

66



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES**

**CUAUTITLAN**

**GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR Y  
PROPUESTA DE UN PROYECTO DE EMPRESA DE  
EXPORTACION DE PANTALONES DE ALGODON  
A FLORIDA**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

**LICENCIADA EN CONTADURIA**

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

**PATRICIA DELGADO SALGADO**

**CLAUDIA ALEJANDRA MORA LAZARO**

**ELVIA PEREZ VARGAS**

**ASESOR: L.A.E. JOSE M. RIVERA BADILLO**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

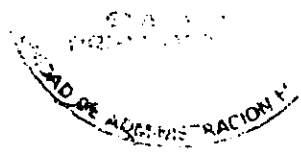


FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
 UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
 DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

UNIVERSIDAD NACIONAL  
 AVANPMA DE  
 MEXICO

ASUNTO. VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
 DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
 PRESENTE



ATN. Q. Ma. del Carmen Garcia Mijares  
 Jefe del Departamento de Exámenes  
 Profesionales de la FES Cuautitlán

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

"Generalidades del Comercio Exterior y Propuesta de un Proyecto de Empresa de Exportación de Pantalones de Algodón a Florida".

que presenta la pasante: Delgado Salgado Patricia  
 con número de cuenta: 9010474-7 para obtener el TITULO de  
Licenciada en Contaduría

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

ATENTAMENTE  
 "POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 25 de Octubre de 1999.

PRESIDENTE L.A. Ignacio Rivera Cruz

VOCAL L.A.E. José Rivera Badillo

SECRETARIO L.A. Angélica Hernández Araiza

PRIMER SUPLENTE L.A. José Vili Martínez González

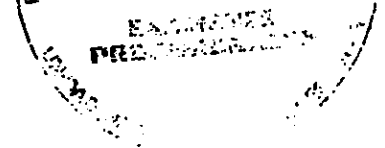
SEGUNDO SUPLENTE L.A. Consuelo Molina Arciniega



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVANZADA DE  
MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



**DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO**  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
PRESENTE

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

"Generalidades del Comercio Exterior y Propuesta de un Proyecto de  
Empresa de Exportación de Pantalones de Algodón a Florida".

que presenta la pasante: Mora Lázaro Claudia Alejandra  
con número de cuenta: 9013424-1 para obtener el TITULO de:  
Licenciada en Contaduría

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 25 de octubre de 1999.

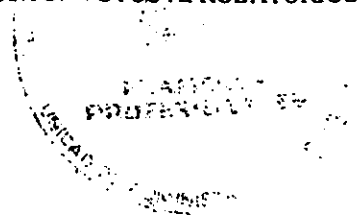
PRESIDENTE	L.A. Ignacio Rivera Cruz	
VOCAL	L.A.E. José Rivera Badillo	
SECRETARIO	L.A. Angélica Hernández Araiza	
PRIMER SUPLENTE	L.A. José Vili Martínez González	
SEGUNDO SUPLENTE	L.A. Consuelo Molina Arciniega	



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



**DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO**  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
PRESENTE

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

"Generalidades del Comercio Exterior y Propuesta de un Proyecto de Empresa de Exportación de Pantalones de Algodón Florida".

que presenta la pasante: Pérez Vargas Elvia  
con número de cuenta: 9008301-5 para obtener el TITULO de:  
Licenciado en Contaduría

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

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 25 de octubre de 1999.

PRESIDENTE	L.A. Ignacio Rivera Cruz	
VOCAL	L.A.E. José Rivera Badillo	
SECRETARIO	L.A. Angélica Hernández Araiza	
PRIMER SUPLENTE	L.A. José Vili Martínez González	
SEGUNDO SUPLENTE	L.A. Consuelo Molina Arciniega	

*Son pocas las cosas que en esta época nos permiten mostrar una sonrisa por la alegría y satisfacción de tener un momento tan grato en la vida como lo es el culminar con éxito mi carrera, pues al dar este paso estoy un pie adelante que mucha gente. Lo que me permite seguir superándome en el ámbito profesional y personal. Por ello me siento muy orgullosa de ser universitaria.*

*A mis padres:*

*Por ese gran apoyo que siempre me dan, por estar siempre conmigo motivándome y dándole sentido a lo que hago día con día.*

*A mis hermanas:*

*Por ser parte de mi vida y por tolerar cada una de mis histerias, lo cual ha valido la pena por la satisfacción de ser quien soy.*

*A mis amigos:*

*Por que sin sus regaños, apoyo y comprensión no hubiera terminado con éxito la carrera.*

**A DIOS:**

*Por darme esas ganas de seguir adelante, por tener la familia y los amigos que tengo y por tener las agallas de hacer las cosas divertidas y menos pesadas, por tener como foco principal y atractivo mi gran sentido del humor pues hubiese estado pelón si no fuese así.*

*Patricia Delgado Salgado*

*A mis padres:*

*No tengo palabras para agradecer lo que han hecho por mí, todo su amor y su paciencia cuando estaba desesperada, su apoyo cuando intente algo, su aceptación cuando falle, toda la fuerza necesaria para seguir adelante, su tiempo, todo su tiempo, gracias por infundirme confianza en mí misma por ser mis amigos y por haberme brindado la oportunidad de ser una profesionalista.*

*Este logro no ha sido solo mío, nada hubiera hecho sin ustedes los amo.*

**¡MIL GRACIAS!**

*A mis hermanos:*

*Gracias por su comprensión y apoyo, por estar conmigo en todo momento, por hacerme sentir una persona querida, por soportar mi mal genio y por los almuerzos de los domingos.*



*Elvia y Patricia*

*Hemos llegado juntas a una etapa muy importante en nuestras vidas y no me imagino compartiendo este momento con nadie más. El tener una amistad como la suya es definitivamente una bendición de Dios que nos da solo a unos cuantos. ¡ LO LOGRAMOS!*

*Claudia Alejandra Mora Lázaro*

*A mis padres y hermanos:*

*Por ayudarme, confiando en mí, a alcanzar mis metas y gozar de ellas junto conmigo. Gracias por su tiempo, esfuerzo y dedicación, por haberme hecho sentir tantas veces importante, por ser sin querer, motivo de sus preocupaciones y por permitirme ser la persona que soy.*

*A mis amigos:*

*Por permitirme pasar a su lado momentos tan agradables compartiendo su alegría y haciendo que los momentos más difíciles fueran los más simples y los más importantes de nuestra amistad.*

*Elvia Pérez Vargas*

*Un agradecimiento especial a la UNIVERSIDAD por darnos la oportunidad de formar parte de ella.*

*Gracias al Profesor José M. Rivera Badillo por su tiempo y por brindarnos su apoyo para la realización de este proyecto.*

*Patricia, Alejandra y Elvia.*

## INDICE

<b>Objetivo.</b>	
<b>Introducción.</b>	<b>1</b>

### **CAPITULO I. POLÍTICA ECONÓMICA Y APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO.**

1.1	Política Económica.	1
1.2	Política de Comercio Exterior.	5
1.3	Programas de Apoyo y Fomento a las Exportaciones.	10
1.3.1	Programa de Importación Temporal a las Exportaciones (PITEX).	10
1.3.2	Devolución de impuestos (DRAW BACK).	14
1.3.3	Cuenta Aduanera.	15
1.3.4	Empresas de Comercio Exterior (ECEX).	17
1.3.5	Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).	18
1.4	Bases Jurídicas y Fiscales del Comercio Exterior en México.	20
1.5	Apertura Comercial y Tratados Internacionales.	26
1.5.1	Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela).	30
1.5.2	Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.	32
1.5.3	Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.	35
1.5.4	Acuerdo de Complementación Económica México-Chile.	36
1.5.5	Tratado de Libre Comercio con Nicaragua.	38
1.5.6	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).	40
1.5.7	Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).	42
1.5.8	Unión Europea.	42
1.5.9	Mercosur.	44

### **CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.**

2.1	Antecedentes del Tratado de Libre Comercio.	46
2.2	Acuerdo Trilateral de Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.	49
2.3	Objetivos, características y obstáculos del Tratado de Libre Comercio.	52
2.4	Elementos del Tratado de Libre Comercio.	54
2.5	Sectores Especiales.	58
2.5.1	Sector Automotriz.	58
2.5.2	Sector Agrícola.	59
2.5.3	Sector Textil.	61

### **CAPITULO III. LA INDUSTRIA EN MEXICO.**

3.1	Antecedentes de la Industria en México.	71
-----	---	----

3.2	Definición y ramas de la Industria.	91
3.3	La Industria Textil y de Confección.	94
3.4	Perspectivas para la Industria del Vestido.	105
3.5	Situación de la Industria de la Confección de Pantalones	106

#### **CAPITULO IV. GENERALIDADES PARA LLEVAR A CABO UNA EXPORTACIÓN.**

4.1	¿Cómo exportar?	110
4.2	Proceso de Exportación.	111
4.3	El Producto.	114
4.3.1	Diseño del Producto.	115
4.3.2	Imagen del Producto.	117
4.3.3	Envase y Embalaje.	119
4.3.4	Imagen Corporativa de la Empresa.	120
4.4	Documentos y Trámites de la Exportación.	121
4.4.1	Factura Comercial.	121
4.4.2	Lista de Empaque.	122
4.4.3	Trámites Generales para Exportar	124
4.4.4	Transporte.	126
4.4.5	Seguros.	131
4.4.6	Despacho Aduanal.	135
4.5	Regulaciones Arancelarias.	138
4.5.1	Clasificación Arancelaria.	140
4.6	Regulaciones no Arancelarias.	141
4.7	Registros y Apoyos Gubernamentales para las Exportaciones.	143
4.7.1	Registros.	143
4.7.2	Apoyos Gubernamentales.	145
4.7.2.1	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).	145
4.7.2.2	Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX).	146
4.7.2.3	Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).	147
4.7.2.4	Devolución y Compensación del IVA	148
4.7.2.5	Otros Apoyos no Financieros.	150
4.8	Contrato.	151
4.9	Formas de Pago.	157
4.10	Formación del Precio de Exportación.	161

#### **CAPITULO V. CASO PRÁCTICO** 163

<b>Conclusiones.</b>	195
<b>Bibliografía.</b>	199
<b>Anexos.</b>	201

# **CAPITULO I. POLÍTICA ECONÓMICA Y APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO.**

## **1.1 POLÍTICA ECONÓMICA**

Podríamos concebir a la Política Económica de Estado como “el conjunto de sistemas, acciones y medidas que lleva a cabo el gobierno como elemento constitutivo del propio Estado –a través de sus instituciones y con fundamento en los instrumentos creados por el orden jurídico establecido- para la satisfacción de necesidades colectivas, en cumplimiento de los fines, que con apoyo y respeto en los principios constitucionales se hayan definido, capaces de trascender más allá de los periodos republicanos de gobierno”.<sup>1</sup>

Cuando hablamos de política económica de Estado, nos referimos al conjunto de acciones del gobierno encaminadas a atender las necesidades de la población, ya sea de manera colectiva o de un sector determinado, proyectados a desarrollarse en periodos amplios de tiempo, generando certidumbre y seguridad jurídica y económica.

Para llevar adelante la política económica de Estado se debe contar con un plan de largo plazo, estructurado para dar permanencia, continuidad, adaptabilidad y dinamismo institucional a una serie de programas que concreten dicho plan; y con los recursos que hagan posible realizar las metas y objetivos en los que se basan los programas.

---

<sup>1</sup> Comercio Exterior, No. 4, Volumen 49, Bancomext, pág. 40

Algunos objetivos de la política económica son:

- Crear las condiciones para que la expansión de la actividad productiva y del empleo se refleje en mayores niveles de ingreso y bienestar para la población.
- Continuar estableciendo bases sólidas para alcanzar un crecimiento sostenido de la actividad productiva y del empleo en el mediano plazo, a partir de tres factores fundamentales:
  - ❖ Primero, la existencia de una base amplia y estable de ahorro para el financiamiento de la inversión.
  - ❖ Segundo, la constante promoción de la mayor eficiencia del aparato productivo.
  - ❖ Tercero, el combate decidido a la pobreza, condición necesaria para incrementar los potenciales de desarrollo de nuestra economía.

Los lineamientos de política económica son:

#### 1. Política Fiscal y de Ingresos

La política fiscal se orienta fundamentalmente a fortalecer el gasto social y la infraestructura, dentro de los márgenes que otorgan las finanzas públicas. A efecto de abrir espacios para la consecución del objetivo anterior, la política de ingresos se concentra en fortalecer las fuentes estables y permanentes de financiamiento, en un marco de eficiencia y equidad. Así, las adecuaciones a la estructura tributaria tendrán como objetivo central promover el crecimiento económico a través del fortalecimiento de los ingresos y mediante la reducción de los costos de cumplimiento y la mayor certidumbre para los contribuyentes.

La transformación del sistema fiscal ha permitido reducir barreras que limitaban el desarrollo de las actividades productivas y fomentar la modernización de la planta productiva. Ello ha contribuido a que las empresas mexicanas enfrenten condiciones más favorables para acceder a mercados cada vez más competidos, propiciando su crecimiento y la generación de empleos; también se ha buscado mejorar la equidad de los diversos gravámenes, a través de la SHCP, puesto que ello fomenta la competencia y permite la adecuada distribución de la carga fiscal entre los distintos contribuyentes. Es por ello que se han propuesto modificaciones al sistema tributario en cuatro vertientes:

- Medidas tendientes a simplificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Medidas que inciden en un ambiente de mayor seguridad jurídica para los contribuyentes.
- Medidas para impulsar el ahorro de largo plazo.
- Medidas para combatir la informalidad y la evasión fiscal.

## 2. Política de Gasto

Es a través del gasto público que el Estado mexicano financia sus actividades. Por ello, es un instrumento fundamental de la política económica que a lo largo de los años ha permitido promover el crecimiento del país, así como de los sectores y ramas económicos.

Tanto por su magnitud como por su composición y distribución, el gasto público desempeña un papel fundamental para cumplir con los objetivos de crecimiento, empleo y bienestar social. "La política de gasto se orienta a impulsar la inversión pública y las actividades productivas, con el propósito de consolidar una plataforma



sólida para alcanzar un crecimiento económico vigoroso y permanente. Con tal objetivo se apoyarán los proyectos de infraestructura básica a través de nuevos esquemas de financiamiento. Al mismo tiempo, se fortalecerá la orientación del gasto público hacia programas de desarrollo social, cubrir el costo de la reforma al sistema de seguridad social, dar un impulso sustantivo a la educación y a la salud, profundizar los programas integrales de combate a la pobreza, y a mejorar su eficacia y eficiencia para que responda a las exigencias de bienestar social de la población".<sup>2</sup>

### 3. Política de Cambio Estructural

Con el propósito de aumentar la eficiencia del aparato productivo, el gobierno ha emprendido acciones encaminadas a reducir los costos que se derivan de una regulación excesiva, así como a promover una mayor participación de los sectores privado y social en actividades con mayor potencial para la creación de empleos.

El proceso de cambio estructural, por su misma naturaleza, es de largo plazo y, por ende, los beneficios que se derivan de las acciones emprendidas se materializan sólo gradualmente. Sin embargo, la continuidad y congruencia en estos procesos reviste la mayor importancia para dar plena certidumbre jurídica a los inversionistas.

Por lo tanto, la política económica de México busca un equilibrio entre una sana economía de mercado y una actuación comprometida del Estado en el terreno social.

---

<sup>2</sup> "La industria seguirá siendo un pilar fundamental del crecimiento en la economía mexicana..."  
IV Informe de Gobierno 1998, pág.120

## **1.2 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR.**

La globalización es una forma de integración económica en la cual los países se unen para formar bloques, en los que se comprometen a disminuir o eliminar las barreras al comercio exterior, reduciendo aranceles y restricciones cuantitativas para favorecer el intercambio comercial.

Los países desarrollados han llegado a constituir bloques comerciales los cuales fomentan y protegen el comercio intrabloques, los que se configuran para encarar en mejor forma los altos niveles de competencia que predominan en el comercio mundial.

La competencia internacional es una realidad en el México de hoy. La liberalización comercial que se ha venido dando en los últimos años, esta cambiando de raíz la naturaleza de la industria mexicana; hoy en día, las empresas mexicanas tienen que competir frente a las importaciones más diversas y de los orígenes más variados.

La única manera en que la planta industrial nacional será capaz de competir en esta nueva etapa de la economía es a través de una profunda reorganización de su estructura de producción, de una reconcepción de mercados y, sobre todo de la economía global.

Hoy en día, en el ámbito nacional, las empresas e industrias se están enfrentando de manera creciente a una nueva dinámica y a nuevos patrones de comportamiento de la producción y de los mercados. Existe sobre todo, un nuevo tipo de competencia en el

ámbito internacional, el cual es diferente tanto cualitativa como cuantitativamente del tradicional.

La globalización se entiende como un proceso que ofrece mayores oportunidades internacionales y que plantea una variedad de interrogantes; se trata de un hecho, no de una opción. "En México, la globalización se entiende como un proceso mediante el cual el país ha aumentado su presencia en el mundo, al tiempo que el mundo ha aumentado su presencia en nuestra nación; por lo que es necesario estudiar, proponer y aplicar las medidas, mecanismos e instrumentos que se refieren a las relaciones económicas con el exterior, labor fundamental de la política económica exterior".<sup>3</sup>

La política económica exterior es el conjunto de acciones que realiza el Estado en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios, con el fin de que ambas actividades contribuyan al desarrollo socioeconómico del país, a través de la aplicación de diversos mecanismos e instrumentos, persigue fines específicos de acuerdo con la actividad a que se oriente.

"De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la que se encarga de la política económica exterior, la cual tiene entre sus atribuciones las siguientes:

- Formular y conducir las políticas generales de comercio exterior.
- Fomentar el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles, las restricciones para artículos de importación y exportación, y participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el establecimiento de estímulos al comercio exterior.

---

<sup>3</sup>Cumms, Administración perspectiva global de comercialización, pág. 270

- **Determinar, junto con la SHCP, los estímulos fiscales al comercio exterior, así como los subsidios sobre impuestos de importación".<sup>4</sup>**

Las principales acciones de política de comercio exterior aplicadas por el Estado hasta 1994 han sido las siguientes:

- Se modificó la estructura arancelaria para reducir su dispersión.
- Se instauró el Programa Financiero Promocional del Banco de Comercio Exterior con el objeto de reducir la transferencia de recursos al exterior.
- En virtud de las anteriores políticas (sustitución de importaciones, desarrollo estabilizador), el país está siguiendo un modelo de crecimiento hacia afuera.
- Se reordenó el sistema aduanero, con el objeto de facilitar los trámites.
- Se dio el ingreso de México a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, en la cual participan 15 países del área.
- Se buscó reducir los aranceles a un máximo del 10 %.
- La política comercial tuvo como objetivos: fomentar las exportaciones no petroleras, garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales, uniformar la protección efectiva a las industrias básicas y eliminar las restricciones arancelarias.

Las acciones que el gobierno planeó seguir en relación con el comercio exterior básicamente contienen los siguiente lineamientos:

- a) Manejo flexible del tipo de cambio para evitar sobrevaluaciones.
- b) Cuidar que las empresas no abusen de su posición con precios excesivos y calidad insuficiente.

---

<sup>4</sup> José Silvestre Méndez, Problemas económicos de México, pág. 126

- c) **Buscar optimar el acceso de México a los mercados con los que se han firmado acuerdos comerciales.**
- d) **Instrumentar canales ágiles para sancionar las prácticas desleales de comercio que afecten a los productores nacionales.**
- e) **Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo.**
- f) **Impulsar el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.**
- g) **Fortalecer los canales de información a los canales externos.**
- h) **Propiciar una menor dispersión arancelaria y de la protección efectiva entre sectores, ramas y actividades productivas.**

También asentó la necesidad de que la política exterior se orientara primordialmente a fortalecer la seguridad nacional, defender los intereses de los mexicanos, estimular la presencia de México en los centros más dinámicos de la economía global, intensificar las relaciones bilaterales prioritarias y promover acciones e iniciativas multilaterales y de cooperación que respondan a los intereses del país. A partir de estos lineamientos, México procura diversificar y robustecer sus vínculos con las diferentes regiones, con el fin de establecer un equilibrio estratégico en sus relaciones con el mundo.

La elaboración de principios de política exterior, en ocasiones con rango constitucional, como sucede en el caso mexicano, permite definir los códigos de conducta que un Estado habrá de cumplir en su comportamiento exterior. Esos principios no son la política exterior, pero si son uno de sus elementos fundamentales.

La política exterior y el derecho internacional han sido elementos indisolubles en la conducta del estado mexicano. El propio orden constitucional establece un conjunto de principios de política exterior que debe observar el titular del Ejecutivo Federal y que comprende un listado de normas pertenecientes al sistema jurídico internacional. De tal manera, que el mandato constitucional le otorga una naturaleza eminentemente legalista a la conducción de la política exterior.

Hoy en día, los principales organismos que tienen que ver con la política de comercio exterior del país son:

1. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).
2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
3. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

El futuro de nuestra adecuada inserción en el proceso de globalización dependerá de las políticas que México adopte en estos años y del correcto análisis de las tendencias visibles, previsibles e hipotéticas en el ámbito de las relaciones internacionales. La estrategia del gobierno mexicano se basa en un amplio consenso social favorable a un desarrollo nacional con criterios propios respecto a la globalización; reúne los principios de la política exterior, la creatividad de respuestas ante nuevos retos, la reforma del Estado, la consolidación interna de un estado de derecho, el fortalecimiento de las instituciones democráticas y la más amplia coordinación interinstitucional. La política exterior de México debe realizar la mejor defensa de los intereses nacionales tanto en escala bilateral como multilateral.

Las diferencias en la competencia internacional son el resultado del proceso de globalización de la economía mundial, el cual provoca que el mundo entero se convierta en un solo mercado.

El objetivo último de la política exterior es el de contribuir al bienestar, la libertad y la seguridad de los mexicanos.

### **1.3 PROGRAMAS DE APOYO Y FOMENTO A LAS EXPORTACIONES**

Otra de las acciones que toma la política de comercio exterior es la descentralización de la operación de instrumentos de fomento a las exportaciones y su adecuación, para incorporar a sus beneficios como exportadores indirectos, a las pequeñas y medianas empresas.

Actualmente existen algunas medidas administrativas para agilizar los trámites ligados al comercio exterior; para lo cual se amplió la cobertura de beneficios a empresas relacionadas con esta actividad.

#### **1.3.1 PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX)**

"El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de

exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias, en su caso.”<sup>5</sup>

El marco jurídico de este programa incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación y su reforma, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente,
- Ley Aduanera y su Reglamento,
- Resoluciones que reforman, adicionan y derogan reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior,
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y su Reglamento,
- Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas, y
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios del programa PITEX son los siguientes:

- Las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
- Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

---

<sup>5</sup> [www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx)



El programa PITEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir, libre de impuestos a la importación y del IVA, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cinco categorías:

- Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación (fracción I del Artículo 5o. del Decreto PITEX),
- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se utilicen en su totalidad para mercancías de exportación (fracción II del Artículo 5o. del Decreto PITEX),
- Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación (fracción III del Artículo 5o. del Decreto PITEX),
- Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación (fracción IV del Artículo 5o. del Decreto PITEX), y
- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación (fracción V del Artículo 5o. del Decreto PITEX).

Los titulares de programas PITEX que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar, durante su vigencia, la autorización de nuevas

importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.

A fin de gozar de los beneficios de un programa PITEX, su titular debe comprometerse a cumplir los siguientes requisitos mínimos de exportación:

- 10% de las ventas totales anuales ó 500,000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras tres categorías citadas (materias primas; envases y empaques; combustibles y refacciones).
- 30% de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías (maquinaria y equipo).

Además, para solicitar un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación es necesario comprometerse a que las exportaciones objeto del programa compensen como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de maquinaria y equipo.

Los programas PITEX pueden ser aprobados bajo las siguientes tres modalidades, a opción del titular:

- Operaciones totales de la persona física o moral,
- Por Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o
- Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

El titular de un programa PITEX deberá cumplir con los requisitos mínimos de exportación correspondientes al campo de aplicación seleccionado.

### **1.3.2 DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS (DRAW BACK)**

La Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.

El marco jurídico de este programa incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995;
- Ley Aduanera y su Reglamento;
- Resoluciones que reforman, adicionan y derogan reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior;
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios de este programa son los siguientes:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a éstas, materias

- primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, y
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país que retornen al extranjero, directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

"Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución."<sup>6</sup>

### **1.3.3 CUENTA ADUANERA**

Este mecanismo tiene su base legal en los artículos 85, 86 y 87 de la Ley Aduanera y debe tomarse como una opción para quienes no pueden o no quieren ser empresas Pitex o maquiladoras, o mientras les autorizan su programa. Si ya tiene compromisos contraídos puede aplicar su operación por una cuenta aduanera, que funciona de la manera siguiente:

---

<sup>6</sup> *Ibidem*

- a) Se cubren los impuestos de importación y al valor agregado y, en su caso, las cuotas compensatorias por medio de un depósito en una institución bancaria o casa de bolsa autorizadas;
- b) Al retomar la mercancía al extranjero, dicho depósito será devuelto por la institución al depositante, incluyendo los rendimientos, y
- c) Se podrán importar al amparo de estas cuentas aduaneras:
  - 1) Mercancías sujetas a un proceso de transformación o elaboración;
  - 2) Productos terminados, maquinaria y equipo para ser reparados, adaptados o transformados, y
  - 3) Bienes de activo fijo (maquinaria y equipo).

Los plazos de permanencia en el país de estas mercancías son:

- Para el primero y segundo rubros del inciso c) un plazo de 18 meses.
- Para el tercero, 3 años a partir de la fecha en que se introdujo en el país.

Al término de esta facilidad, las mercancías deberán retornarse al extranjero o se deberá solicitar cambio de régimen de cuenta aduanera a régimen de importación definitiva con el ingreso de los impuestos y redescuentos a la Tesorería de la Federación; este trámite se debe llevar a cabo dentro de los plazos autorizados, que se contabilizan a partir del día siguiente a la introducción de la mercancía.

Requisitos básicos para el uso de la cuenta aduanera:

- En su caso, que se lleve un sistema de costeo que permita identificar la parte extranjera incorporada en las mercancías que se exporten.

- Presentar un aviso ante la autoridad aduanera competente en el que se manifiesten que optan por pagar las contribuciones en los términos de los artículos 85 u 86, según el caso.
- Conservar durante el plazo que establece el Código Fiscal la contabilidad, la información y la documentación sobre las mercancías exportadas; la proporción que representan de las importadas para su transformación; las mermas y desperdicios que no fueron retornados, y las que se destinen al mercado nacional.
- Presentar, por conducto del agente o apoderado aduanal, una declaración sobre las mercancías que exporten, la proporción que representan de las importadas previamente, las mermas y desperdicios que no pueden ser retornadas, las destinadas al mercado nacional, así como la información sobre la cuenta aduanera.

#### **1.3.4 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX)**

El nuevo decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior (Ecex), el cual abrogó el ordenamiento anterior, se publicó en el Diario oficial de la Federación el 11 de abril de 1997. Su objetivo es promover el establecimiento de empresas de comercio exterior.

##### **Beneficios generales:**

- Obtener la constancia de Empresa Altamente Exportadora.
- Inscribirse en el Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación.
- Los demás que establezca la Secofi.

- Las Ecex podrán expedir constancias de exportación a sus proveedores nacionales, con lo cual los bienes adquiridos se consideran exportados definitivamente; ello permite expedir la factura correspondiente con una tasa cero de IVA.
- Las Ecex gozan de un trato preferente de Nacional Financiera, en la forma de asistencia y apoyo financiero para la consecución de sus proyectos, de acuerdo con la normatividad vigente. Asimismo, ofrecerá a las Ecex y sus proveedores servicios especializados de capacitación y asistencia técnicas.
- El Bancomext otorga una reducción de 50% en el costo de productos y servicios no financieros que dicha institución determine mediante su programa de apoyo integral a esas empresas.

### **1.3.5 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX)**

"El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales."<sup>7</sup>

El marco legal de este programa incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicados en el Diario Oficial el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995.

---

<sup>7</sup> *Ibidem*

- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Resoluciones que reforman, adicionan y derogan reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios del programa ALTEX son los siguientes:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año,
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales,
3. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI.

Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto deberán considerar de las exportaciones indirectas únicamente el 80 por ciento de su valor.

