

15
28J



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Estudios Superiores
Cuautitlán

" EL LICENCIADO EN CONTADURIA COMO ASESOR EN
EL ANALISIS Y EVALUACION DE UN MODELO DE
ESTUDIO PARA LA EXPORTACION "

T E S I S

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN CONTADURIA
p r e s e n t a

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

LORENA PICHARDO ESQUEDA

Director de Tesis: C. P. Mario Rodríguez Guzmán



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

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

CONTENIDO

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1.	
POLITICA ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	3
CAPITULO 2.	
ACUERDOS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR QUE AFECTAN A LA ECONOMIA MEXICANA	12
2.1 ALADI	12
2.2 GATT	16
2.3 ACUERDOS ESPECIALES CON OTROS PAISES	20
2.4 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)	23
CAPITULO 3.	
INCENTIVOS NACIONALES DE FOMENTO A LA ACTIVIDAD EXPORTADORA	26
3.1 LEY REGLAMENTARIA DEL ART. 131 CONSTITUCIONAL Y SU REGLAMENTO	26
3.2 PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA LA EXPORTACION (PITEX)	28
3.3 DERECHO DE IMPORTACION MEDIANTE EXPORTACION (DIMEX)	35
3.4 TASA "0" DEL I.V.A.	39
3.5 DEPOSITO INDUSTRIAL	40
3.6 SISTEMA DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS (DRAW-BACK)	41
3.7 REGISTRO ALTEX (TRATAMIENTO PREFERENCIAL A LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS)	45

CAPITULO 4.

ASPECTOS MINIMOS QUE DEBEN CONSIDERARSE AL EVALUAR UNA ALTERNATIVA DE EXPORTACION	46
4.1 EVALUACION PRELIMINAR DEL PRODUCTO	47
4.2 SELECCION DE MERCADOS	55
4.3 PLAN DE MERCADEO	60
4.4 DETERMINACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, DISTRIBUCION Y VENTA EN FUNCION DE LA EXPORTACION	61
4.5 SELECCION DE CANALES DE DISTRIBUCION	70
4.6 SELECCION DE LA TRANSPORTACION	71
4.7 COTIZACION	72
4.8 FORMA DE PAGO	77
4.9 DOCUMENTACION	84

CAPITULO 5.

FINANCIAMIENTOS ACTUALES A LA EXPORTACION	87
5.1 PRE EXPORTACION	88
5.2 VENTAS AL EXTERIOR	94
5.3 EXPORTACION Y ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS PRIMARIOS NO TRADICIONALES (LINEA 1.6% BANCOMEXT)	100
5.4 EXPORTADORES INDIRECTOS (CARTA DE CREDITO DOMESTICA)	102
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFIA	108

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

La presente tesis pretende como objetivos fundamentales:

Proponer a los empresarios mexicanos, la posibilidad de comercializar sus productos más allá de los mercados domésticos.

Lograr un mayor entendimiento de la forma en que operan los financiamientos actuales a la exportación, así como de los principales incentivos nacionales de fomento a la actividad exportadora.

Que el empresario mexicano conozca cuales son los aspectos mínimos que debe considerar al evaluar una alternativa de exportación.

Y finalmente en un ámbito más general, lograr comprender las características de la economía mexicana dentro de un contexto de economía mundial.

Su desarrollo abarca 5 capítulos:

En el Primer capítulo, se presenta una breve reseña de la Política que ha regido el Comercio Exterior durante los últimos 40 años, los eventos y acontecimientos más importantes que han surgido en la última década en materia de Comercio Exterior y finalmente, un panorama de las perspectivas de desarrollo que se pretenden para este renglón, con la implementación de los nuevos planes y programas vigentes en el sexenio (1983-1988).

En el capítulo Segundo, se mencionan las características de los principales organismos, acuerdos y convenios internacionales, cuyas políticas de negociación afectan directamente a nuestra economía.

En el Tercer capítulo, se mencionan los principales incentivos nacionales de fomento a la actividad exportadora, entre ellos, a la Ley Reglamentaria del Art. 131 Constitucional y su Reglamentación, el Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX), los Derechos de Importación mediante Exportación (DIMEX), Tasa "0" de I.V.A., Sistema de Devolución de Impuestos (Draw- Back) y las Facilidades Administrativas y Técnicas a los Exportadores.

En el capítulo Cuarto, se presentan los aspectos más relevantes que se deben considerar al evaluar alternativas de exportación, y van desde la evaluación preliminar del producto, selección de mercados, plan de mercadeo, costos de fabricación, canales de distribución, selección de transportación, cotizaciones, formas de pago, hasta la obtención de la documentación correspondiente.

Por último, en el capítulo 5, se dan a conocer los principales apoyos financieros que el Gobierno Federal otorga a la comunidad exportadora, mencionando definiciones, características, requisitos y operación de los mismos.

C A P I T U L O I

POLITICA ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

Desde hace más de 4 décadas, El Comercio Exterior de nuestro país, ha encontrado barreras de carácter político-económico que han impedido su pleno desarrollo dentro de éste campo.

El Proteccionismo¹ en México, ha sido durante muchos años, la principal de ellas; debido a esta política, México ha mantenido un escaso trato comercial con el exterior, originando repercusiones negativas en diversos aspectos de nuestra economía.

Sin embargo, la Política de Comercio Exterior durante los últimos sexenios, ha puesto especial énfasis en el capítulo de Comercio Exterior.

Dentro de los diversos Planes y Programas dados a conocer por la anterior administración (1983-1988), el Comercio Exterior constituye uno de los principales renglones cuyos principios y objetivos están orientados hacia la búsqueda de un mejor desarrollo de nuestra economía.

Así tenemos que dentro de las nuevas políticas de Protección y Fomento al Comercio Exterior, se establece la política de racionalizar gradualmente los niveles de protección a fin de que al exponer a la industria mexicana a una creciente competencia con el exterior, se busque mejorar la calidad de sus productos.

1. Los principales elementos que han configurado el Proteccionismo son básicamente tres : El Arancel o Impuesto Ad-valorem, los Permisos Previos de Importación y la Política de Sustitución de Importaciones.

Para el año de 1984, al difundirse el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), se inició el proceso de sustituir los permisos de importación por aranceles y en el curso de ese años se eliminó el permiso en el caso de 2844 fracciones arancelarias (cerca de un tercio del total), lo que representó el 16.5% del valor de las importaciones, comprendiendo sobre todo insumos industriales indispensables que no se producen en el país.²

Para 1985, las dos medidas fundamentales para racionalizar la protección siguieron siendo la eliminación de los permisos previos de importación y la reestructuración arancelaria. Para ese fin, se elevó el número de fracciones liberadas hasta 7,159 (90% del total), que representan 62% del valor total de las importaciones.³

La Liberación de Julio de 1985 no abarcó todas las fracciones de la Tarifa al Impuesto General de Importaciones (TIGI). Aún siguen sujetas al permiso previo 909 fracciones debido al interés nacional de proteger ciertos sectores e impedir la importación dispendiosa de artículos suntuarios.⁴

Junto con la sustitución de permisos por aranceles se adoptó una tarifa en promedio más elevada para compensar en parte la mayor apertura comercial y evitar una súbita y desordenada supresión del régimen proteccionista, así como por la necesidad de ajustar los aranceles de manera gradual, después de más de 40 años de restricciones cuantitativas.

2. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., "La Política de Comercio Exterior". Agosto de 1986., p. 736
3. Ibid
4. Ibid., p. 737

Para reafirmar aún más la política de racionalizar gradualmente los niveles de protección; hace aproximadamente tres años (24 de Agosto de 1986), se dió en nuestro país, uno de los acontecimientos más importantes para nuestra economía: el Ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Su participación dentro de esta entidad significa el primer paso hacia la internacionalización de nuestra economía, posibilidades de llegar a lograr una mayor eficiencia y competitividad de nuestro aparato productivo, la posibilidad de tener voz y voto en acuerdos internacionales, contar con un instrumento para la solución pacífica de controversias y la defensa de nuestros intereses comerciales entre otros.

Con motivo de la adhesión de México al Acuerdo General, han surgido importantes cambios en materia arancelaria: Para el conjunto de nuestra tarifa de Importación, se consolidó una tasa de arancel máximo de 50%, con excepción de las 373⁵ fracciones que se negociaron en las que se hicieran concesiones específicas a tasas inferiores al 50%.

Actualmente, cerca del 90% de las fracciones de la tarifa de importación quedó exento de restricciones cuantitativas, y permanecen bajo control únicamente los bienes estratégicos, los artículos básicos imprescindibles y los suntuarios.

Durante el sexenio antepasado (1976-1982), surge otro de los eventos importantes en materia de Política al Proteccionismo; el establecimiento de un sistema de Control de Cambios.⁶ A través de este mecanismo, nuestro gobierno adquiere un verdadero monopolio del mercado de divisas, básicamente con la finalidad de reprimir la fuga de capitales (escases de divisas), evitar evasiones de derechos aduaneros, impedir fraudes en la tributación interna y principalmente ejercer un control directo sobre las transacciones internacionales para mantener bajo control la Balanza de Pagos.

5. De las 373 fracciones negociadas, 298 se encuentran actualmente exentas del requisito de permiso previo de importación (11.7% del valor), y 75 sujetas a dicho requisito (4.2% en valor).

6. A raíz del Decreto de Control de Cambios (D.O. del 13 de Dic. de 1982) se han hecho diversas modificaciones a fin de irlo adaptando cada vez mejor a las características de nuestra economía. Recientemente salió publicado en el D.O. del 11 de Mayo de 1987 las nuevas Disposiciones Complementarias al Control de Cambios.

No cabe duda, que dentro de la etapa de Ejecución, todas estas medidas constituyen un avance real y objetivo en el fortalecimiento del Comercio Exterior, y no sólo eso, también en la etapa de Planeación ya están previstas medidas importantes para este renglón; a continuación se presenta un análisis muy somero de los diferentes Planes y Programas que con fundamento en el Art. 26 de la Constitución Política, el Estado ha tenido a bien integrar dentro de su Sistema Nacional de Planeación Democrática; se pondrá especial énfasis en las políticas y estrategias que en materia de Comercio Exterior queden en ellos previstos.

Durante el pasado sexenio (1983-1988), el Presidente de la República Miguel de la Madrid, presentó a la Nación el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988), en él se contempla como estrategia económica y social: recuperar la capacidad de crecimiento y elevar la calidad de desarrollo.

" Esta estrategia se centra en torno a dos líneas fundamentales de acción estrechamente relacionados entre sí: una de reordenación económica y otra de cambio estructural.

La reordenación económica constituye la respuesta estratégica para enfrentar la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía.

El cambio estructural se orienta a superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica:

Las dos líneas de la estrategia se apoyan y complementan: el Cambio Estructural es indispensable para asegurar la permanencia de la Reordenación Económica".⁷

7. Secretaría de Programación y Presupuesto. Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988). la Ed., Mayo de 1983.

La instrumentación de la estrategia está basada en las siguientes políticas:

- La Política Económica General.
- La Política Social.
- Las Políticas Sectoriales.
- La Política Regional.

Dentro de las políticas sectoriales, se contempla un capítulo de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior en el que se señalan como orientaciones estratégicas: "Desarrollar la oferta de bienes básicos, fortalecer selectivamente la industria de los bienes de capital para incrementar el grado de la integración de la producción nacional; vincular la oferta industrial con el exterior, y crear una base tecnológica propia, necesaria para la independencia económica nacional".⁸

En un esfuerzo más por dar un mayor impulso al desarrollo de la Industria y el Comercio Exterior, se desprende del PND un nuevo programa: El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

Dentro de los objetivos previstos para el fomento del Comercio Exterior están: lograr para el mediano plazo un incremento considerable en las exportaciones; reducir mediante una sustitución selectiva el crecimiento de las importaciones y consecuentemente que la Balanza Comercial registre un superávit.

Para la consecución de estos objetivos se prevén cuatro políticas que inciden directamente en el Comercio Exterior:

Racionalización de la protección, fomento a las exportaciones, franjas fronterizas y zonas libres y negociaciones comerciales internacionales.

8. Ibid.

En la primera de ellas, se pretende, que en corto plazo se prosiga con un esquema de asignación flexible y selectiva de las importaciones, eliminándose el permiso previo para los bienes intermedios y de capital que no se produzcan en el país y sean indispensables a la planta productiva.

En el mediano plazo, se convertirá el arancel en el principal instrumento de la política de protección, manteniendo el permiso previo en sectores estratégicos o sensibles por razones económicas o sociales, o cuando las condiciones de competencia internacional así lo exijan. Como complemento necesario se mantendrá un tipo de cambio realista.

La de fomento a las exportaciones pretende incrementar de manera sostenida la generación neta de divisas y consolidar a un sector exportador manufacturero a través de los programas financieros y de promoción del BANCOMEXT Y FOMEX para 1987.⁹

La de franjas fronterizas y zonas libres buscará la diversificación de las zonas fronterizas y contribuirá al desarrollo regional. Por último la de negociaciones comerciales internacionales permitirá contar con los elementos legales y operativos, incluyendo las formas no convencionales de comercio exterior, que impulsarán el desarrollo nacional.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX)¹⁰ constituye el programa más reciente en materia de apoyo al Comercio Exterior.

Este programa se deriva del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), y tiene como objetivo implementar una política de fomento a las exportaciones más agresiva, que permita las metas del PRONAFICE en materia de comercio exterior, que para 1985-1988 acusó el siguiente esquema:

9. Banco Nacional de Comercio Exterior. PROGRAMA 1987. México, D.F. 1987.

10. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES. México, D. F. Abril 1985.

- a) Incremento en las exportaciones de mercancías.
- b) Disminución de las importaciones mediante la sustitución selectiva y la racionalización de los mismos.
- c) Registrar un superávit en la Balanza Comercial.

La política de fomento que impone el PROFIEX implica promover una diversificación creciente de productos y mercados, estimular ajustes en las líneas de exportación, conforme a los requerimientos de la demanda externa; organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que sustituyen importaciones y generen exportaciones, asegurar la regularidad de abastecimientos en la cadena productiva de bienes exportables; estimular y premiar la eficiencia; conjuntar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno Federal a las ventas foráneas, conservar y ampliar los mercados externos.

En suma, hacer rentable la actividad de exportación y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

En el contenido del Programa se señalan como políticas estratégicas las siguientes:

- a) Fomento a la producción mediante el apoyo del sector público y privado, y en algunos casos, empresas con mayoría de capital extranjero.
- b) Apoyos institucionales:

b1) Instituto Mexicano de Comercio Exterior:

Ampliará sus actividades de promoción, asesoría, información, consulta y fungirá como procuraduría del exportador, fortalecerá su sistema de ventanilla única.

- b2) Las empresas de Comercio Exterior gozarán del apoyo de BANCCOMEXT y FOMEX.
- b3) Se continuarán con los apoyos fiscales a la Exportación:
- Costeo Directo en Productos de Exportación.
 - Deducción de Gastos Asociados.
 - Ampliación de plazo en los recintos fiscales para que las mercancías no causen abandono ni derechos de almacenaje.
 - Devolución del Impuesto al Valor Agregado (Art. 6 de LIVA).
 - Ventas con tasa "0".
- b4) Se manejarán precios internacionales para insumos de productos de exportación.
- b5) Se ampliarán las ventajas del "Programa de Importación Temporal para Exportadores".
- b6) Se manejará la Devolución de Impuesto al Comercio Exterior conocido internacionalmente como Draw-Back.
- b7) Se desarrollará un sistema de información al Comercio Exterior, el cual estará a cargo del INCE.
- b8) Se organizarán convocatorias para estimular la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción de origen mexicano.
- b9) Se dará un sentido positivo a la Inversión Extranjera en México.
- c) Promoción.
- d) Apoyos financieros al comercio exterior.

