	%
Costo directo Total			
Costo directo Zonal	x 100%	x 100%	%
Precio de venta en Fábrica			

1/ Indicar el valor en la aduana en el momento de su importación

2/ Incluir las materias primas y partes o piezas importadas desde países miembros de la A.L.A.D.I., anotando el valor CIF Puerto de exportación en la columna de zonales.

B.- Detalle de Materias primas y partes o piezas nacionales por unidad, del Artículo a exportar.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PROVEEDORES	FACTURA		VALOR (en Pesos)
		No.	Fecha	
				TOTAL

En caso de que el espacio anterior no sea suficiente para detallar todos los Artículos Nacionales, anejar relación en papel membretado de la Empresa.

9.- Detalle de Materias primas y partes o piezas de importación, desde Países miembros de la ALADI, por unidad, del Artículo a exportar.

FRACCIÓN MEXICANA DE IMPORTACIÓN	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PAIS DE ORIGEN	PEDIMENTO IMPORTACION		PROVEEDOR	VALOR I/ (en Pesos)
			No.	Fecha		
						TOTAL

En caso de que el espacio anterior no sea suficiente para detallar todos los Artículos de Importación, anejar relación en papel membretado de la Empresa.

I/ Indicar el valor en la Aduana en el momento de su Importación.

10- Desglose de Materia primas y partes o piezas de importación desde Países NO miembros de la ALADI, por unidad del Artículo o exportar:

FRACCIÓN MEXICANA DE IMPORTACIÓN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PAÍS DE ORIGEN	PEDIMENTO-IMPORTACIÓN		PROVEEDOR	VALOR 17 (En pesos)
			Nº	Fecha		
						TOTAL

En caso de que el espacio anterior no sea suficiente para detallar todos los Artículos de importación, anexo relación en papel membretado de la empresa

11- Descripción del proceso de fabricación

17 Indicar el valor en la Aduana en el momento de su importación

12- Si el solicitante no es directamente el fabricante del Producto de exportación, indicar:

a) Razón social de la Empresa que le suministró el producto \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) Domicilio: \_\_\_\_\_  
CALLE \_\_\_\_\_ Número \_\_\_\_\_ ZONA \_\_\_\_\_ EXTENSIÓN \_\_\_\_\_ VILLASO \_\_\_\_\_

Nota: La información proporcionada será válida en tanto no se modifique la estructura de costos asentada y tendrá una vigencia máxima de un año

**BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD SE HA SATISFECHO EL PRESENTE CUESTIONARIO:**

Lugar y fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombre del Gerente o del Director General de la Empresa

\_\_\_\_\_  
Firma



**CERTIFICADO DE ORIGEN**  
**ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION**  
**ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO**

164

PAIS EXPORTADOR: ESTADOS UNIDOS MEXICANOS PAIS IMPORTADOR: .....

No. de Orden (1)	NOMENCLATURA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

**DECLARACION DE ORIGEN**

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. .... cumplan con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ..... de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
Fecha ..... Razón social, sello y firma de exportador o productor:	

**OBSERVACIONES:** .....

.....

.....

**CERTIFICACION DE ORIGEN**

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de .....

.....  
 Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Nota: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en suplementos de este certificado, numerados consecutivamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentarse raspado, tachado o enmendado.

Certificado No. \_\_\_\_\_

ALADI \_\_\_\_\_ Preferencias \_\_\_\_\_ Gati \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

**DATOS DEL EXPORTADOR**

Registro Federal de Contribuyentes \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

Domicilio \_\_\_\_\_ Calle \_\_\_\_\_ Número CP \_\_\_\_\_ Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

Nombre y Teléfono del Transmisor \_\_\_\_\_

**DATOS DEL DESTINATARIO**

Nombre: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_

País: \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_ Aduana de Salida: \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_

**DATOS DE LA MERCANCIA**

Nº DE ORDEN	FRACCION MERICANA DE EXPORTACION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR N.º.	INTE. VALOR %	NÚM. Y PÉGINA DE FACTURA(S)
TOTAL						

**DESCRIPCION DE LA MERCANCIA 3/ 4/ 5/**


**NOTAS**

- 1/ La que señale en su factura comercial.
- 2/ Anotar el porcentaje de integración nacional medido como el valor FOB aduana de exportación (100%), menos el valor de los insumos extranjeros (CIF aduana de importación) si los hay.
- 3/ Señalar el nombre técnico y/o comercial en español y anotar en el cuillera del lado izquierdo el número de orden señalado en el cuadro anterior.
- 4/ En caso de contar con permiso de exportación, acompañar copia del mismo.
- 5/ En caso de contar con permiso de importación temporal para exportación, acompañar copia del mismo.