El programa ALTEX brinda a sus titulares los siguientes beneficios:

- Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles.
- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI.



- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por la Secofi y, en su caso, la ratificación de vigencia.

#### **1.4 BASES JURÍDICAS Y FISCALES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO**

Para exportar mercancías se deben conocer una serie de disposiciones tanto de tipo jurídico como fiscal; es decir, leyes, decretos, reglamentos y reglas. Estas se deben tomar en cuenta si se quiere realizar un acto de comercio exterior correcto.

El Comercio Exterior es sumamente complejo, en él se combinan el Derecho Aduanero y el Derecho Fiscal en más de una faceta y, además se conjugan también en él otras disposiciones de tipo administrativo.

Si un Auditor desea revisar la situación contable de una empresa, desde el punto de vista estrictamente fiscal, con conocer las leyes fiscales que existen lo podrá realizar sin mayores problemas; sin embargo, si quiere revisar todo lo concerniente a las operaciones de comercio exterior deberá conocer no sólo todo lo que el Derecho

Fiscal tiene en esta materia, sino además un sin fin de disposiciones de tipo aduanal, técnico y administrativo, además deberá conocer ciertos Acuerdos de tipo internacional.

Desde luego, la base jurídica fundamental la tenemos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos:

- Los principios de la política exterior de México tienen su sustento normativo en el artículo 89, fracción X: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de las controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los estados; la cooperación internacional para el desarrollo, y la lucha por la paz y la seguridad internacionales.
  
- El artículo 117 establece que los Estados no pueden, en ningún caso:
  - V. Prohibir ni gravar, directa ni indirectamente, la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera;
  - VI. Gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos, o exija documentación que acompañe a la mercancía;
  - VII. Expedir, ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras, ya sea que estas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia;

- El artículo 131 a la letra dice: Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117. El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Como se puede ver, el Ejecutivo es el que está facultado por el Congreso de la Unión para regular el Comercio Exterior de nuestro país, el artículo 131 Constitucional es sumamente corto y escueto por lo que las facultades de las que habla el segundo párrafo le son conferidas al Ejecutivo Federal a través de:

- ❖ La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento

Esta Ley establece claramente las facultades que en materia de Comercio Exterior tienen tanto el Ejecutivo Federal como la Secretaría de Comercio y Fomento

Industrial, que es la Secretaría que dicta la política de Comercio Exterior de nuestro país. Su contenido es el siguiente:

- Título I Disposiciones Generales.
- Título II Facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y de las Comisiones Auxiliares.
- Título III Origen de las mercancías.
- Título IV Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del Comercio Exterior.
- Título V Practicas desleales de Comercio Internacional.
- Título VI Medidas de salvaguarda.
- Título VII Procedimientos en materia de practicas desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda.
- Título VIII Promoción de Exportaciones.
- Título IX Infracciones, sanciones y recursos.

❖ Ley General de Importaciones y Exportaciones.

Es a través de ésta ley, que se clasifican los productos en las tasas arancelarias correspondientes sobre la base del sistema armonizado internacional, cuando una empresa realice operaciones de importaciones o exportaciones deberá contratar los servicios de un agente aduanal para que este se encargue de clasificar los productos en la fracción arancelaria que le corresponda, siendo el responsable de realizar dicho trámite.

Por otra parte, una importación o una exportación por obvias razones es una operación comercial, y las operaciones de este tipo están sujetas a la:

❖ **Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.**

Que grava las operaciones de compra-venta. Esta Ley tiene un Capítulo para la exportación de bienes y servicios y establece que este impuesto se causa a la tasa 0%, lo que permite exportar mercancías sin trasladar el I.V.A., independientemente de que se acredite el impuesto pagado en los insumos y mercancías incorporadas al producto de exportación.

❖ **Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento.**

Esta Ley nos determina los lineamientos fiscales a los que se deben de sujetar, tanto las personas físicas como las morales, que realicen actos de comercio, ya sea en el país o en el extranjero.

❖ **Ley Federal de Derechos.**

Establece el pago de derechos por el uso de las Aduanas.

❖ **Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.**

En el cual, entre otras cosas, se define a las contribuciones, los aprovechamientos; se determinan procedimientos administrativos, sanciones y muchos otros conceptos importantes de conocer para el debido cumplimiento de las obligaciones fiscales.

❖ **Ley Aduanera y su Reglamento.**

Esta Ley esta formada de nueve Títulos, que brevemente exponremos:

- I. Disposiciones Generales. En este título se engloba básicamente la definición y la filosofía del Derecho Aduanero Mexicano.
- II. Control de Aduana en el Despacho. Este título se divide en tres capítulos: a) la entrada o salida de la mercancía a través de las aduanas, b) la estancia de las mercancías en las aduanas, y c) el despacho de las mercancías para su desaduanamiento.
- III. Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al Comercio Exterior. Se establece cómo y dónde pagar las contribuciones, quienes son los responsables directos y solidarios, las excepciones. Destaca dentro de este título el Capítulo de la base gravable del impuesto general de importación, que basado en un acuerdo de la O.M.C., establece como base gravable el "valor en aduana" concepto complejo y básico.
- IV. Regímenes Aduaneros. Aquí se establecen los lineamientos y ordenamientos que se deben de seguir en la importación o exportación que puede ser: definitiva, temporal, depósito fiscal, tránsito de mercancías y transformación o elaboración en recintos fiscalizados.
- V. Franja y región fronteriza. Como un patrimonio histórico a punto de desaparecer, todas las Ciudades que están en paralelo a 20 Km con la frontera con Estados Unidos de Norteamérica y los estados de Baja California, Baja California Sur, Quintana Roo y algunos Municipios tienen tasas arancelarias preferenciales y tasas de I.V.A. también menor a las del resto del país.
- VI. Atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las Autoridades Fiscales. En este Título quedan claramente establecidas las facultades que tienen las autoridades aduaneras en esta materia.
- VII. Agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduaneros.
- VIII. Infracciones y sanciones.
- IX. Recursos administrativos.

## **1.5 APERTURA COMERCIAL Y TRATADOS INTERNACIONALES**

Todos los países están obligados a relacionarse con otros, son interdependientes en una economía global, pues no existen economías autosuficientes. En la actualidad, lo que pasa en cualquier lugar del mundo afecta al resto de las economías del planeta. Por ello se han formado bloques económicos y suscrito tratados de libre comercio; entendiendo por Tratado Internacional el acuerdo bilateral o multilateral que regula directa o indirectamente la política de comercio y tiene por finalidad incrementar los flujos de intercambio comercial, a través de reducciones arancelarias a las importaciones de bienes producidos con materia prima nacional de los países inscritos, y consiste en organizar a importadores y exportadores.

Vivimos en una economía donde las ventajas relativas del pasado se están anulando y tienden a igualarse por efectos de la apertura; esto es, los países han abierto sus fronteras y reducen sus aranceles de importación. Las economías de todas las naciones crecen de manera interdependiente, lo cual genera nuevos retos, pero también mejores oportunidades.

En la esfera mundial tiene especial importancia que México incremente su competitividad frente a países con grado de desarrollo similares, por lo que una fortaleza importante de nuestro país es su incorporación a tratados y acuerdos, ya que estos elementos adicionales le permiten:

- Ampliar sus mercados potenciales más allá de sus fronteras;
- Que sus productos compitan en igualdad de condiciones con los bienes de las empresas nacionales; y
- Tener acceso preferencial o con ventajas arancelarias.

La apertura comercial de México significa abandonar de manera acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización de más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista, adaptada a las condiciones actuales de comercio internacional.

A principio de los noventa ya era evidente que la apertura comercial formaba parte medular y permanente de la estrategia de internacionalización de la economía mexicana y que los sectores productivos necesitaban adaptarse a las nuevas condiciones de competencia externa y ser más agresivos para incrementar su participación en los mercados internacionales.

La firma del acuerdo comercial con Chile y en especial las negociaciones y la aprobación en 1993 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como los establecidos con algunos otros países de América Latina, confirmaron que los modelos proteccionistas habían quedado atrás. A partir de ese momento, las mayores oportunidades para crecer y hacer negocios se encontraron principalmente en la exportación, por lo que se requiere de un enorme esfuerzo de modernización y capacitación para incrementar la competitividad, tanto de las empresas como del país en general; a la vez se abrieron nuevas oportunidades para llegar a los mercados de los principales socios comerciales del país debido al tratamiento preferencial negociado.

Las ventajas de la apertura comercial se derivan de la disminución del sesgo antiexportador del sistema proteccionista anterior; de la posibilidad de aprovechar las economías de escala, así como de la especialización de los productos y procesos en los cuales se tiene mayor competitividad.



"México no puede sustraerse a los procesos de la globalización que permitirán fortalecer su economía y por ende impulsar su desarrollo."<sup>8</sup> En esta línea de vinculación con el exterior, México participa activa y constructivamente en el fortalecimiento de varios organismos multilaterales:

- ◆ Organización Mundial del Comercio (OMC)
- ◆ Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)
- ◆ Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
- ◆ Asociación de Estados del Caribe (AEC)
- ◆ Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
- ◆ Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
- ◆ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Igualmente participa en organismos financieros internacionales, entre otros:

- ◆ Banco Mundial
- ◆ Fondo Monetario Internacional
- ◆ Banco Interamericano de Desarrollo
- ◆ Banco Centroamericano de Integración Económica
- ◆ Corporación Andina de Fomento
- ◆ Banco de Desarrollo del Caribe
- ◆ Banco de Desarrollo de América del Norte.

Además mantiene tratados de libre comercio con Canadá y Estados Unidos (TLCAN); con Colombia y Venezuela (Tratado de Libre Comercio del Grupo de los

---

<sup>8</sup> Bancomext 60 Aniversario, pág. 370

Tres), y con Bolivia, Chile y Costa Rica, respectivamente. Asimismo, México tiene negociaciones con Guatemala, Honduras y El Salvador; para establecer un tratado multilateral de libre comercio. De igual modo, México busca concretar sus esfuerzos con la Unión Europea y con el Mercosur; apoya la creación del Area de Libre Comercio de las Américas que para el año 2005 se espera que habrá llevado a la eliminación de las barreras al comercio y la inversión. También se busca liberalizar el comercio y las inversiones en el marco de la Asociación de Estados del Caribe.

A fin de incorporarse al dinamismo que se ha observado en la economía internacional, México inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, basado en una mayor apertura al exterior para lograr ampliar los aspectos comerciales del país y elevar su competitividad en escala internacional.

"El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se ha convertido en la piedra angular del esfuerzo de apertura comercial del gobierno mexicano, pues entre otras cosas concede al país un arancel preferencial para los productos que ingresan al mercado de Canadá y Estados Unidos."<sup>9</sup>

Como ya se mencionó anteriormente, México también firmó tratados de libre comercio con Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela; en ellos se tomó el TLCAN como base de negociación. Así, prácticamente todos los conceptos utilizados en el TLCAN para gozar de trato preferencial se han incorporado a otros, con algunas variantes, como el tiempo de validez de los certificados de origen, la forma de validación y la determinación del valor del contenido regional.

---

<sup>9</sup> *Ibidem*, pág. 392

### **1.5.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA, MÉXICO Y VENEZUELA).**

El tratado cubre diversas áreas para promover e incrementar el intercambio comercial y la inversión entre los tres países. "Su contenido es el siguiente:

1. Trato nacional de acceso de bienes al mercado.
2. Sector automotor.
3. Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias.
4. Reglas de origen.
5. Procedimientos aduanales.
6. Salvaguardias.
7. Prácticas desleales de comercio internacional.
8. Principios generales sobre el comercio de servicios.
9. Telecomunicaciones.
10. Servicios financieros.
11. Entrada temporal de personas de negocios.
12. Normas técnicas.
13. Compras del sector público.
14. Política en materia de empresas del Estado.
15. Inversión.
16. Propiedad intelectual.
17. Solución de controversias."<sup>10</sup>

Este tratado entró en vigor el 1 de enero de 1995, incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países

---

<sup>10</sup> Secofi, Tratados y acuerdos comerciales de América, pág. 12

firmantes. En el caso especial de Venezuela, se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.

Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En el año 2010 se añadirá 22 y 26 por ciento. De esta manera sólo 3 y 1 por ciento de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial.

En materia agrícola, se acordó un programa general de desgravación de 10 años que incluye una lista de excepciones temporales de cada país, que se revisará anualmente. Así, durante los primeros 10 años se aplicará una salvaguarda especial, tipo arancel-cuota, entre México y Venezuela para pepinos, pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacates, naranjas frescas o secas, mangos, guayabas; lo mismo sucede con preparaciones para sopas, cerveza, ron y harina de carne.

La desgravación arancelaria se clasifica principalmente en los siguientes códigos:

- Código 10 etapas. Se eliminarán los impuestos progresivamente en diez etapas iguales, la primera de las cuales fue del 1 de enero de 1995 al 30 de junio de 1996. A partir del 1 de julio de 1996, el impuesto se ira reduciendo en nueve etapas anuales iguales, para quedar totalmente eliminado a partir de julio del 2004.
- Código P. Menor entre el 4.4% ad valorem o la aplicación de la desgravación a 10 etapas, en el año que se aplique la desgravación.

Otro punto importante es el Certificado de Origen, que para el Grupo de los Tres es un formato de libre reproducción, el cual debe ser llenado y firmado por el

exportador y lo debe validar ante Secofi. El certificado de origen ampara sólo una importación y es necesario presentarlo en el momento de efectuar la importación.

En caso de que el exportador no sea el productor del bien, el exportador llenará el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor.

Exportaciones de México a Colombia:

- ◆ Automóviles.
- ◆ Computadoras.
- ◆ Productos químicos.
- ◆ Industria básica de hierro.
- ◆ Fibras artificiales.
- ◆ Aparatos eléctricos.

Exportaciones de Colombia y Venezuela a México:

- ◆ Productos de la industria editorial.
- ◆ Aluminio.
- ◆ Químicos.
- ◆ Combustibles.
- ◆ Acero.

## **1.5.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA**

"Las negociaciones incluyeron los siguientes temas:

1. Trato nacional de acceso de bienes al mercado.

2. Agricultura y medidas zoonosanitarias y fitosanitarias.
3. Reglas de origen.
4. Procedimientos aduaneros.
5. Medidas de Salvaguardias.
6. Prácticas desleales.
7. Principios generales sobre el comercio de servicios.
8. Telecomunicaciones.
9. Entrada temporal de personas de negocios.
10. Servicios financieros
11. Medidas de normalización.
12. Compras del sector público.
13. Inversión.
14. Propiedad intelectual.
15. Solución de controversias."<sup>11</sup>

Entró en vigor el 1 de enero de 1995, y prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

El plazo máximo de desgravación para el resto de los productos industriales es de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10 por ciento.

Algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cereza, tequila,

---

<sup>11</sup> *Ibidem*, pág. 14

mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, de papaya, manzana y durazno, entre otros.

El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentran el maíz y el frijol. Asimismo, se quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino y porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

Los Códigos de desgravación aplicables a la mayoría de las fracciones arancelarias son los siguientes:

- Código A: Significa una eliminación completa del arancel desde el 1 de enero de 1995.
- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales desde el 1 de enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 de enero de 2004.
- Código CX: Se desgravarán en 15 etapas anuales desde el 1 de enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 de enero de 2009.

El Certificado de Origen para exportar a Bolivia es un documento sencillo de libre reproducción; el exportador del bien lo debe llenar. Si el exportador no es el productor del bien, aquél ha de llenar el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor. Este certificado deberá ser validado por Secofi los primeros cuatro años.

El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y es necesario presentarlo en cada importación.

### **1.5.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA**

"Como resultado de la negociación, se cubrieron doce temas para promover el intercambio comercial y la inversión en los dos países:

1. Acceso a mercados.
2. Reglas de origen.
3. Agricultura.
4. Normas técnicas.
5. Normas fito y zoonitarias.
6. Medidas de salvaguardias.
7. Practicas desleales.
8. Compras de gobierno.
9. Inversión.
10. Servicios.
11. Propiedad intelectual.
12. Solución de controversias."<sup>12</sup>

Entró en vigor el 1 de enero de 1995 y liberó de aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de manera que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles. Asimismo, se establecieron normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijaron mecanismos para la efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.

---

<sup>12</sup> *Ibidem*, pag. 18



Los códigos de desgravación aplicables conforme a este tratado son, entre otros:

- Código A: Significa la eliminación completa de aranceles desde el 1 de enero de 1995.
- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1995 y quedarán libres de arancel el 1 de enero de 2004.
- Código CX: Se desgravaran en 15 etapas anuales a partir del 1 de enero de 1995, para quedar libres de arancel el 1 de enero de 2009. En las primeras seis etapas se reducirá 4% la tasa base y el arancel residual disminuirá en nueve etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 2000.

El certificado de origen para exportar a Costa Rica es un documento sencillo de libre reproducción; el exportador del bien lo debe llenar. Si el exportador no es el productor del bien, aquél ha de llenar el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor, con lo cual lo valida. Dicho certificado ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y es necesario presentarlo en cada importación.

#### **1.5.4 ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-CHILE**

En el marco del Tratado de Montevideo (1980), Chile y México convinieron en celebrar un Acuerdo de Complementación Económica, el cual se firmó el 22 de septiembre de 1991 y entró en vigor el 1 de enero de 1992. El objetivo de dicho Acuerdo es intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las

partes. Así, mediante el Acuerdo se establece un programa de desgravación arancelaria y la eliminación total de restricciones no arancelarias, muy similares en su esquema y objetivo a los tratados de libre comercio que México ha firmado con otros países.

El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem al 1 de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países. A partir de este arancel base de 10% se estableció un cronograma de desgravación para la mayor parte de los productos.

El acuerdo de Complementación Económica México-Chile opera en el marco del Tratado de Montevideo de 1980. Por ese motivo, el exportador que desea gozar del arancel preferencial establecido en el Acuerdo, debe gestionar ante la Secofi un certificado de origen ALADI que debe acompañar a cada exportación.

Las exportaciones de México a Chile son de:

- ◆ Automóviles.
- ◆ Camiones.
- ◆ Productos químicos.
- ◆ Furgones.
- ◆ Propano butano.
- ◆ Policloruro de vinilo.
- ◆ Algodón en rama.
- ◆ Pigmentos y preparaciones a base de dióxido.
- ◆ Tubos de cobre refinados.
- ◆ Toallas y tapones higiénicos.

Las exportaciones de Chile a México son:

- ◆ Harina de pescado.
- ◆ Frijoles.
- ◆ Ciruelas pasas.
- ◆ Nitrato de sodio y de potasio.
- ◆ Pentaeritritol
- ◆ Duraznos.
- ◆ Manzanas.
- ◆ Cortezas de agrios.
- ◆ Maderas tratadas con pintura.
- ◆ Pimientos secos.
- ◆ Uvas.
- ◆ Aceite de pescado.

### **1.5.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON NICARAGUA.**

"Las negociaciones comerciales con Nicaragua se iniciaron en Septiembre de 1991, entrando en vigor el 1 de Julio de 1998. El contenido de este tratado es el siguiente:

1. Acceso a mercados.
2. Reglas de origen.
3. Agricultura.
4. Normas técnicas.
5. Normas fito y zoonitarias.

6. Medidas de salvaguardias.
7. Practicas desleales.
8. Compras de gobierno.
9. Inversión.
10. Servicios.
11. Propiedad intelectual.
12. Solución de controversias.<sup>13</sup>

Los objetivos que se persiguen son:

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes.
- b) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes.
- c) Promover condiciones de competencia leal en el comercio.
- d) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios.
- e) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada país;
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado;
- g) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias.

---

<sup>13</sup> *Ibidem*, pág. 22

### **1.5.6 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)**

La ALADI se instituyó en 1980 a través del Tratado de Montevideo; la integran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México.

"Sus objetivos fundamentales conciben el proceso de integración como medio para promover el desarrollo económico-social armónico y equilibrado de la región y como meta de largo plazo, el establecimiento del mercado común latinoamericano. Actualmente México tiene suscritos 32 acuerdos con los demás países miembros de ALADI. De ellos 15 son de Alcance Parcial de naturaleza comercial; 10 son bilaterales y 7 son regionales."<sup>14</sup>

En los tratados de libre comercio con Colombia, Venezuela, Bolivia y Costa Rica, los principales criterios utilizados para conferir origen a un bien son:

- 1) Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno o más de los países miembros; es decir, que no contenga materiales o partes de naciones extranjeras al Tratado, como los minerales extraídos o los productos vegetales y los bienes producidos con éstos.
- 2) Que el bien cumpla con las "reglas específicas" de origen establecidas en el Tratado. Estas se basan en los criterios de "salto arancelario" y "valor de contenido regional", similares a las aplicadas en el TLCAN; a excepción única que con los países del Grupo de los Tres, no se utiliza el método de costo neto.

---

<sup>14</sup> *Ibidem*, pág. 25

Los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de la ALADI; sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada país publica de productos que no tienen preferencias. Esto se hace por considerar que afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia.

Para la clasificación arancelaria de los productos se utilizan dos tipos de nomenclatura: la NALADI y la NALADISA, códigos que deben aparecer en el certificado de origen que da acceso a las preferencias.

"A fin de acogerse a estas preferencias, los productos deben cumplir con alguna de las siguientes reglas de origen, según sea el caso:

- 1) Haber sido elaborados o producidos totalmente en el país con materiales también elaborados en el país.
- 2) Tratarse de mercancías que resulten de un proceso de transformación de tal forma que les confiera una nueva individualidad y se clasifique en una fracción arancelaria distinta (salto arancelario).
- 3) Ser bienes que tengan un grado de integración de 50%

Con el objeto de gozar de las preferencias de los acuerdos antes mencionados, se requiere un certificado de origen ALADI, que es un documento oficial que expide la SECOFI, antes de cada exportación."<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Bancomext, *Guía de Exportación Sectorial*, pág. 45

### **1.5.7 MECANISMO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO (APEC)**

Desde 1993, México forma parte de la APEC, organismo establecido en 1989 y que actualmente cuenta con 18 países miembros. Los países participantes de la APEC generan 50 por ciento del PIB mundial y 40 por ciento del comercio global. El objetivo principal del mecanismo es fomentar un mayor flujo de bienes, servicios, capital y tecnología en la región Asia-Pacífico. En 1994, los jefes de gobierno de los países miembros de la APEC, firmaron la Declaración de Bogor, en Indonesia, en la que se comprometieron a crear un régimen libre y abierto para el comercio y la inversión entre los países miembros, estableciendo como plazo el año 2010 para las economías industrializadas y el 2020 para las economías en desarrollo.

### **1.5.8 LA UNIÓN EUROPEA**

La Unión Europea está integrada por 15 países (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia).

La Unión Europea tiene como objetivos los siguientes:

- a) Estimular el desarrollo armónico de las actividades económicas.
- b) La expansión continua y equilibrada.
- c) Una estabilización económica en aumento.
- d) Elevación rápida del nivel de vida.
- e) Establecimiento de relaciones más estrechas entre los estados que agrupa.

- f) Establecer un mercado común y alcanzar el acercamiento gradual de sus respectivas políticas.

La integración se adopta en Europa Occidental a la vista de las condiciones imperantes en el comercio mundial.

La Unión Europea es una de las principales potencias del comercio mundial de bienes y servicios. En 1975 México y la Unión Europea establecieron un marco legal a sus relaciones comerciales al firmar un acuerdo de cooperación comercial que tuvo un alcance limitado.

"El comercio de México con la Unión Europea en 1990 tuvo un incremento de 31.7%, este crecimiento ha dado paso a que México se haya convertido en el principal cliente latinoamericano y su tercer proveedor. Las crecientes relaciones entre estos y el cambio de modelo de desarrollo económico seguido por nuestro país dieron como resultado la necesidad de sustituir el acuerdo comercial anterior, suscrito en 1975, por uno más acorde a las nuevas realidades económicas; así el 26 de abril de 1991 se suscribió un acuerdo de cooperación México-Unión Europea tiene como objetivo principal ampliar y diversificar las relaciones bilaterales en las áreas relativas a cooperación económica, comercial, financiera, científico-técnico y cultural además buscar abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados, fomentar los flujos de inversión y tecnología, proteger y mejorar el medio ambiente e impulsar el progreso científico y tecnológico."<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Secofi, Tratados y Acuerdos Comerciales, pág. 21



**México ha iniciado negociaciones con la Unión Europea para iniciar un acuerdo de asociación económica y concertación política que incluirá la liberalización recíproca y progresiva del comercio.**

**Actualmente la Unión Europea sostiene condiciones severas en materia de democracia y derechos humanos con los países con los que proyecta acuerdos comerciales.**

### **1.5.9 MERCOSUR**

**También enmarcado en los objetivos del Tratado de Montevideo, México estableció acuerdos comerciales con los países del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). Los beneficios arancelarios varían según el país, como señala a continuación:**

- ✓ Preferencia arancelaria regional: se conoce como par y consiste en la preferencia mínima que otorga un país a otro y que aparece como preferencia generalizada, es decir, se hace un descuento de cierto porcentaje a su arancel de importación con base al desarrollo industrial del país de que se trate.**

**Preferencia que los países miembros del MERCOSUR dan a los productos exportados de México dentro de la par.**

<b>PAIS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Argentina y Brasil</b>	<b>20%</b>
<b>Uruguay</b>	<b>12%</b>
<b>Paraguay</b>	<b>8%</b>

Fuente: BANCOMEXT 1999.

México tiene un compromiso con el MERCOSUR para negociar cuestiones arancelarias y mejores disciplinas para el comercio de bienes, lo cual se concibe como un proceso de genuina y recíproca liberalización comercial.

## **CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.**

### **2.1 ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

En la década de los cuarenta se observó en México una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones: se protegía la producción doméstica de bienes de consumo contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior. La escasa producción interna de bienes de capital, dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer, limitó el desarrollo tecnológico propio.

Las empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades de inversión creadas en México en la producción de bienes de consumo durable para abastecer al mercado interno. A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, ante la insuficiente generación de divisas del sector agropecuario y el turismo para financiar el crecimiento industrial.

A partir de 1982 las posibilidades de crecimiento de la economía del país estaban materialmente bloqueadas por las dificultades del frente externo, como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar, las inversiones productivas declinaban; se dolarizaba la economía. La inflación se acercaba a los tres dígitos y los altos niveles de las tasas de interés contribuían a limitar aun más las posibilidades de inversión.

México iniciaba una nueva política de comercio exterior tendiente a la liberación buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y

diversificar las exportaciones, por lo que ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que dá la pauta a las primeras negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Norte América.

La liberación comercial consistió en la reducción de aranceles a la importación y en la eliminación del Sistema de Permisos Previos a la Importación para una gran cantidad de productos protegidos.

La política de liberación de México aumentó la porción de comercio exterior mexicano con Estados Unidos, tal política no se vio correspondida con una mayor liberación del mercado estadounidense. Estados Unidos de Norteamérica es una de las economías más protegidas; además de establecer un arancel a sus importaciones promedio cuenta con barreras no arancelarias que impiden el ingreso de productos extranjeros a su mercado.

Sin embargo, en el periodo de apertura comercial externa mexicana se da un cambio importante en la estructura de las exportaciones; como lo es en el caso del Petróleo y Manufacturas de exportación. Por contraste las importaciones de nuestro país siguen siendo fundamentalmente de manufacturas (90 %) aunque la mayor parte de las mismas están constituidas por bienes de uso intermedio y de capital, las compras al exterior de bienes de consumo se han incrementado de manera importante.

Como resultado del incremento de las exportaciones y el decremento de las importaciones, la balanza comercial de México entre 1982 y 1987 resultó superavitaria. Sin embargo, el estancamiento económico agravaba la presencia de altos índices inflacionarios y mayores niveles de concentración del ingreso.

A finales de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica y se profundiza la política de liberación del comercio exterior. Para 1988, la inflación se había reducido y la balanza comercial mostraba un superávit.

En 1989 el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) superó al de la población pero la balanza comercial resultó deficitaria, ello se debió a que las importaciones de ese año fueron el doble de las de 1987.

A pesar del importante incremento de las exportaciones de los productos manufacturados que se ha observado en el país; tan pronto como se da el crecimiento económico, surge la necesidad de financiar de algún modo el déficit en cuenta corriente para seguir creciendo. Agotando el recurso del endeudamiento con el exterior, la continuidad del crecimiento depende en gran medida del ingreso al país de inversión extranjera que permita el financiamiento de dicho déficit y ello implica, que tanto el ritmo como la orientación del crecimiento estén supeditados a los intereses de los inversionistas extranjeros.