- e) Formas no convencionales de comercio exterior.
- f) Simplificación y Desconcentración Administrativa.
- g) Negociaciones comerciales.
- h) Infraestructura.
- i) Franjas fronterizas y zonas libres.

Resumiendo y considerando lo anteriormente expuesto, puedo afirmar que la política actual de liberación del Comercio Exterior en México, constituye un eje central de nuestro actual desarrollo, y que por lo tanto, es menester crear en el sector empresarial una verdadera conciencia exportadora; que los industriales mexicanos contemplen posibilidades de un mejor desarrollo aprovechando al máximo su capacidad instalada y sobre todo de empleo; que la calidad de los productos mexicanos se eleve al grado de llegar a ser competitivos dentro de los mercados internacionales; que es de carácter prioritario fomentar las exportaciones de productos manufacturados principalmente; que es importante aprovechar las ventajas que representa para nuestro país su participación dentro del GATT; y que es determinante, que la comunidad exportadora conozca todos los apoyos financieros y de promoción del BANCOMEXT-FOMEX para fomento del Comercio Exterior.

CAPITULO 2

ACUERDOS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR QUE AFECTAN A LA ECONOMIA MEXICANA

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

ALADI es una asociación que recoge la experiencia de veinte años de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), mecanismo de integración, que desafortunadamente no se consolidó, pero que abrió posibilidades de cooperación económica y fue un foro donde empresarios y gobiernos comenzaron a conocerse comercialmente logrando plasmar un verdadero derecho aduanero latinoamericano.¹

El tratado establece los siguientes mecanismos de funcionamiento: Preferencia Arancelaria Regional, Acuerdos de Alcance Regional y Acuerdos de Alcance Parcial; dichos mecanismos recogen en esencia el principio de la no reciprocidad entre los países de desarrollo distinto, es decir, la limitación a la cláusula de la nación más favorecida entre desiguales, filosofía inspiradora tanto del GATT como de los países industrializados.

1. Witker V. Jorge. "La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)"; Ed. GUMA 1a. Edición, México, 1981.

a) PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL:

"Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente".²

b) ACUERDOS DE ALCANCE REGIONAL:

Son acuerdos en que necesariamente participan todos los países miembros y por ello son esencialmente multilaterales.

c) ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL:

Son acuerdos en los que no participan la totalidad de los países miembros con las 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.

Los acuerdo de Alcance Parcial que México a suscrito con los países de ALADI son los siguientes:³

PAIS	NUMERO
Argentina	36
Bolivia	31
Chile	37
Colombia	40
Ecuador	29
Paraguay	38
Perú	32
Uruguay	26
Venezuela	30

2. Witker V. Jorge. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI) 2a. Edición, Marzo 1985. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. P.89
3. Banca Confia, S.N.C. "Manual del Exportador". México, D.F. Mayo de 1986. p. 174 y 175.

De los Acuerdos de Alcance Parcial derivan los Acuerdos de Complementación Industrial o Futuros Acuerdos Comerciales, de los cuales México tiene celebrados los siguientes: ⁴

RAMA INDUSTRIAL	NUMERO
- Máquinas Estadísticas.	1
- Válvulas Eléctricas.	2
- Productos de Industrias Químicas.	5
- Productos de la Industria de Vidrio.	8
- Equipos de Generación, Conducción y Distribución de Energía Eléctrica.	9
- Máquinas de Oficina.	10
- Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.	12
- Industria Fotográfica.	13
- Aparatos de Refrigeración y Aire Acondicionado de Uso Doméstico.	14
- Industria Química Farmacéutica	15
- Productos Químicos derivados del Petróleo	16
- Industria Fotográfica.	18
- Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.	19
- Productos Colorantes y Pigmentos.	20
- Productos Excedentes de la Industria Química.	21
- Aceites Esenciales, Aromáticos y Sabores.	22
- Equipos de Grabación.	23
- Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.	24
- Lámparas y Unidades de Iluminación.	25

Uno de los aspectos más destacados de la participación de México en la ALADI, consiste en que, conjuntamente con los demás países miembros, se ha decidido en 1986 una RUEDA REGIONAL DE NEGOCIACIONES que propicie un impulso al sistema preferencial de comercio y pagos, abierto a la participación de los países latinoamericanos no miembros del organismo.

4. Banca Confía, S.N.C. Manual del Exportador, México, D. F. 1986 pág. 174 y 175.

La referida Rueda deberá contribuir a reactivar la economía de la región, fortaleciendo las corrientes comerciales y los mecanismos de cooperación considerando, en particular, los problemas de los países de menor desarrollo económico relativo.

Será particularmente importante dentro de esta Rueda, ampliar en forma significativa la preferencia arancelaria regional y la eliminación multilateral de las restricciones no arancelarias, a fin de eliminar todas las restricciones de conformidad con los plazos previstos en el artículo Segundo de la Resolución 52 del Consejo de Ministros de la ALADI.

Se propiciará además del perfeccionamiento del sistema de cooperación financiera y monetaria, adecuándolo a los requerimientos de expansión del comercio inter-regional en un escenario de gran liquidez en divisas convertibles.

México y los demás países miembros de la ALADI tienen, por lo tanto, el firme propósito de iniciar las negociaciones comerciales multilaterales a la mayor brevedad, conforme lo anteriormente señalado.⁵

5. Gabinete de Comercio Exterior. "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), México 1986. pág. 218.

2.2 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

No cabe duda que uno de los acontecimientos más importantes en el proceso de modernización de la economía mexicana ha sido la suscripción de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Desde 1976, México ha seguido muy de cerca las actividades del GATT en calidad de observador, pero no fue sino hasta el pasado 24 de Agosto de 1986, cuando México, decide pasar a ser la nonagésima segunda parte contratante de esta entidad.

La adhesión de México al Acuerdo General se llevó a cabo bajo los siguientes lineamientos:

- a) Mexico consolida un arancel máximo del 50% para la totalidad de su Tarifa de Importación.

El arancel máximo del 50% está por arriba de los niveles máximos que se utilizan en la actualidad y en mayor medida del 30% que se piensa utilizar como tope para el 31 de Octubre de 1988, lo que permitirá al Gobierno Federal elevar los aranceles hasta el 50%, sin tener que dar compensación alguna.⁶

- b) México mantiene la intención de aplicar los impuestos del 2.5% sobre el valor base del impuesto general de importación y los adicionales del 3 y 10% (Art.35 Ley Aduanera). Así mismo la cuota del 0.6% sobre el valor de la mercancía a importar que se cobra por la expedición del permiso de importación y que establece la Ley Federal de Derechos, de conformidad con las disposiciones del Art. III y VIII del Acuerdo General; en ellos se dispone

6. Gabinete de Comercio Exterior. "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 1986, pág. 15

respectivamente, que los impuestos y otras cargas interiores no deben aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja a la producción nacional y que el monto de los derechos y cargas de cualquier naturaleza distinta a los impuestos de importación y exportación se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados y no deben constituir una protección inditecta a los productos nacionales. Sobre el particular, México no asumió un compromiso formal respecto de la eliminación de estos impuestos y derechos y sólo aceptó que, en caso de no hacerlo, el 31 de Diciembre de 1990 este asunto podrá revisarse.⁷

- c) México ratificó la decisión de eliminar los precios oficiales de la Tarifa del Impuesto General de Importación a más tardar el 31 de Diciembre de 1987.⁸
- d) México notificará, en un período de 6 meses contados a partir de la fecha de adhesión al Acuerdo, su intención de adherirse a los siguientes códigos:
 - a) Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
 - b) Valorización en Aduanas.
 - c) Antidumping.
 - d) Obstáculos Técnicos.

En relación con el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, el representante de México declaró que en el mismo período México iniciará negociaciones con miras a su adhesión a este instrumento.⁹

7. Gabinete de Comercio Exterior. "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). 1986 pág. 15

8. Ibid. pág. 16

9. Ibid.

- e) En apoyo a los Programas de Desarrollo Industrial, además, de negociar un arancel máximo del 50%, el Gobierno Mexicano mantiene la facultad de establecer aranceles adicionales hasta por la mitad del impuesto general de importación vigente, en casos de importancia excepcional, para evitar, recurrir al uso de permisos de importación, y teniendo como fecha límite para aplicar dichas tasas el 31 de Diciembre de 1994.¹⁰

A continuación se presenta las modificaciones a la TIGI originadas por las negociaciones para ingresar al GATT durante 1986.

10. Gabinete de Comercio Exterior. "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)". 1986 pág. 16

**RESUMEN DE MODIFICACIONES A LA TIGI ORIGINADAS POR LAS
NEGOCIACIONES PARA INGRESAR AL GATT DURANTE 1988**

(Miles de Dólares)

CONCEPTO	Número de Fracciones		VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
	Número de Fracciones	%	1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	8 143	100.0	10 089 042	100.0	11 673 673	100.0
FRACCIONES NEGOCIADAS	373	4.6	1 511 598	15.0	1 628 718	15.9
1.- PROPUESTAS A LIBERAR	29	0.3	17 784	0.2	19 443	0.2
a) De inmediato ¹	3	0.0	0	0.0	0	0.0
b) A tres años	2	0.0	2 544	0.0	1 857	0.0
c) A cinco años	7	0.1	14 731	0.1	14 787	0.1
d) A ocho años	17	0.2	509	0.0	2 769	0.0
2.- PROPUESTAS A CONTROLAR	3	0.0	28 647	0.3	37 955	0.3
3.- NEGOCIACION EN FUNCION DE LOS ARANCELAS VIGENTES AL 29 DE ABRIL DE 1986.						
a) Con arancel negociado mayor	194	2.4	912 627	9.0	1 221 092	10.3
b) Con arancel negociado igual	127	1.5	557 605	5.5	628 500	5.1
c) Con arancel negociado menor	52	0.6	41 366	0.4	59 117	0.5
I (Mayor al arancel objetivo) ²	(32)	(0.4)	(13 200)	(0.1)	23 673	0.2
II (Igual al arancel objetivo) ²	(19)	(0.2)	(25 125)	(0.2)	30 527	0.3
III (Menor al arancel objetivo) ²	(1)	(0.0)	(3 041)	(0.0)	4 717	0.0

¹ Corresponde a tres fracciones que se crearán (EX-OUT)

² El arancel objetivo se refiere al nivel de arancel que alcanzarán esas fracciones al concluir su proceso de desgravación el 31 de octubre de 1988.

FUENTE: Dirección General de Aranceles Subsecretaría de Comercio Exterior.

2.3 ACUERDOS ESPECIALES CON OTROS PAISES.

Actualmente la mayoría de los Convenios Comerciales ya han sido superados con la implantación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de ALADI, no quedando más que de un punto de vista práctico, aquellos convenios que México ha celebrado y que se encuentra en proceso de terminación en sus negociaciones con algunos de Centroamérica y del Caribe.

a) ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL CON CENTROAMERICA Y EL CARIBE.

De acuerdo al Art. 25 del Tratado de Montevideo 1980, los países miembros de la ALADI pueden firmar acuerdos de Alcance Parcial con otros países o áreas de integración. Basado en esto, México tiene firmado acuerdos de Alcance Parcial con: Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba y Panamá.

En estos acuerdos, México ha otorgado 471 concesiones sin reciprocidad, salvo en el caso de Cuba, país que otorgó 6 concesiones a México.¹¹

b) ACUERDOS BILATERALES DE COOPERACION ECONOMICA Y COMERCIAL.

Los convenios de Cooperación Económica y Comercial suscritos por México con otros países se caracterizan porque las partes otorgan el tratamiento de Nación más favorecida.

A la fecha, México tiene firmados Convenios de Cooperación Económica y Comercial con: Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, República de Corea, Sri Lanka, Argelia, Brasil, Yugoslavia, la CEE (Comunidad

11. Gabinete de Comercio Exterior. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 1986 pág. 138.

Económica Europea) y algunos de sus países miembros, Japón, Canadá, España, los países Nórdicos, Suiza y el CAME.¹²

c) ENTENDIMIENTO ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA SOBRE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

El 23 de abril de 1985, el Gobierno de México firmó, con el de los Estados Unidos, un entendimiento en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios con una duración de 3 años. Sus aspectos esenciales son:

- 1) E.U. reconoce que México es un país en desarrollo y que los subsidios a la exportación se utilizan ampliamente como instrumentos más importantes para promover la consecución de objetivos de política social y económica, y no pretende restringir el derecho del gobierno de los Estados Unidos Mexicanos de utilizar tales subsidios a fin de lograr estos y otros importantes objetivos de su política que considere conveniente.
2. Se estipula que Estados Unidos señala que a la fecha de la firma del entendimiento no ha encontrado que elemento alguno del programa de desarrollo de México, distinto a los aludidos dentro del entendimiento, sea subsidio a la exportación.
3. El Gobierno de los Estados Unidos asegura que ningún impuesto compensatoria será aplicado a ningún producto mexicano, a menos de que se determine que las importaciones subsidiadas están, a través de los efectos del subsidio, causando o amenazando causar daño material a un sector productivo nacional

12. Gabinete de Comercio Exterior. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 1986 pág. 138

establecido, o retardando materialmente su establecimiento. Esto es, se le confiere a México "La Prueba de Daño", en investigaciones de subsidios y derechos compensatorios, considerándosele dentro de la legislación Estadounidense como "País bajo el acuerdo".¹³

Mediante la firma del entendimiento con Estados Unidos, aunque México se comprometió a eliminar los elementos de subsidio a la exportación a E.U.; difícilmente podría interpretarse que sólo se eliminarán los subsidios a exportaciones a ese país, pues un sistema de tal naturaleza además de ser costoso, introduciría elementos de discriminación para otros países comerciales de México, por lo que puede considerarse que el compromiso de la eliminación de subsidio es general.

13. Gabinete de Comercio Exterior. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 1986 pág. 139

2.4 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP).

El SGP es un mecanismo a través del cual los países industrializados se comprometen a establecer ventajas o reducciones arancelarias generalizadas no recíprocas y no discriminatorias a productos manufacturados, semifabricados y a un número determinado de productos primarios, que son originarios y que provienen de países en vías de desarrollo.

Es generalizado porque se destina a países en vías de desarrollo. Su carácter de preferente se debe a que rebaja o exenta de aranceles la importación de productos que específicamente señala; como no se firmó 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.

Otra 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 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.

Los países que han establecido ese sistema son:¹⁴

14. Banca Confía, S.N.C. "Manual del Exportador" México, D.F. Mayo 1986, pág. 170

Australia	Italia
Austria	Japón
Bélgica	Luxemburgo
Bulgaria	Noruega
Canadá	Nueva Zelanda
Checoslovaquia	Países Bajos.
Dinamarca	Polonia
Estados Unidos de América	Reino Unido
Finlandia	República Federal de Alemania
Francia	Suecia
Hungría	Suiza
Irlanda	U.R.S.S.

"Todos los sistemas de preferencias arancelarias, establecidos en su articulado, una Cláusula de Salvaguardia" por medio de la cual pueden suspender temporalmente los beneficios de la exención o reducción arancelaria para productos provenientes de un país o de todos los países beneficiarios del sistema. La excepción de esta regla general la constituye la U.R.S.S., quien no aplica limitaciones cuantitativas".

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 esta considerado dentro del sistema generalizado de preferencias del país que sea de su interés, sino también las estadísticas de la importación que le indique cual es el porcentaje de ese mercado que exportadores de otros países en desarrollo están cubriendo y, por tanto, serán sus principales competidores a enfrentar.

"Finalmente podríamos decir que el exportador tendrá que suministrar al cliente que logre captar en algunos de estos mercados un documento oficial denominado "Certificado de Origen"(forma A) que expide la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en colaboración con el Instituto de Comercio Exterior (IMCE)."¹⁵

15. Banca Confía, S.N.C. "Manual del Exportador" México, D. F., Mayo 1986 pág. 173.

INCENTIVOS NACIONALES DE FOMENTO A LA ACTIVIDAD EXPORTADORA.