Lugar y Fecha \_\_\_\_\_

Todos los datos declarados deben referirse a la (s) Factura(s) que ampare al certificado.

Nombre legible del que firma \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

370-017

**PEDIMENTO DE EXPORTACION**

<b>HACIENDA</b> DIRECCION GENERAL DE ADUANAS Y FISCOS DIRECCION DE ADOCCIONADO		EXPORTACION	
		NOMBRE	
		N.º C.	N.º D.
		PRESENTACION	
EXAMENADO		VALOR Y FACIMENS	
VALORES		M. CANTON	
SECTORES		SECTORES	

NOME DE PEDIMENTO	
ESTADO DE PRESENTACION	
NUMERO DE PEDIMENTO DE EXPORTACION	
NOTA	CATEGORIA
AUTORIZACION	
CERTIFICACION DE CAJA	

SECTORES PUBLICOS
-------------------

SECTORES PRIVADOS
-------------------

SECTORES
----------

DUPLICIOS				DESCRIPCION DE LA MERCANCIAS	FRACCIONES	FRACCIONES DE CANTIDADES	AJUSTE DE LOS IMPUESTOS			VALOR ADEQUADO	
IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE				IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE		IMPORTE

NOTA: SE DEBE LLENAR CON PRECISION LAS CANTIDADES DE LAS MERCANCIAS



# TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S. A.

(MEXICAN LINE / FAR EAST SERVICE)

167

DELIVERING CARRIER TO STEAMER \_\_\_\_\_ CAR NUMBER - REFERENCE \_\_\_\_\_

FORWARDING AGENT'S REFERENCES \_\_\_\_\_ EXPORT DEC No. \_\_\_\_\_

## BILL OF LADING (SHORT FORM)

SHIPPER \_\_\_\_\_

CONSIGNEE TO \_\_\_\_\_  
ORDER OF \_\_\_\_\_  
ADDRESS ARRIVAL NOTICE TO \_\_\_\_\_ ALSO NOTIFY \_\_\_\_\_

VESSEL \_\_\_\_\_ VOYAGE No. \_\_\_\_\_ FLAG \_\_\_\_\_ PIER \_\_\_\_\_ PORT OF LOADING \_\_\_\_\_

FOR PORT OF DISCHARGE \_\_\_\_\_ FOR TRANSHIPMENT TO \_\_\_\_\_

### PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS AND NUMBERS	NO. OF PIES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	MEASUREMENT	GROSS WEIGHT
* SPECIMEN ONLY *				

### OCEAN RATES AND CHARGES

Received for shipment on board the vessel named herein or substitute at owner's option, the goods or packages said to contain goods herein mentioned in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, to be transported and delivered at destination as herein provided.

FREIGHT CHARGED ON	RATE	PER	FREIGHT
* SPECIMEN ONLY *			

IN THE WITNESS WHEREOF.

The Master or Agent of the said ship has signed \_\_\_\_\_ THESE 12<sup>th</sup> \_\_\_\_\_ 1944 at \_\_\_\_\_ of \_\_\_\_\_ of this town and date, one of which being accomplished, the others to stand void

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S. A.