El comercio que se fomentó es el de manufacturas intraempresas e intraindustria. Tal comercio permitía la diversificación de las exportaciones que se realizaron desde México, pero resultó insuficiente para aportar las divisas necesarias que demandó el crecimiento y la apertura comercial, dado el gran incremento en las importaciones.

"La inversión extranjera se convierte en un elemento estratégico para financiar el déficit en cuenta corriente y ha sido responsable del establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera norte del país. Aunque estas tienen un efecto relativamente pequeño sobre el crecimiento económico general. De este modo, la disyuntiva entre crecimiento económico y equilibrio externo esta explicada por un

Este acuerdo traería consigo una serie de beneficios pero al mismo tiempo, implicó un buen número de responsabilidades para los sectores productivos.

### **Empresarios**

1. Participar activamente en el proceso de apertura económica contribuyendo con opiniones emanadas de la situación que guarda el sector en que se desenvuelve.
2. Crear más empresas, buscar creativamente nuevas oportunidades y ser audaces, comprar empresas con E.U. y Canadá y traer al país procesos productivos modernos.
3. Trabajar bajo principios básicos de calidad total y competitividad internacional, aunados a cambios fiscales bajo propuestas benéficas para el logro de una buena negociación.

### **Gobierno**

1. Apertura económica paulatina en todos los campos, adecuando la legislación vigente para continuar con un proceso de estabilización económica. Así mismo, aplicar medidas antidumping y antimonopolio.
2. Conservar actividades que garanticen la independencia estratégica de la soberanía nacional, al revisar la política fiscal que ayude a proporcionar la inversión y el empleo. De tal manera que se pueda crear una mentalidad de competencia y se promueva la participación de los productos mexicanos en esos países.

## **Trabajadores**

1. Coadyuvar en la elaboración de la producción nacional, mejorar la calidad en los bienes y servicios producidos.

### **2.3 OBJETIVOS, CARACTERÍSTICAS Y OBSTÁCULOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

"Al margen de la retórica que ha acompañado al TLC, su propósito original y su contenido específico consiste en promover el empleo y el crecimiento económico mediante la expansión del comercio."<sup>19</sup>

La idea de negociar el Tratado es producto de circunstancias muy concretas originadas por la reforma económica emprendida a mediados de los ochenta; surgió como un complemento para consolidar, y al mismo tiempo, acelerar esa reforma. Así pues, el Tratado es un mero complemento de una política mucho más amplia y ambiciosa de transformación y está lejos de ser la esencia de la estrategia.

"Los objetivos del Tratado son:

1. Eliminar barreras al comercio.
2. Promover condiciones para una competencia justa.
3. Incrementar las oportunidades de inversión.
4. Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.

---

<sup>19</sup> Bancomext, *Op. cit.*, pág. 150

5. Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
6. Fomentar la cooperación trilateral regional y multilateral.<sup>20</sup>

El TLC entraña una fuerte vinculación con el resto del mundo y la posibilidad de romper con las ataduras que han impedido el desarrollo en el pasado. En ese sentido, lo que el Tratado ofrece es sólo una oportunidad de que México se transforme; es decir, que logre un elevado desarrollo económico, mejore el nivel de vida de la gran mayoría de los mexicanos y cree las condiciones sociales y políticas para que sea viable la democracia. No obstante, que exista la oportunidad no garantiza que se haga realidad; una oportunidad no es más que una mera posibilidad; el TLC es un simple instrumento.

Basándonos en lo anterior podemos mencionar que los beneficios que ofrece un Tratado de Libre Comercio son:

- ❖ Incrementar las exportaciones.
- ❖ Mayor crecimiento económico.
- ❖ Creación de empleos productivos.
- ❖ Lograr un acceso más libre y estable de las exportaciones mexicanas a los mercados estadounidense y canadiense.

Las principales características del TLCAN son:

- Promueve, establece y preserva el libre comercio en productos manufacturados, agrícolas y servicios comerciales.

---

<sup>20</sup> Salvador Mercado H., *Op. cit.*, pág. 22



- Este Tratado incluye el principio de trato nacional manteniendo la política de independencia.
- Protege las leyes de diferenciación existentes, con la excepción de las barreras comerciales.
- Mejora la resolución de disputas a través de un comité en el ámbito ministerial y asignados por una comisión binacional.

"Obstáculos al comercio con Estados Unidos y Canadá:

1. Barreras arancelarias (aranceles pico y promedio).
2. Barreras no arancelarias (medidas sanitarias, fitosanitarias, normas).
3. Investigaciones de prácticas desleales (subsidios y dumping).
4. Cuotas (azúcar, lácteos, textiles, siderúrgicos y otros).
5. Incertidumbre (SGP).
6. Legislaciones comerciales (Buy American Act. , Ley de Administración de exportaciones 1979).
7. Legislaciones no comerciales (atún/delfín, camarón/tortuga, Ley Big Green – pesticidas – de California).
8. Vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas proteccionistas."<sup>21</sup>

## **2.4 ELEMENTOS DEL TLC**

"Los aspectos que se abordaron en el TLC son los siguientes:

### **CAPITULO I. Objetivos.**

---

<sup>21</sup> Bancomext, TLCAN, pág. 16

- CAPITULO II. Definiciones Generales.
- CAPITULO III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado.
- CAPITULO IV. Reglas de Origen.
- CAPITULO V. Procedimientos aduaneros.
- CAPITULO VI. Energía y petroquímica básica.
- CAPITULO VII. Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.
- CAPITULO VIII. Medidas de emergencia.
- CAPITULO IX. Medidas relativas a normalización.
- CAPITULO X. Compras del sector público.
- CAPITULO XI. Inversión.
- CAPITULO XII. Comercio transfronterizo de servicios.
- CAPITULO XIII. Telecomunicaciones.
- CAPITULO XIV. Servicios financieros.
- CAPITULO XV. Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.
- CAPITULO XVI. Entrada temporal de personas de negocios.
- CAPITULO XVII. Propiedad intelectual.
- CAPITULO XVIII. Publicación, notificación y administración de leyes.
- CAPITULO XIX. Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.
- CAPITULO XX. Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.
- CAPITULO XXI. Excepciones.
- CAPITULO XXII. Disposiciones finales."<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Salvador Mercado H., *Op. Cit.*, pág. 24

"Con el TLCAN se establecen reglas claras y permanentes, dentro de su estructura en primer lugar se encuentran los principios rectores, seguidos por las reglas de origen, los acuerdos en torno al comercio de bienes, a los sectores especiales, a los servicios y por último una serie de disposiciones generales entre las que destacan las normas, compras de gobierno, prácticas desleales, salvaguardas, propiedad intelectual y solución de controversias."<sup>23</sup>

- Principios Rectores: con relación al TLC el gobierno mexicano se propuso, desde el inicio de las negociaciones, respetar los principios rectores que para todo efecto práctico determinan los límites dentro de los cuales se puede negociar. Tales principios tienen que ver con el petróleo y con la inversión extranjera.
- Reglas de origen: son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración que debe cumplir un producto para poder tener derecho a los beneficios del Tratado en materia de aranceles aduaneros.
- Comercio de Servicios: en el TLC no se estimó únicamente la liberalización del comercio de mercancías, sino también la compra y venta de servicios (transporte, educación, turismo, entre otros). Es un hecho que los servicios en Norteamérica representan más de las dos terceras partes de la actividad económica productiva y su tendencia es a absorber una mayor porción del PIB de las naciones; sin embargo, no están incluidos en el TLC los servicios que presta el gobierno mexicano como son el Seguro Social y la Educación Pública.
- Disposiciones generales: para complementar el TLC se establecieron un conjunto de disposiciones generales entre las que se encuentran:

---

<sup>23</sup> *Ibidem*, pág. 25

- \* **Normas:** con éstas se pretende proteger la salud humana, el medio ambiente y garantizar el respeto al derecho del consumidor; así como garantizar la veracidad de la información que se proporciona sobre los ingredientes, contenido, peso y volumen de un producto. También se debe tomar en cuenta el conjunto de normas técnicas que se deben cumplir para la fabricación de maquinaria y equipo, además de las normas sanitarias y fitozoosanitarias tendientes a controlar plagas o enfermedades de animales y plantas.
- \* **Compras de Gobierno:** existe una buena oportunidad para hacer negocios e impactar positivamente el crecimiento, los empleos y la generación de ingresos de la economía mexicana. Con el tratado se estableció que los productores mexicanos pueden competir para surtir a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá; también podrán competir para ganar contratos de construcciones de obras.
- \* **Prácticas desleales de comercio:** es considerada práctica desleal en el comercio internacional el hecho de que un país ofrezca sus exportaciones, y de hecho las venda en el país que las importa, a un precio menor que al que las vende en el país de origen o inclusive, a un precio menor que al costo de producción. En tales casos, los productores afectados pueden gravar, por medio de las autoridades correspondientes, con un impuesto compensatorio a dichas importaciones.
- \* **Salvaguardas:** es un mecanismo proteccionista, cuando un país ve que existe una amenaza grave para una actividad productiva puede recurrir a una salvaguarda, que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad que se ve amenazada. Para ello se pueden frenar las importaciones; sin embargo, el país que utiliza una salvaguarda debe otorgar otros beneficios que compensan al país exportador.

- \* **Normas:** con éstas se pretende proteger la salud humana, el medio ambiente y garantizar el respeto al derecho del consumidor; así como garantizar la veracidad de la información que se proporciona sobre los ingredientes, contenido, peso y volumen de un producto. También se debe tomar en cuenta el conjunto de normas técnicas que se deben cumplir para la fabricación de maquinaria y equipo, además de las normas sanitarias y fitozoosanitarias tendientes a controlar plagas o enfermedades de animales y plantas.
- \* **Compras de Gobierno:** existe una buena oportunidad para hacer negocios e impactar positivamente el crecimiento, los empleos y la generación de ingresos de la economía mexicana. Con el tratado se estableció que los productores mexicanos pueden competir para surtir a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá; también podrán competir para ganar contratos de construcciones de obras.
- \* **Prácticas desleales de comercio:** es considerada práctica desleal en el comercio internacional el hecho de que un país ofrezca sus exportaciones, y de hecho las venda en el país que las importa, a un precio menor que al que las vende en el país de origen o inclusive, a un precio menor que al costo de producción. En tales casos, los productores afectados pueden gravar, por medio de las autoridades correspondientes, con un impuesto compensatorio a dichas importaciones.
- \* **Salvaguardas:** es un mecanismo proteccionista, cuando un país ve que existe una amenaza grave para una actividad productiva puede recurrir a una salvaguarda, que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad que se ve amenazada. Para ello se pueden frenar las importaciones; sin embargo, el país que utiliza una salvaguarda debe otorgar otros beneficios que compensan al país exportador.

- \* **Propiedad intelectual:** el derecho que tienen los inventores para vender sus creaciones, independientemente de qué tipo sean éstos –productos, técnicas o procesos- constituye el tema de la propiedad intelectual; por lo que en el Tratado se garantiza a los inventores de los países miembros que sus inventos no les sean robados y explotados a favor de otros.
- \* **Solución de Controversias:** cualquier discusión derivada de la interpretación o aplicación del Tratado se resolverá mediante procedimientos legales. Para México era una condición indispensable que el Tratado incluyera sus propias instancias para resolver, por la vía del derecho, las disputas que inevitablemente puedan surgir. El mecanismo será claro, uniforme y sencillo; contará con tres etapas: la consulta entre Gobiernos, los procedimientos ante la Comisión de Comercio y la formación de grupos de arbitraje.

## **2.5 SECTORES ESPECIALES**

Tres son los sectores, que en el contexto del TLCAN, fueron negociados de forma especial, ello en razón de su importancia específica en la economía mexicana y/o de su grado de desarrollo en comparación con aquel que tienen estos mismos sectores en los Estados Unidos y Canadá. Tales son: el automotriz, el agrícola y el textil.

### **2.5.1 SECTOR AUTOMOTRIZ**

La mayor parte de las exportaciones de la industria automotriz de México se ha destinado a los Estados Unidos y Canadá, con anterioridad al TLC se debían pagar aranceles que elevaban el precio de los vehículos, lo que les restaba competitividad.

Para la industria automotriz mexicana el TLCAN ofrece los siguientes beneficios:

- a) Los automóviles mexicanos entrarán a Estados Unidos sin pagar impuestos, inmediatamente.
- b) Para los camiones ligeros mexicanos (Pick-up) los impuestos se bajaron de inmediato de 25 al 10 por ciento y se eliminarán en un periodo de cinco años.
- c) Los camiones pesados, como los autobuses, entrarán sin impuestos en un periodo de diez años.

A cambio de lo anterior:

- a) Para automóviles, los aranceles se reducirán del 20 al 10% inmediatamente y se eliminarán en 10 años.
- b) Para camiones ligeros, los aranceles se eliminarán en 5 años.
- c) Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses, los aranceles se eliminarán en 10 años.

"En la medida en que lo establecido en el TLC se traduzca en una expansión de los mercados para los vehículos de la industria automotriz mexicana, el sector crecerá y generará más empleos y más ingresos."<sup>24</sup>

## **2.5.2 SECTOR AGRÍCOLA**

El trato especial que se le da al sector agrícola en el TLC encuentra su causa en el análisis de un menor grado de desarrollo en comparación con las agriculturas

---

<sup>24</sup> *Ibidem*, pág. 39

estadounidense y canadiense, y en el reconocimiento de la necesidad de apoyar la productividad y la competitividad de la agricultura mexicana por medio de la construcción de infraestructura, del impulso a los programas sanitarios y de la investigación para la introducción y desarrollo de productos específicos. Para concretar tales propósitos los mexicanos podemos importar de Canadá y EUA, sin pago de arancel alguno, los siguientes productos: tractores nuevos y usados, segadoras, trilladoras, cosechadoras, empacadoras de forrajes, incubadoras, trituradoras, secadoras, hoces y guadañas, arados, mezcladoras de carne, lavadoras de legumbres, hortalizas y frutas, peladores de papa, clasificadoras de camarón, fertilizantes, insecticidas y herbicidas, vacunas.

La apertura de los mercados estadounidense y canadiense para los productos del agro mexicano quedó establecido de acuerdo a los siguientes tiempos y modos:

- a) Estados Unidos eliminó de inmediato los impuestos al 61 por ciento de nuestras exportaciones agrícolas. Entre los productos están: ganado bovino en pie, miel de abeja, nueces, todas las flores, excepto rosas, tequila, fresas, mijo, melaza de caña, ajos.

A Canadá: coles, café, jugo de toronja, verduras, nueces.

- b) Ventanas estacionales: se le denominó así a los períodos del año en que pueden ingresar ciertos productos a Estados Unidos, sin pagar impuestos.

- c) En cinco años entran sin pagar impuestos a Estados Unidos; rosas, naranjas, mango, aceitunas, jugo de piña, verduras en conserva, frambuesas, zarzamora, frutas en conserva, zanahorias.

A Canadá: calabaza, cebollas, ajo, chocolate, rábanos, verdura congelada, alubias y mayonesa.



- d) En temporada entraran a Canadá: col de bruselas, pimiento, calabazas y maíz dulce.
- e) En diez años entrarán sin pagar impuestos a Estados Unidos: fresas congeladas, tomates, limas, aguacates, tabaco, condimentos sazonadores y salsas, hoja de tabaco, chile ancho y chocolate.  
A Canadá: fresas, brocoli, tomates, pepinos, chayotes, flores.
- f) En quince años entraran sin pagar impuestos a Estados Unidos: jugo de naranja sin congelar, cebollas secas, melones, jugo de naranja congelado, ajo seco, cebollas secas en polvo y cacahuete.
- g) El maíz, el frijol y la leche en polvo mantendrán protección del gobierno mexicano durante quince años, de tal manera que será hasta el año 2009 cuando dichos productos se importen hacia la economía mexicana sin pago alguno de arancel.

El Gobierno mexicano se obligó a eliminar aranceles en forma inmediata a partir de la entrada en vigor del TLC a solamente un 36% de las importaciones agrícolas provenientes de los Estados Unidos; al paso de cinco años eliminó aranceles a un 3% adicional. En tiempos que van de los diez a los quince años, el gobierno mexicano eliminará los aranceles al 61% restante de dichas importaciones; estrategia desarancelaria con la cual se pretende dar tiempo al sector agrícola nacional para reconvertirse hacia la competitividad.

### **2.5.3 SECTOR TEXTIL**

El sector textil esta integrado por las empresas que se dedican a la fabricación de hilo, a la producción de telas y a la fabricación de hilo, a la producción de telas y a la

confección de prendas de vestir. Las exportaciones textiles de México hacia los Estados Unidos estaban limitadas por cuotas y gravadas por aranceles, algunos eran exageradamente elevados.

## I. Negociaciones Acordadas

### A) Eliminación de cuotas.

- Beneficiará a más del 90% de las exportaciones a E.U.
- Se eliminarán todas las cuotas en E.U. al entrar en vigor el Tratado, para los productos que cumplan con las reglas de origen.
- Para los productos que no cumplan con las reglas de origen se eliminarán las cuotas a 97 categorías inmediatamente, a 10 categorías en 7 años: lonas y lonetas, shetings, popelinas y broadcloth, telas estampadas, sargas, camisas y blusas de punto, pantalones y shorts, abrigos de fibra sintética tipo saco, trajes de fibra sintética; y a 4 categorías en 10 años: telas tejidas de lana, abrigos de lana tipo saco, trajes de lana, telas artificiales de fibralana.
- México mantendrá las restricciones a la importación de ropa usada. Sin embargo se establecerá un comité sobre comercio de ropa usada, con el propósito de evaluar los efectos potenciales que puedan resultar de la eliminación de las restricciones vigentes.

### B) Desgravación arancelaria.

- Se eliminará de inmediato los "picos arancelarios" en E.U. para las exportaciones mexicanas; el arancel máximo se reducirá de 60% al 20%.
- Entre México y Canadá se tendrá un período de desgravación especial de 8 años.

- En un plazo máximo de 10 años, los tres países eliminarán el nivel arancelario inicial.
- Cada una de las partes eximirá del pago de arancel a los productos textiles y confeccionados de tipo artesanal.
- El 1 de enero de 1994, E.U. eliminará los aranceles sobre bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en E.U. y que sean exportados y reimportados .
- Cada una de las partes autorizará la importación exenta de arancel a muestras comerciales de valor insignificante y a materiales de publicidad impresos.

### C) Reglas de Origen.

- Para que los productos aprovechen la desgravación arancelaria y la eliminación de cuotas, éstos deberán cumplir lo siguiente:
  - “Hilo en adelante”. La mayoría de los productos textiles y de prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en la región.
  - “Fibra en adelante”. En caso de hilos, hilados y ciertas prendas de punto, deben elaborarse a partir de fibras producidas en la región.
  - Igualmente, aquéllas prendas de vestir cortadas y cosidas en la región, que importen telas de países no miembros del TLC y que se considere que existe oferta insuficiente en la región, como seda y lino.
- “Cupos de preferencia arancelaria”. Para los productos que no cumplan con ninguna de las anteriores reglas de origen; México podrá exportar, aprovechando la desgravación arancelaria, hasta 77.8 millones de metros cuadrados de tela para ser utilizada en la confección y hasta 31 millones de metros cuadrados de tela sin confeccionar. Se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a esos niveles.

- "De Minimis". Un bien se considerará también como originario si el valor de todos los materiales importados de países fuera de la región y utilizados en la producción del bien que no cumplan con el salto arancelario, no exceda de 7% del valor de transacción del bien.

#### D) Salvaguardas.

- Si durante el período de transición, los productores de textiles enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para proporcionar mejoría temporal a esa industria, realizar lo siguiente:
  - Elevar aranceles o imponer cuotas transitoriamente, en los casos en que la industria local enfrente daños graves o amenaza real de daño.
  - En los productos que cumplan con las reglas de origen, el país importador sólo podrá restablecer, hasta por tres años, el arancel vigente previo a la entrada en vigor del Tratado.
  - Para los productos que no cumplan con las reglas de origen, los países podrán imponer restricciones cuantitativas, hasta por tres años, únicamente a las exportaciones que rebasen el valor registrado en el momento de decretarse la salvaguarda.
- No deberá mantenerse una medida por un período que exceda tres años o que tenga efecto después de terminado el período de transición.
- No se considerará como factores fundamentales en la determinación de perjuicio serio o amenaza real los cambios tecnológicos o la preferencia del consumidor.
- Al término de la medida, el arancel será el que de acuerdo con el calendario original para esa etapa de eliminación arancelaria, hubiere estado en vigor un año

después del inicio de la adopción de la medida y se iniciará a partir del 1 de enero del año siguiente a la terminación de la medida.

- No se adoptarán salvaguardas contra un bien en particular originario en territorio de otra parte, por más de una vez durante el período de transición.
- La parte que adopte una medida de salvaguarda, proporcionará a la otra parte, en el propio sector textil y de la confección una compensación de liberación comercial mutuamente acordada, en forma de concesiones que tengan efectos comerciales sustancialmente equivalente para la otra parte, o que sean equivalentes al valor de los aranceles adicionales esperados, como resultado de la adopción de la medida.

#### E) Requisitos de etiquetado.

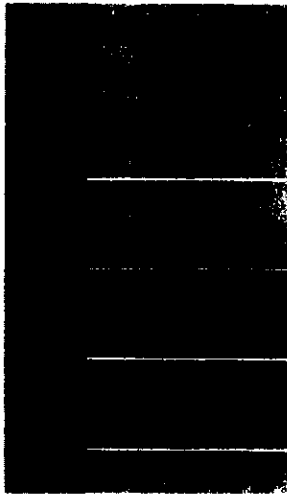
- Un comité formulará recomendaciones para evitar que los requisitos de etiquetado se constituyan en obstáculos al comercio.

#### F) Devolución de aranceles.

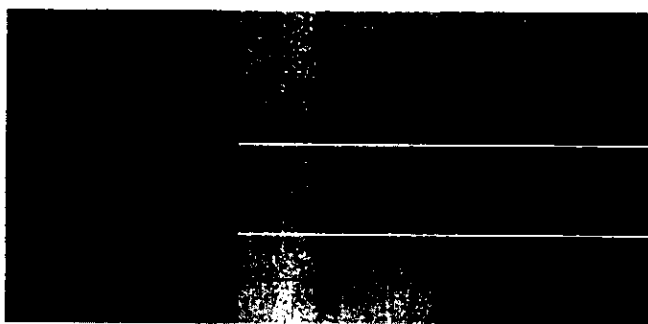
- Para productos que cumplan con las reglas de origen:
  - Se eliminarán los mecanismos de devolución de aranceles en el año 2001.
- Para productos que no cumplan con las reglas de origen:
  - En 7 años se modificará el mecanismo de devolución de aranceles.
  - El monto de aranceles que tendrán derecho a devolver, no excederá al menor de: los aranceles pagaderos sobre insumos en el país exportador o de los aranceles pagados sobre el producto final en el país importador.
- Se permitirá la importación temporal libre de aranceles a las muestras comerciales y a los bienes de exhibición y demostración.

**II. Desgravación Arancelaria en Términos de Comercio Exterior.**

- En la negociación se reconoció la asimetría existente entre los países:
  - E.U. eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan el 45% de nuestras exportaciones y México lo hará al 20% de las importaciones procedentes de ese país.
  - En 10 años, E.U. desgravará el 6% de nuestras exportaciones, mientras que México hará lo mismo para el 16% de las importaciones de ese país.
  - Canadá eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan el 12% de nuestras exportaciones y México sólo desgravará en forma inmediata el 5% de las importaciones procedentes de Canadá.
- La desgravación especial entre México y Canadá se tendrá en un período especial de 8 años de la siguiente manera:



- La desgravación entre México y Estados Unidos es la siguiente:



- Sin régimen especial. Indica el porcentaje de las exportaciones a E.U. de acuerdo al programa de desgravación negociado.
- Con régimen especial. En desgravación inmediata se incluyen aquéllos bienes ensamblados en México a partir de telas formadas y cortadas en E.U.

### III. Productos más beneficiados.

- Los productos que tienen una participación importante en el mercado de E.U. y además muestran un potencial considerable son: hilados de algodón, tejidos de algodón e hilados de fibras sintéticas, camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de algodón para mujeres o niñas, bragas de algodón.
- Los productos que registran el menor crecimiento potencial son: los sostenes.
- Los Sweaters, jerseys, pullovers, cardigans y chalecos, es el grupo de productos con mayores posibilidades de crecimiento.
- Los productos en los que se tendrá que competir con China, Hong Kong y/o Corea, serían: hilados de algodón, tejidos de algodón, bragas de algodón y pantalones de algodón con peto.
- Los productos que pueden ser más beneficiados en el mercado de Canadá son los textiles: tejidos de algodón, hilos de filamentos sintéticos, telas sin tejer,

alfombras de nudo, chales, pañuelos, bufandas, pasamontañas, mantillas, velos, trajes o ternos de lana o de pelo fino, pantalones de algodón.

- Los trajes presentan una buena oportunidad de exportación, a pesar que la desgravación arancelaria tenga un período de 10 años.

#### IV. Posible Impacto en el Sector.

- Lo acordado en el TLC, es muy favorable a la industria textil y confección nacional.
- A pesar de que la industria nacional ha enfrentado restricciones arancelarias (arancel máximo de 60%) y no arancelarias significativas en E.U. (cuotas a 111 categorías), las exportaciones a ese país han mostrado un importante dinamismo.
- Conforme la desgravación arancelaria con E.U. avance, es posible que las maquiladoras textiles y de confección incrementen el porcentaje de insumos nacionales utilizados. También es posible que exista un desplazamiento de la actividad maquiladora a la subcontratación.
- El TLC representa mayores exportaciones mexicanas de productos textiles y confeccionados en el corto y mediano plazo y mayores flujos de inversión nacional y extranjera en el mediano plazo.
- El principal impacto que podría reflejarse en el mediano plazo está relacionado con la oportunidad que en inversión extranjera directa y en subcontratación ofrece el TLC a otros países dentro y fuera de la región.

#### A) Exportaciones:

- Las exportaciones de productos textiles y de confección al mercado canadiense y norteamericano, pueden verse incrementadas a través de dos vías:



- Desviación del comercio de países fuera de la región a México, debido a las preferencias arancelarias y no arancelarias relativas.
  - Mayores importaciones totales de Canadá y Estados Unidos debido al efecto ingreso de las preferencias arancelarias y no arancelarias absolutas otorgadas a México.
- Con la desgravación arancelaria inmediata y con la eliminación de todas las cuotas a productos que cumplan con la regla de origen, es posible que las exportaciones a E.U. se incrementen en el corto plazo, debido principalmente a la segunda causa, ya que las cuotas han significado una doble restricción a la actividad comercial; los montos de las cuotas y las asignaciones internas de las mismas.

**B) Inversión Extranjera Directa:**

- Mayor inversión en México procedente de los países fuera de la región, que enfrentan problemas de saturación de cuotas para exportar a E.U.
- A los países dentro y fuera del bloque que no enfrenta problemas de cuota, también les resultará atractiva la inversión en México debido a la desgravación arancelaria, a la cernía al mercado americano y a la mano de obra competitiva existente.
- Debido a las reglas de origen, los proveedores fuera de la región que actualmente están abasteciendo al mercado con fibras, hilo y tela; para conservar sus clientes tendrán que producir esos insumos en la región o asociarse con fabricantes textiles y así mantener sus ventas a América del Norte.

### C) Subcontratación:

- Se presentan grandes oportunidades en la subcontratación, ya que a las empresas americanas y canadienses les resultará atractivo subcontratar en México, para aprovechar la mano de obra competitiva sin tener desventajas por los aranceles y cuotas. Anteriormente sólo lo podían hacer a través de la maquila.
- La subcontratación les ofrece la ventaja adicional de reducir gastos administrativos que representen las compras de insumos, el envío de los mismos a la maquiladora y el retorno del producto terminado.
- A la empresa mexicana la favorecen en la absorción de los mecanismos de control de calidad, que posteriormente puede utilizar para abastecer otros mercados, en el conocimiento de las preferencias y de la moda del mercado destino y en el desarrollo de exportadores indirectos, ya que es posible utilizar insumos nacionales.

### D) Reglas de origen:

- Los países fuera de la región que pretendan producir prendas de vestir en México para exportar a Canadá o E.U., tendrán que considerar alguna de las siguientes opciones:
  - Adquirir tela en la región.
  - Invertir en plantas productoras de tela.
  - Asociarse con empresas textiles.
- Para los productos textiles, las reglas de origen se reflejarán en un incremento de la demanda en los tres países; principalmente en fibra, hilo y tela.