3.1 LEY REGLAMENTARIA DEL ART. 131 CONSTITUCIONAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

"En virtud de la Política adoptada por el Gobierno de sustituir en gran número de fracciones arancelarias el permiso previo por el arancel y evitar que la industria del país se enfrente a una competencia desleal por prácticas comerciales conocidas internacionalmente como "DUMPING"¹ y "SUBVENCIONES A LA EXPORTACION", la actual administración envió al Congreso de la Unión una iniciativa de "Ley Reglamentaria del Art. 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior", cuya principal finalidad es regular tres aspectos fundamentales del mismo, que son:

- a) Facultar al Ejecutivo Federal para aumentar, disminuir o suprimir los aranceles de importación o exportación.
- b) Establecer los casos en que podrán restringir la importación y exportación de mercancías.
- c) Enfrentar las prácticas desleales del Comercio Internacional."²

Actualmente existe una Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. (Art.30 Ley Reglamentaria Art. 131)

1. Información Comercial Española del Ministerio de Comercio y Turismo señala que, una definición puramente ortodoxa del dumping es su concepto más amplio, sería la acción deliberada y persistente de venta en un mercado de mercancías a un precio inferior a su costo con el objeto de apoderarse del mismo, anulando a la producción interna, con el ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita resarcirse con posterioridad, mediante la elevación abusiva de sus precios, de las pérdidas sufridas anteriormente.
2. Banca Confía, S.N.C. "Manual del Exportador". México, D.F. Mayo de 1986, pág. 402

Desde el punto de vista del Exportador, esta Ley tiene, una gran importancia, porque a través de ella se pueden facilitar o restringir las exportaciones y fijar o modificar los aranceles que deben cubrir tales exportaciones.

Particularmente, el Art. 4º del Proyecto de Ley, establece las medidas de regulación o de restricción a la exportación de mercancías.

Por otro lado, es importante, tener presente todo lo que señala la Ley respecto de prácticas desleales en la importación, porque otros países tienen en vigor leyes similares que podrían aplicarse a nuestras exportaciones en caso, de ventas a precio "dumping" o "subvencionadas", de acuerdo a las definiciones que este proyecto señala en ambos casos.

El texto completo de esta Ley apareció publicada en el Diario Oficial del día 13 de Enero de 1986.

3.2 PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA EXPORTACION (PITEX).

Con fecha 9 de mayo de 1985 apareció publicado en el Diario Oficial de la Federación un Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación.

El doble objetivo de estos programas es fortalecer, por un lado, el régimen de importación temporal para exportación, evitando se trasmitan a la industria ineficiencias productivas y, por el otro, ofrecer a los exportadores suficiente seguridad para que puedan realizar compromisos de exportación a largo plazo.

"Estos programas están diseñados para empresas exportadoras que realicen anualmente ventas al exterior por valor superior a un millón de dólares E.U.A., o facturen productos de exportación por más de un 10% de sus ventas totales, en el caso de que importen los renglones I, II y III que se señalan más adelante, o de los renglones IV y V cuando exporten más del 30% de sus ventas totales".³

Los programas tendrán una vigencia de tres años prorrogables, pudiendo realizarse modificaciones de adición o de exclusión de productos, tanto de importación temporal como de exportación.

Los requisitos fundamentales para la obtención de estos programas y de los beneficios que aportan son los siguientes:

- 1) Presentar una solicitud de acuerdo con la guía que al efecto ha proporcionado la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

3. Banca Confía, S.N.C. "Manual de Exportador". México, D.F. Mayo de 1986 pág. 70

- 2) Garantizar el interés fiscal de los productos actualizados para importarse temporalmente, en caso de que no sea la empresa beneficiaria dispensada de este requisito.
- 3) Retornar al extranjero los productos internados temporalmente al país dentro de los plazos o de sus prórrogas que específicamente para cada clase de ellos señala el acuerdo respectivo.
- 4) Cubrir los impuestos de importación por los insumos extranjeros incorporados en un artículo producido en las instalaciones de la empresa beneficiaria o en las de la empresa distinta a ésta, y previamente autorizada para dicho efecto, cuando se destinen a comercializarse en el territorio nacional en atención a los porcentajes que establece el decreto que comentamos.
- 5) Comprobar haber realizado o estar en posibilidad de realizar anualmente ventas al exterior por un valor anual superior a un millón de dólares norteamericanos o, en su caso, que estas exportaciones signifiquen más del 10% de las ventas totales de la empresa productora, cuando se sujeten a Programas la importación temporal de materias primas, insumos, envases, empaques, combustibles, lubricantes, materiales, refacciones y otros bienes que intervengan directamente en los procesos de transformación o producción de las mercancías de exportación.
- 6) Comprobar haber realizado o estar en posibilidad de realizar anualmente ventas al extranjero por un valor superior al 30% de las ventas totales de la empresa beneficiaria para poder importar temporalmente dentro de estos programas maquinaria, equipo, instrumentos, -
herramental, moldes, aparatos, equipos, accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal, relacionados con los procesos productivos de las mercancías de exportación.

- 7) Las empresas beneficiarias de un Programa estarán exentas de cubrir el 2% sobre el monto de los impuestos al comercio exterior por cada mes o fracción del plazo de permanencia en el país de los artículos extranjeros de que se trate.
- 8) Se podrá dispensar el otorgamiento de garantía del interés fiscal o dicha garantía podrá hacerse en cualquiera de las formas que establece el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación, tomando en cuenta el valor revolvente calculado de las mercancías importadas al amparo del Programa.
- 9) Los beneficiarios de Programas podrán retornar al extranjero los productos manufacturados por aduanas distintas a la de importación temporal de los insumos que contengan y también podrán ser autorizados para que personas físicas o morales distintas a ellos realicen los procesos de transformación o elaboración o, en su caso, efectúen el retorno físico de las mercancías producidas.
- 10) Podrán autorizarse ventas en el mercado nacional de productos manufacturados con mercancías importadas al amparo de los Programas por el equivalente al 20% de las exportaciones que realice la empresa beneficiaria si no contempla o ejecuta ventas a las franjas fronterizas y zonas libres del país, cuando menos en un 10% de sus ventas totales.
- 11) Las empresas beneficiarias de un Programa podrán obtener los permisos definitivos de importación de la maquinaria, equipo instrumentos, herramental, moldes, aparatos, accesorios de investigaciones etc., señalados anteriormente, siempre que dichos bienes hayan permanecido en el país en forma temporal por un periodo mínimo de tres años, siempre que requieran sustituirlos por otros que mejoren su eficiencia y competitividad externa y que dichas empresas exporten cuando menos el 30% de sus ventas totales.

4. Banca Confía, S.N.C. "Manual del Exportador", México, D. F. Mayo de 1986, pág. 72.

"Los Programas" proporcionan los siguientes beneficios a las empresas que se acogen a ellos:

- No se requerirá permiso previo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase, salvo que se trate de mercancías sujetas a requisitos de seguridad nacional, sanitarias o fitopecuarias, en cuyo caso se deberán observar la disposiciones legales que sean aplicables.
- Los plazos para la permanencia en el país son mucho más amplios que los establecidos en las disposiciones de carácter general para operaciones de importación temporal para exportación, ya que para las materias primas e insumos, envases y empaques será de un año prorrogable por otro.
- En el caso de la importación temporal de combustibles, lubricantes, materiales, refacciones y otros bienes que intervengan en los procesos productivos de transformación o producción de las mercancías de exportación se otorgará el tratamiento de "mermas" y por lo tanto no existirá la obligación de retorno.
- Finalmente, cuando la importación temporal sujeta a Programa sea de maquinaria, equipos, instrumentos, herramental, moldes, aparatos, accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal relacionados con los procesos productivos o con la actividad exportadora, el plazo de permanencia será el de la duración de los Programas.

Como se ve, los beneficios prácticos comerciales y económicos son evidentes y de consideración sobre todo porque no habrá la necesidad de la repetición de trámites para lograr autorizaciones, comprobaciones de mermas, garantías, etc., y porque además por un período de tres años

mínimos la empresa tendrá la seguridad de poder exportar en forma competitiva, de utilizar insumos en mejores condiciones de precio y calidad a los que dispone en el mercado nacional y modernizar y tecnificar sus instalaciones para su permanencia a largo plazo en los mercados internacionales.

"Como se ha señalado, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial por conducto de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, que es la dependencia encargada de dictaminar las solicitudes que se presenten directamente en sus oficinas de la ciudad de México, o por conducto de las Delegaciones de La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en los estados de la República, o inclusive por conducto de las oficinas del BNCE en dichas entidades federativas ha confeccionado una guía/cuestionario que deberá formar la solicitud misma y que en papel membretado de la empresa o de la persona física de que se trate contestará y proporcionará la información que se requiere. En el caso de personas morales, la solicitud deberá acompañarse de:

- 1) Copias simples de las actas constitutivas de la sociedad, que contengan sus estatutos vigentes.
- 2) Si la empresa publica informes anuales, anexar un ejemplar de los que correspondan a los dos últimos años.
- 3) Estados financieros, en su caso, auditados por contadores externos, correspondientes a los dos últimos años.

Esta guía consta de ocho copias y esta dividida en once módulos.

- El primer módulo se destina a los datos generales de la empresa solicitante.
- El segundo trata de la balanza comercial de la empresa en los tres últimos años con un pronóstico del año en curso.

- En el tercero se requiere que se defina si el Programa es afecto a determinada planta, división o línea de producción de la empresa o a la totalidad de las operaciones de la misma.
- Para el cuarto módulo se pide una descripción general de las actividades tendientes a la exportación de los productos incluidos en la solicitud.
- En el quinto módulo se solicita por los tres últimos años anteriores y por el pronóstico del año en curso, cuáles son las ventas totales, las exportaciones y las importaciones que se realizarón y que se vayan a efectuar.
- En el sexto módulo se requiere un balance físico de los insumos que utilizan tanto nacionales como extranjeros.
- El séptimo módulo está dedicado específicamente al programa de importación temporal, con un desglose del o los productos que se exportarán, de los bienes o valores de estos que se importarán temporalmente.
- Para el octavo módulo, se ha dejado la información de la o las personas distintas a la solicitante que eleborarán, transformarán o retornarán la mercancía correspondiente.
- El módulo 9º establece la forma de garantía del interés fiscal que el interesado seleccione de las que especifica el artículo 141 del Código Fiscal.
- El módulo 10º se destina a aquellas sugerencias de la empresa solicitante que le permitan tener la máxima facilidad en la operación y trámite de las operaciones aduanales respectivas y que quisiera que se le otorgasen.
- Finalmente el módulo 11º se destina a la información adicional que considere conveniente el solicitante para facilitar el dictamen de su solicitud.

No hay que olvidar que este apoyo puede combinarse con los certificados DIMEX (Derechos de Importación mediante la Exportación) y con regimenes aduaneros con el depósito industrial, las facilidades aduaneras de exportación recurrente, despacho en planta y por medio de apoderado.

Las mercancías que puedan importarse al amparo del programa de importación temporal son:

- I) Materias primas e insumos que se destinen totalmente a integrar o producir mercancías de exportación.
- II) Envases y empaques que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.
- III) Combustibles, lubricantes, materiales, refacciones y otros bienes que intervengan directamente en los procesos de transformación o producción de las mercancías de exportación.
- IV) Maquinaria, equipo, instrumentos, herramental y moldes destinados al proceso productivo de las mercancías de exportación.
- V) Aparatos, equipos, accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal, relacionadas con la actividad de exportación".⁵

5. Banca Confía, S.N.C. "Manual de Exportador", México, D.F. Mayo de 1986 págs. 73-74.

3.3 DERECHO DE IMPORTACION MEDIANTE EXPORTACION (DIMEX).

Con el propósito de premiar y estimular a las empresas exportadoras liberándolas de la necesidad de solicitar permisos de importación, para ser utilizados en la operación de la misma empresa exportadora o la de sus proveedores habituales, el Gobierno Federal dictó el 6 de Junio de 1985, un decreto presidencial que estableció estos derechos a la importación de mercancías para exportación o DIMEX.

A través de este mecanismo, el exportador puede utilizar las divisas que genere hasta en un 30% para importar materias primas, partes, componentes, maquinaria y equipo que requiera para su operación o la de sus proveedores, sin el pago de impuestos de importación ni permisos de ningún tipo.

Los requisitos son:

1. Que sean propios para la empresa o sus proveedores, pues no se pueden transferir.
2. Que el producto que se exporta tenga un mínimo de integración nacional del 30%.
3. Se exceptúa un mínimo de exportaciones que no tienen derecho al DIMEX, que son fundamentalmente productos de petróleo.
4. Existe una lista de productos (537 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación) que no se pueden importar bajo este programa.
5. En caso de que no se exporten productos terminados, se cubrirá un impuesto del 10% sobre el valor de lo importado, independientemente

de que los impuestos de importación sean menores, o uno mayor si la tarifa marca más del 10%.

- 6) Las importaciones que se realicen con apoyo en estos certificados cubrirán el impuesto ad-valorem mínimo de un 10%. En caso de que el impuesto perteneciente a la fracción arancelaria que corresponda sea mayor se pagará este último. Estos impuestos más los adicionales y especiales, con exclusión del Impuesto al Valor Agregado, le serán devueltos al exportador por medio del "Draw Back".
- 7) La transmisión de estos certificados que amparan los DIMEX a los proveedores habituales de los exportadores será el título gratuito. En el caso de las empresas de comercio exterior con registro ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la transmisión de referencia se realizará en favor de cualquiera de sus empresas socias o asociadas exportadoras o de los proveedores de éstas para su utilización en las operaciones propias de la empresa de que se trate.
- 8) El beneficiario de un DIMEX lo entregará a la aduana respectiva en el momento del despacho de la mercancía a efecto de que los empleados aduanales permitan la internación al país de las mercancías que se establezcan en los pedimentos específicos, cancelando y conservando la aduana dicho certificado, aún cuando el valor de la mercancía importada sea inferior al del DIMEX.
- 9) Los pedimentos de importación que se amparen con certificados DIMEX deberán contener la siguiente leyenda: "IMPORTACION CON CERTIFICADOS DE DERECHOS A LA IMPORTACION PARA LA EXPORTACION NUMERO (S)..."
- 10) Los exportadores solicitarán sus DIMEX a la institución de crédito que haya registrado el CVD, a más tardar el día hábil siguiente

en que venza el plazo para cumplir con dicho CVD. Para este efecto, el exportador deberá declarar bajo protesta de decir verdad que las mercancías exportadas cumplen con el porcentaje de integración nacional mínimo que se ha señalado en párrafos anteriores (30%).

- 11) Una facilidad adicional consiste en que se podrán obtener certificados DIMEX por importes parciales de divisas que se reciban para cumplir con un CVD.

Las instituciones de crédito entregarán certificados DIMEX, en las denominaciones que solicite el exportador, quedando obligadas dichas instituciones a canjearlos por otros de distintas denominaciones cuando así lo solicite el beneficiario, conservando los nuevos DIMEX los mismos datos y fechas de expedición de los originales. Si en ese momento no existieran certificados de la denominación exacta que se solicita, se le entregará al exportador de aquellas denominaciones más próximas a las requeridas.

- 12) Si el exportador no cumple con un CVD dentro del plazo ordinario o en la ampliación que haya obtenido, perderá el derecho de obtener certificados DIMEX mientras subsista la irregularidad y por lo tanto, las instituciones de crédito no podrán autorizar certificados DIMEX a las personas físicas o morales exportadoras que no estén al corriente en el cumplimiento de sus demás obligaciones de control de cambio.

- 13) Una última característica es que las mercancías de importación al amparo de DIMEX deberán cumplir con los requisitos que por razones de seguridad nacional, salud pública o fitopecuarias establezcan las dependencias encomendadas a la vigilancia y prevención de estos aspectos.