B/L No. \_\_\_\_\_

Copied at \_\_\_\_\_ By \_\_\_\_\_ 11-014

## SOLICITUD DE INSCRIPCION AL REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

FECHA		
DIAS	MESES	AÑOS

801

BAJO PROTESTA DE DICH VERDAD Y EN CUMPLIMIENTO A LO PREVISTO EN EL ARTICULO 42 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR, SOLICITO A ESA H. DIRECCION GENERAL LA INSCRIPCION AL REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA SIGUIENTE PERSONA FISICA ( ) MORAL ( ) PARA LO CUAL PROPORCIONO LOS SIGUIENTES DATOS:

**DATOS GENERALES:**

CVE. MOV.  RHII

**NOMBRE O RAZON SOCIAL**

\_\_\_\_\_

NOMBRE O RAZON SOCIAL		CALLE		No. EXTENSION	No. INTERIOR	POBLACION	
ESTADO	CVE. EDO.	REGIO. FED. CONT.		ACTIVIDAD PRINCIPAL		CVE. ACT.	
SECTOR	CAPITAL SOCIAL		1er. TELEFONO		2o. TELEFONO		TELEX

**SE ANEXA COPIA FOTOSTATICA:**

**PERSONAS MORALES**

ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA ( )  
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ( )  
CEDULA DE ESTABLECIMIENTO ( )  
COMPROBANTE DE DOMICILIO ( )

**PERSONAS FISICAS**

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ( )  
COMPROBANTE DE DOMICILIO ( )

CUANDO R CAMBIO A LOS REQUISITOS ANTERIORES DEBERA SER NOTIFICADO POR ESPRADO Y OPORTUNAMENTE.

SOLICITO SE SIRVAN TILMAR POR PRESENTADA ESTA DECLARACION

\_\_\_\_\_  
FIRMA, PRESUO FERRA ELI COPIANTE

## CONCLUSIONES

A través de este estudio hemos descrito los aspectos básicos para efectuar una Exportación.

Debemos aclarar que dichos aspectos han sido tratados en forma general y por lo mismo, son susceptibles a cambios, de acuerdo al entorno económico, político y social de los países involucrados, así como las características del producto a exportar, los recursos del productor y las necesidades del consumidor o comprador.

En la actualidad, el Comercio Exterior Mexicano está sujeto a diferentes factores de tipo económico y político, los cuales pueden beneficiar y apoyar al exportador, o en su caso, limitar su actividad.

Asimismo, éste cuenta con grandes posibilidades de desarrollo y expansión, por lo que resulta necesario contar con gente capacitada en este aspecto.

El Licenciado en Administración, posee los conocimientos básicos para contribuir al desarrollo del comercio exterior

y a su vez, es necesario profundizar sus conocimientos, así como actualizarlos para el mejor desempeño de esta tarea.

Queda cubierto el objetivo de nuestro estudio, de presentar una visión general de los aspectos necesarios para realizar un proceso de exportación, ya que puede considerarse como una herramienta para todo exportador.

## B I B L I O G R A F I A

- **Royes Ponce Agustín**  
Administración de empresas  
I y II Parte  
Editorial Limusa  
México 1984
  
- **Sánchez Guzmán Francisco**  
Introducción al Estudio de la Administración  
Editorial Limusa  
1976
  
- **Fernández Arena José**  
El Proceso Administrativo  
Editorial Herrero Hermanos  
México 1977
  
- **Terry George**  
Principios de Administración  
C E C S A  
México 1982



- \* Banca Confía, S.N.C.  
Manual del exportador  
Mayo 1980  
México D.F.
  
- \* I M C E  
Guía del exportador mexicano  
Tomo I, II y III  
Septiembre 1980
  
- \* Segalión Herbert Homero  
Manual Práctico de Comercio Exterior  
Dofiscal Editores  
Primera edición  
México D.F.
  
- \* Presidencia de la República (Coordinación General de Estudios -  
Administrativos)  
Secretaría de Comercio (INCE)  
Manual de trámites administrativos de exportación e importación.  
Segunda edición  
Agosto 1982

- \* Mercado Salvador  
Comercio Internacional  
Tomo I y II  
Editorial Limusa  
México 1986
  
- \* Granell Francisco  
La exportación y los mercados internacionales  
Editorial Hispanoeuropea  
México 1986
  
- \* Tesis Davila Córdova R. David  
El Comercio Exterior de México, Situación actual y perspectiva  
1980