## **CAPITULO III. LA INDUSTRIA EN MEXICO**

### **3.1 ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO**

Durante el periodo colonial la producción de bienes industriales en México se realizó en dos tipos de establecimientos: los talleres artesanales y los obrajes; algunos, dedicados a cubrir las necesidades más inmediatas de la población con la elaboración de alimentos y prendas de vestir, y otros, mas especializados, orientados a satisfacer los menesteres sociales, religiosos y culturales. Donde hubo mayor cantidad y diversidad de pueblos indígenas es donde se crearon las obras más bellas y donde persiste hasta la actualidad una gran riqueza artesanal. Entre los múltiples oficios que había en la Nueva España, encontramos los hiladores y tejedores de fibras naturales, sastres, especialistas del arte plumario, curtidores, alfareros, albañiles, escultores, entalladores, carpinteros, orfebres, lapidarios, labradores de piedras preciosas, jicareros, cesteros, petaqueros, fundidores orfebres, plateros y joyeros.

En el campo proliferó un conjunto de actividades artesanales que fueron el origen de la vocación industrial en determinadas ramas.

El papel limitado que juega el capital técnico en este tipo de producción, explica que el eje fundamental del proceso de trabajo haya sido el control del saber. Este monopolio del conocimiento se marcó históricamente en Europa y en las colonias españolas de América Latina en instituciones protectoras: los gremios o corporaciones de artesanos.

Fue el poder civil quien las organizó como entidades jurídicas, económicas y sociales, dependientes del municipio hasta el fin de la colonia. Prácticamente todos

los oficios fueron reglamentados por ordenanzas y los gremios se fortalecieron y crecieron en prestigio en la medida en que aumentó la población y se amplió el mercado. Durante los siglos XVII y XVIII había en México más de doscientos de ellos.

Con la disolución de los gremios se rompieron los diques al desarrollo de la producción y a la utilización generalizada del trabajo asalariado.

De todas las industrias establecidas en Nueva España, la de textiles de lana y sobre todo de algodón fue sin duda la más importante, tanto por el número de personas ocupadas, como por el valor de la producción. Hubo pocas estadísticas de este tipo de establecimientos por que los telares indígenas, hasta mediados del siglo XVIII, habían estado exentos de cualquier impuesto. Los censos de 1792-1793 dan cuenta de la población y con ellos se inicia el primer recuento general de las fabricas y de los telares.

En forma diversa a los pequeños talleres de "telares sueltos", existió un segundo tipo de establecimientos donde se realizó la producción industrial en la Nueva España: los obrajes, también llamados oficinas. Estos centros de producción se distinguían de los talleres artesanales por sus dimensiones, por la mayor complejidad y división del trabajo y por la regulación laboral. Bajo el mismo techo operaban varias docenas de trabajadores.

La revolución por la independencia trastornó drásticamente la producción minera de metales preciosos, las actividades agroganaderas abastecedoras de aquellos centros de extracción y la producción industrial de los obrajes.

En 1828 se presenta al gobierno un proyecto para desarrollar la industria textil; en él se solicitó un derecho exclusivo por 7 años para introducir lanas y algodón preparado que habían sido declaradas ilegales por el arancel de 1827, a cambio se comprometió a pagar una alcabala y establecer 1050 telares.

Durante la primer década de vida independiente en México, la política industrial se orientó a proteger la industria artesanal nacional por medio de aranceles impuestos a los productos manufacturados en el extranjero. Pero desde 1830 y con Bustamante en el poder, se buscó más bien impulsar el progreso tecnológico introduciendo los nuevos sistemas de transformación fabril, con el respaldo financiero del Estado.

Alaman actuó para promover el desarrollo de las manufacturas; exhortó a los gobernadores de los estados a que impulsaran la creación de las empresas textiles. Para esto les aseguró que el gobierno federal ya tenía previsto el apoyo con maquinaria, técnicos extranjeros e incluso con prestamos en capital. En realidad este proyecto nacional era muy ambicioso y necesitaba el respaldo del congreso; cuando éste se reunió en 1830, se encontró con un proyecto que pedía la creación de un banco que fomentara la industria nacional, el que se conoce con el nombre de Banco de Avío para Fomento de la Industria Nacional, su capital de un millón de pesos provendría de los impuestos aduanales de los artículos de algodón. Entre sus actividades estaba incluida la garantía de prestamos con interés a compañías o individuos y la compra y distribución de maquinaria destinada a varias ramas de la industria, particularmente de textiles. El Banco de Avío importó maquinaria para la industria textil (hilados y tejidos de lana y algodón), hiladoras, despepitadoras, arados, máquinas para desaguar minas; contrató técnicos franceses y norteamericanos. Amparadas con el apoyo del estado, nacieron las primeras compañías industriales, casi todas en el centro del país y en el Bajío.

Desde la Independencia hasta el Porfiriato, México vivió un estancamiento económico aunque con diferentes matices dependiendo de cada región. La obstrucción del crecimiento productivo estaba íntimamente vinculada a factores políticos y económicos. En el orden político, fue un período de profundas luchas internas en torno a la construcción de la joven nación y en búsqueda del ejercicio del poder y del control del estado.

Se ha dicho que en México la geografía atenta contra la economía; sus cadenas montañosas, la cuasi-ausencia de ríos navegables y el escaso desarrollo de las comunicaciones constituyeron hasta el Porfiriato un obstáculo del primer orden para el desenvolvimiento y la integración económica.

La minería fue muy importante en la economía mexicana del siglo XIX; el valor de su producción era inferior al agrícola, pero estaba destinado a la exportación. Durante la República Restaurada, la plata y el oro eran responsables de las cuatro quintas partes de las exportaciones. La producción industrial se enfrentaba a las mismas dificultades de la agricultura y la minería, pero eso no impedía que se reconociera en México la existencia de actividades artesanales de calidad, como los trabajadores de imprenta y encuadernación, la fabricación de muebles y carruajes, la elaboración de objetos de herrería, latonería y hojalatería, además de la platería y la orfebrería. También destacaba el curtido y la creación de objetos de piel.

La fabricación de textiles fue sin duda la más importante actividad industrial del siglo XIX, con excepción de la minería. Ante varias décadas de inestabilidad política y social, y de un estancamiento económico a partir de la independencia, la idea rectora de la ideología porfirista fue el progreso.

La característica más importante de la economía mexicana a lo largo de más de treinta años que duró el porfiriato, fue el crecimiento de sus diferentes sectores: primario, manufacturero y de servicios. La base del crecimiento dependió de la política porfirista: terminaron las guerras civiles y se atrajo con incentivos a la inversión extranjera.

Con la posibilidad de enviar y recibir grandes volúmenes de producción a tiempos y costos mucho menores, las principales ciudades del país pudieron explotar más intensivamente sus ventajas comparativas como centros comerciales o industriales, o como puntos de apoyo para actividades metalúrgicas, para la agricultura comercial o del mercado exterior. La vinculación de las ciudades fue un estímulo para la producción y el intercambio. La creación de la red ferroviaria al lado de otras obras de infraestructura, tuvo una enorme importancia en el proceso de concentración demográfica e industrial en la República Mexicana.

Sin duda el comercio exterior fue un factor de suma importancia en el crecimiento experimentado en este período. Las exportaciones mexicanas crecieron 6 veces. Si durante el Porfiriato buena parte del crecimiento de la agricultura y la minería se basó en las exportaciones, la industria manufacturera se expandió alentada por la expansión del mercado interno. Las importaciones, en cambio, solo se triplicaron y dentro de ella los productos manufacturados perdieron importancia.

Para la última fase del Porfiriato, la producción industrial en su conjunto crecía a un ritmo de 3.7% anual entre 1901 y 1911. En los veinte primeros años del Porfiriato el crecimiento industrial estuvo sustentado en la manufactura tradicional destinada al consumo interno. Un conjunto de factores de orden económico, social y político, se conjugó en 1910 para dar término, por la vía revolucionaria, a un régimen que estaba

modernizando aceleradamente al país, pero a un costo que grandes sectores de la población no estaban conformes en pagar.

Desde que se inició la Revolución en 1910, hasta finales de los años 20's, México vivió un periodo de estancamiento. La economía perdió los soportes que la habían animado; muchas instalaciones ferroviarias sufrieron daños, la agricultura y la ganadería se contrajeron drásticamente, del mismo modo que la minería; el sistema bancario y la moneda quedaron notablemente destruidos. Un factor externo, la primera Guerra Mundial, ofreció una respuesta parcial a la crisis al estimular la expansión petrolera y la recuperación minera; no obstante, muchas industrias del país resultaron severamente afectadas durante este periodo.

El año de 1917 marca un hito en la historia moderna de México porque la Constitución dio por terminada la fase armada de la Revolución y se establecieron en ella los preceptos fundamentales que regirían la vida económica, social y política del país. La economía mexicana apenas se recuperaba lentamente gracias a las exportaciones alentadas por la primera Guerra Mundial, cuando sobrevino el gran colapso de 1929, y con él se contrajo el mercado interno y se desplomaron los principales mercados de exportación de los productos minerales, el petróleo y la agricultura.

Los años treinta fueron la arena de grandes transformaciones económicas, políticas y sociales. La Reforma Agraria y la nacionalización del petróleo modificaron sustancialmente el alcance y los límites de una expansión económica que en esa década fue lento, pero que entraría en una acelerada carrera en la siguiente, a la par que estas complejas mutaciones. El Estado había creado una serie de instituciones para promover el desarrollo, entre las más importantes figuran el Banco de México



(1925), la Nacional Financiera (1934) y muchas otras instituciones como el Banco de Crédito Agrícola, el Banco de Crédito Ejidal y el Banco de Comercio Exterior.

Durante la Segunda Guerra Mundial, se dan las condiciones para iniciar la industrialización a través de la sustitución de importaciones. En este periodo, se aprovecha mejor la capacidad instalada y se invierte en nuevas instalaciones; se intensifica el proceso de acumulación y formación de capitales; se abre el mercado externo a la exportación de productos manufacturados; existe abundante mano de obra barata, además se impulsan algunas industrias básicas como son la siderúrgica, la de productos metálicos, la de cemento, la de fertilizantes y productos químicos.

Al terminar la guerra, el sector industrial poseía capital para fomentar su expansión y renovar el equipo; esto permite aumentar las inversiones en el sector y las importaciones de equipos y materias primas, al mismo tiempo se disminuyen las exportaciones de productos manufacturados y se agudiza la competencia externa.

En la etapa de la posguerra se incrementan notablemente las inversiones extranjeras en la industria y adquieren importancia las ramas industriales productoras de materias primas; es decir, se continuaba con el proceso de sustitución de importaciones.

Durante este periodo, se siguen produciendo bienes para los que existe una amplia demanda interna; el proceso de industrialización se fundamenta en bienes de consumo en primer lugar y bienes intermedios y de capital en segundo.

A partir de la década de 1970, el sector industrial y la economía en su conjunto basan su dinamismo en la industria petrolera, que permite satisfacer las necesidades

del mercado interno y exportar petróleo y gas, facilitando la entrada masiva de divisas al país.

El modelo de sustituciones, agotado ya, había dejado que la industria sufriera limitaciones, entre las que destacan: una planta productiva y distributiva orientada hacia el mercado interno; un alto grado de desarticulación entre los distintos sectores y ramas que integran la industria y, entre ésta y la agricultura; un alto nivel de concentración geográfica; una gran incapacidad de absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo; un alto nivel de protección a una industria que produce a costos altos, incapaz de competir internacionalmente y de modificar sustancialmente la estructura de las exportaciones.

Todo ello contribuye decididamente al agravamiento de fenómenos de contradicciones como el déficit comercial, el déficit fiscal, la inflación, las devaluaciones monetarias y el endeudamiento externo.

La situación que guardaba la industria a principios de los ochentas era de desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, derivado de su escasa integración con otros sectores económicos y su limitada competitividad externa.

El déficit comercial de la industria manufacturera pasó de 2552 millones de dólares en 1976 a 16084 en 1981. La balanza comercial de la industria manufacturera registró, entre 1977 y 1981, 60 mil millones de dólares por importación de productos manufacturados y solo 14 mil millones de dólares por exportaciones.

"La crisis financiera de 1982 ha moldeado de manera determinante la situación de la industria nacional, las características históricas del sector industrial son su

dependencia estructural y su desarticulación interna (intercambio desigual, desintegración industrial y fuga de excedentes). Una de sus debilidades ha sido la ausencia de una base científica y tecnológica propia de un sector productor de medios de producción."<sup>25</sup>

Debido al agotamiento de las reservas, la incapacidad de pago de los compromisos financieros internacionales, el control de cambios y la nacionalización de la banca, se instrumentó una política económica basada en dos criterios generales: la reordenación económica y el cambio estructural, con el fin de lograr una industrialización más eficiente y competitiva, que permitiera que las exportaciones manufactureras financiaran una proporción creciente de las importaciones del sector, esto es, la estrategia de industrialización pretendía el fomento a las exportaciones, un mayor aprovechamiento del factor más abundante, la mano de obra, y lograr cambios importantes en la eficiencia y productividad de la planta industrial mexicana.

Para los empresarios y otros grupos atentos a la política económica en marcha, fue muy claro desde el principio que orientar la estructura productiva hacia el sector externo no requería solo de la ausencia de impuestos a la exportación y de una paridad real, sino también de una mayor eficiencia, condición de que carecía la mayoría de las industrias.

Un punto de política económica en el que no hay mucha coincidencia entre los mismos industriales y el gobierno es la apertura de fronteras al comercio y el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En el año de 1986 las ideas principales que apuntalaron la decisión de ingresar al GATT

---

<sup>25</sup> Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, Historia y desarrollo de la Industria en México, pág. 130

fueron las siguientes: la protección excesiva obstaculiza el crecimiento, pues el mercado interno no puede crecer a tasas elevadas sin tener problemas de inflación; con la liberalización se podría hacer uso de la capacidad exportadora de la industria, pues sin las distorsiones de los permisos y cuotas de importación se podrían ver en el propio mercado nuestras ventajas competitivas; se dejaría de proteger empresas ineficientes; la industria se modernizaría bajo la presión de la competencia extranjera; aumentaría la oferta de productos en el mercado interno, derivando en menores precios y se convertiría así en un factor antinflacionario; y además de no entrar a dicho acuerdo peligraría el setenta por ciento de las exportaciones que gozaban de trato preferencial.

Los argumentos principales esgrimidos en contra del ingreso al GATT advertían que: la liberalización no necesariamente produce mayor eficiencia productiva; lo que sí es seguro es la desaparición de muchas industrias pequeñas y medianas que conforman la mayoría de la planta productiva.

Durante 1982 las exportaciones de mercancías de bienes no petroleros habían disminuido un 9.9% hasta el mes de noviembre, y las importaciones lo habían hecho en 36.4%. Las exportaciones industriales no petroleras registraron un decremento al pasar de 2.8 mil millones de dólares hasta noviembre de 1981 a 2.5 el año siguiente, lo que representó una disminución de 11.4%. En 1982 solo tuvieron tasas positivas las exportaciones de alimentos, de bebidas y de siderurgia.

La importación de bienes de uso intermedio tuvo una caída de 29% que se manifestó en los menores niveles de utilización de la planta industrial. En 1982, la industria manufacturera exportaba 3.8% de su producción. Cuatro años después

destinaba el 12.3% de su producción al mercado externo. La tasa media anual de crecimiento del ingreso por exportaciones no petroleras fue de 21% de 1983 a 1987.

Las exportaciones de la industria manufacturera pasaron de 3336 millones de dólares en 1982 a 10588.557 millones en 1987. Por su parte, las importaciones vinieron de más a menos, al pasar de 1956 millones de dólares en 1982 a 10771.070 millones en 1987.

Al analizar el tipo de productos predominantes en las exportaciones mexicanas se observa un cambio significativo en un lapso de cinco años pues, de los 12 principales productos de exportación en 1982, nueve correspondían al sector primario, mientras que, en 1987 nueve eran del sector manufacturero. Pero también es manifiesta la concentración del esfuerzo exportador, tanto en productos, tamaño y número de empresas exportadoras como en los intercambios por país. En 1987, 15 líneas generaron 58% de las ventas de manufacturas y 10 empresas realizaron más del 40% de las exportaciones totales. En 1986 sólo 3 de las 274 principales exportadoras, se dedicaron plenamente a exportar.

Durante 1985 el sector industrial participó en 9.4% de las exportaciones de productos fabricados por industrias grandes: automotriz, siderurgia, química, petroquímica y minería metalúrgica. La estructura de las importaciones seguía dominada por los bienes de capital, los cuales, en 1985 superaron en 24.3% a los de 1984. Hasta 1987 el mayor intercambio comercial de México seguía realizándose con Estados Unidos (65%).

La producción industrial sufrió una reducción del 5.4% y la producción manufacturera de 6.2%. En 1986 la inversión total cayó en términos reales en 15%

correspondiendo 19% a la inversión pública y 12.8% a la inversión privada. El producto interno bruto industrial había caído en 5.4%. El empleo en el sector manufacturero de 1986 fue de aproximadamente 3.7% menor con respecto al año anterior.

En 1987 la producción industrial se incrementó 2.9%. Las industrias con mayor crecimiento fueron la minería (6.9%), la generación de energía eléctrica (6.6%), la producción manufacturera (2.1%) y la construcción (2.2%)

**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS**

**1987**

<b>EMPRESAS</b>	<b>SECTOR</b>
<b>EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES</b>	
Met-Méx. Peñoles, SA de CV	Minería
Industrial Minera México	Minería
Celanese Mexicana	Textil
Transportación Marítima Mexicana	Transporte
Petrocel, SA	Petroquímica
Cifunsa, SA	Autopartes
Tecomar, SA	Transporte
Hylsa, SA	Hierro y acero
Cementos Anahuac, SA	Cemento
Celulosa y Derivados, SA	Química

**EMPRESAS TRASNACIONALES**

General Motors de México, SA	Automotriz
Chrysler de México, SA	Automotriz
Ford Motor Company, SA	Automotriz
IBM de México, SA	Electrónica
Rimir, SA de CV	Autopartes
Mem-Méx, SA de CV	Electrónica
Nissan Mexicana, SA de CV	Automotriz
Industrias Mexicanas Burgués, SA	Electrónica
Hewlett Packard de Guadalajara, SA	Electrónica

**EMPRESAS PARAESTATALES**

Cía. Mexicana de Aviación, SA	Transporte
Teléfonos de México, SA de CV	Comunicaciones
Aeronaves de México, SA	Transporte
Siderúrgica Lázaro Cárdenas, SA	Hierro y acero
Altos Hornos de México	Hierro y acero
Rassini Rheem, SA de CV	Autopartes
CONASUPO	Alimentos
Hules Mexicanos, SA	Hule y plásticos
Fundidora de Monterrey, SA	Hierro y acero
Teléfonos del Noreste, SA	Comunicaciones

Fuente: CONCAMIN año XXXI, no. 787, abril de 1986.

En 1988 se pretendía acabar con el modelo de sustitución de importaciones a través de internacionalizar la economía y fomentar las exportaciones competitivas.

Se crea el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) y varios programas de mediano plazo como el Programa Nacional de Industrialización y Comercio Exterior, además el Estado se retira de algunas actividades económicas mediante la política de privatización y reprivatización. Al participar México en el GATT continua la política de apertura comercial que afecta a pequeños y medianos empresarios industriales.

En la estrategia del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 la industria es motor fundamental del progreso y puntal del crecimiento económico sostenido.

#### **Metas del PND 1995-2000**

- Crecimiento sostenido del PIB superior a 5% anual.
- Incremento del ahorro interno a tasas de 22% como proporción del PIB.
- Inversión anual superior a 24% del PIB.
- Crecimiento promedio de 20% en las exportaciones.

Fuente: D.O.F. 31 Mayo de 1995.

En el ámbito externo, en el período de 1992 a 1995 las exportaciones mexicanas mostraron un gran dinamismo: la tasa de crecimiento promedio fue de 20%, cabe resaltar que la industria nacional contribuyó con 82% de las exportaciones totales.

Durante el primer bimestre de 1996 la industria contribuyó con 25% del PIB y generó 20% del empleo. Asimismo 62% de la inversión extranjera directa se canalizó hacia el sector industrial.



Los esfuerzos individuales para modernizar a la industria deben complementarse mediante la acción comprometida y enérgica del Estado, a través de estrategias y líneas de acción que conformen una política industrial de largo plazo.

El Programa del PND enfatiza la necesidad de conjuntar esfuerzos y coordinar acciones en dos vertientes: entre sectores productivos y gobierno; y entre las propias dependencias y entidades de la administración pública, de los diferentes niveles de gobierno, con el fin de prestar un servicio más eficiente de apoyo a la industria.

El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior tiene dos propósitos fundamentales:

- Primero. Encauzar un esfuerzo integral y coordinado de toda la sociedad para apoyar a la planta industrial a triunfar en los mercados internos y externos.
- Segundo. Crear una cultura de colaboración entre gobierno y sectores productivos que permita actualizar y enriquecer los programas e instrumentos de apoyo gubernamental y dé continuidad y permanencia al esfuerzo de promoción industrial y de comercio exterior.

Para impulsar el desarrollo de una industria nacional, capaz de aprovechar las oportunidades que ofrece un contexto de globalización económica, el sector industrial debe enfrentar grandes retos y rezagos.

Retos externos:

- ❖ Producir bienes de mayor calidad y alto contenido tecnológico, ante la agilización de la competencia internacional en los mercados de bienes intensivos en mano de obra.

- ❖ **Mantener y generar condiciones atractivas para la inversión nacional y extranjera.**

**Retos internos:**

- ❖ Superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- ❖ Promover una mayor integración de las cadenas productivas.
- ❖ Fomentar nuevos polos industriales y promover así un desarrollo regional más equilibrado.

"El Programa reconoce la magnitud de estos retos y propone acciones concretas para superarlos. Estas acciones se orientan en tres líneas estratégicas:

1. Fomentar el desarrollo del mercado interno y sustitución eficiente de importaciones, para sustentar la inserción de la industria nacional en la economía internacional.
2. Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad y con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.
3. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.

La implementación de estas líneas estratégicas, a su vez, se fundamenta en ocho políticas que, en conjunto, forman el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior."<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Secofi, Programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña, pág. 210

## **Políticas para el desarrollo industrial**

- Políticas orientadas a apoyar directamente a cada una de las empresas en sus iniciativas para modernizar sus métodos de producción y mercadeo, mejorar su vinculación con otras empresas e incursionar en los mercados externos.
  
- 1. Fomento a la integración de cadenas productivas. Paulatina sustitución de insumos y proveedores extranjeros por nacionales, lo que permitirá aumentar el valor agregado nacional. Para lograrlo se pretende el fomento del desarrollo de agrupamientos industriales regionales; los programas de desarrollo de proveedores de la industria maquiladora; la promoción de esquemas de subcontratación; el fortalecimiento de las empresas integradoras, que permiten aprovechar las ventajas de la asociación de micro, pequeñas y medianas empresas con el fin de impulsar proyectos conjuntos para la adquisición de materias primas a menor costo, la comercialización de la producción, la capacitación; y la promoción de alianzas estratégicas, coinversiones y asociaciones entre empresas nacionales y extranjeras.
  
- 2. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria. Reducir la brecha que en materia de tecnología separa a la industria nacional de sus competidores extranjeros; por lo que se induce a mejorar la modernidad tecnológica e incrementar la calidad de los productos mexicanos, para alcanzar estándares internacionales a través de: mecanismos de apoyo para la instalación de sistemas de calidad de las micro, pequeñas y medianas empresas; una vinculación más eficiente de las instituciones académicas y de investigación con la planta industrial; la creación de instituciones sectoriales de apoyo tecnológico para asistir a las empresas en la aplicación de

tecnologías comercialmente disponibles y generar capacidades de diseño; el impulso del uso de la informática, como base esencial para la adopción de nuevas tecnologías productivas.

3. **Promoción de exportaciones.** El gobierno federal y los gobiernos estatales y municipales, en coordinación con los sectores productivos, deben crear condiciones de rentabilidad permanente y elevada en la exportación directa e indirecta. La política de promoción de exportaciones se basa en los siguientes principios: mayores recursos para la promoción de exportaciones; promoción congruente con el desarrollo de la oferta exportable, y estrecha coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del privado.
- Políticas para mejorar el entorno en que se desenvuelven las empresas y que resultan esenciales para la realización de su actividad productiva.
1. **Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.** Las acciones del gobierno federal están dirigidas a asegurar el equilibrio en las finanzas públicas y promover el ahorro interno. De esta manera se garantiza a los empresarios un horizonte de planeación a largo plazo, con lo que se disminuirá el riesgo de la actividad productiva; se alentará la acumulación de capital; se reducirá el costo de financiamiento de las empresas, y se atraerán mayores flujos de inversión extranjera directa.
  2. **Creación y mejoramiento de la infraestructura física, institucional y de recursos humanos.** La competitividad industrial no depende exclusivamente de factores y decisiones internas de las empresas; la complejidad y

globalización de la actividad manufacturera demanda el soporte de una infraestructura física y una base humana e institucional eficientes y con estándares similares a los de los principales competidores. Por lo que se pretende promover la eliminación de restricciones a la inversión privada en: transporte ferroviario, servicios telefónicos de larga distancia y telecomunicaciones vía satélite, puertos y aeropuertos, carreteras, y distribución y transporte de gas, entre otros. Asimismo, se vinculará a la planta productiva con la comunidad educativa y de investigación y se estimularán los programas de capacitación laboral. Por otra parte, se promoverá un esquema fiscal que aliente la reinversión de utilidades, la investigación y el desarrollo tecnológico, el desarrollo de las regiones con menor grado de industrialización, y se avanzará en la simplificación fiscal.

3. **Desregulación económica.** La regulación excesiva y obsoleta impone costos que merman la posición competitiva de la industria. El proceso de eliminación de normas jurídicas y administrativas excesivas para la actividad empresarial se orientan en tres vertientes:

- **Revisión integral de los trámites federales vigentes.**
- **Revisión de los requisitos contenidos en proyectos de nuevas disposiciones normativas o proyectos de reforma a las regulaciones vigentes.**
- **Elaboración de propuestas para mejorar el marco regulatorio de la actividad económica.**

4. Promoción de la competencia. El correcto funcionamiento de los mercados y la competencia justa y leal proporcionan un estímulo fundamental para la eficiencia, modernización y competitividad de las empresas, por lo que en:

**Competencia interna:**

- Se fortalecerá la aplicación de la Ley Federal de Competencia.
- Se asegurará que la desincorporación de empresas paraestatales no conlleve prácticas monopólicas en los mercados.
- Se eliminarán regulaciones que impliquen barreras a la entrada u ofrezcan tratamientos exclusivos.

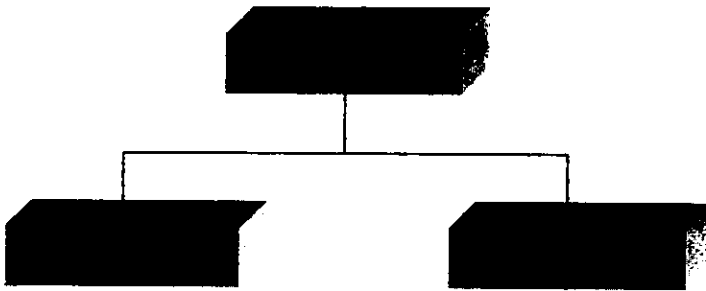
**Competencia externa:**

- Se fortalecerá el sistema de defensa de la industria nacional contra las prácticas de dumping y subvención.
- Se reformará la Ley de Comercio Exterior y su reglamento, con el fin de mantener congruencia con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio en materia de prácticas desleales.

5. Negociaciones comerciales internacionales. La política de negociaciones comerciales internacionales constituye un elemento fundamental de apoyo a la planta productiva; por lo que se establecieron lineamientos dirigidos a profundizar el proceso de la integración de la economía mexicana al contexto internacional, con el principio de un tratamiento recíproco y estableciendo plazos de apertura acordes con los tiempos requeridos por cada rama industrial para realizar los ajustes estructurales necesarios que le permitan elevar su competitividad y afrontar exitosamente la competencia.