No tendrán derecho a recibir certificados DIMEX o a que se les transfieran los mismos, por un plazo de un año, quienes efectúen cualquiera de los siguientes hechos:

- I. Destinen a fines distintos a los de la operación de sus empresas o las de sus proveedores o, en su caso, comercialicen las mercancías así importadas.
- II. No cumplan con el porcentaje mínimo de integración nacional requerido.
- III. Transfieran certificados a empresas que no sean sus proveedores habituales.
- IV. Importen mercancías a precios "dumping".

3.4 TASA "0" DE I.V.A. (ART. 2 FRACC. IV LIVA).

Como un ajuste a las cargas fiscales, se otorga el tratamiento de tasa "0" de Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), a las ventas al exterior, con el fin de que no repercutan los impuestos que gravan el consumo interno a los productos de exportación. (Art. 2 Fracc. IV, LIVA).

3.5 DEPOSITO INDUSTRIAL.

"Se entiende por Depósito Industrial, la importación temporal de mercancías de procedencia extranjera, para que en recintos acondicionados se efectúen procesos de transformación, elaboración o reparación, sin el pago de los impuestos al Comercio Exterior correspondientes, siempre que los productos resultantes se exporten.

La SHCP, autorizará la aplicación de este régimen a empresas de nacionalidad mexicana, cuyas instalaciones hayan sido aprobadas previamente por la autoridad aduanera y acrediten que sus programas de actividades industriales han sido aprobados por las autoridades competentes". (Art. 88, Ley Aduanera).

"Podrá autorizarse, previa conformidad de las autoridades competentes, que los productos resultantes de los procesos industriales a que se refiere el artículo anterior, se destinen al consumo en el país, en cuyo caso deberá cumplirse por lo dispuesto en el Artículo 80".⁶ (Art. 89, Ley Aduanera).

6. Art. 80 Ley Aduanera. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar el cambio de régimen de importación temporal o definitiva cuando se solicite antes del vencimiento del plazo concedido, o de sus prórrogas, y se compruebe el cumplimiento de las obligaciones que en materia de restricciones y de requisitos especiales sean exigibles para las importaciones definitivas. Si se concede la autorización, se pagarán los impuestos al Comercio Exterior por la importación definitiva de las mercancías, determinados conforme a lo dispuesto por el Art. 38, Fracción I, inciso g.

3.6 SISTEMA DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS (DRAW-BACK).

Por decreto presidencial del 24 de Abril de 1985, se dió a conocer el derecho a los exportadores a obtener la devolución de los impuestos al Comercio Exterior que hubieren pagado por las mercancías importadas que se incorporen a los productos de exportación. Esta facilidad se conoce y es aceptada internacionalmente como Draw-Back.

Este estímulo, de acuerdo con lo que establece el decreto presidencial del 24 de Abril de 1985, obrogó el decreto presidencial que disponía el otorgamiento de estímulos a las exportaciones de productos manufacturados, publicado en el Diario Oficial del 7 de Enero de 1980, fundamentalmente para estar en concordancia con las prácticas reconocidas internacionalmente en materia de devolución de impuestos y evitar, de esta forma, la aplicación de impuestos compensatorios a los productos mexicanos de exportación.

El decreto establece un mecanismo muy sencillo para determinar el monto de los impuestos de importación a devolver con la característica de que el valor de los mismos se actualizará a la fecha en que se autorice la solicitud del interesado.

Para cumplir con este propósito aquellos exportadores que hubiesen incorporado materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, ya sea que los hayan adquirido en territorio nacional o de proveedores del exterior, y que dichos insumos vayan incorporados en un producto manufacturado de exportación, deberán presentar su solicitud ante el servicio de Ventanilla Unica del IMCE de acuerdo con el formulario que consta de dos hojas y que se ha diseñado para estos casos, dentro de los cuarenta días hábiles siguientes a la fecha en que se realice la exportación.

En dicha solicitud se le solicita al exportador que establezca el valor total de los impuestos pagados por la importación definitiva de insumos extranjeros , todo ello en moneda nacional. Para este efecto el decreto que nos ocupa señala en su artículo tercero la forma en que se calculará este beneficio, a saber:

- a) La cantidad en moneda nacional pagada por concepto de impuestos de importación se dividirá entre el tipo de cambio controlado de venta del peso con relación al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica vigente a la fecha en que se efectúe el pago.
- b) El resultado de la operación anterior se multiplicará por el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica correspondiente a la fecha en que se autorice la devolución. El resultado que se obtenga será exactamente la cantidad en moneda nacional que deberá recibir el exportador.

En la misma solicitud de devolución se establece para comodidad y eficiencia del estímulo, tres formas de entrega física de la devolución, la primera es en la Caja de la Tesorería de la Federación; la segunda para hacer acreditada a la cuenta de cheques de la sucursal bancaria que señale específicamente el interesado; y la tercera, es que se envíe el cheque por correo certificado a su domicilio.

El artículo quinto del decreto de referencia señala que las solicitudes deberán ir acompañadas con copias de los compromisos de venta de divisas que se suscribieron y presentaron ante la aduana del despacho con motivo de la salida de las mercancías al mercado exterior (C.V.D.) y que pertenezca específicamente a los productos por los cuales se está solicitando la devolución de impuesto de importación.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, resolverá en un plazo de diez días hábiles, remitiendo su resolución a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que ésta, por conducto de la Tesorería de la Federación, ponga a disposición del exportador beneficiario el importe total del estímulo así otorgado, mediante la entrega de un cheque de la Tesorería.

La solicitud a que nos hemos estado refiriendo en su hoja número dos requiere que por cada clase de productos que se hayan exportado al amparo de la copia del C.V.D. que se acompañe, se proporcione una serie de datos referentes al documento aduanal de importación de los insumos por los que se hará la devolución de impuestos; la fracción arancelaria de la tarifa mexicana de importación, el valor de la factura de los mismos, la fecha del pago de los impuestos pagados, o sea, la tasa ad-valorem, el impuesto para fomento a la industria, los adicionales de 3% municipal y el 10% por tráfico postal. No se incluye en esta devolución el impuesto al valor agregado proporcional.

Finalmente, el interesado deberá tener así mismo un cuadro con los datos generales de la exportación de mercancías que incorporarán insumos importados. Este cuadro requiere información relativa a la fracción arancelaria del producto de acuerdo a la tarifa de exportación mexicana, la descripción o nomenclatura del mismo, la cantidad que se exportó y su unidad de medida, el país o países de destino, los datos de compromiso de venta de divisas como son su número, el valor total de divisas y la clase de éstas, para que finalmente se establezca la fecha de la exportación al amparo del C.V.D.

Las personas físicas o morales que obtengan la devolución de impuestos de importación deberán guardar y tener a disposición de las Secretarías de Comercio y de Hacienda y Crédito Público los documentos relacionados con las solicitudes que hubiesen presentado, todo ello por un lapso de cinco años.

VENTAJAS QUE OFRECE ESTE SISTEMA:

- a) Los exportadores de productos manufacturados podrán solicitar a la SECOFI, en los términos de este decreto, la devolución de los impuestos al Comercio Exterior causados por los insumos incorporados en el producto exportado.
- b) Con el objeto de proteger al exportador de los efectos de la inflación y de los costos financieros, la devolución de los impuestos al Comercio Exterior se otorgará por el equivalente del valor actualizado de dichos impuestos, al momento de la recuperación de los mismos.
- c) La devolución de estos impuestos se otorgará mediante "Certificados de Devolución de Impuesto" que expedirá la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

7. Secretaría de Fomento Industrial y Comercio Exterior. PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES. Abril 1985, México D.F.

3.7 REGISTRO ALTEX (TRATAMIENTO PREFERENCIAL A LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS).

REQUISITOS DE DEBEN CUBRIR LAS EMPRESAS PARA OBTENER ESTE REGISTRO:

- a) Empresas que durante el último año calendario o ejercicio fiscal hubieren obtenido los siguientes resultados:
- Saldo favorable a su balanza comercial.
 - Exportaciones directas por un valor mínimo de US \$3'000,000.00 o por US\$1'000,000.00, cuando ésta cantidad representa como mínimo el 40 por ciento de sus ventas totales.
 - Exportadores indirectos, cuyas ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación, o exportadas por terceros representen un valor mínimo equivalente al 50 por ciento de sus ventas.
- b) Empresas que se comprometan a alcanzar en el plazo de un año los requisitos señalados en el párrafo anterior.

BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN CON ESTE REGISTRO:

- a) Atención especial en trámites ante el gobierno federal.
- b) Asignación de ejecutivos de cuenta en Bancomext y Secofi.
- c) Derecho a mayor cobertura de financiamiento de Fomex.
- d) En importaciones temporales no tendrá obligación de presentar fianza o algún instrumento para garantizar el interés Fiscal.
- e) Poder realizar despachos domiciliarios.
- f) Autorización global anual para adquirir y usar divisas para gastos asociados a la exportación e importación.
- g) Sistema automático para el acreditamiento del I.V.A.

C A P Í T U L O 4

ASPECTOS MINIMOS QUE DEBEN CONSIDERARSE AL EVALUAR UNA ALTERNATIVA DE EXPORTACION.

El presente capítulo tiene por objeto dar a conocer en forma práctica todos y cada uno de los aspectos más relevantes que se contemplan durante el proceso de exportación, entre ellos:

1. La Evaluación Preliminar del Producto.
2. La selección de Mercados.
3. El Plan de Mercadeo.
4. La Determinación de Costos de Fabricación, de Empaque y Financieros en Función de la Exportación.
5. La Selección de Canales de Distribución.
6. La Selección de la Transportación.
7. La Cotización.
8. La Fijación de la forma de Pago.
9. Obtención de la Documentación.

4.1 EVALUACION PRELIMINAR DEL PRODUCTO.

Todo industrial que tenga en mente exportar, debe hacer una "Evaluación de la Exportabilidad" de su producto como punto de partida de sus planes de exportación.

Esta evaluación tiene gran importancia, por lo que es muy conveniente analizar con todo cuidado el producto tomándose el tiempo y utilizando los elementos precisos para que se determine lo mejor posible de que el mismo pueda ser enviado al mercado exterior, asegurándose de antemano resultados positivos en la operación.

A continuación se presenta un cuestionario cuya resolución será de gran ayuda para determinar la exportabilidad del o los productos.

1. El costo de estructurar este esquema es relativamente bajo, pues sería el de un Contador o cualquier otro funcionario de la empresa que recurra a las fuentes de información.

A) ASPECTOS ARANCELARIOS:

1. IMPUESTO DE IMPORTACION.

FRACCION	NOMENCLATURA	TASAS DE IMPUESTOS			
		NORMAL	N.M.P.	S.G.P.A.	ESPECIAL

2. OTROS IMPUESTOS Y DERECHOS DE EFECTOS EQUIVALENTES PARA MEXICO.

- a) Impuesto Especial. _____
- b) Depósito Previo. _____
- c) Impuesto Productos Industrializados. _____
- d) Derechos Consulares. _____
- e) Otros (Especificar). _____

B) ASPECTOS NO ARANCELARIOS:

1. Cuotas, cupos o contingentes. _____

2. Permisos o guías de importación. SI _____ NO _____
- Certificados de Origen. SI _____ NO _____ OFICIAL _____
CAMARA DE COMERCIO. _____
 - Certificados Fitosanitario. SI _____ NO _____ OFICIAL _____
 - Certificado de Calidad. SI _____ NO _____ OFICIAL _____
 - Registro del producto para su comercialización. SI _____ NO _____

En caso afirmativo, detallar requisitos a seguir y la Dependencia Oficial ante la que debe hacerse el trámite.

- Visa Consular. SI _____ NO _____
- Facturas Aduanales especiales. SI _____ NO _____

En caso afirmativo, especificar número o nombre del documento.
Ejemplo: Formulario 5515; Formulario MA, etc.

3. Normas de calidad, requisitos de etiquetado, normas de empaque y embalaje.

- Norma de calidad. SI NO NACIONAL INTERNACIONAL
En caso afirmativo, especificar el nombre y número o clave de identificación y anexar copia fotostática de la norma.

- Requisitos de etiquetado. SI NO .
En caso afirmativo, señalar el nombre, clave o número de la disposición aplicable y anexar copia de las disposiciones correspondientes.

- Normas de empaque y embalaje. SI NO .
En caso afirmativo, especificar el nombre, clave o número de las normas, separando aquellas que sean para tráfico marítimo, por camión, por ferrocarril y aéreo, anexando copia de las disposiciones correspondientes.

4. Registro de Proveedores extranjeros. SI NO
En caso afirmativo, indicar el procedimiento a seguir y remitir los formularios correspondientes.

5. Requisitos legales para nombrar agente o representante comercial en ese mercado. SI NO
En caso afirmativo, señalar el procedimiento para su nombramiento así como el eventual registro del contrato, acompañando copias fotostáticas de las disposiciones legales específicas aplicables a este asunto.

C) ASPECTOS COMERCIALES.

1. Nombres y direcciones de los principales importadores del producto.

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	TELEX
--------	-----------	----------	-------

I
II
III

IV _____
 V _____
 VI _____
 VII _____
 VIII _____
 IX _____

2. Cotizaciones o precio de venta en el mercado.

I Mayoreo _____
 II Medio Mayoreo _____
 III Al detalle _____

3. Cotizaciones o precios de venta de los proveedores extranjeros:

	PAIS	COTIZACION (C and F,CIF,etc.)	PRECIO
I	_____	_____	_____
II	_____	_____	_____
III	_____	_____	_____
IV	_____	_____	_____
V	_____	_____	_____

4. Formas usuales de financiamiento a la compra-venta del producto otorgadas por los proveedores extranjeros.

I Al importador Mayorista, distribuidor o consumidor final.

30 días 45 días 60 días 90 días

Otros, especificar: _____

II Al importador Medio Mayorista.

30 días 45 días 60 días 90 días

III Al importador Detallista.

30 días 45 días 60 días 90 días

Otros, especificar: _____

5. Canales de Distribución utilizados por los proveedores extranjeros.

	PAIS	CADENA DE TIENDAS	DISTRIBUIDOR	COMISIONISTA	AGENTE
I	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
II	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
III	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
IV	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
V	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Observaciones: _____

6. Formas usuales de documentación de compra-venta.

Contrato Escrito	Carta de Crédito	Giro	Letra de Cambio
SI ___ NO ___	(especificar)	A la vista _____	A la vista _____
	_____	A la Aceptación _____	A la Aceptación _____

7. Temporadas de venta del producto.

I De venta continua.

II Estancial:

1ª Entre el _____ y el _____
 2ª Entre el _____ y el _____

Observaciones: _____

8. Presentación comercial del producto.
- I Envases utilizados para punto de venta. _____

- II Clase de etiquetas: _____

- III Catálogos, folletos o literatura de apoyo a la promoción que utilizan los proveedores extranjeros: _____

- IV Medidas o tamaños de los productos que se comercializan: _____

- V Formas de empaque y embalaje utilizados por los países proveedores:
- PAIS
- a) _____
 b) _____
 c) _____
 d) _____
 e) _____
- VI Muestras de productos, de empaques o embalajes y de material de apoyo: _____

9. Convenios de pagos recíprocos. Convenios interbancarios. Convenios comerciales.
- I Tipo de convenio existente con México.
- | | | | |
|------------------|-------|----------------|-------|
| Pagos recíprocos | _____ | Interbancarios | _____ |
| Comerciales | _____ | No existe | _____ |
- II Entidades participantes en el convenio: _____

- III Mecanismo de utilización, límites de líneas de crédito y productos que ampara: _____
10. Ferias y exposiciones a efectuar en el mercado.
- I Nombre: _____
- II Período de realización: _____
- III Lugar de realización: _____
- IV Tipo de evento: _____
- V Condiciones de participación: _____
11. Reuniones sectoriales ALADI, acuerdos de complementación.
- I Período en que se efectuarán las reuniones: _____
- II Lugar en que se efectuarán las reuniones: _____
- III Existe(n) Acuerdo(s) de complementación para el (los) Producto(s). SI _____ NO _____
- a) Nº de Acuerdos: _____ Fechas de firmas: _____
- b) Países participantes: _____
- c) Tasas de impuestos a países participantes: _____
- d) Tasas de impuestos a terceros países: _____
12. Publicidad y propaganda utilizada por los productos locales y los proveedores del exterior.
- I Medios de Publicidad utilizables:
 Diarios _____ Revistas _____ Radio _____ Televisión _____
- II Público que los lee, observa o escucha:
 Diarios _____ Revistas _____
 Radio _____ Televisión _____
- III Tarifas de anuncios:
 Radio _____ Revistas _____
 Diarios _____ Televisión _____

A pesar de su amplitud, este esquema puede elaborarse con relativa facilidad si se recurre a las fuentes de información que pueden proporcionar la información contenida en él.