### 3.2 DEFINICIÓN Y RAMAS DE LA INDUSTRIA.

"Industria es el conjunto de actividades económicas que tiene como finalidad la transformación y la adaptación de recursos naturales y materias primas semielaboradas en productos acabados de consumo final o intermedio, que son los bienes materiales o mercancías."<sup>27</sup> Este sector se divide en dos subsectores, que son: Industria Extractiva e Industria de la Transformación.

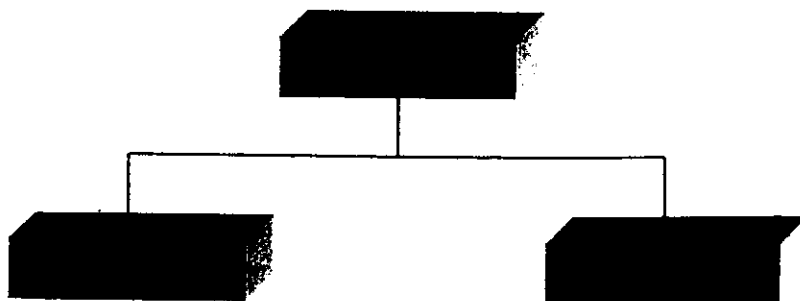


"La Industria Extractiva es el conjunto de actividades que se realizan con el objeto de extraer del subsuelo algunos recursos naturales que son utilizados en la economía, sobre todo los minerales y el petróleo."<sup>28</sup>

---

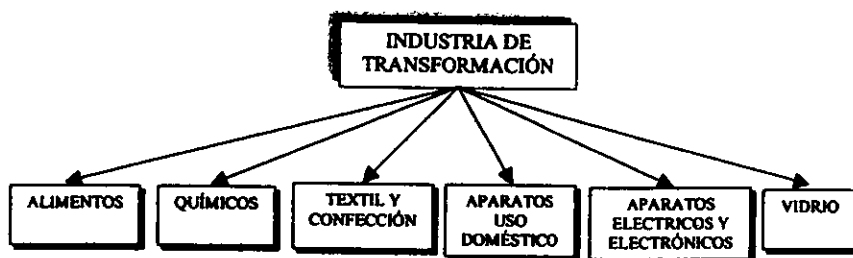
<sup>27</sup> José Silvestre M, *Op. Cit.*, pág.116

<sup>28</sup> *Ibidem*, pág.118



"La Industria de Transformación es el conjunto de actividades económicas que se realizan con el objeto de producir bienes materiales o mercancías que han tenido algún cambio durante el proceso productivo; esta industria se encuentra formada por todas aquellas ramas de la economía que se dedican a la transformación de recursos naturales y materias primas."<sup>29</sup>

La industria de la transformación cuenta con cerca de cincuenta ramas; en la siguiente figura se muestran algunas de ellas:



---

<sup>29</sup> *Ibidem*, pág. 118



**CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y PARTICIPACIÓN EN EL  
PRODUCTO INTERNO BRUTO (1941-1998).**

AÑO	CRECIMIENTO (%)	PARTICIPACION EN EL
		PIB (%)
1940-1946	6.13	24.65
1946-1952	7.22	34.95
1952-1958	4.88	27.32
1958-1964	8.50	29.60
1964-1970	8.93	32.92
1970-1976	6.05	35.35
1976-1982	7.13	35.85
1982-1988	1.85	33.43
1988-1994	3.48	32.82
1994-1998	4.05	15.20

FUENTE : INEGI, Estadísticas Históricas de México TOMO I México, SPP-INEGI 1985 e Informe Anual, México, Banco de México 1998.

**CRECIMIENTO DE LAS PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES (1941-1998).**

AÑO	EXTRACTIVAS Y	PETROLEO	ELECTRICIDAD	TRANSFOR-
	CARBON	Y GAS		MACIÓN
1940-1946	-2.40	5.30	4.67	7.22
1946-1952	7.97	10.47	8.30	7.08
1952-1958	2.92	6.98	9.25	6.92
1958-1964	8.90	8.98	12.67	8.62
1964-1970	4.62	7.90	13.35	9.45
1970-1976	3.37	7.58	11.62	5.62
1976-1982	8.12	18.13	9.00	5.42
1982-1988	0.35	-2.63	5.20	0.85
1988-1994	2.97	1.08	5.32	3.43
1994-1998	3.30	4.60	4.13	5.30

FUENTE: INEGI, Estadísticas Históricas de México, TOMO I, México, SPP-INEGI, 1998 e Informe Anual de México, Banco de México 1998.

### 3.3 LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIÓN.

La Industria Textil y de Confección es una de las ramas más importantes dentro del Sector Manufacturero o de Transformación, por lo que haremos una breve reseña de ésta.

A principios del siglo pasado la Industria Textil se realizaba en parte en talleres relativamente grandes y en parte siguiendo un viejo sistema que consistía en que el

propietario de las materias primas repartía las labores en casas particulares o en pequeños talleres. La Industria de la Confección nacida a finales del siglo XIX, se basa en dos principios fundamentales: producción en gran escala y distribución del trabajo en fases parciales. Esta manera de organizar el trabajo tuvo sus orígenes tanto en la disminución de la población agrícola y el consiguiente aumento de mano de obra barata, como en la invención de las hiladoras y los telares mecánicos en el siglo XVIII y la aparición en Norteamérica en el año 1845 de la máquina de coser con el sistema de dos hilos. Los procesos mecánicos aceleraron la preparación del material y en general mejoró la calidad del acabado por su parte el organizar el trabajo mediante las "líneas" de ensamblaje o sus equivalentes, generaban la especialización en una labor.

Con el paso del tiempo y como resultado del aprovechamiento de toda clase de experiencias, las industrias textiles y de confección concentraron y racionalizaron su producción. La tendencia dominante fue que las empresas se especializaron en la confección de diferentes prendas de vestir. Por otro lado, y dentro del mismo ramo textil aparecieron empresas dedicadas a la elaboración de sábanas, cortinas, corsetería, etc.

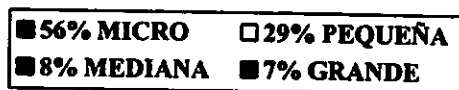
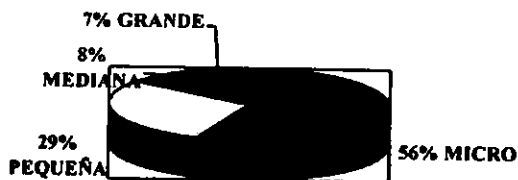
La Industria de la Confección es una rama productiva de suma importancia dentro de la Industria Textil y se caracteriza por ser una actividad cuyos procesos de producción son intensivos en mano de obra. Además la cadena textil-confección contribuye con un 24.7% de PIB de la Industria Textil y del Cuero, lo que la convierte en la principal subrama de la industria.

Hay dos elementos importantes para describir el comportamiento del sector en la manufactura de prendas: por un lado las condiciones del mercado interno que se

determinaron por el nivel de consumo, y por otro el favorable ritmo exportador que se observaba en el sector desde 1995.

"La Industria de la Confección esta mostrando un repunte en sus niveles de producción, sin embargo este repunte se debe al dinamismo de las exportaciones y no al crecimiento real del consumo, la tendencia de la Industria de la Confección es a que se refuerce la plataforma exportadora para compensar e incrementar el mercado perdido internamente a causa de la crisis. Dentro de la cadena textil, la Industria del Vestido aporta aproximadamente un 46% del real anualizado de la producción."<sup>30</sup>

### EMPRESAS TEXTILES POR TAMAÑO

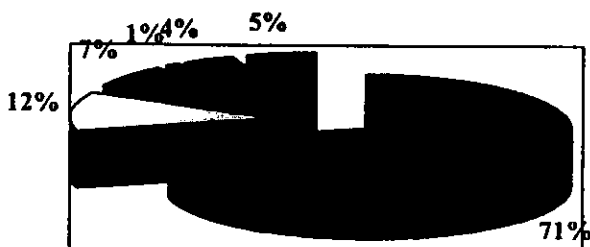


FUENTE: CANAINTEX Marzo de 1999.

<sup>30</sup> CANAINTEX, pág. 18

En los últimos años, el mercado Norteamericano ha sido el mercado natural para los productos textiles y prendas de vestir mexicanos. Estados Unidos importa alrededor del 30% de nuestras exportaciones de textiles, el 90% de prendas de vestir y el 75% de otros textiles confeccionados.

### EXPORTACIONES POR BLOQUE ECONOMICO (millones de dólares)



■	TLCAN	367,300,985.00
□	ALADI	60,991,400.60
■	CENTROAMERICA	34,643,362.50
■	ASIA-PACIFICO	5,828,018.10
■	UNION EUROPEA	21,934,065.40
■	LOS DEMAS	28,309,328.70

FUENTE: CANAINTEX Marzo de 1999.

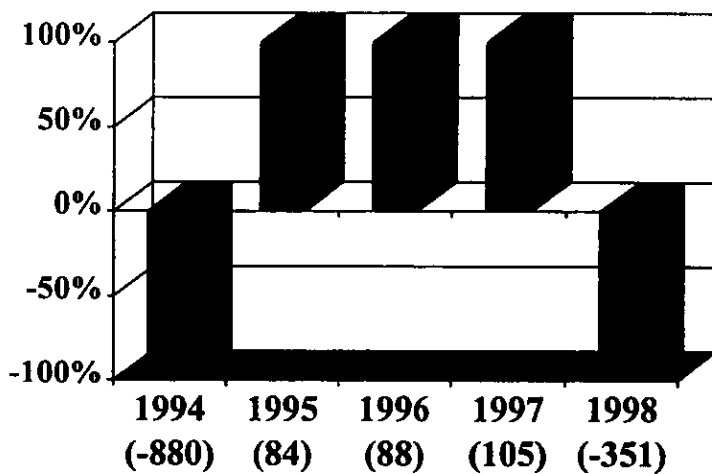
Aún cuando las exportaciones petroleras descendieron más de 4,000 mil millones de dólares y se intensificó la competencia en los mercados extranjeros, en 1998 las ventas externas del país superaron los 100,000 mil millones de dólares. No obstante el encarecimiento del dólar, las importaciones crecieron en un ritmo mayor (14 %) que el de las exportaciones (6.4 %), lo que se materializó en el ensanchamiento del déficit comercial, cuyo monto superó los 8 mil millones de dólares. Una situación similar se presentó en el comercio exterior manufacturero, donde el déficit acumulado resultó mayor a los 9 mil millones de dólares.

"Al interior de la cadena, las cifras comerciales presentan un cuadro diverso. Mientras las exportaciones totales del sector fibras, que incluyen las operaciones definitivas y temporales, se ajustaron a la baja durante 1998, en el caso de las textiles y del vestido, el crecimiento de las ventas externas totales bajó su desempeño a lo largo del año. Por su parte, en el comportamiento de las exportaciones definitivas de los eslabones de la cadena, predominó el ajuste a la baja en el valor de los productos colocados en el exterior; esta circunstancia, combinada con el avance de las exportaciones totales y del vestido, impulsó el aumento en el déficit comercial de ambos eslabones, en tanto que en el sector fibras, dicho desequilibrio se moderó respecto a las cifras de 1997."<sup>31</sup>

---

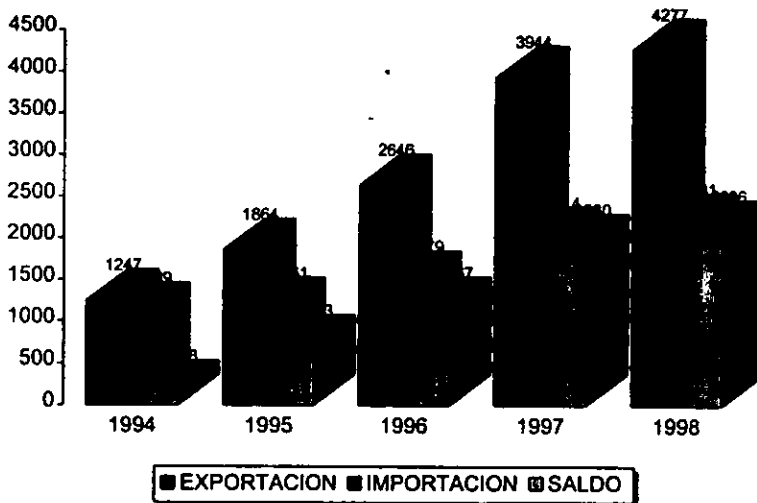
<sup>31</sup> CANAINTEX, pág.22

## BALANZA COMERCIAL TEXTIL (millones de dólares)



FUENTE: CANAINTEX con base en información de Aduanas Marzo de 1999.

## BALANZA COMERCIAL DE CONFECCION (millones de dólares)



FUENTE: CANAINTEX Marzo de 1999.

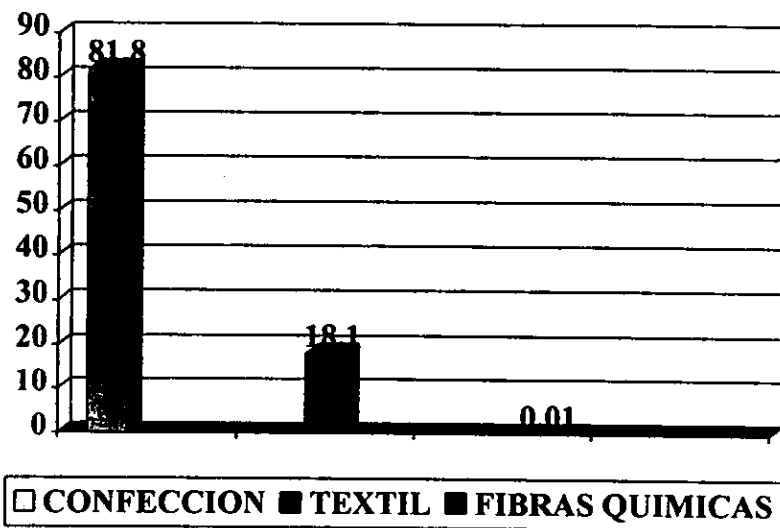
Integrada por 15,798 empresas que brindan empleo a 769,207 trabajadores, la cadena fibras-textil-confección, sigue respondiendo a los desafíos nacionales en materia de desarrollo y generación de oportunidades laborales para los mexicanos.

En el año de 1997, 852 empresas iniciaron operaciones en el territorio nacional y se crearon más de 20 mil puestos de trabajo, acreditando así su contribución al progreso del país. En 1998, se sumaron 153 empresas más a la planta industrial textil.



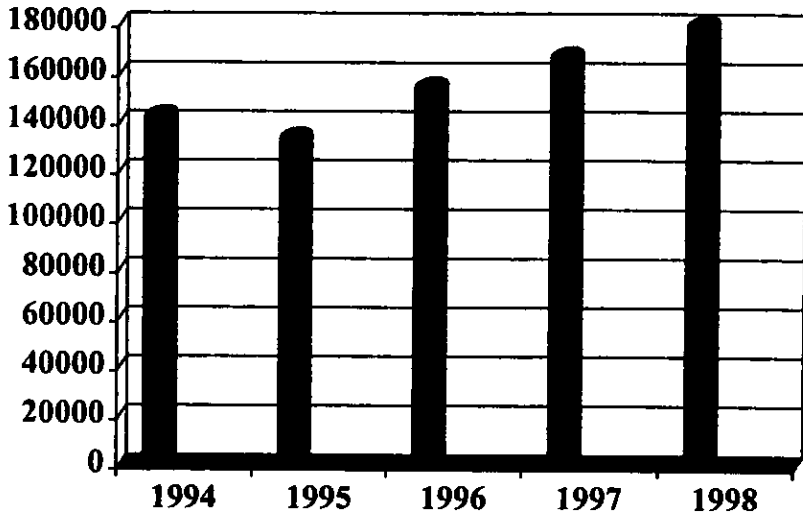
En materia de empleo, durante 1998 la industria textil generó más de 12,857 fuentes de trabajo, superando la cifra de 1997 año en el que se crearon 12,604 empleos.

## ESTABLECIMIENTOS



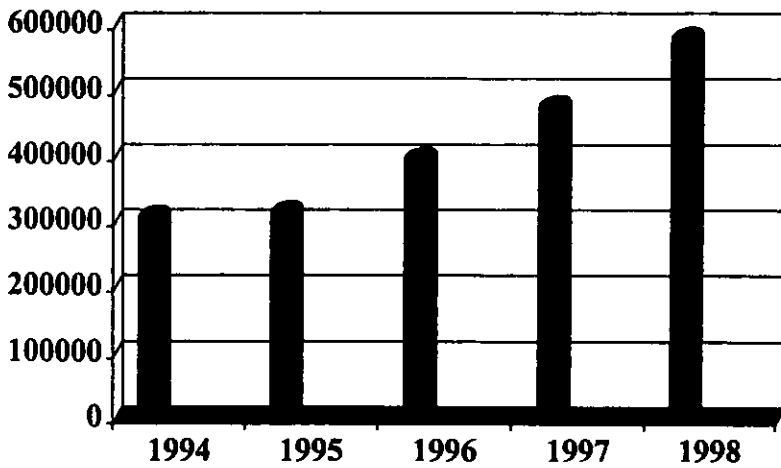
FUENTE: CANAINTEX con base en información de SECOFI-IMSS

## PERSONAL OCUPADO-TEXTIL



FUENTE: CANAINTEX con base en la información de SECOFI-IMSS

## PERSONAL OCUPADO CONFECCIÓN



FUENTE: CANAINTEX con base en información de SECOFI-IMSS

Los principales centros de confección se localizan en las grandes ciudades del país: Nuevo León, Jalisco, Puebla y el Distrito Federal.

### EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

TRIMESTRE	PIB NACIONAL	PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	PIB DE LA CADENA TEXTIL/CONFECCIÓN
94-1	2.3	0.1	-9.2
94-2	5.6	5.3	1.6
94-3	4.6	6.2	4.8
94-4	5.2	4.7	11.7
95-1	-1.0	1.6	-3.7
95-2	-9.8	-9.6	-17.6
95-3	-8.1	-6.6	-6.0
95-4	-5.8	-3.6	0.2
96-1	-1.0	4.2	9.6
96-2	7.2	13.9	24.7

Fuente : Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV).

El comportamiento de esta actividad ha sido paralelo al comportamiento que ha mostrado la industria en general. Entre los factores que han contribuido a que la industria del vestido presente altas fluctuaciones en su producción se encuentran: la crisis económica de 1995; la importación de prendas confeccionadas con precios distorsionados (dumping); la baja en los salarios en términos reales y la caída del

empleo. Todo ello ha mermado la producción en dicha rama. Sin embargo, a partir del primer semestre de 1996, esta industria comenzó a mostrar signos de recuperación: por primera vez, desde la apertura comercial, la confección registró un superávit comercial acumulado de 6,170 millones de dólares durante el periodo enero-abril. Dentro de este boom exportador, ha jugado un papel fundamental el margen de subvaluación cambiaria, elemento que abarató relativamente las mercancías nacionales.

### **3.4 PERSPECTIVAS PARA LA INDUSTRIA DEL VESTIDO**

- La paulatina recuperación del mercado interno, consolidará la recuperación de este ramo.
- La disminución en las tasas de interés, la tendencia inflacionaria a la baja, estimados para el próximo año, permitirá reducir los costos de operación.
- De mantenerse el tipo de cambio subvaluado, la producción para el mercado externo mantendrá una tasa de crecimiento constante.
- Las alianzas entre México y los países de América Latina son una vía importante para la exportación de prendas de vestir que los industriales deben aprovechar.

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

PAÍS	PRODUCTO
Colombia	Prendas de vestir.
Costa Rica	Ropa casual para dama y caballero, ropa íntima, camisas.
Chile	Batas de baño, juegos de sábana, jerga, cobertores, sábanas, toallas, alfombras, calcetines.
Brasil	Mantas y cobertores.

Fuente : Revista Negocios de Bancomext, Octubre de 1996.

Finalmente, la internacionalización y la globalización de la economía ubican a la industria del vestido en el centro de la competencia industrial en todo el mundo; los tratados comerciales existentes ofrecen ventajas arancelarias y no arancelarias que tendrán que ser aprovechadas por los industriales del vestido, para que se vea favorecida la competitividad de la industria nacional frente a sus principales competidores.

### 3.5 SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PANTALONES

La evolución que ha tenido la fabricación de pantalones en México en los últimos cuatro años ha sido constante, ya que muchos confeccionistas encontraron en la

exportación un camino para mantener o aumentar su producción. Mientras que en el mercado interno esto ha favorecido a los fabricantes que han mantenido sus plantas y hasta han logrado solidificarlas.

"Para el presente año, las exportaciones de la rama confeccionista de pantalones en México crecerán un 15 por ciento, según estimaciones de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. A pesar de que se pensó que este año sería difícil con los recortes al presupuesto y las medidas económicas que anunció el gobierno.

Para los productores que se mantuvieron y absorbieron los huecos que otros dejaron, en la actualidad su producto es muy demandado, por lo que se ven en la necesidad de aumentar la calidad y profesionalizar su producto, al mismo tiempo que demostrar seriedad, sobre todo aquellos que ya tenían un nombre y una trayectoria."<sup>32</sup>

Las oportunidades para México son inmensas considerando que éste país no sólo constituye la decimotercera economía más grande del mundo, sino que es también un natural proveedor por su posición geográfica para atender los requerimientos de los Estados Unidos. De hecho, México ya es el principal proveedor del vestido a ese país, ello sin mencionar que existen 90 millones de mexicanos, a quienes también visten.

Según información proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, en el país existen 166 empresas registradas que se dedican a la confección de ropa de dama en general y sólo 37 fabrican exclusivamente pantalones:

---

<sup>32</sup> Mexcostura, pág. 32

EMPRESA	ESTADO
Actifinos, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Aretha, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Avin Diseños, S.A.	Distrito Federal
Ballinmex, S.A. de C.V.	Toluca
Café Italy, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Central de Máquilas y Productos el Venadero, S.A.	Aguascalientes
Cohens Corporación, S.A. de C.V.	Estado de México
Colección Platinum, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Comergosa, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Confecciones Masara, S.A. de C.V.	Puebla
Confianza, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Corporativo Jasavik, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Dicasu, S.A. de C.V.	Yucatán
Diseños Spirit, S.A. de C.V.	Morelos
Dudanti, S.A.	Distrito Federal
Future Export, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Grupo Alfa Moda, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Grupo Difusión Internacional, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Grupo Montamex, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Gys Catinos, S. De R.L. de C.V.	Baja California Norte
Hugo Valtierra Solares	Morelos
Imports and Exports Limited, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Industrias Haber's, S.A. de C.V.	Estado de México
José Arroyo Salgado	Morelos



Martín Roberto Reyna Villarreal	Distrito Federal
Melmur, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Pedro Mejía Camacho	Morelos
Promotora Internacional de Pantalones, S.A. de C.V.	Querétaro
Proveedora en Moda Casual Harvimar, S.A. de C.V.	Estado de México
Ramis, S.A. de C.V.	Morelos
Rimini Jeans, S.A. de C.V.	Estado de México
Roberto Aguilar Rojas	Morelos
Santiago Torres Medina	Morelos
Saraltex, S.A. de C.V.	Distrito Federal
Surfing Internacional, S.A. de C.V.	Estado de México
Tamara Moda, S.A. de CV.	Distrito Federal
Tecnoimagen Corporativo, S.A. de C.V.	Distrito Federal

Fuente: Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Mayo-Julio 1999

## **CAPITULO IV. GENERALIDADES PARA LLEVAR A CABO UNA EXPORTACIÓN**

### **4.1 ¿Cómo exportar?**

"Exportar es una alternativa de desarrollo para las empresas mexicanas. Para lograr el éxito en la exportación se requiere, entre otras cosas, que se pueda determinar si una empresa esta lista para exportar de modo directo o indirecto y en el caso de que no lo esté, con qué alternativas cuenta. El punto de partida para iniciar la actividad exportadora es contar con un producto competitivo y una empresa preparada para esta actividad."<sup>33</sup>

#### **Un producto competitivo**

El producto debe satisfacer las necesidades y preferencias del mercado a que se desea ingresar y estar a la altura de la competencia. Se tienen mayores posibilidades de éxito en mercados externos si el producto ha tenido aceptación en el mercado nacional.

#### **Empresa preparada para exportar**

La orientación de una empresa hacia la actividad exportadora es una decisión de largo plazo. Esto implica canalizar los recursos humanos, materiales y financieros hacia este nuevo horizonte.

---

<sup>33</sup> Secofi, Cómo exportar, pág. 2

Una premisa importante es considerar que la empresa disponga de suficiente oferta exportable para satisfacer y sostener la demanda del mercado meta.

Es básico analizar objetivamente la capacidad de sus proveedores de materias primas, partes, componentes y otros productos, así como de mano de obra y financiamiento, de lo contrario, una estimación errónea puede conducir a ser excluido del mercado.

## **4.2 PROCESO DE EXPORTACIÓN**

"El proceso de exportación debe observar las siguientes etapas:

- I. Encontrar el mercado adecuado para su producto, esto es, encontrar un mercado que ofrezca las mejores oportunidades para el producto y la empresa. Nuestro país ha firmado tratados comerciales con Estados Unidos y Canadá, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia y un acuerdo de complementación económica con Chile, México también participa en algunos acuerdo regionales y goza de preferencias arancelarias al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias. Para un proyecto de exportación, es importante considerar las ventajas de estas negociaciones, lo que posteriormente permitirá determinar el precio del producto. El precio del producto tiene dos funciones: representa la cotización del producto en el extranjero y también es parte de la estrategia y comercialización del producto. Para su determinación se debe definir claramente con el cliente los términos de negociación internacional (INCOTERM) a utilizar, es decir, se debe especificar el punto de entrega del

producto y cuáles serán las responsabilidades y riesgos inherentes al exportador e importador en el proceso de traslado.

- II. Diseño del envase y embalaje para la exportación. El envase y embalaje del producto juegan un papel trascendental en el proceso de exportación, ya que desempeñan funciones de información, protección del producto y promoción. De ahí la importancia de indagar las regulaciones que al respecto exige el país exportador.
- III. Selección del transporte adecuado. La decisión sobre el transporte adecuado está estrechamente ligada a la necesidad de una entrega oportuna y a la seguridad de la mercancía, buscando costos y gastos más eficientes para lograr un precio más competitivo.
- IV. Investigación sobre las regulaciones arancelarias a las cuales se sujeta el producto a exportar. Todos los países imponen aranceles o impuestos a la entrada de mercancías extranjeras a su territorio, salvo en el caso de que exista un acuerdo comercial o sistema de preferencias. Si se quiere exportar a un país destino con el cual México ha firmado un tratado comercial o bien se goza de alguna preferencia arancelaria en el marco de acuerdos regionales o del Sistema Generalizado de Preferencias, se debe indagar cuál es el arancel y obtener el certificado de origen, documento cuyo propósito es acreditar que las mercancías exportadas a su amparo han sido extraídas, cosechadas o fabricadas en México, para que gocen de beneficios arancelarios.
- V. Investigación de las regulaciones no arancelarias. Los países también imponen diversos requisitos de entrada a su mercado con el fin de proteger la salud, el

medio ambiente o cumplir con las normas mínimas de calidad aceptadas por el consumidor, entre otras medidas (regulaciones no arancelarias). Es necesario conocer estas medidas antes de enviar la mercancía, de lo contrario, se impedirá la entrada del producto al país destino. El cumplimiento de estas regulaciones por lo general exige la obtención de permisos, certificados y otros requisitos de las instancias adecuadas.

- VI. Investigación de los canales de comercialización. El medio por el cual se hace llegar el producto al consumidor final se define por el mercado, el mismo producto y la estrategia de la introducción. Puede ser a través de comercializadores, mayoristas o detallistas. En esta decisión hay que considerar la experiencia de la empresa distribuidora en la actividad exportadora, sus recursos y la estructura con la que cuenta, ya que en ocasiones es conveniente incursionar en la exportación aprovechando los servicios de una comercializadora que conozca bien el mercado destino y que dispone de infraestructura para apoyar la exportación.
- VII. Contratación de los servicios de un agente aduanal. Para realizar el despacho aduanero de las mercancías es indispensable contratar los servicios de un agente aduanal, como lo señala la Ley Aduanera. Esta es la persona autorizada para proporcionar la fracción arancelaria para un producto y del despacho aduanero.
- VIII. Los seguros en la exportación. Los seguros protegen al exportador de una eventual pérdida económica, parcial o total de los bienes a exportar. Existen seguros de transporte, de la mercancía y de responsabilidad civil.