Dentro de dichas fuentes pueden mencionarse:

- Sociedades Nacionales de Crédito.
- El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- Los Consejeros Comerciales de México en el Exterior.
- Las Consejerías Comerciales de otros Países en México.

4.2 SELECCION DE MERCADOS.

A. Información sobre el mercado potencial a través del Banco Nacional de Comercio Exterior u otros medios.

El empresario interesado en encontrar mercados en el extranjero que pueden ser potencialmente receptores de sus productos, dispone de información especializada y específica a cada mercado, para cada producto o grupo de productos, que han recopilado organismos públicos y privados de carácter nacional e internacional. Estos informes abarcan investigaciones de carácter exploratorio, de carácter general, o incluso, de aspectos esenciales de acceso al mercado como pueden ser los consumidores o usuarios; los canales de distribución existentes los medios o mecanismos de promoción; la presentación comercial o la política de precios, etc.

El Banco Nacional de Comercio, ha estado desarrollando unos estudios de mercado de carácter exploratorio, por conducto de todas y cada una de las consejerías Comerciales de nuestro país en el extranjero, y tomando como marco de referencia una nómina o lista de productos mexicanos que ha considerado como prioritarios en su colocación en los mercados internacionales. Esta cantidad de informes se puede obtener generalmente en forma gratuita y excepcionalmente a un costo reducido, a través de consultar las bibliotecas de que disponen las oficinas regionales del Banco Nacional de Comercio Exterior, en caso de que tuviesen a la mano dicha información, el interesado, en un lapso razonable podrá disponer del informe de su interés a través de la misma oficina regional, quien lo solicitará a las oficinas centrales de la Ciudad de México.

En caso de que los productos de que se trata, no estuvieran dentro de la nómina que estructuró el BNCE, el interesado podrá recurrir a gran

número de documentos especializados en los elementos de acceso al mercado y de comercialización internacional de que dispone la Biblioteca Central del Instituto de la Ciudad de México. Una posibilidad más, es la ayuda que en materia de información comercial especializada, le otorgan al empresario nacional las Consejerías de México en el extranjero para ello, no hará falta más que escribir una carta o enviar un télex, con todos los datos esenciales e indispensables de acuerdo a los aspectos de comercialización que se quiera conocer evitando hacer descripciones genéricas de los productos.

En México existen otras fuentes de información especializadas, que pueden consultarse a través de sus bibliotecas o de los servicios de intercambio de información que tienen establecidos con un gran número de centros o bancos de información del mundo tal es el caso del Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología y del Servicio de Consulta a Bancos de Información, la Biblioteca del Banco de México, la correspondiente a Nacional Financiera, a Petróleos Mexicanos, la Biblioteca Benjamín Franklin de la Ciudad de México, y las que se encuentran en diversas embajadas extranjeras en nuestro país.

También se pueden señalar los servicios que en lo particular proporciona la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), la Confederación de Cámaras de Comercio (CONCANACO), la Cámara de Comercio de la Ciudad de México, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la Cámara de Comercio México-Norteamericana, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la

mayoría de las Sociedades Nacionales de Crédito que disponen de una amplia red de corresponsales en el mundo, a través de los cuales es posible solicitar y obtener informes específicos del comprador en el extranjero.²

Las fuentes de información internacional son: Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT, Organización de Estados Americanos de Washington, D. F. El World Trade Center de New York. la Cámara de Comercio Internacional, los organismos para promoción y desarrollo para países menos desarrollados de Japón, República Federal de Alemania, Francia, Holanda, Suecia, Suiza y Bélgica.

Una fuente de información adicional la constituyen los directivos de empresas importadoras, que se editan por una gran variedad de instituciones y empresas en el mundo, y de los cuales, el Centro de Comercio Internacional, ha elaborado una publicación que es un prontuario en donde se resume su contenido, las características esenciales de la información, la cobertura a programas industriales o comerciales de que se trate, todo ello adicionado de la periodicidad de la publicación su costo, y el nombre y dirección a donde puede solicitarla.

-
2. Banca Confía, S.N.C. "Manual del Exportador". México, D.F. Mayo de 1986, pág. 224

B) Estudio de usos y costumbres del mercado potencial, considerando aspectos económicos, sociales y culturales.

El éxito que ha tenido en el mercado nacional, el industrial, productor o comerciante que desea exportar, se debe fundamentalmente a su pericia en satisfacer necesidades o demandas concretas de diversos sectores de los consumidores con aquellos productos que fabrica y que atienden a los usos y costumbres de las personas que los adquieren, según sea su posición económica, social o cultural. Estas mismas condiciones en usos y costumbres, son las que en los mercados internacionales propiciarán u obstaculizarán la venta de los productos que desea hacer el empresario mexicano. Por tanto, tendrá que analizar cuáles son, que características tienen en cada uno de los segmentos de su mercado, etc.

Entre los usos y costumbres se pueden señalar, las de carácter religioso, aquéllas que van con la tradición histórica o cultural de cada uno de los pueblos o nación; la manera de vivir de las personas en relación directa a sus ingresos y a su posición social, ya que pudiera ser que algunos consumidores tengan un determinado concepto y actitud negativa hacia los productos de un país equis o que no tengan conocimiento del mismo y de sus posibilidades industriales o recursos naturales, y por tanto, tendría que vencerse esa actitud negativa mediante una estrategia comercial específica.

En otras ocasiones podría suceder que no se tuviera la costumbre de comer o tomar determinados alimentos o postres dulces, o que la frecuencia con que se hagan las compras de esos productos, pudiese influir en el tamaño y contenido de los empaques o envases que se estuviesen comercializando. También pudiera ser que ciertos colores les gusten o atraigan, sobre todo en determinadas combinaciones de los mismos, pero también podría ser que rechazaran o no les gustasen algunos otros colores solos o combinados.

Estos factores intangibles, influyen definitivamente en la suerte que corra un producto en un mercado internacional. Por ello, el exportador deberá tenerlos muy en cuenta y estudiar la repercusión positiva o negativa que tendría sobre sus productos.

4.3 PLAN DE MERCADEO.

En esta etapa, es necesario hacer un estudio de los elementos del mercado elegido que incidirán en el producto, para poder hacer el plan de mercadeo de acuerdo con los propios elementos.

Deberá recabarse toda la información posible acerca de:

- Las actividades o hábitos del consumidor en ese mercado.
- ¿Cuáles son las actividades y métodos de comercio usuales?
- La competencia.
- Las políticas gubernamentales.
- Usos y costumbres de carácter religioso, histórico y cultural de cada pueblo o nación.
- La manera de vivir de las personas en relación directa a sus ingresos y a su posición social, etc.

4.4 DETERMINACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, DISTRIBUCION Y VENTA EN FUNCION DE LA EXPORTACION.

Con el propósito de ser competitivo en cuanto a precio de los productos que se ofrezcan o comercialicen en el mercado internacional, la adopción del método de costeo marginal por parte de la empresa exportadora, siempre y cuando la autoridad fiscal que corresponda autorice el mismo mediante una resolución particular, constituye una de las formas más aconsejables para el objetivo señalado. En efecto, lo que se pretende es no sobrecargar el precio de los productos de exportación con la parte proporcional que les correspondería de los costos fijos, tales como los de administración, mantenimiento, promoción y venta, etc., afectos, al mercado nacional, es decir, a la producción y venta para satisfacer la demanda de consumidores nacionales, ya que si la empresa no exportase, éstos estarían ya tomados en cuenta en el precio de venta nacional, y por tanto no tienen porque reflejarse en el precio de exportación.

HOJA DE COTIZACION.

Es indudable que al determinar el precio adecuado a los productos a exportar a los diferentes países que representan las características más favorables para concentrar el esfuerzo de la empresa exportadora en la promoción y venta de sus productos, el primer punto que resolver los empresarios es el de las obligaciones que le impone el o los términos de comercio negociados, para establecer hasta qué punto exacto correrán por su cuenta los costos, riesgos o pérdidas que pudieran causarse a la mercancía o por el manejo de la misma. En estas circunstancias, lo aconsejable es tener una hoja de cálculo de la cotización que le permita revisar o verificar el costo de aquellos servicios, maniobras u operaciones que realice en cumplimiento de sus obligaciones dentro del plazo o en la fecha pactada.

Ahora bien, para establecer este cálculo, el exportador necesitará las cotizaciones o el costo de maniobras de carga, descarga, fletes, recargos, transporte terrestre, marítimo o aéreo, de embalaje especial, de etiquetado, marcas de pólizas de seguro, de derechos de permisos, visas o autorizaciones, etc.

La hoja de Cotización cumple también la función de ser un registro permanente, y por tanto una fuente de información de las condiciones rutas y demás datos esenciales para una recotización o cualquier solicitud de aclaración tocante a algunos de los elementos de los costos que se tomaron en cuenta.

En el encabezado de la hoja, se deben establecer los datos sobre los cuales se basa el cálculo, tales como el peso o medida, volumen y número de unidades por cada "tonelada". Determinados estos datos, los siguientes rubros de acuerdo a su numeración, deberán entenderse como sigue:

- 1) El precio en fábrica menos la utilidad, es decir, se tomarán en cuenta el costo de producción, en su caso de administración, y el financiero.
- 2) Deberá establecerse el porcentaje de utilidad que considere conveniente la empresa, exactamente después del rubro anterior para no sobrecargar la cotización, estimando el beneficio o utilidad, sobre todos los demás rubros de gastos o costos.
- 3) Si dentro de la política de la empresa se contempla a agentes comisionistas, porque así actúa también la competencia, deberá determinarse en este punto, en qué forma y monto se pagará la comisión, sobre todo refiriéndolo al precio en fábrica y no después de adicionarle a éste, los demás rubros de costo.
- 4) Aunque son pocos los productos que pagan impuesto para la exportación en México, es conveniente calcular el costo de los mismos en este punto, o sea después del costo de los productos en fábrica, más el beneficio.
- 5) El siguiente elemento es el destinado a cubrir la impresión diseño, o compra de estas etiquetas o de los envases, contenedores o recipientes inmediato de los productos, que sean diferentes a los usados para el mercado nacional.
- 6) En comercio internacional, las mercancías deben ser embaladas de tal manera que protejan a los bienes que contiene en contra de posibles averías, contaminaciones o pérdida de su valor comercial, por medio de estos embalajes especiales que tienen un costo adicional, en algunas ocasiones, más alto que incluso el mismo producto que contienen.

- 7) La colocación de marcas en los bultos o cajas, de manera que el personal de las empresas transportistas identifiquen fácilmente todo un embarque, es un costo adicional que debe tomarse en cuenta también.
- 8) El flejar o enfardar los productos a la exportación, se hace generalmente para protegerlos contra robos, así como para evitar que los productos se salgan de las cajas, bultos u otros aditamentos que los contengan, en una palabra adicionarles seguridad y presentación a las unidades de embarque, por lo que deberá realizarse el gasto y tomarse en cuenta el precio de exportación.
- 9) En este caso, el costo del transporte de las mercancías deberá conocerse, ya sea que se utilice una empresa de este servicio, o que se utilicen las unidades propias del exportador. Este costo es únicamente hasta el lugar o estaciones de carga que lleven los productos a ser despachados para el extranjero.
- 10) Del punto anterior, el transporte deberá realizarse hasta la aduana por donde abandone territorio nacional la mercancía, ya sea esta fronteriza, marítima o aérea.

El flete en este caso, se calcula tomando en consideración el peso total o el volumen total del embarque, ya que siempre se obtendrá cotización del transportista, fijando una cantidad por cada tonelada métrica o metro cúbico, o sea según lo que dé más en el cálculo de peso o volumen.

- 11) Este gasto se realiza en los casos que se combinen el tráfico de cabotaje con el tráfico de altura, o sea, que de un puerto nacional se transporte la mercancía en buque a otro puerto nacional, en donde se haga el transbordo a un buque de tráfico internacional,

por tanto, se tengan que pagar las maniobras de descarga, ya que generalmente las de carga al buque que lleve las mercancías hasta su destino, ya van incluidas en el flete respectivo.

12) Estos gastos se ocasionan cuando la descarga de los productos del medio de transporte que los llevó hasta la borda de salida, no se realizan dentro del plazo de gracia concedido al embarcador para realizar esta maniobra. Esto es frecuente cuando se atraviezan días festivos con días no laborables o en los casos en que se retrasa el buque en donde van a ser cargadas las mercancías o cuando existen problemas de suspensión de labores por mal tiempo en los puertos de salida; por tanto, debe tomarse en cuenta este gasto de acuerdo a las circunstancias que se presenten.

13) Estos gastos corresponden a las maniobras de muelle y pueden ser de unidad de transporte a almacén, de éste al costado de la unidad del transporte internacional.

La información respectiva, se la puede dar el empresario su agente aduanal o el representante legal de la empresa transportista.

14) Se deberá tomar en cuenta este costo solamente en los casos en que la mercancía excede de los límites normales de las cajas o de las unidades de carga usuales en comercio internacional, y por consiguiente tenga que emplearse equipo de maniobra especializado.

15) Esta es una partida que se deja para el caso en que se presenten maniobras, manejos o trabajos de instalaciones especiales, tales como tanques de almacenamiento de gran volumen en los puertos.

16) Este costo es obligatorio para transportación a una gran cantidad de países, sobre todo de los denominados en desarrollo, generalmente

se tienen que realizar en divisas y su costo es unitario o un porcentaje sobre el valor ex-factory de la mercancía.

- 17) Este costo se determina solicitando a los representantes de las líneas marítimas que presten servicio regular entre puertos mexicanos y puertos de mercado a donde se vaya a exportar. Su pago deberá hacerse en divisas, preferentemente en dólares norteamericanos, y además, del flete podrán señalarse recargos que se estimarán en porcentajes sobre el flete o en cantidades netas por tonelada o metro cúbico.
- 18) Este es un costo que se hará en el caso de que el empresario se inicia en las exportaciones y no cuenta con un departamento especializado; por tanto, el agente expedidor suplirá esta deficiencia con sus conocimientos y experiencia en la materia.
- 19) Llegando a este punto, deberán sumarse todas las cifras anteriores para obtener el costo total en la moneda nacional.
- 20) En este punto no se adiciona un costo, sino que se aplica el estímulo que el Gobierno haya establecido a las exportaciones en materia de devolución de impuestos indirectos o de otro mecanismo de estímulo fiscal que no constituya prácticas comerciales impropias en el comercio internacional, es decir, que puedan considerarse como subsidio.
- 21) Realizada la operación anterior, se tendría ya el importe neto en moneda nacional.
- 22) De acuerdo al término internacional de comercio, si este es CIF, el exportador tendrá que pagar la prima de seguro marítimo en las condiciones mínimas o F.P.A.

- 23) Llegando a este punto, el industrial exportador tendrá que estimar el costo financiero cuando otorgue crédito a las ventas y no a la pre-exportación, porque se supone que ya estará contemplado en el costo o precio del producto puesto en planta.
- 24) Si se otorga financiamiento, es necesario que tome un seguro de crédito, por medio de una póliza general o abierta en la Cía. Mexicana de Seguros de Crédito (COMESAC), no tomará este seguro si la exportación se documenta con carta de crédito irrevocable, confirmada a la vista.
- 25) Para obtener el precio CIF en moneda nacional, no habrá más que sumar los puntos 21, 22, 23 y 24.
- 26) Al precio CIF en moneda nacional, deberá realizarse la conversión a la moneda del país de que se trate, o aquella en que se hubiese pactado en el contrato de compra-venta, para poder integrar la oferta y enviarla inmediatamente a su cliente en el extranjero.

A continuación se contiene un modelo de hoja de cotización, que debe servir de base para que el empresario la ajuste a las características de su producto, del mercado que se va a exportar y del término internacional de comercio que se requiera.

Precio dado a _____
 Dirección _____ Dirección Cablegráfica _____
 Unidad _____ Peso bruto _____ Volumen _____
 Número de unidades por tonelada _____

1. A. Coste unitario.....\$
 B. Coste de una tonelada.....\$
2. Beneficio _____ % y su cuantía\$
3. Comisión del agente en el extranjero.....\$
4. Impuestos de exportación, sobre la cifra de negocios y otros gravámenes.....\$
5. Etiquetas especiales, etiquetado, contenedores\$
6. Embalaje.....\$
7. Mercado.....\$
8. Enflejamiento o enfardamiento.....\$
9. Transporte hasta el depósito de mercancías, buque fluvial, muelle u otro lugar.....\$
10. Transporte hasta el puerto. Ruta y transportista\$
 Conocimiento de embarque mínimo _____ Kg. Bonificación.....\$
 Flete hasta el puerto por tonelada.....\$
11. Costes de descarga _____ por _____ Kg. Importe por tonelada.....\$
12. Gastos de demora, almacenamiento en frigorífico y otros costes análogos por tonelada\$

13. Gastos de muelle (póngase una X donde corresponda).
 peso_____ volumen_____ importe por tonelada\$
14. Gastos de carga larga o de carga pesada\$
15. Otros gastos (enumérense).....\$
16. Facturas consulares\$
17. Fletes marítimo (póngase una X donde corresponda)
 Peso_____ Volumen_____ Sobre cubierta_____
 Bajo cubierta_____ Con ventilación_____
 Envío mínimo por conocimiento de embarque_____
 Tarifa por tonelada _____
 Moneda _____
 Importe en moneda\$
18. Remuneración del agente de transporte\$
19. Total en moneda nacional.....\$
20. Deducción por bonificación o rebaja.....\$
21. Importe neto en moneda nacional.....\$
22. Seguro marítimo:a) Valor de la tonelada (Partida 21).....\$
 b) Más el 10% del valor.....\$
 c) Cuantía que ha de asegurarse.....\$
 Tipo:Todo riesgo,(más almacén, guerra, huelga, disturbios civiles)
 Prima _____% importe de la prima en moneda nacional.....\$
23. Costes de financiación (para las ventas a crédito).....\$
24. Seguro de crédito a la exportación.....\$
25. Precio CIF en moneda nacional (súmese las partidas 21, 22 , 23
 y 24).....\$
26. Conversión en dólares de los Estados Unidos, libras esterlinas,
 u otra moneda.

\$ _____

\$

4.5 SELECCION DE CANALES DE DISTRIBUCION.

Como es fácil suponer, los canales de distribución, o sea, los medios que se van a usar para hacer llegar los productos al consumidor, varían de acuerdo con la naturaleza de los mismos productos.

En estas condiciones, es prudente escoger, en forma adecuada, el canal de distribución que permita hacer llegar, con la más eficacia posible, los productos al comprador final.

Básicamente son tres las formas en que puede hacer la venta de exportación:

- Directamente. Lo que significa que las operaciones se harán a través del propio departamento de organización interna de ventas mediante sucursales, representantes o agentes en el extranjero.
- Indirectamente. Usando los servicios de empresas comisionistas, comercios cooperativas o agencias de compras.
- Y finalmente, a empresas compradoras exportadoras locales, caso en el que todo se reduce a una operación de venta local, aunque a precio de exportación.

4.6 SELECCION DE LA TRANSPORTACION.

Por medio de transporte a escoger para realizar su exportación deberá estar de acuerdo con la clase de producto, su volumen, peso, facilidad de manejo, etc.

En cualquier caso, se puede conocer con precisión el costo que significará transportar el producto, no importa si se hace por aéreo, terrestre o marítimo.³

-
3. Para información sobre fletes, salidas, etc., puede recurrirse a los armadores, consignatarios de buques y agencias de transporte aéreo, cuyas oficinas pueden localizarse en el directorio de teléfonos, o bien recurrir a la Comisión Técnica de Transporte Marítimo de la Confederación de Cámaras Industriales.

4.7 FORMULAR LA COTIZACION.

Una vez que se ha determinado el costo de producción, el vendedor deberá formular una cotización o término de venta, que establezca cuáles son los derechos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador, durante el desplazamiento que vaya teniendo la mercancía desde la bodega, planta o unidad industrial del vendedor, hasta la bodega del comprador.

Lo anterior quiere decir, que se deberá establecer claramente quién asumirá el costo por el manejo de la mercancía, su protección, identificación, individualización, fletes por transportación nacional e internacional, almacenaje, manejo aduanal, seguros comerciales, etc., ya que son elementos importantes para la determinación del precio de venta.

Con el fin de que el exportador mexicano tenga una idea clara acerca de estos términos internacionales de venta, a continuación se mencionan los principales de ellos, expedidos por la Cámara de Comercio Internacional (incluyen adiciones de términos hechas en el años de 1980):

- En fábrica (ex works, en factoría, en plantación, en el almacén).
- Franco vagón (FOR/FOT), indicando punto de partida convenido.
- Libre al costado del buque (F.A.S.), indicando puerto de embarque convenido.
- Libre a bordo (F.O.B.), puerto de embarque convenido.
- Costo y flete (C&F), indicando puerto de destino convenido.
- Costo, seguro, flete (C.I.F.), indicando puerto de destino convenido.

- Sobre el Buque (EX SHIP), indicando puerto de destino convenido.
- Sobre el Muelle (EX QUAY) impuestos de aduana pagados y/o libre de derechos, indicando puerto convenido.
- Entrega en Frontera (DELIVERED AT FRONTIER), lugar de entrega convenido en la frontera.
- Entrega Libre de Derechos (DELIVERED DUTY PAID), indicando lugar de destino convenido en el país de importación.
- Libre a bordo aeropuerto (FOB AIRPOT), aeropuerto de partida convenido.
- Libre transportista (FREE CARRIER), punto convenido.
- Flete porte pagado hasta (FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO), indicando punto de destino convenido.
- Flete/porte y seguro pagados hasta (FREIGHT OR CARRIAGE INSURANCE PAID TO), punto de destino convenido.

En fábrica significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, es decir, en su factoría, en su plantación, en su almacén, etc.

El vendedor no es responsable de cargar la mercancía en el vehículo de transporte que suministré el vendedor, salvo acuerdo expreso en contrario. En consecuencia, el comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía, desde el punto de venta señalado, hasta el lugar de destino. Para el vendedor, este término representa la obligación mínima.

Franco Vagón (FOR/FOT). Bajo este término, el exportador tiene la obligación de contratar el espacio suficiente para el transporte de la mercancía, por unidad entera o por fracción del espacio de dicha

unidad de transporte, cargando por su cuenta los productos o entregándolos bajo custodia de la empresa de transportes, en la estación de carga convenida o la más cercana a su establecimiento. El comprador adquiere todos los riesgos y gastos desde el momento mismo hasta el destino final de los productos.

Libre al Costado del Buque (F.A.S.). Las obligaciones del vendedor se cumplen, bajo este término, cuando la mercancía ha sido entregada al costado del buque sobre el muelle o en la barcaza que le lleve al buque de transporte. El Comprador, a partir de ese momento, asume por su cuenta y riesgo, la pérdida o los daños de la mercancía.

Libre Abordo (F.O.B.). Se establecerá aquí, nada más, la concepción de la Cámara de Comercio Internacional, por medio de la cual, el vendedor coloca la mercancía a bordo de un buque en el puerto convenido y el riesgo de pérdidas o de daños a la mercancía, se le transfiere al comprador, CUANDO LA MERCANCIA PASA LA BORDA DEL BUQUE.

Costo y Flete (C. & F.). Bajo este término el vendedor, asume todos los gastos, pérdidas y riesgos hasta que los productos cruzan la borda del buque que los transportará, prorrogándose su obligación con relación a los gastos, hasta el lugar de entrega convenido. El comprador en consecuencia, corre todos los daños o pérdidas o de cualquier incremento de los costos a partir de que los bienes cruzan la borda del buque.

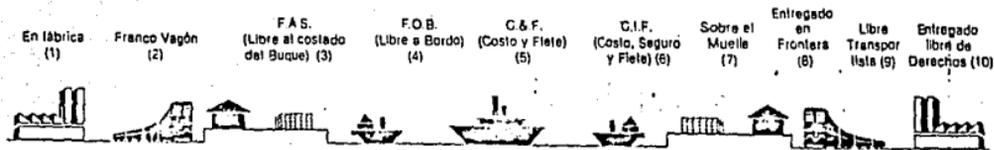
Costo, Seguro y Flete (C.I.F.). Bajo esta cotización el vendedor adquiere la obligación de asumir todos los costos, riesgos y pérdidas que se ocasionen a la mercancía, hasta el punto en que ésta cruce la borda del buque. La característica principal se encuentra en que el vendedor, además de cubrir el costo del flete hasta el punto de destino convenido, paga así mismo, la prima de un seguro en condiciones mínimas.

Sobre el Buque (EX-SHIP). De acuerdo al presente término las obligaciones del vendedor se extienden hasta poner la mercancía a disposición del comprador, a bordo del buque en el lugar de destino convenido, por tanto, asume todos los gastos y riesgos que le puedan causar u originar, por la mercancía o a la misma, hasta el punto de entrega pactado. El comprador adquiere por consiguiente, la responsabilidad total desde el momento en que la mercancía está libre a su disposición en o dentro del plazo convenido y ha sido notificado adecuadamente de ello.

Sobre el Muelle (EX-QUAY). De acuerdo al término que corresponde, el vendedor debe colocar la mercancía a disposición del comprador, en el muelle del lugar de destino pactado, asumiendo todos los costos y riesgos que se pudieren causar por el desplazamiento de la mercancía hasta dicho punto. En este término existen dos variantes que se relacionan si el comprador paga o no los impuestos y derechos de importación en el país de destino; por tanto, se recomienda establecer claramente en el contrato de compra-venta si el término sobre el muelle incluye o no el pago de dichos impuestos.

Entregado en Frontera (DELIVERED AT FRONTIER). El vendedor asume todas las obligaciones, gastos y riesgos hasta que la mercancía llega a la frontera convenida pero sin que cruce la línea divisoria e ingrese en Frontera aduanera del país del comprador. En consecuencia, el comprador asume todos los riesgos, pérdidas y gastos, desde el momento en que la mercancía se pone a su disposición debidamente despachada en la aduana de salida, dentro del plazo o en la fecha convenidos.

TERMINOS DE COTIZACION



(1)
Costo del producto.

+ (2)
Costo de transporte
hasta el muelle car-
ga y descarga.

+ (3)
Gastos de muelle,
almacén y manejo.

+ (4)
Gastos de carga y
estiba sobre el bu-
que

+ (5)
Flote hasta puerto
de destino, gastos
de desestiba y des-
carga hasta el
muelle.

+ (6)
Seguro

+ (7)
Gastos de muelle,
almacén y manejo
pécior al pago de
impuestos y de-
rechos de importa-
ción).

+ (10)
Impuestos de im-
portación y gastos
aduanales y gastos
de transporte y car-
ga y descarga del
muelle o puerto de
entrada hasta alma-
cén del comprador.

Notas:

(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 Transportista. Fundamentalmente se usa para el transporte multimodal de contenedores, del "roll-on-roll-off", por remiques o transbordadores.

4.8 FIJACION DE LA FORMA DE PAGO.

Una vez que se ha determinado el Costo de Producción y Distribución del Producto, el exportador deberá establecer cuál será el mecanismo o la forma de pago para cobrar sus exportaciones.

Actualmente la forma de pago que ofrece al exportador la mayor garantía para el cobro total de sus mercancías, es a través de Cartas de Crédito Irrevocables Confirmadas y a la Vista.

Antes de explicar las principales características de esta y otras tantas modalidades de Cartas de Crédito que existen en el Comercio Exterior, es importante que definamos el concepto de Cartas de Crédito Documentarias, diciendo que "es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador) ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contre presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito".⁴

Cabe aclarar una idea que suele interpretarse erróneamente en el sentido de que las Cartas de Crédito Documentarias representan una real y efectiva garantía para el vendedor, esto solo es cierto cuando el beneficiario cumple estricta y literalmente con las condiciones de la Carta de Crédito Documentaria. Por lo anterior e independientemente de que no todas las cartas de crédito documentarias ofrecen igual grado de protección al exportador, no conviene descansar totalmente en el hecho de contar con un documento de esta naturaleza, descuidando la investigación de los antecedentes del comprador, particularmente en lo que se refiere a su moralidad.

4. Asociación de Banqueros de México. ABC de las exportaciones.

En efecto, cuando se dice que una firma tiene tan mal reputación que solamente se podría tratar con ella a base de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, frecuentemente se olvida que si por alguna razón, que inclusive puede estar fuera del control del exportador (se debe tener presente que éste normalmente no elabora todos los documentos que especifica la carta de crédito), se originan algunas discrepancias entre los términos de la misma y la documentación correspondiente, un comprador poco escrupuloso puede aceptar la mercancía que ya le fue embarcada, sólo a condición de que se le haga un ajuste en el precio o se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no tendría derecho. En estos casos, el exportador se encontraría en situación de tener una mercancía en tránsito o en su punto de destino y por otro lado el riesgo de que su cliente se rehuse a liquidar los documentos por su valor exacto. Así mismo, el beneficiario se encuentra en una situación favorable al recibir el pago de la documentación que ampara mercancías cuya calidad y características son desconocidas para el banco al momento de negociar la carta de crédito, en virtud de que los bancos únicamente manejan documentos y no así mercancías.

Obviamente, la solución adecuada es tratar con firmas de buenos antecedentes y procurar por todos los medios no dar lugar a discrepancias entre los términos de la carta de crédito y los documentos presentados para negociación o pago.

A continuación se mencionan los principales tipos de Cartas de Crédito que existen:

1. CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES CONFIRMADAS.

Las cartas de Crédito Irrevocables y Confirmadas son las que reúnen la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos

constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece (en lo sucesivo designado como Banco Emisor o Corresponsales), sino también del banco local (en este caso un banco mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas.

También es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero, generalmente en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, etc. Se supone en ese caso el banco confirmador será de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del banco emisor.

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

Es tan segura y a prueba de pérdidas, como puede serlo el mejor sistema de créditos. Es la forma más perfecta.

Toda institución de crédito cuando confirma una carta de crédito, asume un riesgo y una obligación por cuenta del Banco Emisor por cuyo concepto cobra una pequeña comisión de conformidad. Lo normal es que las comisiones de confirmación y de pago sean por cuenta del comprador, aunque bien pudiera haberse convenido que la pague el exportador. De ser así, la carta de crédito lo deberá estipular con toda claridad.⁵

5. Asociación de Banqueros de México, ABC de las exportaciones.

2. "CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS.

Desde el punto de vista de la protección que tiene el exportador, en segundo término se encuentra la carta de crédito irrevocable no confirmada. Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emisor) de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que estos están en orden y que los requisitos estipulados también se han cumplido.