- IX. Formas de pago. Durante las negociaciones con el cliente es necesario especificar las formas de pago de la transacción. Este se puede realizar mediante orden de pago, giro bancario, cheque personal, cobranza bancaria internacional y carta de crédito (revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo, revolvente y transferible).
- X. Realización de un contrato de compra-venta. Para evitar riesgos en una operación comercial, es recomendable suscribir con la contraparte un contrato de compra-venta internacional en el que se estipulen las formas de pago, el tipo de envase y embalaje, la fecha y sitio de entrega de la mercancía, los riesgos de cada una de las partes, los medios de transporte que se utilizarán, lo relacionado con patentes y marcas, impuestos y una cláusula compromisoria."<sup>34</sup>

### **4.3 EL PRODUCTO.**

La competencia internacional llegó a la economía mexicana como consecuencia de la apertura de mercancías del exterior. Esto trae repercusiones en la participación de los productos mexicanos en el mercado mundial y en el nacional.

"La batalla por captar a nuevos clientes se ha vuelto más aguerida y requiere del uso de todas las herramientas disponibles, fundamentalmente, la creatividad y la eficiencia."<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> [www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx)

<sup>35</sup> Bancomext, *Guía básica del exportador*, pág. 39

En el mercado internacional, además de competir con calidad y precio, es imperativo lograr una diferenciación de los productos. Por ello, se aborda el tema del producto como un factor estratégico en la actividad de la exportación y cuatro aplicaciones del mismo que se deben considerar como relevantes, ya que propician valor agregado, diferenciación y productividad:

- ❖ Diseño del producto.
- ❖ Imagen del producto.
- ❖ Envase y embalaje.
- ❖ Imagen corporativa de la empresa.

Un factor de suma importancia, antes de iniciar el desarrollo de un nuevo producto o su mejora, es investigar las preferencias, hábitos, necesidades, etc., del futuro usuario o consumidor. Llevar a cabo un análisis del mercado, y así obtener la mayor cantidad de información referente a los clientes potenciales, es una etapa previa indispensable y muy valiosa para estar en condiciones de iniciar un proyecto de diseño.

#### **4.3.1 DISEÑO DEL PRODUCTO**

Para lograr la buena aceptación de un producto por parte de los consumidores, es importante considerar los siguientes aspectos:

- El producto debe satisfacer una cierta necesidad del consumidor, este aspecto se refiere al objetivo esencial para el que fue creado.

- El producto deberá de ser durable, lo cual significa seleccionar los materiales de manera adecuada, y tener un correcto funcionamiento.
- La apariencia del producto deberá ser atractiva; implica el uso correcto de texturas, colores y apariencia de los materiales.
- Es de vital importancia ofrecer el mejor producto en calidad, en comparación con los productos similares, nacionales o extranjeros.
- El precio del producto deberá de ser adecuado a las expectativas del cliente y al desempeño del mismo producto.

Es importante considerar el diseño como un factor para agregar valor al producto, debido a que:

- Aumenta la calidad de los atributos, mismos que son considerados por los clientes.
- Optimiza las funciones, mejora el desempeño, adecua la apariencia del producto a las preferencias y gustos de los consumidores, y en algunos casos aumenta la seguridad de uso en los productos.
- Optimiza los factores que conforman el precio del producto, al economizar insumos, racionaliza la mano de obra y, en general, mejora los procesos de fabricación.

"El valor de un producto es determinado por la concentración de beneficios que clientes y usuarios podrán obtener".<sup>36</sup>



### 4.3.2 IMAGEN DEL PRODUCTO

Una vez considerados los aspectos a tomar en cuenta en el diseño "formal" de un producto, es importante entender que requiere de una serie de elementos indispensables para complementarlo. Prácticamente es imposible comercializar, de manera exitosa, un producto carente de aquellos elementos que lo identifiquen, contengan, protejan e informen de sus características y ventajas.

La marca comercial de un producto se podría comparar con el apellido que identifica a los miembros de una familia. Por ejemplo, una empresa produce mermelada, cajeta y mayonesa, las cuales se identifican en el mercado con una misma marca.

"La marca de un producto se irá fortaleciendo en el mercado con el tiempo, y ésta podrá ser sinónimo de calidad, confianza, seguridad, etc."<sup>37</sup>

Los productos pueden identificarse por aspectos como su color, la forma del envase, su etiqueta y, según el tipo de producto, necesitará una etiqueta o un envase, en el cual se puedan incluir elementos tan necesarios como:

- La marca;
- El nombre del producto;
- Frases que resalten las cualidades y ventajas del producto, y
- Leyendas y textos legales tales como el nombre del fabricante, el país de origen, el contenido neto, etc.

---

<sup>36</sup> *Ibidem*, pág.40

<sup>37</sup> *Ibidem*, pág.40

Una gran cantidad de productos deben ser complementados con manuales de uso o instructivos de armado. Ambos deberán ser muy claros y en algunas ocasiones, si es necesario, deberán tener el apoyo de fotografías o ilustraciones para facilitar su entendimiento.

Otro aspecto a considerar es la producción de los manuales e instructivos en los idiomas propios de los países de destino de los productos. Es muy importante tomar en cuenta la repercusión de la buena comprensión de los manuales e instructivos y así evitar el incorrecto uso del producto y, como consecuencia, reclamaciones al respecto.

Este elemento proyecta tanto la imagen de la empresa como la de su producto y así funciona como un importante "representante" de la misma. Un catálogo de productos cumple la labor de enlazar a los productos de la empresa con los clientes. En este medio impreso se puede incluir información gráfica y textual muy detallada de los productos: dimensiones, colores, funciones, ventajas sobre los productos similares, precios, condiciones de pago, etc.

Existen diferentes medios y técnicas publicitarias para dar a conocer un producto o las nuevas ventajas de uno ya existente. Los medios se deberán de elegir de acuerdo con los sectores del mercado a los que esté enfocado el producto, y por supuesto, a los recursos disponibles. Cualquiera que sea el medio elegido, con este se deberá de explicar, demostrar y convencer de manera efectiva las bondades y ventajas del artículo.

### **4.3.3 ENVASE Y EMBALAJE**

El envase y embalaje también se deben considerar como parte integral del producto, ya que realizan las funciones de contener, envolver, proteger e identificar.

El envase es el recipiente que está en contacto con el producto; en cambio el embalaje es el que facilita las operaciones de transporte y manejo de los productos envasados.

Las funciones principales tanto de envase como del embalaje son:

- Exhibir el producto;
- Permitir la conservación de los productos que contiene;
- Proteger y permitir la manipulación, transporte, y comercialización del producto.
- Orientar sobre las ventajas del producto.
- Reducir las mermas y el desperdicio.
- Facilitar la separación, la clasificación y la selección de los productos.

En lo que se refiere al diseño estructural de la forma y los materiales del envase y embalaje, es necesario considerar:

- Las ventajas, desventajas, aspectos ecológicos y limitaciones de los materiales utilizados.
- Los aspectos mercadológicos, la resistencia y el aprovechamiento de los espacios de acuerdo con la forma diseñada.
- La estandarización de las dimensiones según las diferentes presentaciones del producto.

- Comunicar de manera adecuada el mensaje mercadológico.
- Captar la atención del consumidor en el punto de venta, por medio de los grafismos utilizados.
- Destacar de entre sus vecinos de anaquel.
- "Invitar" al consumidor a que lo tome entre sus manos, que le observe y que lo compare.
- Hablar del producto contenido, de tal manera que el consumidor desee poseerlo.

#### **4.3.4 IMAGEN CORPORATIVA DE LA EMPRESA**

"Por imagen corporativa se entiende todas las actividades, manifestaciones y elementos de una empresa que están en contacto con un grupo de personas: empresarios, empleados, clientes, proveedores, competidores, instituciones, autoridades y el público en general. Cada uno de estos grupos se formará una imagen de la empresa en función de lo que puedan ver y sentir."<sup>38</sup>

Para que todas las actividades de las empresas tengan coherencia en lo que a imagen gráfica se refiere, es muy importante designar a una persona o departamento responsable de la coordinación de la imagen corporativa, la cual vigilará todas las aplicaciones de manera consistente.

---

<sup>38</sup> *Ibidem*, pág.43

## **4.4 DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE LA EXPORTACIÓN.**

Las empresas interesadas en iniciar exportaciones deben conocer cuáles son los principales documentos que se requieren para las operaciones de comercio exterior, tales como la Factura Comercial y la Lista de Empaque. Asimismo, deben conocer la importancia de seleccionar el medio de transporte más adecuado según el tipo de producto que se va a exportar y el mercado de destino, se explican también los tipos de Seguro así como lo referente al Despacho Aduanal.

### **4.4.1 FACTURA COMERCIAL**

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

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía. Asimismo, la factura debe incluir el nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números o los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.
- Cantidades, peso y medidas del embarque.

- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad (dólares estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA).
- Tipo de divisa utilizada.
- Condiciones de venta (lugar, destino). Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país de destino estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas éstas deben numerarse consecutivamente.<sup>39</sup>

#### **4.4.2 LISTA DE EMPAQUE**

La lista de empaque es un documento que permite al exportador, transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja, por lo que debe realizarse un empaque metódico que debe coincidir con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo y que, en caso de percance, permita hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

---

<sup>39</sup> *Ibidem*, pág.27

La lista indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En cada bulto o caja se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que se deben relacionar en la factura, escribiendo al lado la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empacar junta la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica la revisión de la aduana y evita que aquella sea más profunda.

Un embarque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo paquete que no estén debidamente relacionadas) propicia que el funcionario de la aduana, al tratar de establecer la cantidad de un solo tipo de mercancía, verifique todos los bultos o cajas. Ello genera gastos de maniobra no considerados, aumentando así el costo del producto, las demoras en la entrega y los riesgos para el buen resguardo de las mercancías.

En este desglose debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados), pero siempre en forma detallada, agregando la información específica de que se disponga, como el análisis químico.

"La lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista. También es recomendable indicar la medida de los bultos, pues en algunos casos de flete se cotiza por la relación peso-volumen-valor del empaque."<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> *Ibidem*, pág. 28

#### **4.4.3 TRÁMITES GENERALES PARA EXPORTAR.**

Para poder exportar productos a los diferentes mercados, se requiere que el exportador realice una serie de trámites aduaneros. Cabe destacar que el exportar requiere que el interesado (fabricante y/o exportador) contrate a un agente aduanal, quien es el responsable de asignar la clasificación arancelaria, preparar la documentación requerida para el desaduanamiento de las mercancías y elaborar el pedimento de exportación.

Este último documento, es de suma importancia, ya que especifica la descripción de la mercancía y su valor comercial determinado en la factura, con ello, el exportador podrá comprobar ante la SHCP sus exportaciones. El exportador no puede cargar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) al cliente extranjero, por lo que podrá establecer un saldo a favor en sus declaraciones fiscales y solicitar su reembolso posterior o compensarlo contra otros impuestos en donde, el pedimento de exportación, le beneficiará en materia fiscal.

El pedimento de exportación se presenta ante la caja aduanal para el pago del derecho de Trámite Aduanero (DTA) y entonces se procede a la verificación de los documentos por la autoridad aduanera.

En resumen, los principales trámites son los siguientes:

- ◆ Se requiere de un agente aduanal, que será el representante legítimo y solidario del exportador para tramitar el desaduanamiento de la mercancía de exportación.
- ◆ El agente aduanal elabora el pedimento de exportación.



- ◆ Al presentar el pedimento de paga el DTA.
- ◆ El vista aduanal verifica los documentos.
- ◆ El embarque para al área de inspección del sistema aleatorio (semáforo fiscal) en caso de luz verde, hay desaduanamiento libre; en caso de luz roja, habrá inspección física de la mercancía.

En materia de documentos, tales como la lista de empaque, la factura comercial, el conocimiento de embarque, son necesarios para que el agente aduanal pueda elaborar el pedimento de exportación, se obtengan preferencias arancelarias en países con los que México tenga tratados comerciales o acuerdos a través de certificados de origen y no se demore el despacho aduanero.

Los documentos requeridos en la aduana para la exportación son:

- Pedimento de exportación.
- Factura comercial.
- Certificado de origen.
- Documento de embarque (conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según sea transporte marítimo, aéreo o terrestre, respectivamente).
- Lista de empaque.
- Otros documentos necesarios para su ingreso al país importador.

Cuando los productos mexicanos llegan a un país extranjero, el consignatario debe presentar documentos para el despacho de las mercancías al director de la aduana de este mercado.

En el siguiente cuadro se mencionan los principales trámites que hay que realizar en las aduanas de importación:

- Presentación de documentos
- Declaración de despacho
- Inspección del cargamento
- Firma del manifiesto de despacho (Entry manifest)
- Pago de impuestos de importación

#### **4.4.4 TRANSPORTE**

"Transportar significa poner a disposición de los usuarios los productos para su utilización en el momento en que sean requeridos."<sup>41</sup>

Para la empresa, el transporte es mucho más que una concepción teórica. En muchos casos significa el colocar con oportunidad sus productos, esto es precio y tiempo de entrega en los mercados extranjeros.

---

<sup>41</sup> Bancomext, Medios de transporte internacional, pág.5

Se considera que la transportación es el factor más significativo del costo dentro de la comercialización internacional y un elemento fundamental en el éxito de algunas empresas.

El ferrocarril, el autotransporte, el transporte marítimo y el aéreo así como la combinación de dos o más de ellos (multimodal), son las formas en las que se puede realizar la transferencia física de los bienes o productos.

El transporte permite que el consumidor tenga oportunamente el producto en el estante y a buen precio; por tanto puede determinar la venta de una mercancía. La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional.

Para competir con éxito en los mercados internacionales, es requisito indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Un parámetro importante de este análisis son los costos y la oportunidad en la entrega. Por ejemplo, en el caso de productos perecederos cuya vida comercial es corta y el envío será a destinos lejanos, poco se tiene que analizar para decidir que la vía aérea es el medio idóneo. En cambio, en el caso de productos manufacturados, cuyo peso y volumen son altos y que el mar separa al vendedor del comprador, lo más recomendable es la vía marítima. Sin embargo, no en todos los casos es fácil decidir el medio de transporte, ya sea terrestre (ferrocarril o camiones), marítimo, aéreo o una combinación de dos o varios.

Además del precio, se deben considerar otros factores para elegir el medio de transporte, ya que si el servicio del transportista es irregular, difícilmente se tendrá

una entrega a tiempo. Ello genera frecuentes quejas de los clientes o incluso la pérdida de ellos.

Para el transporte es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía, de acuerdo con la negociación pactada. En función de lo anterior, algunos medios que se utilizan son los siguientes:

- Desde la fábrica hasta el puerto o el aeropuerto de salida
  - Tren
  - Camión
  - Combinación de éstos.
  
- Desde el puerto o el aeropuerto de salida, hasta el puerto o el aeropuerto de llegada
  - Barco
  - Avión
  
- Desde el puerto o el aeropuerto de salida, hasta el almacén del comprador final
  - Tren
  - Camión
  - Carcaza
  - Puggy-Back (semirremolques en plataforma de tren)
  - Multimodal (combinación).

También debe tomarse en cuenta la manera en que el cliente desea recibir su producto: en camión cerrado o en camión plataforma. Otro elemento de consideración

es la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que cruce la mercancía con el objeto de disminuir la posibilidad de robo.

Otro elemento para decidir los medios idóneos de transporte es el costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega. Cuando éstos son elevados, el transporte más rápido será el más deseable. Mientras más lento es un transporte más bajas son sus tarifas; sin embargo, el costo financiero se eleva por el inventario requerido.

El valor unitario, el peso y el volumen del producto tienen mucha importancia en los costos de transporte. Las relaciones valor-peso-volumen son variables fundamentales para tomar una decisión.

En aquellos productos con una relación valor alto-peso bajo o valor alto-volumen bajo, los costos del transporte tienden a reducirse, en tanto que los de inventarios tienden a aumentar.

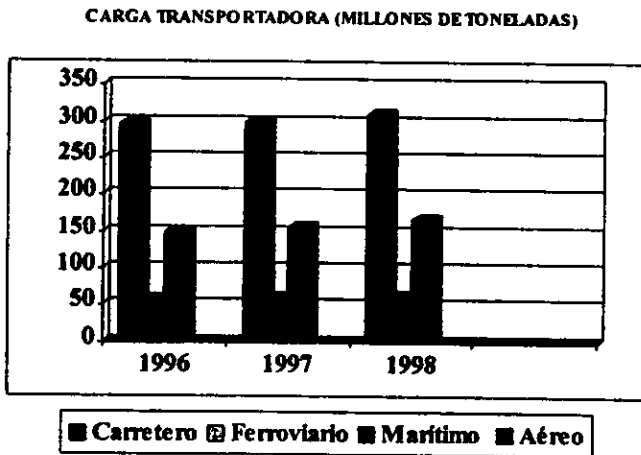
Para poder realizar el traslado de la mercancía es necesario un "documento de transporte", que es el título de consignación que expide la compañía transportista, en original y seis copias, en el que se indica que la mercancía se ha embarcado con un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. A partir de ese momento, el transportista es responsable del envío y la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas. Este título se incluye en la documentación que se envía al importador. Los términos del documento de transporte deben coincidir con los de la carta de crédito o en su caso con los del contrato de venta y la factura.

Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina:

- Guía aérea (Air Waybill).
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading).
- Carta de porte (auto transporte).
- Talón de embarque (ferrocarril),

El documento debe coincidir con lo señalado en los documentos citados (factura, lista de empaque, etc.), en lo referente a la descripción de la mercancía, las características del embalaje y las cantidades. Asimismo, se debe conservar una copia del documento de transporte pues constituye un respaldo en caso de problemas.

En la siguiente gráfica se puede observar cuál es el tipo de transporte más usado por las empresas para transportar sus productos tanto en la República Mexicana como al exterior:



FUENTE: Medios de Transporte Internacional 1999

#### **4.4.5 SEGUROS**

"El seguro se constituye de una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes objeto de transporte por cualquier medio y las combinaciones de estos. Lo puede contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final."<sup>42</sup>

Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por los daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de alguno de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, coalición, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Cuando hay una solicitud expresa del cliente, la cobertura puede ampliarse a riesgos adicionales como pueden ser: robo de bulto por entero o parcial, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua ya sea dulce o de mar.

Para cubrir riesgos especiales, las empresas aseguradoras realizan un análisis previo y lo efectúan por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, transbordo u otra variación en la ruta, así como el almacenaje en exceso durante su tránsito.

Nunca se otorgará cobertura para los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida del mercado, dolo o culpa grave del asegurado, robo en

---

<sup>42</sup> Bancomext, Guía básica..., pág. 32.

el que intervenga directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del asegurado, falta de peso, evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficiente.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continua durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo. Cuando se solicita solo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial.

La suma máxima de responsabilidad debe ser el total de valor factura adicionando fletes, derechos o impuestos de importación y demás gastos propios de la transacción comercial internacional. En algunos casos las empresas aseguradoras aceptan, previa negociación, un aumento de hasta el 20% del valor de la mercancía por concepto de "ganancia".

En caso de siniestro se debe enviar un escrito de reclamación dentro del plazo establecido en la póliza (generalmente 60 días después del aviso de pérdida) adjuntando lo siguiente:

- Copia certificada de la protesta del capitán del buque (vía marítima).
- Certificado de daños.
- Factura y documentos probatorios de gastos incurridos con motivo del transporte (maniobras, etc.).
- Copia del conocimiento de embarque.
- Copia de la reclamación a los porteadores.



Los seguros se pueden contratar para un viaje específico o bien adquirir una póliza anual. Cuando un embarque tenga señales de avería antes de darse por recibido se debe:

- Hacer por escrito la reclamación al porteador o transportista.
- Solicitar la inspección de los bienes y la certificación de daños al comisario de averías de la compañía, agente local de Lloyds, notario público, autoridad judicial, postal o política local, en ese orden excluyente y según sea el lugar de los hechos.
- Dar aviso a la empresa aseguradora.

Estos actos se deben efectuar en un plazo de cuatro días hábiles después de la terminación del viaje o en el momento en que se tenga conocimiento del siniestro, siempre y cuando la transportación no llegue a su destino.

En México este seguro cubre exclusivamente riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas; es decir, insolvencia.

Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes:

- **Insolvencia legal:** ocurre cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.
- **Insolvencia de hecho:** se presenta cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra para recuperar el crédito resultaría inútil.

- **Mora prolongada:** sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y este no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia citados (legal o de hecho), seis meses es el plazo máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible. Este seguro se tramita de manera independiente a los otros tipos de seguros ante la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESSEC).

Uno de los requisitos indispensables para realizar operaciones comerciales entre los mercados internacionales, en especial el de Estados Unidos, es la contratación de un seguro de responsabilidad civil que cubra los daños y perjuicios que el uso del producto comercializado puede ocasionar a terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente.

El seguro de responsabilidad civil cubre los daños, así como los perjuicios y el daño moral que el asegurado cause a terceros y por los que éste deba responder, en apego a la legislación vigente en la materia. Tales daños pueden ser por hechos u omisiones no dolosos ocurridos durante la vigencia de la póliza que causen la muerte, atenten contra la salud o deterioren (o destruyan) los bienes de terceros.

En el caso de los productos de exportación, la cobertura se extiende hacia los países en los que el proveedor concrete sus exportaciones y se sujete a la legislación aplicable en la nación destinataria.

#### **4.4.6 DESPACHO ADUANAL**

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación en la forma oficial aprobada por la SHCP, por conducto de un agente u apoderado aduanal. En los casos en que las mercancías estén sujetas a regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación, cuyo cumplimiento se demuestre con medios magnéticos, el pedimento debe incluir la firma electrónica que indique el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones.

"El pedimento de exportación se debe acompañar de:

- La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, de preferencia en dólares estadounidenses.
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación.
- Es recomendable indicar los números de serie, parte, marca y modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguir las de otras similares, cuando dichos datos existan."<sup>43</sup>

El despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente o apoderado aduanal, quienes están legitimados para actuar a nombre del exportador, el agente aduanal suele aplicar una tarifa de honorarios, por la prestación de sus servicios, del 0.18% del valor de la exportación. Se recomienda que previamente a la prestación del servicio se establezcan los honorarios señalados así como otros gastos complementarios establecidos, como por ejemplo, los trámites relacionados con el despacho de las mercancías exportadas.

---

<sup>43</sup> *Ibidem*, pág. 34 - 35

Podrán ocurrir erogaciones adicionales por demoras, sanciones administrativas, manejos y manipulaciones especiales de las mercancías; en estos casos, el exportador debe solicitar la aclaración y el sustento de dichos gastos para cubrir todos aquellos atribuibles a la actuación del agente aduanal.

Del despacho aduanero resulta el pedimento de exportación, el cual permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales respectivos (devolución o acreditamiento de contribuciones, IVA, principalmente).

En cada operación de exportación que se realice se tiene que pagar el derecho de trámite aduanero (DTA), cuyo monto se fija de acuerdo con Índice Nacional de Precios al Consumidor que es publicado en el Diario Oficial de la Federación; será función del agente o apoderado aduanal hacer esta operación y cargar el costo en la cuenta correspondiente. Corresponde al exportador el pago de todas las diferencias de dichas contribuciones, multas y recargos que se determinen si provienen de inexactitud o falsedad de los datos o informes que aquél haya proporcionado al agente aduanal, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 54 y 195 de la Ley Aduanera. Esta falta podría llegar a ser una grave y poner en riesgo el prestigio fiscal del exportador, por lo que debe dar al agente datos veraces y exactos.

El agente aduanal será responsable solidario de la veracidad y exactitud de los datos y la información suministrada, la determinación del régimen aduanero de las mercancías, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias que se apliquen a dichas mercancías.

Los documentos que se deben anexar al pedimento tiene que proporcionarlos el exportador, incluida la carta de embargo, mediante la cual, bajo protesta de decir verdad, girará las instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho aduanero en forma clara y precisa.

Además de los señalados, los documentos que normalmente se requieren para la exportación son:

- Copia del registro federal de contribuyentes (RFC), con homoclave e información del domicilio fiscal de la empresa.
- Carta de encargo para el embarque de su mercancía.
- Contar con la reservación de la agencia naviera para efectuar el embarque de la mercancía en caso de tratarse de un despacho por aduana marítima; si no se cuenta con dicha autorización dar instrucciones a la agencia aduanal para que solicite la autorización por cuenta del exportador.
- Si se trata de contenedores, solicitar con tiempo el envío de los contenedores vacíos para ser cargados con la mercancía a exportar y que se encuentren en puerto listos para su embarque con tres días de anticipación.
- Si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere deberá contar con lo siguiente:
  - Permisos o autorizaciones.
  - Certificado de análisis químicos.
  - Lista de empaque

Los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior pueden reducirse acudiendo a empresas internacionales que vigilan e inspeccionan la carga, a fin de asegurar el cumplimiento de las normas pactadas.

## 4.5 REGULACIONES ARANCELARIAS

"El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino."<sup>44</sup> Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso, la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.

El arancel, puede asumir múltiples formas, algunos de estos son:

- **Ad valorem:** se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En este artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo VII.

En algunos países al valor de transacción se le suman los gastos del flete hasta el punto de exportación, así como los correspondientes a la manipulación de la mercancía, es decir, utilizan el valor LAB (libre a bordo) o en inglés FOB (free on board). Ésta es la figura aplicada por la legislación mexicana.

---

<sup>44</sup> *Ibidem*, pág. 47

- Arancel específico: se expresa en términos monetarios por unidad de medida; por ejemplo: USD 5.00 por metro de tela; USD 150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal. En la actualidad este arancel solo se utiliza de manera muy especial en el manejo de ciertas mercancías.
- Arancel mixto: es una combinación de los anteriores; por ejemplo: 5% ad valorem más USD1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del origen de las mercancías que llegan a sus aduanas. Por ello, sus tarifas de importación pueden constar hasta de tres columnas:

- La primera, identifica el arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC y que generalmente es tratamiento de nación mas favorecida.
- La segunda, corresponde al arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un convenio comercial.
- Puede haber una columna donde se encuentren los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado trato diferencial.

Aun cuando las medidas antidumping y compensatorias no son arancelarias, cuando son impuestas se cobran de igual forma que las arancelarias en las aduanas; ellas obedecen su aplicación al artículo VI de la OMC. Las aplica un gobierno cuando otro otorga un subsidio como un beneficio económico que concede a sus productores, con

el propósito de ayudarles a lograr una mayor competitividad de sus bienes en la exportación.

"El dumping consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior a la de su valor comercial normal en el mercado del país exportador o en terceros países."<sup>45</sup>

A fin de protegerse de las dos prácticas anteriores los gobiernos pueden aplicar cuotas compensatorias y antidumping, que consisten en el arancel que impone un país a las importaciones provenientes de otro por que se considera que están vendiéndose en condiciones de dumping y por lo tanto están amenazando a la industria local.

#### **4.5.1 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de definir su situación arancelaria, qué arancel le corresponde (general, preferencial o exención), establecer correctamente los aranceles aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas (permisos previos, cuotas, etc.).

"Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el cual ha adoptado la mayoría de los países."<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> *Ibidem*, pág. 48

<sup>46</sup> *Ibidem*, pág. 49



La clasificación arancelaria de las mercancías es un tema central y muy importante dentro de los sistemas de control de comercio exterior dado que:

- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de los países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México, por ejemplo, corresponde a la misma determinación que se aplicará en países que como México utiliza el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.
- Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de "nombre" común para todos en todas partes sin importar idioma.
- Facilita el estudio del comercio exterior, pues mediante cada fracción arancelaria, por ejemplo, se puede determinar cuanto se importa y se exporta de un producto.

Este sistema permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como en las de exportación de todos los países. Para ello se utiliza los primeros seis dígitos de la clasificación

#### **4.6 REGULACIONES NO ARANCELARIAS**

También existen las barreras no arancelarias, las cuales resultan más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. El arancel es un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador. En cambio, las barreras no arancelarias no son tan transparentes ofrecen poca certidumbre y muchas veces, resultan difíciles de interpretar adecuadamente, lo que dificulta su cumplimiento.