Si bien esta clase de cartas de crédito no llevan la garantía o responsabilidad adicional de algún otro banco, si se acostumbra que la institución emisora solicite a un banco local que la notifique, o sea que la trasmita al beneficiario. Con esto se evitan dudas por parte del exportador respecto a la autenticidad de un documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para él. Como esta notificación se hace sin responsabilidad o compromiso del banco notificador, el exportador sigue contando únicamente con la garantía del banco emisor en el extranjero, situación que podría acarrearle problemas en caso de que tal banco resultará insolvente o de que la institución mexicana notificadora no aceptara hacerse cargo de su negociación. Estos riesgos se pueden eliminar, si el exportador solicita a su cliente que la carta de crédito sea confirmada por alguna institución bancaria mexicana.

Como se observará, en el caso de cartas de crédito irrevocables no confirmadas, usaremos el término negociar y no pagar. puesto que lo que haría el banco notificador sería solamente negociar o descontar la letra y documentos extendidos al amparo de la carta de crédito , entregando su importe al beneficiario, salvo buen fin.

La carta de Crédito puede presentar la modalidad de que su pago se domicilie en las oficinas del banco notificador sin que esto implique confirmación o compromiso de este último.

Por otra parte las cartas de crédito domiciliadas sí tienen la característica de que cuando el banco negociador verifica a su satisfacción que los requisitos se han cumplido y los documentos están en orden, revela al beneficiario de responsabilidad posterior, entregandole su importe, no en calidad de negociación, sino de pago final.

Lo que indica que la carta de crédito está domiciliada en las oficinas del banco local de México, es la estipulación de que las letras que el beneficiario debe extender sean a cargo de este último , o una estipulación en este sentido en el texto del propio crédito.

Normalmente la comisión que importa la negociación es por cuenta del exportador, salvo cuando se trate de créditos domiciliados en cuyo caso son por cuenta del comprador, excepto cuando el crédito especifique lo contrario."⁶

6. Asociación de Banqueros de México. ABC de las Exportaciones pág.9

3. CARTAS DE CREDITO REVOCABLES.

Continuando con el punto de vista de protección al exportador, en tercer y último lugar colocamos a la carta de crédito revocable. Como su nombre lo indica, este tipo de carta de crédito ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador autorizado para negociar haya recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no sufrirá efecto por lo que a dicha documentación se refiere.

Hasta aquí hemos descrito a grandes rasgos los tres tipos de cartas de crédito documentarias que con mayor frecuencia se usan para liquidar embarque de mercancías al exterior, o inclusive dentro de un mismo país.

CLAUSULAS ESPECIALES DE LAS CARTAS DE CREDITO.

1. LA CLAUSULA ROJA.

- a) El vendedor extranjero puede solicitar la inclusión de la cláusula roja.
- b) Dicha cláusula autoriza al banco corresponsal a conceder anticipos al beneficiario, hasta por el total del crédito, contra recibo.
- c) Los anticipos se destinarán exclusivamente a la adquisición de los materiales o mercancías específicamente estipulados en la carta de crédito.

- d) Los recibos establecerán que el exportador habrá de entregar los documentos correspondientes con el embarque de los bienes respectivos, antes de la expiración de la fecha de la carta de crédito.
- e) La cláusula roja aumenta la capacidad financiera del exportador en relación a la adquisición de materiales necesarios para la producción.

2. LA CLAUSULA DE TRANSFERENCIA CABLEGRAFICA.

El banco que establece originalmente la carta de crédito paga a su corresponsal bancario contra recibo de un cablegrama certificado de dicho corresponsal en el que se declare que ha recibido del exportador los documentos correspondientes y que los mismos han sido enviado.

4.9 OBTENCION DE LA DOCUMENTACION.

Existen dos tipos de documentos necesarios para exportar:

- A) Los que exige la aduana mexicana, que son:
- Factura Comercial.
 - Permiso de exportación (cuando existe).
 - Compromiso de Venta de Divisas (CVD)
 - Pedimento de Exportación.
- B) Los que exigen las aduanas de otros países, entre los que se tienen:
- Certificado de origen.
 - Certificado fitosanitario.
 - Visa consular.
 - Certificado de libre venta (en su caso).

Si el exportador mexicano ha cumplido con el trámite y obtención de documentos necesarios para exportar su producto, deberá preparar el embarque para que éste pueda ser despachado sin problema alguno por la aduana mexicana que estratégicamente sea la más conveniente; para ello, deberá instruir a su agente aduanal o a su apoderado legal, debidamente registrado ante la aduana de que se trate, de las características de dicho embarque, acompañándolo de un juego completo de los siguientes documentos:

- a) Factura comercial que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y de requisitos especiales.

No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las importaciones y exportaciones efectuadas por embajadas y consulados extranjeros o por sus funcionarios y empleados; las relativas a energía eléctrica y las de petróleo crudo y gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería, así como cuando se trate de menajes de casa.

El art. 88 del Reglamento de la Ley Aduanera en vigor, establece que la factura comercial deberá reunir los siguientes requisitos y datos:

- I. Redactarse en español o, en su defecto, acompañarse de la traducción correspondiente, la cual podrá firmarse por el remitente, destinatario o agente aduanal.
- II. Ser presentada en tres ejemplares, mismo número que corresponderá a su traducción.
- III. El lugar y fecha de expedición.
- V. 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 que deberá quedar agregada a la factura.
- VI. 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 la mercancía la que venga en clave.

VII. Las cantidades desglosadas por concepto de fletes y primas de seguros

VIII. El nombre y domicilio del vendedor.

Compromiso de Venta de Divisas, debidamente registrado y firmado por el funcionario bancario que corresponda de la sucursal perteneciente a la Sociedad Nacional de Crédito (Banco) por la que vaya a recibir el pago de su exportación.

Permiso de exportación, autorización o cualquier otro documento que el régimen arancelario de exportación establezca o que se señale por las disposiciones complementarias de control, emitidas por alguna dependencia oficial de las señaladas en el punto dos de este capítulo.

Talón o guía de transporte interno o en territorio nacional.

Un último documento que podría remitir el exportador a su representante legal, es el denominado Pedimento de Exportación o Boleta de Exportación, de acuerdo con los formularios oficiales y los instructivos que se contienen en la Regla General número décima séptima que en materia aduanera se expidió el 17 de junio de 1982 (Diario Oficial).

C A P I T U L O 5

FINANCIAMIENTOS ACTUALES A LA EXPORTACION

Actualmente el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es la institución de Banca de Desarrollo del Gobierno Federal, responsable de financiar y promover el Comercio Exterior del país.

Sus principales funciones (previstas en la Ley Orgánica) son las de coordinar los apoyos financieros, promocionales y de garantía al Comercio Exterior, y desempeñar el papel de agente financiero del Gobierno Federal en la negociación, contratación y administración de los créditos otorgados por instituciones privadas, gubernamentales y multilaterales del exterior.

El BANCOMEXT, como fuente federal de recursos para financiar el Comercio Exterior, otorga financiamiento a través del Fondo Nacional de Fomento a las Exportaciones (FOMEX) a empresas públicas y privadas, tanto de manera directa (Banca de primer piso) como a través del redescuento, por intermedio y con el apoyo de las Sociedades Nacionales de Crédito (Banca de segundo piso).

Los principales financiamientos a la exportación previstas en el Programa Financiero de BANCOMEXT para 1988 son:

- a) Programa de Financiamiento a la Preexportación.
- b) Programa de Financiamiento de Ventas al Exterior.
- c) Carta de Crédito Doméstica (Exportadores Indirectos).
- d) Programa de Financiamiento a la Exportación y Almacenamiento de Productos Primarios no Tradicionales (Línea 1.6% BANCOMEXT).

5.1 PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA PREEXPORTACIÓN:

El crédito a la preexportación con recursos FONEX es aplicable a aquellas empresas que destinen parte de su producción para el mercado de exportación, y cuyo capital social sea mayoritariamente de origen mexicano (mínimo 51%).

El apoyo se otorga con la finalidad de dotar de capital de trabajo al exportador nacional con el fin de que pueda producir los bienes que le son solicitados del extranjero, sin menoscabo de sus recursos propios ya que este financiamiento cubre todo el proceso productivo desde el momento en que la materia prima para producir entra en la planta, hasta el momento de embarque al extranjero del producto terminado.

Las condiciones generales para este financiamiento son:

A. CARACTERISTICAS.

1. MONEDA DEL FINANCIAMIENTO.

Pesos Mexicanos.

2. GRADO DE INTEGRACION NACIONAL.

Este se compone por los elementos de costo directo de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados que son:

- a) Materias primas utilizadas directamente en la producción.
- b) Energía directamente utilizada en la producción (energía eléctrica).
- c) Combustibles directamente utilizados en la producción (Petróleo y gas).
- d) Mano de obra directa, utilizada en la producción.
- e) Depreciación de maquinaria y equipo.

Para ser sujeto al financiamiento con recursos FOMEX el Grado de Integración Nacional mínimo que se requiere es del 30%.

3. PLAZO DE CREDITO.

- a) Para productos a granel 45 días.
- B) Para productos terminados y semiterminados 60 días.

4. MONTO DE FINANCIAMIENTO.

Cuando el Grado de Integración Nacional es superior al 30% y hasta el 50%, el monto financiable sólo podrá ser hasta el 100% de la parte mexicana dentro del costo directo de producción.

Cuando el Grado de Integración Nacional del producto a exportarse es superior al 50%, el monto del financiamiento podrá ser hasta del 85% del precio de venta del producto cotización Libre a Bordo Planta, es decir, que la base para el financiamiento en este caso será el precio de venta de la mercancía en planta, sin incluir gastos de seguros y gastos de fletes hasta su destino final. El monto máximo es de 300 millones de pesos por empresa. Importes mayores están sujetos a un tratamiento especial.

5. TIPO DE INTERES.

La tasa de interés para estas operaciones será fijada por FOMEX a principio de cada mes calendario, siendo esta la tasa de interés que se aplicará al crédito de preexportación de que se trate, y será liquidada al vencimiento de dicho crédito.

La tasa a la que se opere el financiamiento quedará fijada por el plazo total del crédito hasta su liquidación, independientemente de que en ese plazo puedan variar las tasas de interés por parte del FOMEX.

B. MECANICAS DE FINANCIAMIENTO.

Las mecánicas para operar este tipo de financiamiento se definen a continuación:

1. PEDIDO EN FIRME DEL COMPRADOR EN EL EXTRANJERO.

Esta mecánica es utilizada cuando el exportador realiza esporádicamente ventas al extranjero, y se financia el 85% del Grado de Integración Nacional.

REQUISITOS.

- Carta solicitud del cliente exportador que sólo indique su deseo de obtener el financiamiento.
- Pedido del comprador indicando fecha probable de embarque.
- Confirmación del pedido.
- Pagaré suscrito por el exportador.
- Relación de pedidos.
- Relación de fracciones.

2. PAQUETE MENSUAL DE FACTURAS.

Esta mecánica es utilizada cuando el exportador vende al extranjero sus productos en forma constante y también se financia el 85% del Grado de Integración Nacional.

Los plazos son de 30 a 60 días de acuerdo a la recuperación de su cartera que tengan y a la que FOMEX haya autorizado.

REQUISITOS.

- Carta solicitud del cliente exportador que sólo indique su deseo de obtener el financiamiento.

- Fotocopia de las facturas de exportación del último o penúltimo mes anterior a aquel en que se esté solicitando el financiamiento.
- Fotocopia de los pedimentos de exportación correspondientes a cada factura, debidamente requisitados por la aduana de salida.
- Pagaré suscrito por el exportador.
- Relación de facturas.
- Relación de fracciones.

3. EXISTENCIAS EN EL PAIS.

Este financiamiento se utiliza cuando el exportador, dadas las características del mercado de su producto, requiere mantener en almacenes de depósito autorizado o en su propio almacén, los artículos producidos hasta lograr una determinada cantidad para efectuar el embarque respectivo. El monto máximo financiable es del 85% del valor del certificado de depósito.

Los financiamientos de existencias en el país pueden ser en moneda nacional o en dólares.

Los plazos son generalmente a 180 días, donde pueden ser a 90, 120 y 150. Los intereses se cobran sobre saldos insolutos.

REQUISITOS.

- Carta solicitud del cliente exportador que sólo indique su deseo de obtener el financiamiento.
- Certificado de depósito de almacenes autorizados o certificado confidencial, de la propia empresa.
- Pagaré en dólares o M.N. (según se pacte la operación).
- Hoja de valorización.
- Hoja de fracciones.

4. EXISTENCIAS EN EL EXTRANJERO.

Este financiamiento se utiliza cuando el exportador tiene necesidad de mantener en el extranjero un determinado inventario de productos que finalmente serán vendidos.

Mientras que en todos los casos anteriores el financiamiento se otorga en pesos mexicanos, en este único caso el financiamiento se documentará y se otorgará en US. DLS., por el 85% del valor de las existencias en el almacén a una tasa de interés que será fijada por FOMEX en cada operación.

Los intereses se cobran sobre saldos insolutos; el financiamiento se documenta con un pagaré en dólares, los plazos son también a 180 días, donde pueden ser a 90, 120 y 150 días.

REQUISITOS.

- Carta solicitud del cliente exportador que sólo indique su deseo de obtener el financiamiento.
- Certificado de depósito de la bodega en donde se encuentran depositadas las mercancías en el extranjero.
- Pagaré domiciliado para el pago en el extranjero, indicando la garantía prendaria de la mercancía en depósito.
- Fotocopia del pedimento de exportación correspondiente, debidamente requisitado por la Aduana de salida.
- Fotocopia de la factura proforma, en donde consigna el envío de la mercancía al exterior.
- Relación de Fracciones.

Cuando sea la primera operación de crédito, además de la documentación anterior, será necesario presentar lo siguiente:

- Formulario de datos generales (FOMEX).

- Formulario descriptivo del Grado de Integración Nacional, con base en el costo directo de producción.
- Copia del acta constitutiva de la sociedad y de la última modificación de la misma, con menos de cinco años de antigüedad.
- Descripción del proceso de producción indicando tiempos y movimientos, o estudio de rotación de inventarios en el caso de financiamiento a las existencias.

El financiamiento a la preexportación se documenta como un crédito preexportario, con cargo a la capacidad crediticia de cada exportador, por lo cual el exportador deberá solicitar a una Sociedad Nacional de Crédito, en caso de no tenerla, una Línea de Crédito específica para operaciones de preexportación.

5.2 PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO DE VENTAS AL EXTERIOR.

El apoyo a las ventas de exportación se proporciona con el fin de que el exportador mexicano pueda otorgar plazo de pago a su comprador en el exterior, y que el producto mexicano de exportación sea más competitivo en el extranjero.

Este apoyo financiero es otorgable a todas las empresas exportadoras residentes en el país, independientemente de la composición de su capital social, ya sea mayoritario nacional o mayoritario extranjero.

A. CARACTERISTICAS.

1. MONEDA DE FINANCIAMIENTO.

Dólares americanos.

2. PLAZO DE FINANCIAMIENTO.

El plazo acordado de pago entre el importador y el exportador el cual deberá estar consignado en las condiciones de venta de las facturas presentadas, de acuerdo con las mecánicas explicadas más adelante.

3. TIPO DE INTERESES.

La tasa de interés para estas operaciones será fijada por FOMEX a principio de cada mes calendario, siendo ésta la tasa de interés que se aplicará al crédito de exportación de que se trate, y será liquidada al vencimiento de dicho crédito o en forma anticipada, en caso de así requerirlo el cliente.

La tasa a la que se opera el financiamiento quedará fijada por el plazo total del crédito hasta su liquidación, independientemente de que en ese plazo puedan variar las tasas de interés por parte de FOMEX.

4. GRADO DE INTEGRACION NACIONAL.

Mínimo de un 30%

5. MONTO FINANCIABLE.

Si el Grado de Integración Nacional es entre el 30 y el 50% se financiará el valor total de factura menos costos y gastos de origen extranjero.

Si el Grado de Integración Nacional es superior al 50% se financiará hasta el 100% del valor facturado cotización C.I.F. (Costo, más seguro, más flete).