El número de barreras no arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, se presentan algunas de las más conocidas utilizadas en el comercio, tanto cualitativas como cuantitativas, que son las siguientes:

➤ **Regulaciones no arancelarias cuantitativas:**

Permisos de importación o exportación

Cuotas

Precios oficiales

Impuestos antidumping

Impuestos compensatorios

➤ **Regulaciones no arancelarias cualitativas:**

Regulaciones sanitarias

Regulaciones fitosanitarias

Requisitos de empaque

Requisitos de etiquetado

Regulaciones de toxicidad

Normas de calidad

Marca del país de origen

Regulaciones ecológicas

Normas técnicas

## **4.7 REGISTROS Y APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES**

Los registros comerciales son indispensables para realizar una actividad comercial y de negocios, tales son los casos del Registro General de Contribuyentes y el Registro de Marcas y Propiedad Industrial. Asimismo existen mecanismos gubernamentales de apoyo y promoción de las exportaciones en particular el PITEX y las empresas de comercio exterior (desarrollados en capítulo I), la Industria Maquiladora, la forma de obtener la devolución o compensación del IVA, la Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones (COMPEX), el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), las Ferias Mexicanas de Exportación y otros apoyos no financieros de Bancomext.

### **4.7.1 REGISTROS**

Toda empresa o persona física que realiza actividades lucrativas esta sujeta a pagar impuestos al gobierno federal (artículo 31 constitucional), por lo que es necesario obtener el registro federal de contribuyentes (RFC). Este tramite se realiza directamente en el buzón fiscal instalado en las oficinas generales de Hacienda, cámaras, asociaciones y oficinas de correo, entre otros lugares.

Todo comerciante o industrial que este registrado en la SHCP esta obligado a inscribirse durante el mes de enero de cada año, o dentro del mes siguiente a la fecha del inicio de sus actividades dentro del registro especial que se lleva en la cámara correspondiente o en sus delegaciones. Este registro no se exige en ninguna dependencia aduanera, ni tampoco es requisito para realizar exportaciones.

Por otra parte, en el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad industrial (invenciones, marcas o diseños comerciales), ya que tanto las marcas como las mercancías son susceptibles de plagio lo cual deteriora la imagen de la empresa o de la mercancía y ello afecta la rentabilidad de los negocios.

Por lo anterior, la legislación mexicana y la de otros países han tomado medidas para evitar estas practicas mediante leyes y organismos de registro de los derechos que regulan la propiedad industrial. Así mismo, se han ratificado convenciones internacionales cuyo objetivo principal es brindar el apoyo necesario a todas las empresas mexicanas que incursionen en el comercio internacional y se han firmado convenios bilaterales con diversos países para tal efecto.

"En México, con motivo de la apertura comercial, se han realizado múltiples adecuaciones a las disposiciones legales que afectan al comercio exterior. Entre los avances en la materia destaca la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, que es un organismo descentralizado de la organización pública y cuyas principales funciones son el registro de patentes, marcas, diseños e invenciones, otorgando todo lo necesario para que una persona este protegida de cualquier plagio o piratería."<sup>47</sup>

A fin de identificar el origen de los productos y de crear una imagen de identidad tanto en el país como en el extranjero, la Norma NMX-Z-009-1976 estipula con carácter de voluntario el uso del emblema o de la leyenda "Hecho en México" en los productos, etiquetas, empaques o envases de venta en el mercado interno. En el caso de las exportaciones se puede utilizar el idioma manejado en el mercado de destino;

---

<sup>47</sup> *Ibidem*, pág.10

cabe aclarar que en esta última situación debe obedecer a las regulaciones no arancelarias que defina dicho país.

#### **4.7.2 APOYOS GUBERNAMENTALES**

Para el desarrollo de la actividad exportadora el gobierno ofrece apoyos gubernamentales tales como:

##### **4.7.2.1 COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX).**

COMPEX es la comisión integrada por representantes del sector público y privado auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones. Prevé la realización de reuniones en la República Mexicana con los exportadores para discutir los proyectos, las problemáticas y sus propuestas para agilizar los trámites.

"Sus objetivos son:

- 1) Incorporar un número mayor de empresas a las actividades de comercio exterior.
- 2) Promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos entre los tres niveles de gobierno y el sector privado.
- 3) Estimular y coordinar los esfuerzos en las entidades federativas para facilitar el desarrollo de proyectos de exportación con el fin de impulsar las exportaciones.

#### 4) Elaborar Programas Estatales de Promoción."<sup>48</sup>

Los exportadores pueden obtener apoyo para:

- ❖ Gestoría en los casos con problemas administrativos o técnicos.
- ❖ Integración y desarrollo de proyectos de exportación.
- ❖ La participación en diversas actividades de fomento para una cultura de exportación.

Para que la COMPEX reciba y atienda un caso, el interesado requiere:

- Presentar su planteamiento por escrito - no más de dos cuartillas -, incluyendo una propuesta de solución, firmado por el promovente y con la documentación de apoyo en un anexo.
- Debe demostrar que ha agotado los trámites por la vía normal y que presume alguna irregularidad en las instancias y períodos establecidos. La respuesta se dará en un plazo de 30 días.

#### **4.7.2.2 SISTEMA MEXICANO DE PROMOCIÓN EXTERNA (SIMPEX)**

"Para explorar los posibles mercados las representaciones del Bancomext apoyan a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior; asimismo, promueven oferta exportable e intereses de coinversión nacionales en sus áreas de adscripción."<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> [www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx)

<sup>49</sup> Bancomext, "Guía para...", pág. 23

En este sistema se difunde información sobre la oferta exportable del país, la demanda externa de productos mexicanos, los intereses extranjeros para invertir en México y la demanda mexicana de inversión extranjera.

Para complementar esta información se cuenta con módulos de apoyo sobre temas de interés para la comunidad empresarial:

- Información económica de México.
- Infraestructura y localización industrial (parques industriales).
- Información legal y financiera de México.
- Mercados internacionales.
- Ferias y eventos.
- Directorio de empresas.
- Directorio de entidades de apoyo.

#### **4.7.2.3 FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN (FEMEX).**

La base jurídica de las FEMEX se encuentra en el Diario Oficial de la Federación del 11 de Abril de 1997.

Su objetivo es el fomento de la realización de ferias en el país que promuevan las exportaciones de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

Para efectos de este ordenamiento se entiende por feria un acto de realización periódica en la que diversos expositores exhiben y ofrecen uno o más productos o

servicios con la finalidad de fomentar sus relaciones comerciales internacionales y atraer posibles compradores del exterior.

"La Secofi emite un certificado de ferias de exportación a:

- a) Los organizadores de ferias cuando cumplan entre otras cosas, con lo siguiente:
  1. Promuevan las exportaciones como objetivo fundamental.
  2. Se comprometan a realizar la feria tres veces ininterrumpidas.
  3. Inviertan por lo menos 1.2 millones de pesos.
- b) Los constructores de recintos para la realización de una feria."<sup>50</sup>

#### **4.7.2.4 DEVOLUCIÓN Y COMPENSACIÓN DEL IVA.**

Los exportadores directos pueden compensar sus pagos de IVA o, en su caso, solicitar su devolución.

La documentación requerida para solicitar la devolución del IVA cargado a productos exportados es la siguiente:

- Con la declaración provisional, la cual debe ostentar el sello original del banco donde conste el saldo a favor solicitado o el comprobante de pago electrónico, anexando dos fotocopias.

---

<sup>50</sup> *Ibidem*, pág. 22



- Con la declaración anual, debe presentarse además el original y dos fotocopias de las declaraciones de los pagos provisionales y, en su caso, las complementarias de dicho ejercicio.
- Con una declaración inicial debe presentarse el original y dos fotocopias del testimonio del acta constitutiva y un poder notarial del administrador único o el representante legal de la empresa que promueve el trámite o fotocopia de identificación oficial si se trata de una persona física.
- La solicitud de devolución debe presentarse en la administración de recaudación competente, acompañada de la documentación señalada y un documento que acredite la personalidad del promovente, en su caso.
- Cuando el contribuyente tiene saldos a favor del IVA, puede solicitar su devolución o compensación, como se describe enseguida:

#### **Devolución.**

- Régimen de documentación normal.
  - 1) Copia del acta constitutiva.
  - 2) Aviso de inscripción al RFC.
  - 3) Poder notarial del representante legal.
  - 4) Declaración anual de clientes y proveedores del ejercicio inmediato anterior.
  - 5) Forma fiscal para devoluciones, formato 32 y sus anexos.
  - 6) Declaraciones originales (normal y complementaria) en donde se refleje el saldo a favor.
- Declaratoria por contador público.
  - 1) La solicitud en el formato 32 (forma fiscal para devoluciones).
  - 2) Declaratoria formulada por contador público registrado.

3) Plazo de devolución: 40 días hábiles.

### **Compensación.**

En el caso de la compensación el contribuyente debe dictaminar sus estados financieros (excepto los que se dediquen a actividades industriales) y presentar ante la administración local de recaudación que corresponda a su domicilio, dentro de los 5 días siguientes a la presentación en la que se hubiera efectuado la compensación respectiva, una copia de dicha declaración y el aviso de compensación, así como los dispositivos magnéticos que contengan información sobre sus proveedores, prestadores de servicio y arrendadores que representen al menos 95% del valor de sus operaciones y sobre la totalidad de sus clientes de exportación.

#### **4.7.2.5 OTROS APOYOS NO FINANCIEROS.**

La estrategia de Bancomext para las actividades promocionales considera cinco objetivos principales para enfrentar los retos que impone la dinámica mundial del comercio y la inversión:

- a) Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable, apoyándolas con asistencia técnica para la adaptación de sus productos al mercado internacional.
- b) Mejorar cuantitativa y cualitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos.

- c) Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en México y en el exterior.
- d) Fortalecer la concertación de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México, en un entorno en el que se interrelacionan la exportación de productos y servicios con proyectos de inversión, subcontratación y maquila.
- e) Integrar promoción-financiamiento mediante esquemas que apoyen de manera integral la participación de empresas mexicanas en el comercio exterior.

Bancomext proporciona además los siguientes servicios al exportador:

- ❖ Información sobre estadísticas de comercio exterior y de mercados y productos; directorios de proveedores, exportadores e importadores; regímenes legales y arancelarios; normas internacionales, y acuerdos comerciales de libre comercio.
- ❖ Asesoría en diferentes temas del comercio exterior que permiten al exportador elaborar una planeación cuidadosa y conocer los procedimientos, los requisitos y las metodologías para desarrollar con éxito sus operaciones comerciales.
- ❖ Capacitación. El Instituto de Formación Técnica promueve la capacitación y el desarrollo de la cultura en materia de comercio exterior con el objeto de incrementar las actividades gerenciales de los empresarios que incursionan en los mercados internacionales.

#### **4.8 CONTRATO**

"En las operaciones de comercio internacional al igual que en las nacionales el contrato de compra-venta constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento. Pero

como en las transacciones internacionales las partes generalmente tienen sus establecimientos en países diferentes, las normas legales que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato necesariamente son más complejas que las que se aplican a un contrato doméstico."<sup>51</sup>

Para trasladar las mercancías, también será necesario contratar los servicios de las compañías transportistas, aseguradoras y agentes aduanales, lo que significa tener que celebrar otros tantos contratos. Todo esto justifica la elaboración y firma de un contrato de compra-venta de los productos objeto de la operación, que si bien es cierto no es indispensable formalizarlo por escrito, esto es lo más aconsejable, pues con ello las partes obtienen mayor certidumbre jurídica y por consiguiente se reducirá la posibilidad de las eventuales disputas comerciales.

Por lo que se refiere a la estructura de los contratos, no existe disposición legal alguna al respecto; sin embargo, la práctica y la costumbre nos indican que todo convenio o contrato deben de contener por lo menos, el nombre del contrato y de las partes que intervienen en el mismo; las declaraciones o antecedentes de las partes, como es, el lugar de su establecimiento, la actividad preponderante de cada una de ellas, etc.; y las cláusulas del contrato, las que sin duda alguna constituyen la parte medular de cualquier tipo de contrato, finalmente, la fecha y firma de quienes intervienen en el negocio jurídico de que se trate.

Un contrato es un acuerdo de voluntades, mediante el cual surgen derechos y obligaciones para ambas partes. La legislación mexicana, concretamente el Código Civil del D.F., define el contrato como "un acuerdo de voluntades de dos o más personas, para crear o transferir derechos y obligaciones". En consecuencia, habrá

---

<sup>51</sup> Bancomext, *Guía práctica para la elaboración de un contrato*, pág. 7

compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un cierto precio en dinero.

El número y redacción de las cláusulas dependerá en gran medida de cada caso en particular y de las necesidades de las partes contratantes. Sin embargo, las cláusulas que se recomiendan para cualquier contrato son:

### 1. Objeto del contrato

En esta cláusula se debe de indicar con suficiente claridad las mercancías específicas que se venden o que se compran detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran cuando se trate de un cierto tipo de mercancías. Si las mercancías objeto de la operación son de diversa naturaleza, se podrán utilizar los anexos al contrato, en donde se detallen sus características y otras especificaciones, indicando además que el anexo formará parte del propio contrato.

Cuando en el contrato no se especifique la calidad de las mercancías, estas deberán de cumplir con las normas de calidad exigidas por el derecho aplicable al contrato de que se trate.

### 2. El Precio de las Mercancías.

Uno de los requisitos esenciales del contrato y la principal obligación del comprador, es la de pagar un cierto precio y en dinero por las mercancías, especificando el tipo de moneda que se utilizará (normalmente se expresará en dólares de EE.UU).

Los INCOTERMS (ver anexo) se convierten en parte del contrato, si así lo convienen las partes, ya que por simple referencia que de alguno de ellos se haga en el documento correspondiente, se entiende que cualquier disputa sobre ese particular, deberá resolverse conforme al término convenido.

### 3. Formas de envío de las mercancías.

Las partes contratantes deberán saber de antemano, qué características deben tener los envases y embalajes para que la mercancía sea transportada a su destino sin mayores contratiempos, considerando el tipo y la duración del transporte, pero esto no siempre resulta cierto; lo cual podría traer como consecuencia que el vendedor utilice embalajes inadecuados para este tipo de movimiento.

### 4. Momento y forma de pago.

Se sugiere señalar en el contrato el momento en el que se debe de efectuar el pago. En caso contrario, el comprador deberá pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercancías o los documentos representativos de los géneros conforme al contrato y al derecho aplicable. Es conveniente mencionar que frecuentemente el vendedor puede hacer frente al pago como una condición para la entrega de las mercancías o de los documentos, o bien negociar pagos por adelantado.

### 5. Entrega de las mercancías.

El momento y el lugar para la entrega de las mercancías es otro de los aspectos relevantes que debe estar incluido en el contrato. Por lo que hace al momento que

deben ser entregadas las mercancías, éste podrá ser en una fecha determinada o dentro de un plazo. Cuando los contratantes no hayan pactado el plazo de entrega de las mercancías objeto del contrato, será determinado por las disposiciones del derecho aplicable.

#### 6. Entrega de los documentos.

En el contrato se deberá especificar claramente cuáles documentos deberá entregar el vendedor y normalmente se establecerá que este último los entregue personalmente o través de un banco, en la fecha, lugar y forma que se haya convenido.

Algunos de los documentos relativos a la operación que se deban entregar son:

- La factura de las mercancías;
- El conocimiento del embarque;
- El certificado de origen;
- La póliza de seguro;
- El certificado de calidad;
- La lista de empaque, etc.

#### 7. Certificación del producto.

Se debe hacer un análisis de las mercancías, el cual se llevará a cabo por una empresa dedicada a la certificación de productos, a fin de hacer constar que los mismos cumplen con los requisitos en cuanto a calidad, para lo cual se expedirá el correspondiente certificado de calidad de los productos. Este documento casi siempre

es requerido por el comprador, cuando se manejan cartas de crédito y que la naturaleza de los productos lo permita.

#### 8. Patentes y marcas.

Un gran número de productos de origen nacional que se exportan o que pueden ser exportados a otros países se identifican con marcas, y en algunos casos esos productos se fabrican bajo el amparo de una patente. Por ello los titulares de una patente o de un derecho marcario requerirán salvaguardar sus derechos de propiedad intelectual.

Para tal efecto, será necesario buscar la mejor forma de proteger los derechos de propiedad intelectual que les otorga la ley, aconsejando los registros correspondientes en cada uno de los países en los que se pretenda comercializar los productos.

#### 9. Vigencia del contrato.

En los contratos se debe establecer expresamente su plazo de duración; el cual será determinado por las partes de acuerdo al tiempo que consideren prudente para que surtan efecto los compromisos que hayan contraído en dicha negociación.

#### 10. Rescisión por incumplimiento.

Las partes pueden incluir libremente las causas que darán origen para que cualquiera de ellas pueda solicitar la rescisión del contrato.



## 11. Legislación aplicable.

Las partes contratantes tendrán que elegir el régimen jurídico aplicable a sus relaciones contractuales. Lo más natural es que cada una de las partes prefiera que se aplique el derecho de su país y que se escojan sus tribunales nacionales.

## 12. Solución de controversias.

Uno de los problemas más difíciles de las operaciones comerciales internacionales, es el de encontrar un modo rápido, barato y fiable para resolver los conflictos, cuando no puedan resolverse mediante negociaciones amistosas entre las partes.

Uno de los métodos para resolver este tipo de conflictos consiste en escoger a cuál o cuáles sistemas domésticos se debe recurrir para determinar tanto el derecho aplicable al fondo de la controversia como el tribunal en donde debe resolverse ésta.

Algunas de las comisiones que se dedican a resolver las controversias entre las partes son la Corte de Arbitraje de la CCI, UNCITRAL y COMPROMEX.

## 4.9 FORMAS DE PAGO

"Las modalidades de pago se desarrollan y adaptan en función a las características de los países y a las necesidades de las partes que intervienen en las operaciones."<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> Bancomext, Medidas de pago internacional, pág. 5

El vendedor tiene que decidir si acepta los términos de pago que le propongan sus compradores o si prefiere determinarlos él, así como evaluar las ventajas y desventajas de cada forma de pago que pudiera llegar a emplear, para elegir la mejor en cada caso. Debe, además, considerar que en el mundo se utiliza una diversidad de formas de pago y resulta entonces indispensable el documentarse sobre las particularidades de aquellas que puedan ser óptimas para propiciar la continuidad de los negocios con sus compradores extranjeros.

"Para elegir la modalidad de pago es necesario tomar en cuenta aspectos tales como:

1. Motivos.
2. Bloques comerciales.
3. Riesgo país.
4. Objetivos.
5. Peso en la negociación.
6. Confianza y experiencia."<sup>53</sup>

Las modalidades de pago internacional se clasifican de la siguiente manera:

a) Modalidades de alto riesgo.

- Pagos en efectivo: al recibir pagos en efectivo, el empresario puede enfrentarse a situaciones que de no ser previstas, trastornarían el cobro oportuno como son billetes falsos, robo o extravío, trámites en aduanas, costo financiero.

---

<sup>53</sup> *Ibidem*, pág. 6

- **Cuenta abierta:** si existe una muy elevada confianza y experiencia puede presentarse la conveniencia mutua entre exportador e importador, de no liquidar operación por operación, sino de compensar los embarques recibidos mediante pagos con una periodicidad más espaciada.
- **Ventas a consignación:** ésta tiene la ventaja, para el exportador, de que él conserva la propiedad de la mercancía pero acepta recibir el pago únicamente después de que se haya vendido en el país del importador. Se requiere de una confianza muy elevada entre las partes ya que el comprador puede devolver los bienes que no logre vender sin ninguna responsabilidad y por cuenta del exportador.

b) Pagos con elevada confianza/experiencia.

- **Cheque personal o empresarial:** se reciben cheques cuando existe confianza y se supone que podrán cobrarse sin dificultad, en México además de cuentas de cheques en moneda nacional se pueden abrir cuentas de cheques en dólares.
- **El Giro Tradicional:** este resulta ideal como sustituto del pago en efectivo o con cheque, ya que tiene aceptación internacional, se puede girar casi en cualquier divisa, además, no obliga a mantener cuentas de cheques con ningún banco y resulta ser la más barata y sencilla de tramitar.
- **Orden de Pago:** este servicio bancario requiere que el beneficiario mantenga una cuenta en algún banco para poder situarle los fondos con instrucción de depositarlos precisamente en ella.
- **Transferencia Electrónica:** los bancos enlazan sus terminales, tanto como la de los clientes como entre ellos mismos, y pueden verificar en sus pantallas los pagos que en esos momentos se están abonando o cargando a sus cuentas

en otros países, sin requerir ya de la obligada espera por los plazos comentados para la fecha-valor.

- El Swift: inicia en 1973 con 240 bancos fundadores, es ágil, seguro, exclusivo, formato universal, sintaxis cifrada, disponible las 24 hrs.
- Tarjetas Bancarias: en la actualidad existe la tendencia internacional a emplear tarjetas para transferir recursos inmediatamente, y con relativa seguridad, a casi cualquier país.

c) Los pagos con confianza y experiencias medidas.

- La cobranza bancaria: en este servicio el banco actúa como un auténtico cobrador del exportador, aunque con las facultades y limitaciones propias de este tipo de cobradores. Así, se convierte en custodio de los documentos que el exportador le encomiende para ser presentados al importador y en el intermediario entre ambos para establecer una ágil comunicación.

d) Pagos con confianza o experiencia mínimas.

- Cartas de crédito: utilizándola el empresario no requiere obtener la información permanentemente actualizada y satisfactoria del entorno económico, político, social ni de vecindad del país del comprador, ya que los bancos que intervienen en su trámite realizan esa función con toda profundidad. Al seleccionar esta forma de pago, los usuarios deben calcular anticipadamente el costo de las comisiones y gastos de los bancos y prever sea suficientemente aceptable como para no incidir negativamente en la utilidad esperada.

#### **4.10 FORMACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN**

En la determinación de un precio de exportación se deben analizar dos variables que son: la situación del mercado y los costos de producción y comercialización.

La determinación de los precios y la presentación de una cotización en el mundo actual implica un análisis del mercado y la competencia para su producto. Los objetivos, el mercado y la competencia de la empresa son el punto de partida en toda decisión relativa a los precios y las cotizaciones implícitas.

Para determinar el precio de exportación, la empresa debe fijar sus objetivos globales en materia de precios.

La función del análisis del mercado en relación con la determinación de los precios de exportación consiste en establecer un límite máximo a la decisión correspondiente, a partir de la demanda del producto y de las características de los competidores.

Para hacer un análisis de mercado se debe disponer de la siguiente información:

- a) Demanda global del producto;
- b) Consumo y precio del producto de determinada calidad;
- c) Consumo y precio de clases del producto;
- d) Variaciones estacionales y regionales de la demanda;
- e) Categoría de los consumidores y
- f) Usuario del producto, etc.

También hay que evaluar el valor y actitud de los competidores en el mercado extranjero, tanto de los directos como de los indirectos. por tanto hay que hacer un buen acopio de información de precios internacionales que nos ayuden a formar nuestro precio de exportación.

Por otra parte, los costos juegan un papel muy importante en el proceso de toma de decisiones para la fijación de un precio de exportación. El objetivo es la obtención del máximo beneficio.

"Costo es la suma de erogaciones en que una persona física o moral incurre para la adquisición de un bien o de un servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro."<sup>54</sup>

De acuerdo a la función en que incurren se dividen en:

- a) Costos de Producción. Se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados. Se subdividen en costos de materia prima, costos de mano de obra y gastos indirectos de fabricación.
- b) Costos de distribución o venta. Se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor; por ejemplo publicidad.
- c) Costos de administración. Se originan en el área administrativa, como pueden ser sueldos, teléfonos, oficinas generales, etc.

---

<sup>54</sup> Bancomext, Formación del precio de importación, pág.5

## **CAPITULO V. CASO PRACTICO**

Con el objeto de ejemplificar el proceso a seguir en una operación de exportación, en el presente capítulo se desarrolla la actividad de la empresa Diseños Meg's, S.A de C.V., la cual ha realizado ventas sólo en el mercado nacional y ha estructurado un plan de negocios en el que su objetivo es introducir su producto en el mercado norteamericano; para lo cual iniciará sus ventas en el Estado de Florida, lo que le permitirá hacer una evaluación en cuanto a la aceptación de su producto y posteriormente abarcar un mayor mercado.

Para poder desarrollar su plan de negocios, ésta empresa tomó en cuenta sus antecedentes y características, las cuales se presentan a continuación:

### **Plan de Negocios**

La empresa Diseños Meg's, S.A. de C.V. fue fundada el 1° de Enero de 1996, se encuentra ubicada en la calle José María Izazaga No. 120 Col. Centro, México D.F.

Su giro es la fabricación de pantalones de algodón, el cual se produce en un solo diseño, gran variedad de colores y tallas.

Es una empresa pequeña pero tiene la infraestructura necesaria para satisfacer la demanda del mercado interno, Diseños Meg's tiene una capacidad de producción de 12,000 unidades mensuales.

Hace uso adecuado de los recursos humanos y materiales de toda la organización, por esta razón y aunado a la excelente calidad de sus productos, posee la capacidad

para exportar 2,000 unidades mensuales, además cuenta con la estructura de ventas necesaria para comercializar su producto en Estados Unidos. Desde su constitución la empresa ha tenido una actividad creciente que le ha reportado utilidades en sus tres años de vida.

Su mercado nacional esta distribuido principalmente en el centro de la República, su mercado de exportación, como primer objetivo, es el estado Florida, Estados Unidos. Los elevados niveles de ingreso de la economía estadounidense, así como su significativo desarrollo, determinan la existencia de demanda para una amplia variedad de prendas de vestir, cabe destacar que los consumidores son por lo general muy exigentes respecto a la calidad de los productos, por lo que la comercialización de los mismos requiere una excelente calidad y atractiva presentación.

Los requisitos comerciales que Estados Unidos pide son:

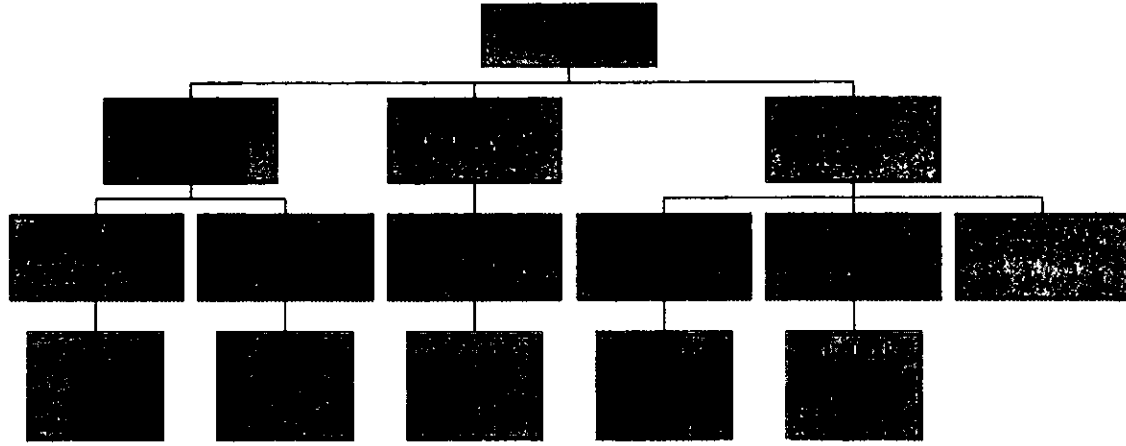
1. Guía aérea
2. Conocimiento de embarque
3. Certificado de origen
4. Factura Comercial
5. Marcas - País de Origen

Esta organización cuenta con 47 empleados y esta estructurada de la siguiente manera: (ver figura 1).



**DISEÑOS MEG'S S.A. DE C.V.**

**FIGURA 1**



## **FUNCIONES DE LAS GERENCIAS**

### **Dirección General.**

1. Representar jurídicamente a la organización ante organismos financieros y ante aquellas instituciones estatales y privadas que así lo requieran de acuerdo a las facultades otorgadas al titular de este puesto en el acta constitutiva.
2. Evaluar el presupuesto de las diferentes gerencias de la organización.
3. Vigilar el cumplimiento de los diferentes compromisos adquiridos por la organización con el fin de no afectar la situación crediticia de la misma.
4. Velar por el cumplimiento de las normas administrativas de la empresa.

### **Asesor Jurídico**

1. Apoyar a todos los departamentos en el área legal.

### **Gerencia Comercial.**

1. Establecer las estrategias de comercialización.
2. Promoción y publicidad de los productos.
3. Elegir los canales de distribución.
4. Investigación de mercados.
5. Investigar y analizar la competencia, así como determinar la participación de la empresa en el mercado.
6. Promover alianzas contra la competencia.
7. Autorizar y vigilar que la compra de insumos se lleve a cabo en las mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad para la organización.