B. MECANICAS DE FINANCIAMIENTO.

1. CUENTA ABIERTA.

Este tipo de financiamiento se utiliza cuando el exportador le vende a su importador sin necesidad de que exista un título de crédito como compromiso de pago entre las dos partes, es decir, que los documentos originales del embarque son enviados directamente al importador.

Los plazos que se otorgan van de 30 a 90 días normalmente, aunque pueden llegar hasta 180 días; el vencimiento se determina de acuerdo a la fecha de embarque.

REQUISITOS.

- Fotocopia de la factura de venta de exportación, que indique las condiciones de pago otorgadas al importador.
- Fotocopia del o los pedimentos de exportación correspondientes a la factura, debidamente requisitados por la Aduana de Salida o fotocopias de guías de embarque que evidencien la salida de la mercancía del país.
- Letra de Cambio expedida en dólares americanos suscrita por el exportador a cargo del importador que contenga la leyenda SIN PROTESTO, inicialada por el mismo exportador, endosada en propiedad a favor de una institución de crédito.
- Relación de facturas.
- Relación de fracciones arancelarias.
- Póliza COMESEC.

2. PAQUETE DE FACTURAS.

Este financiamiento opera cuando el exportador le vende a su importador en cuenta abierta, pero en forma constante, y ofrece la posibilidad de que en lugar de estar financiando constantemente durante el mes cada una de sus facturas de exportación, se lleve a cabo un sólo financiamiento mensual, englobando en un paquete todos los embarques realizados en un mismo mes, de un mismo año.

Los plazos van de 90 a 150 días a partir de la fecha del primer embarque.

REQUISITOS.

- Fotocopia de las facturas correspondientes al último o penúltimo mes anterior a aquél en que se solicita el financiamiento, señalando las condiciones de venta que se otorgaron al importador.
- Fotocopias del o los pedimentos aduanales de exportación.
- Letras de Cambio expresadas en Dis. USCY, con la leyenda SIN PROTESTO, inicialada por el mismo exportador, suscritas por el exportador y a cargo del comprador en el extranjero, endosadas en propiedad a favor de una institución de crédito.
- Relación de Facturas.
- Relación de Fracciones Arancelarias.
- Póliza COMESEC.

3. CREDITO DOCUMENTARIO (CONTRA ACEPTACION).

Este financiamiento opera cuando el exportador le vende a su importador, enviando documentos originales del embarque al amparo de una letra de cambio suscrita por el exportador y a cargo del importador, para que contra la aceptación de dicha Letra de Cambio sea Liberada la mercancía en la aduana en el extranjero.

REQUISITOS.

- Original y copia de la factura de venta indicando las condiciones de crédito ofrecidas al importador.
- Original y copia de la guía de embarque respectiva que evidencie la salida de la mercancía del país.
- Letra de Cambio expresada en dólares USCY suscrita por exportador a cargo del importador, endosada en propiedad a favor de una institución de crédito, y con vencimiento en la plaza del importador.

- Relación de Facturas.
- Relación de Fracciones.
- Póliza COMESEC.

4. ACEPTACION BANCARIA (CARTA DE CREDITO).

Este financiamiento se utiliza cuando el exportador le vende a su importador al amparo de una carta de crédito, procedente de un banco de primer orden en el extranjero.

El plazo es de 90 a 180 días normalmente.

REQUISITOS.

- Fotocopia de la carta de crédito.
- Fotocopia de las facturas de venta.
- Fotocopia de los conocimientos de embarques relativos a las facturas que evidencien la salida de la mercancía del país.
- Letra de Cambio expresamente en dólares USCY y aceptada por alguna Institución de Crédito Nacional o Extranjera, endosada en propiedad a favor de una Institución de Crédito.
- Relación de Facturas.
- Relación de Fracciones.
- Póliza COMESEC.

5. FINANCIAMIENTO PUENTE.

Este tipo de financiamiento se utiliza para proteger al exportador contra cualquier contingencia que retrase la recuperación de sus ventas en el extranjero debido a motivos Comerciales o Políticos, otorgándole un plazo adicional, hasta por 180 días después de que se dé el vencimiento normal del crédito. Este financiamiento se otorga bajo condiciones específicas.

En este caso, también se determina el vencimiento de la misma manera que en Cuenta Abierta, Crédito Documentario y Aceptación Bancaria, es decir, de acuerdo a las fechas de embarque, pero aquí el plazo es de 360 días (un año), normalmente, aunque pueden ser 180 días también.

Esta mecánica es de un procedimiento diferente a las otras, es decir, la mecánica es la siguiente:

FOMEX podrá otorgar al exportador por concepto de financiamiento puente, una prórroga del crédito derivado de la exportación, cuando no se obtenga la recuperación del mismo por causas ajenas al exportador, siempre y cuando el crédito este cubierto con seguro de crédito otorgado por la compañía autorizada y por la póliza FOMEX de Post-Embarque.

Dicha mecánica consiste en una prórroga automática de 60 días a partir del vencimiento del crédito, transcurrida la cual se podrá dar otro crédito puente hasta por 120 días adicionales siempre y cuando FOMEX o la empresa aseguradora que haya dado su garantía asuman la responsabilidad del riesgo y el exportador cumpla con los demás requisitos que FOMEX determine.

Cuando sea la primera operación, además de la documentación anterior, será necesario presentar lo siguiente:

- Formulario de datos generales.
- Formulario FV-5 (G.I.N.).
- Fotocopia de la Póliza de Seguros contra riesgos comerciales que expide la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESec), así como de sus respectivos endosos, para cada comprador actual o futuro; en igual forma deberá entregarse el original de la Cesión de Derechos a la Institución de Crédito, de los derechos derivados de la mencionada Póliza.

5.3 EXPORTACION Y ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS PRIMARIOS NO TRADICIONALES (LINEA 1.6% BANCOMEXT).

Antiguamente la línea del 1.6% la manejaba el Banco de México, ahora es manejada por FOMEX. Es otra línea en la cual se financia a los Productos Primarios, no a los manufacturados.

a) CARACTERISTICAS GENERALES.

1. Financiamiento en Dólares.
2. Los intereses son al vencimiento.
3. No existen días de gracia.
4. Los plazos son a 90, 120, 150 y 180 días (fecha de embarque si se trata de ventas de exportación, o bien, fecha de presentación a FOMEX si se trata de existencias en el país).

b) MODALIDADES.

1. Ventas de productos primarios exportados.
2. Existencias en el país.

c) DOCUMENTACION

1. Ventas de productos primarios exportados.
 - a) Carta solicitud del financiamiento.

- b) Facturas.
- c) Pedimentos de exportación.
- d) Relación de Facturas.
- e) C.V.D. (Compromiso de Venta de Divisas).
- f) Letra de Cambio.

2. Existencias en el País.

- a) Carta solicitud del financiamiento.
- b) Recibo confidencial de depósito original.
- c) Pagaré en dólares.

5.4 CARTA DE CREDITO DOMESTICA.

A partir de 1986 se puso en marcha un Programa de Apoyo financiero a Exportadores Indirectos¹, con los siguientes objetivos:

- a) Coadyuvar para que este sector alcance el nivel internacional de competitividad.
- b) Promover el desarrollo integral del sector exportador mexicano.

El citado programa, que se implementa a través de las Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.), tiene como meta principal la de otorgar financiamiento oportuno, suficiente y a costo competitivo, a los proveedores de las empresas exportadoras.

El financiamiento al proveedor del exportador consiste básicamente en otorgar crédito para capital de trabajo, es decir, para la elaboración de insumos que se integran a un producto exportable.

El mecanismo que permite el adecuado seguimiento de este proceso productivo es la Carta de Crédito Doméstica, instrumento de pago que emite una sociedad nacional de crédito a favor del proveedor, con base en un pedido en firme del extranjero u otro instrumento que ampare la exportación final.

"En 1987 se consolida el programa de exportadores indirectos, el cual en la actualidad sólo opera por intermedio de seis Sociedades Nacionales de Crédito, y en escala regional, en la Plaza de Monterrey. Debido a la positiva aceptación de este programa en sus primeros siete

1. Para efectos generales del Programa, se denomina Exportador Indirecto al productor nacional que elabora insumos, partes y productos que se incorporan a un bien que se vende al extranjero.

meses de operación, se estima que en 1987 podrá ampliarse el número de S.N.C. que opere este programa, así como a través de un mayor número de gerencias regionales del BANCOMEXT en el interior del país. La institución continuará con la activa difusión de las bondades de este instrumento, para que alcance un mayor dinamismo".

a) MECANICA OPERATIVA DE LA CARTA DE CREDITO DOMESTICA.

1. El exportador final contacta a su exportador indirecto (proveedor).
2. El exportador final acude a su banco y presenta una Solicitud de Convenio de Crédito Comercial Irrevocable Doméstico", instruyendo a su banco emitir una C.C.D. (Carta de Crédito Doméstica) en favor de su proveedor o proveedores (exportadores indirectos).
3. El Banco emisor solicita a otro Banco (o sucursal del propio Banco emisor) que notifique la C.C.D. al exportador.
4. El Banco notifica al Exportador Indirecto que tiene en su poder una Carta de Crédito Doméstica y por lo tanto, puede solicitar financiamiento de preexportación con el Banco que le notificó la C.C.D.
5. El Exportador Indirecto al ser notificado de la C.C.D. solicita el financiamiento a la preexportación.
6. El Exportador Indirecto al contar con la mercancía y despacharla, entrega al Banco negociador los documentos requeridos en la C.C.D. para su negociación.
7. El Banco negociador recibe la documentación y si está completa, procede a su pago.

8. El Banco negociador envía la documentación al Banco emisor.

b) PROCEDIMIENTO PARA LA APERTURA DE LA C.C.D.

A fin de agilizar y mantener el máximo control posible de las aperturas de las C.C.D.'s, se establecen las siguientes normas que en todo momento deberá respetarse, a saber:

1. En la Solicitud de Convenio de Crédito Comercial Irrevocable Doméstico, para la apertura de C.C.D.'s, el exportador final deberá dar a conocer el nombre de sus principales exportadores indirectos (proveedores). Así mismo, se deberá indicar claramente el porcentaje de participación de cada uno de ellos en el costo directo de fabricación del producto o bien que se va a exportar.
2. Toda Solicitud Convenio de Crédito Comercial Irrevocable Doméstico y Formato de C.C.D., deberá ser prototipo y contener cierta información básica. Se anexa proyecto de Formato de solicitud.

Atentos a lo anterior, y contando con una Carta de Crédito Irrevocable (C.C.I.) o pedido en firme por escrito, el procedimiento para la apertura de C.C.D. sería la siguiente:

1. El exportador final presentará a su Banco Intermediario una Solicitud Convenio de Crédito Comercial Irrevocable Doméstico, acompañada del original de la C.C.I. o pedido en firme.
2. Habiéndose verificado la información de la Solicitud, la institución de crédito intermediaria, estando de conformidad, emitirá a los exportadores indirectos la C.C.D. que corresponda anotando en el reverso de la C.C.I. o pedido en firme

del extranjero, la leyenda C. C. D. emitida por:
M.N. _____ con fecha _____.

3. El beneficiario (exportador indirecto) recibe la Carta de Crédito Doméstica.
4. Posteriormente, embarca la mercancía y entrega al Banco los documentos requeridos para su cobro.
5. El Banco revisa los documentos y si los encuentra en orden paga al beneficiario, le cobra al cliente y le entrega los documentos.

Por último, es importante mencionar que para llevar a cabo los financiamientos de que se trata, el exportador indirecto deberá presentar a su banco intermediario la siguiente información:

1. Con carácter devolutivo Acta Constitutiva, en la que conste la mayoría de capital mexicano.
2. Anualmente el formulario F3/83 de datos generales de la empresa.
3. Formularia FV-5 del contenido nacional en el costo directo de fabricación.
4. Original de la C.C.D.
5. Pagaré suscrito a favor de la institución de crédito intermediaria.
6. Descripción del proceso de fabricación y tiempo aproximado de elaboración.
7. Información adicional que la institución de crédito intermediaria requiera.

CONCLUSIONES

- Actualmente el Comercio Exterior en México, constituye un factor determinante dentro del proceso evolutivo de la economía mexicana.

- Se pretende que México, sujeto a condiciones similares a la de otros países, aproveche las ventajas que representa la adhesión a organismos económicos internacionales (GATT, ALADI, SGP, etc.).

- Actualmente el Gobierno Federal, a través del BANCOMEXT y FOMEX, ha destinado importantes recursos para el financiamiento del Proceso Productivo, de Comercialización y Almacenamiento de los Productos Exportables.

- Dentro de los principales incentivos fiscales a la actividad exportador han destacado:
 - El Programa de Importación Temporal para la Exportación. (PITEX).
 - El Sistema de Devolución de impuestos (Draw-Back).
 - Tasa "0" de I.V.A.
 - El Derecho de Importación mediante la Exportación (DIMEX).
 - Tratamiento Preferencial a las Empresas Altamente Exportadoras (Registro ALTEX).
 - Etc.

- Dentro de los principales elementos que se deben considerar para analizar y evaluar un proyecto de exportación son básicamente:

- La Evaluación Preliminar del Producto.
- Selección de Mercados.
- Plan de Mercadeo.
- Determinación de Costos de Fabricación, de Empaque y Financieros en función de la Exportación.
- Selección de Canales de Distribución.
- Selección de Transportación.
- Cotización.
- Fijación de la Forma de Pago.
- Obtención de la Documentación.
- Revisión y Ejecución de la Operación.

- Según estadísticas de la Secretaría de Programación y Presupuesto, el 50% de las divisas que ingresan al país por concepto de exportaciones, se destina al pago del servicio de la deuda externa; por ésta razón, cualquier esfuerzo en apoyo a las exportaciones es determinante para mantener una economía sana en nuestro país.

- Con la nueva Política de Liberación Arancelaria, la penetración de productos extranjeros a México permite una mayor opción de compra al consumidor y obliga a las empresas mexicanas a elevar la calidad de sus productos.

- Finalmente, creo que el Comercio Exterior de cualquier país, es y seguirá siendo uno de los principales motores dentro de sus economías.

BIBLIOGRAFIA.

LIBROS:

1. QUEROL CABRERA, VICENTE. COMO AGILIZAR EL COMERCIO EXTERIOR A TRAVES DE SU DOCUMENTACION. GRUPO EDITORIAL EXPANSION.
2. SAGAHON HERVERT, HOMERO, MANUAL PRACTICO DE COMERCIO EXTERIOR. DOFISCAL EDITORES. PRIMERA EDICION, ABRIL 1986.
3. MANUAL DEL EXPORTADOR. BANCA CONFIA, S. N. C. MEXICO, D. F. MAYO 1986.
4. ABC DE LAS EXPORTACIONES. ASOCIACION DE BANQUEROS DE MEXICO.
5. MAERKER, GUNTER. PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION . EDICIONES FISCALES ISEF, S.A. 3ª EDICION, MEXICO 1985.
6. WITKERV, JORGE. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI). 2ª EDICION, MEXICO 1985.
7. MALPICA DE LAMADRID, LUIS. ¿ QUE ES EL GATT ?. EDITORIAL GRIJALBA. EDICION 4ª MEXICO, ABRIL 1986.

PROGRAMAS DE ACCION NACIONAL Y ARTICULOS TECNICOS:

1. PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR (PRONAFICE) PODER EJECUTIVO FEDERAL. 1984-1988
2. PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, MEXICO, ABRIL 1985.
3. PROGRAMA FINANCIERO DE FOMEX PARA 1986. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. MEXICO , 1986.
4. ACCIONES ADICIONALES PARA PROMOVER LAS EXPORTACIONES EN EL MARCO DEL "PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES". GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR. MARZO 1986.
5. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS. DIARIO OFICIAL MIERCOLES 7 DE NOVIEMBRE DE 1984.
6. EL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT). GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR MEXICO, AGOSTO 1986.

LEYES:

1. LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO. EDITORIAL PAC, MEXICO, D.F. JUNIO DE 1986.