### **Gerencia de Diseño y Producción**

1. Corregir las desviaciones que se presenten en el proceso de producción.
2. Supervisar y evaluar la capacidad de producción del equipo registrando las interferencias que se presenten.
3. Elaborar en forma periódica registros sobre el control de inventarios.
4. Diseño de instructivos para el control y registro de las diferentes actividades del proceso de producción.
5. Supervisar el trabajo de los operarios a su cargo.
6. Supervisar que se dé conservación y mantenimiento a la maquinaria.
7. Vigilar y controlar la producción, su calidad y asegurarse de que así sea.

### **Gerencia Administrativa**

1. Elaborar instructivos y manuales administrativos para las diferentes áreas de la organización.
2. Se encarga de velar por el cumplimiento de los manuales de la organización.
3. Vigila el cumplimiento de los requerimientos legales exigidos a la organización.
4. Lleva a cabo el control del personal y el pago de sueldos y salarios.
5. Controlar todos y cada uno de los procesos financieros.
6. Conjuntar los presupuestos de las diferentes gerencias de la organización.
7. Elaborar el presupuesto de la organización.
8. Vigilar los costos, gastos y precio de venta que permitan generar utilidad de operación.
9. Establecer y vigilar créditos, recuperándolos en las fechas establecidas y manejando adecuadamente los descuentos por pronto pago si es que los hay.
10. Cobrar a los clientes en forma oportuna.

11. Realizar una evaluación para determinar que clientes son sujetos de crédito.
12. Obtener financiamiento cuando sea necesario.
13. Revaluar los activos de la organización.
14. Valuar financieramente la posición de la empresa.
15. Elaborar los Estados Financieros principales y secundarios.

Esta empresa presenta las siguientes características:

<b>DISEÑOS MEG'S S.A. DE C.V.</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Adecuados manuales de organización.</li> <li>❖ Recurso humano eficiente.</li> <li>❖ Aumento de capital por aportaciones de socios.</li> <li>❖ Inversión en maquinaria.</li> <li>❖ Capacidad de producción.</li> <li>❖ Certificación de calidad.</li> <li>❖ Materias primas de alta calidad.</li> <li>❖ Stocks.</li> <li>❖ Capacidad administrativa.</li> <li>❖ Excelente crédito con proveedores.</li> <li>❖ Adecuado programa de promoción y ventas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Horarios inflexibles a trabajadores de producción.</li> <li>❖ Falta de motivación a trabajadores.</li> <li>❖ Carencia de comunicación en todos los niveles de la estructura.</li> <li>❖ La competencia latente de empresas.</li> </ul>

Con base en su éxito y experiencia en ventas nacionales, ésta empresa decide abarcar un mayor mercado y realiza un análisis de posibles nichos, determina que

exportar su producto a los Estados Unidos es lo más adecuado, debido a las ventajas de su situación geográfica y a las facilidades que el TLCAN ofrece; sin embargo, antes de aventurarse realizó el siguiente estudio de mercado para saber cuáles son las características y necesidades de los consumidores norteamericanos, sin olvidar la competencia.

## **CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO**

Las prendas confeccionadas de mayor consumo en el mercado de la Unión Americana, de acuerdo a las estadísticas del Departamento de Comercio de Estados Unidos, siguieron una tendencia al alza en la importación ya que durante 1998 representaron un valor de USD 40,356 millones, mientras que en 1996 se ubicaron en USD 36,794 millones, es decir un incremento de 9.68%.

El incremento en las importaciones derivado de la disminución de la manufactura nacional en estos rubros, indica que la producción de prendas de vestir para dama, caballero y niños representó en 1996 USD 37,598.2 millones, mientras que en 1998 se situó en USD 36,629 millones, es decir una reducción del 2.58% en la producción local en estos rubros.

En este contexto es de relevancia destacar, que durante los últimos años las importaciones de prendas de vestir al mercado de la Unión Americana, provenientes de los países miembros de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, han jugado un papel muy importante; la manufactura de prendas confeccionadas se ha incrementado a través de representaciones exclusivas de las principales marcas textiles que han establecido sus plantas de producción en la región del Caribe, o bien mediante contratos de maquila o subcontratación.

De esta manera durante 1997-1998 los principales proveedores de prendas de vestir para Estados Unidos fueron: Jamaica, República Dominicana, Honduras, El Salvador y Guatemala, superando la participación de China, Hong Kong y otros países asiáticos.

Las prendas de vestir de origen mexicano tienen una gran oportunidad para su comercialización en Estados Unidos, ya que México se sitúa dentro de los principales proveedores de ropa y accesorios después de China, Hong Kong, Taiwan y países miembros de la Cuenca del Caribe.

El valor total de prendas de vestir importadas a Estados Unidos durante 1998 tuvo la siguiente participación:

- ◆ Países de la Cuenca del Caribe, con un 15.66% del total importado, USD 6,058 millones.
- ◆ China con una participación del 14% que representó USD 5,205 millones.
- ◆ Los países miembros de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sur Este Asiático), principalmente Singapur, Tailandia, Indonesia y Malasia, con 13% USD 4,946 millones.
- ◆ Hong Kong se ubicó como el cuarto proveedor con un 11% con un valor de USD 3,946 millones.
- ◆ México representó el quinto proveedor de prendas de vestir, con un valor de USD 3,778 millones 10% del total importado por Estados Unidos en ese año.

Durante los últimos tres años, las importaciones procedentes de la Cuenca del Caribe, México, Canadá y Europa, tienen una presencia importante. En estas regiones

se han desarrollado mecanismos de proveeduría favorables en cuanto a tiempos de entrega y costos, con relación a los tradicionales proveedores del Lejano Oriente.

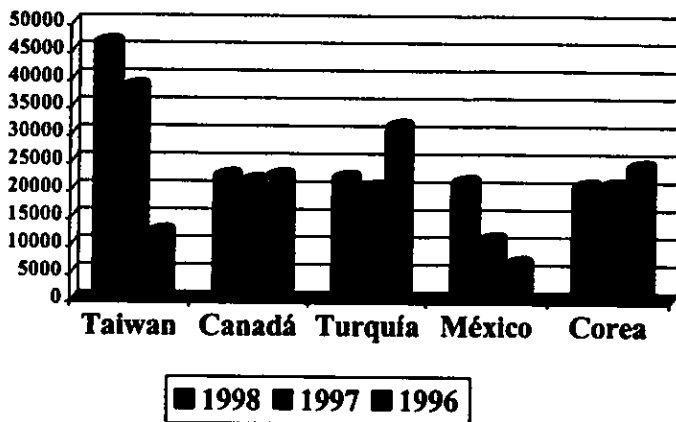
México es el tercer socio comercial de Estados Unidos y se ubica dentro de los principales cuatro proveedores de artículos de confección a este mercado. La cercanía y desde luego los excelentes beneficios a raíz de la entrada en vigor del TLCAN destacan como factores que han contribuido a que México se reafirme entre los países favoritos para surtir uno de los mercados de confección más grande del mundo, ya sea a través de maquila, subcontrataciones o exportaciones directas.

En este sentido, es importante destacar el establecimiento y expansión en la República Mexicana, de las empresas fabricantes de mayor prestigio como Liz Claibore, Ralph Lauren, Anne Klein, Bennetton, Versace, Gap, entre otras.

Sin embargo, no sólo mediante subcontratación o maquila es que los artículos de origen mexicano tienen un amplio porcentaje de participación en Estados Unidos; también a través de exportación directa, las prendas de vestir de origen mexicano reportan una gran demanda en el mercado de la Unión Americana.

Las exportaciones mexicanas de vestir para dama y niña a Estados Unidos registraron un aumento del 65% en 1998 con USD 165 millones respecto a 1997 presentaron un valor de USD 100 millones, y un notorio aumento del 112.8% en 1997, frente a 1996, cuando las exportaciones pasaron de USD 47 millones a USD 100 millones respectivamente.

**PRINCIPALES PROVEEDORES DE PANTALON DE  
ALGODON P/ DAMA A EU 1998 (millones USD)**



FUENTE: CANAINTEX 1998

Los principales proveedores de pantalón de algodón tejido para dama y niña, son Taiwan que durante 1998 participó con 18.7% en el total de las importaciones realizadas por Estados Unidos, Canadá registró una participación del 8.7% del total mientras que Turquía abasteció el 8.6% del total, en el mismo año. México se ubicó como el cuarto proveedor de estas prendas de vestir, con una participación del 8.3% importado por la Unión Americana en 1998.

**FLORIDA MERCADO DESTINO DE PRODUCTOS MEXICANOS.**

El Estado de Florida ofrece a sus socios comerciales, una amplia infraestructura para la consolidación, transporte y reexpedición de mercancías a diferentes puntos del



mundo. Por la frecuencia y conexiones vía terrestre, aérea y marítima, el sur de Florida es utilizado como plataforma estratégica para comercializar, sobre todo hacia Norte, Centro y Sudamérica, Europa y Asia. Florida, en particular la ciudad de Miami, es considerada como una de las principales zonas estratégicas de la Unión Americana para hacer negocios

En 1998 la Florida, se sitúa dentro de los principales socios comerciales de México con la Unión Americana. Las exportaciones de productos de Florida a México se situaron en USD 750,447 millones, durante ese mismo año México representó el octavo socio comercial en la importación de productos a Florida, mientras que 1997 fue el número 11. Los principales productos que se han comercializado durante los últimos tres años son: equipo eléctrico-electrónico y de computación, maquinaria industrial, productos químicos, productos metálicos, textil y confección, instrumental medico quirúrgico, equipo de transporte y alimentos frescos, entre los más relevantes.

El intercambio comercial México-Florida no se percibe tan dinámico como el que se da por naturaleza con los estados fronterizos de la Unión Americana y México, que por lo general se registra como una exportación mexicana a Estados Unidos sin alusión al estado destino.

El sector textil y de confección de Florida en 1998 representó en exportación el tercero en orden de importancia con un valor de USD 1,427 millones, es decir represento el 5.9% del total exportado. Al mismo tiempo, el rubro textil y de confección se ubicó como el principal producto del estado, con un valor de USD 4,438 millones, significando un 29.5% del total importado en ese año por Florida.

## **BREVE ANALISIS DE OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES MEXICANOS**

En el caso específico de las prendas de vestir, y a raíz de los beneficios arancelarios obtenidos por la firma del TLCAN, las empresas mexicanas del sector textil han experimentado un incremento importante en sus exportaciones hacia Estados Unidos.

En Florida se ubican contratistas y compradores directos de tiendas departamentales, que usualmente buscan nuevos proveedores que satisfagan la demanda de sus productos, que ofrezcan precios competitivos y tiempos de entrega en función de las necesidades de sus principales clientes.

Un factor importante es que diversas empresas productoras de Florida, han relocalizado sus plantas en diversas partes de la República Mexicana, permitiendo aprovechar no sólo los beneficios arancelarios otorgados por el gobierno mexicano, sino también la apertura a fuentes de trabajo y la posibilidad de seguir adquiriendo productos y servicios mexicanos que cubran sus necesidades de producción.

Por otra parte un aspecto de vital importancia son las características de los productos a exportar, los cuales deben cumplir ciertos requisitos de calidad que eleven su aceptación, como lo son las:

### **NORMAS TECNICAS Y DE CALIDAD**

Las normas de las industrias textiles y de prendas de vestir son necesarias, ya sea en el nivel final de la demanda o en un nivel intermedio, para infundir confianza al consumidor de que obtendrá la calidad esperada del producto adquirido.

A fin de asegurar la calidad, se necesitan tanto métodos normalizados de prueba como especificaciones normalizadas. Para los productos textiles y de prendas de vestir se han concebido muchos métodos, pero pocas especificaciones.

A medida que aparezcan las especificaciones normalizadas, éstas se incorporarán en las definiciones de calidad, y es de prever que los países importadores de textiles y de prendas de vestir se ajustarán a ellas.

En términos generales, las normas en materia textil y de prendas de vestir se centran en normas de salud y seguridad, medio ambiente o ecológicas, etiquetado y de calidad.

En el sector textil y de prendas de vestir interesa particularmente el comportamiento de los textiles al quemarse. La fabricación y elaboración de productos textiles y de prendas de vestir repercute en el medio ambiente, ya que la industria utiliza materias primas y técnicas que producen emisiones tóxicas y desechos, lo que afecta la pureza del aire, la tierra y el agua.

Los exportadores mexicanos de textiles y de prendas de vestir deben saber que los países importadores serán cada vez más selectivos en cuanto al tipo de productos que consumen y aunque en su gran mayoría las normas son voluntarias los consumidores extranjeros las irán exigiendo.

Dentro de la industria textil y de confección, las pruebas de resistencia, uniformidad, comportamiento al quemarse, toxicidad, solidez de los colores, efectos de lavado, las manchas, el calor y la luz, y la durabilidad son de gran importancia

para el mantenimiento de la calidad. Se están estableciendo medidas cada vez más estrictas en relación con la piroresistencia y la inflamabilidad.

La Organización Internacional de Normalización (ISO), ha desarrollado las normas para la garantía y control de la calidad. Más de 70 países han adoptado la serie ISO 9000 como normas nacionales. Las normas del ISO 9000, representan un consenso internacional con relación a las características esenciales de un sistema de calidad. Los productores mexicanos de prendas de vestir en posesión de un certificado de ISO 9000 aumentan sus posibilidades de venta en cualquier parte del mundo.

La ISO también ha estado formulando normas relativas a la protección ambiental, en particular con respecto a la calidad del aire, las características de los desechos y la calidad del suelo, entre otras.

En especial hay nueve áreas de la legislación en las cuales los exportadores mexicanos deberán poner atención para lograr exportar con éxito a los mercados internacionales. Estas son el uso de colorantes azoicos, el asbesto, el pentaclorofenol, retardantes de flamabilidad, policlorofeniles, el cadmio, el níquel, el reuso y reciclaje de material de los envases y embalajes.

El exportador mexicano de productos textiles y de prendas de vestir debe conocer que en algunos países las autoridades pueden adoptar medidas para prohibir la entrada de mercancías si comprueban que éstas no satisfacen las reglas sobre seguridad de los productos.

Por otra parte, todos los productos de fibras textiles importados en Estados Unidos deben ir estampados, identificados, rotulados o marcados de algún modo con la

siguiente información, exigida por la Ley de Identificación de los Productos de Fibras y Textiles, a menos que estén exentos de marcación:

- a) Nombre genérico y porcentajes por peso, de las fibras constitutivas del producto textil.
- b) Nombre del fabricante o número de identificación registrado expedido por la Federal Trade Commission a los encargados de la comercialización del producto de fibras textiles. Una marca de fábrica que consista en palabras, utilizadas como la marca de la empresa registrada en la Oficina de Patentes de Estados Unidos (United States Patent Office), puede figurar en las etiquetas en vez del nombre del fabricante que de otro modo se requeriría a condición de que el titular de dicha marca de fábrica proporcione una copia del registro Federal Trade Commission antes de utilizarla.
- c) Nombre del país donde se elaboran o fabrican los productos. Cuando se exige que un artículo lleve una marca indicadora del país de origen, dicha marca permanecerá en él hasta que llegue al comprador final. La descripción de la etiqueta debe registrar nombre del país de origen tiene que decir: "Label made in...", "Made in...", "Product of..." u otras palabras de sentido similar. La etiqueta no deberá cubrirse con ninguna otra, y en cuanto a pantalones se refiere, deberá estar cosida cerca de la cintura.
- d) Marcas requeridas: si el artículo no está debidamente marcado en el momento de la importación, es decir, que no designe el país de origen o con especificaciones de la prenda, usos, cuidados, y que sea falsificado el origen o descripción, se considera marcado ilegal, ante lo cual se impondrá un derecho de marcado igual al 10% del valor aduanero del artículo, a menos que éste se exporte, destruya o marque debidamente bajo la vigilancia y en la aduana antes de la liquidación de la declaración de aduana correspondiente. El incumplimiento de los requisitos de

certificación dará lugar a la imposición de sanciones o de derechos adicionales o de ambas penas, a los importadores.

- e) Tejidos inflamables: todas las prendas de vestir o accesorios de uso interior, o de los tejidos o materiales afines que sirvan o puedan servir en prendas de vestir, deberán ajustarse a la Ley de Tejidos Inflamables (Flammable Fabrics Act., administrada por Consumer Products Safety Commission (Comisión de Seguridad de los Bienes de Consumo). La Ley de Tejidos Inflamables se aplica, tanto a los productos manufacturados en Estados Unidos como a los importados.

Los exportadores mexicanos de artículos de confección, generalmente realizan sus ventas al mercado norteamericano de la siguiente manera:

## **CANALES DE COMERCIALIZACION**

- a) Empresas consolidadoras para cadenas departamentales tales como Burdines, Bloomingdale's, JC Penny, Lord & Taylor, Macy's, y Neiman Marcus, entre otras, que cuentan con contratistas de diversos productos de confección, quienes vía subcontratación o maquila complementan los volúmenes de producto requeridos.
- b) Broker-mayorista-distribuidor, que permite abastecer tanto al mercado nacional como a diversos clientes ubicados en el Caribe y América Latina, que generalmente colocan la mercancía de la siguiente manera:
  - ❖ Tiendas especializadas como: The Limite, The Gap, Casual Corner, Laura Ashley, Banana Republic, Eddie Bauer, entre otras, que a su vez trabajan bajo sus marcas creadas mediante subcontratación.
  - ❖ Cadenas de tiendas como: Sears, Mervyn's, Uptons, Dillards entre otras.

- ❖ Tiendas de descuento: K-Mart, Wall-Mart, Target, entre otras.
  - ❖ Tiendas de saldos como: Hanes Mill, Marshalls, T.J.Max, entre otras y tiendas de bodegas de descuento como: Oshman's, Price-Cotsco Wholesale, Sam's, Wholesale.
- c) Importadores directos para el mercado nacional y de exportación a diferentes puntos de América Latina, quienes contactan directamente a los productores.

Para poder facilitar los trámites y realizar la exportación, Diseños Meg's tomó en cuenta las:

## **CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO**

- |  |  |
|--|--|
| 1. Nombre del producto                 | Pantalones casuales de algodón para dama |
| 2. Mercado                             | Sureste de Estados Unidos: Florida       |
| 3. Sector                              | Confección                               |
| 4. Régimen arancelario                 |  |
| Pantalones de algodón para dama y niña | 6204.62.20                               |
| 5. Preferencias arancelarias           |  |

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el 1° De Enero de 1994, este producto cuenta con la siguiente desgravación arancelaria:

6204.62.20 Desgravación de B6, tasa base 16.2%, quedó libre de arancel en Enero de 1999, anteriormente tenía un arancel de 5.5%.

#### 6. Barreras no arancelarias

Este producto está clasificado para recibir beneficios, no requiere cuota o visa textil, siempre y cuando su manufactura sea con fibras procedentes de cualquiera de los países suscriptores del TLCAN y se acompañe de certificado del origen correspondiente, y en su caso, cuota o visa textil. Los artículos textiles que se importan en Estados Unidos están en la jurisdicción de Federal Trade Commission-Textile Fiber Products Identification Act. , que generalmente requiere especificar en inglés las etiquetas de las prendas, país de origen, contenido de las fibras en porcentajes por peso, usos y cuidados.

### **ANALISIS DEL PRODUCTO**

1. Pantalones casuales para dama 100% algodón, en tallas Chica (S), Mediana (M), Grande (L), Extragrande (XL)
2. Peso neto 450 gramos.
3. Empacado en bolsa de polietileno.
4. Etiqueta blanca con letras negras.
5. De excelente calidad.
6. Certificado bajo la norma de calidad ISO 9000.

#### **Materia prima utilizada para la confección de los pantalones:**

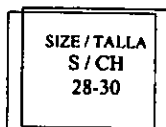
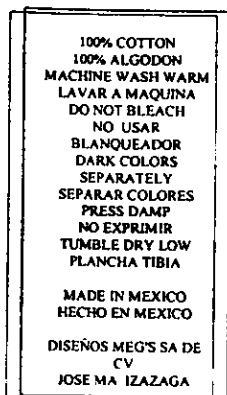
1. Tela 100% algodón.



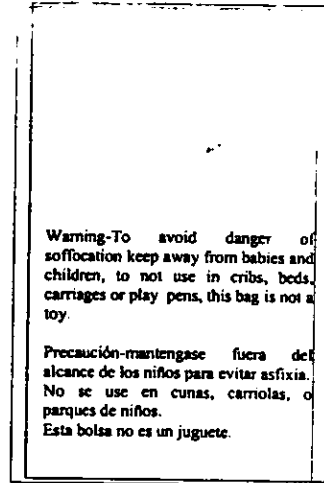
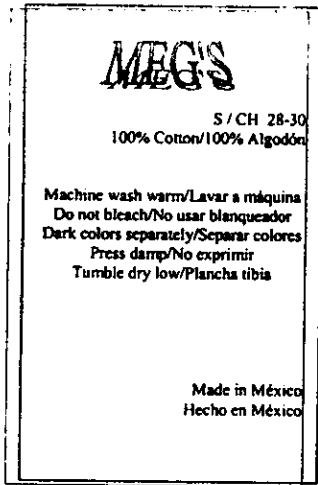
2. Hilo de algodón.
3. Resorte 100% algodón.

### Etiquetado, empaque y embalaje.

Los pantalones deben contar con una etiqueta informativa referente al cuidado de la prenda que permita al consumidor reconocer fácilmente la atención que requiere el producto, en idioma inglés colocada en una parte visible de fácil acceso; las etiquetas deben ser bordadas y cosidas en la parte posterior del pantalón a la altura de la cintura.



Para el caso del empaque de pantalones que se comercializan en Estados Unidos, el producto es colocado en una bolsa de polietileno a la cual se le adhiere una etiqueta con las especificaciones siguientes:



El material que se utilizará para el embalaje de los pantalones son cajas de cartón corrugado compuesto por tres capas, dos caras y una de papel kraft y pegamento para unir las caras con la flauta, el cual está hecho de almidón, sosa, bórax y formol, con una impermeabilidad al aplicársele una película de parafina. El cartón tiene una resistencia de  $14\text{kg/cm}^2$ ; al cerrarse la caja se sellará con una cinta adhesiva para garantizar que no ha sido abierta durante el trayecto y su ensamblación será con las solapas pegadas.

Las cajas de cartón que servirán como embalaje deben llevar los siguientes datos:

1. Diseños Meg's, S.A de C.V.
2. Made in México.
3. Marcas de manejo (Manténgase alejado del fuego, manéjese con cuidado).
4. Aduana de salida.

5. Aduana de entrada.
6. Nombre del destinatario. (Jump Shot Sports Wear, Inc.)
7. Número de pedido.
8. Número de paquete y tamaño de la caja.
9. Marca de peso (kgs. y lbs.).
10. Estiba máxima de 10 cajas.

La comercialización del producto se hará por medio del cliente Jump Shot Sport Wear, Inc., el cual los venderá en sus establecimientos ubicados en el estado de Florida. Esto nos permite tener la certidumbre de que el producto será promocionado en el mercado meta.

Para dar formalidad a la negociación con el cliente, Diseños Meg's celebró un contrato de "compra-venta" en el cual se establece que Jump Shot Sport Wear, Inc. sólo trabajará nuestro producto y no los de la competencia. Las estrategias de comercialización del cliente son las de dar a conocer la marca del producto a través de la radio, periódicos y revistas.

Cabe aclarar que todos los costos asociados a la exportación hasta la terminal de salida (paso por puerto) correrán por cuenta de Diseños Meg's; el resto de los gastos como son el transporte principal, seguro de transporte, terminal de llegada, trámites aduaneros para la importación, envío al almacén de destino y descarga en almacén de destino correrán a cargo del cliente, esto con base en el contrato que se celebró en el que se estableció que sería bajo el INCOTERM FOB (FREE ON BOARD), esto es, Libre a Bordo, lo que significa que el cliente se hará cargo de los gastos del transporte principal, el seguro y aquellos en que se incurran en su país para la entrada a su almacén.

## Operaciones que se efectuaron durante el mes de Febrero de 1999.

1. Adquisición de Materia Prima por \$ 252,000.00 en tela y \$20,840.00 en hilo a nuestros proveedores foráneos con un crédito de 60 días.

Materias Primas en Tránsito	272,840.00	
Tela 252,000.00		
Hilo 20,840.00		
IVA Acreditable	40,926.00	
Proveedores		313,766.00
Avante Textil S.A. de C.V. 289,800.00		
Coast Timón 23,966.00		

2. Se compra Materia Prima por \$ 7,400 en resorte en la localidad en donde se ubica nuestra industria.

Almacén de Materias Primas	7,400.00	
Resorte 7,400.0		
IVA Acreditable	1,110.00	
Proveedores		8,510.00
Compañía Mexicana Textil S.A. de C.V.		

3. El proveedor nos hace entrega de la mercancía.

Almacén de Materias Primas	272,840.00	
Tela 252,000.00		
Hilo 20,840.00		
Materias Primas en Tránsito		272,840.00
Tela 252,000.00		
Hilo 20,840.00		

4. El cliente Promotora Internacional S.A. de C.V. nos liquida su adeudo por \$ 90,000.00.

Bancos	90,000.00	
Clientes		90,000.00
Promotora Internacional S.A. de C.V.		

5. Con fecha 2 de Febrero nuestro cliente Jump Shot Sport Wear Inc. ubicado en el Estado de Florida nos hace un pedido de 2000 pzas. , enviando un anticipo de 5942 Dls. , que corresponden al 30% de la compra; cabe mencionar que el tipo de cambio de este día es de \$ 10.0980; en el caso de exportaciones la tasa que se maneja de IVA es al 0%, de acuerdo a lo dispuesto en el art. 29 de la Ley del IVA.

Bancos	60,002.31	
Anticipo de Clientes		60,002.31

6. Se envían materiales a producción por \$ 272,840.00 quedando la distribución de la siguiente manera: \$ 259,400.00 Material Directo, \$ 20,840.00 Material Indirecto.

Producción en Proceso	259,400.00	
M.P.Tela	252,000.00	
M.P.Resorte	7,400.00	
Cargos Indirectos	20,840.00	
M.P.Ind. Hilo	20,840.00	
Almacén de Materias Primas		280,240.00

7. Nos avisan nuestros proveedores foráneos que paga gastos de flete por nuestra cuenta con un importe de \$ 5,000.00 de los cuales nos envían comprobantes.

Almacén de Materias Primas	4,348.00	
IVA Acreditable	652.00	
Proveedores		5,000.00

8. Se pagaron los sueldos y salarios fabriles devengados por \$ 41,055.44 con cheque.

A.

Mano de Obra Directos	39,400.00	
Crédito al Salario	2,424.00	
Impuestos por pagar		768.56
Bancos		41,055.44

B.

Gastos Fabriles	19,395.01	
IMSS Cuota Patronal	14,518.46	
INFONAVIT	2,896.74	
SAR	1,158.70	
2% NOMINA	821.11	
Impuestos por pagar		19,395.01
IMSS Cuota Patronal	14,518.46	
INFONAVIT	2,896.74	
SAR	1,158.70	
2% NOMINA	821.11	

9. Se realiza el traspaso del importe de Mano de Obra a la Producción en Proceso.

Producción en proceso	58,795.01	
Mano de Obra Directa		39,400.00
Gastos Fabriles		19,395.01
IMSS Cuota Patronal	14,518.46	
INFONAVIT	2,896.74	
SAR	1,158.70	
2% NOMINA	821.11	

10. Se pagan gastos indirectos por mantenimiento de maquinaria por \$ 1,500.00 más IVA.

Cargos Indirectos	1,500.00	
Mto. de Maquinaria	1,500.00	
IVA Acreditable	225.00	
Bancos		1,725.00

11. Compra de Materia Indirecto: etiquetas bordadas \$ 3,800.00; etiquetas de cartón \$ 1,400.00; bolsas de polietileno \$1,250.00; cajas cartón \$ 500.00.

Almacén de Materias Primas	6,043.47	
Etiquetas bordadas	3,304.35	
Etiquetas Cartón	1,217.39	
Bolsas polietileno	1,086.95	
Cajas de cartón	434.78	
IVA Acreditable	906.53	
Bancos		6,950.00

12. Liquidamos nuestro adeudo con el proveedor Abi Textil S.A de C.V. por un importe de \$ 92,000.00.

Proveedores	92,000.00	
Abi Textil S.A. de C.V.		
Bancos		92,000.00

13. Se pagaron con cheque los siguientes gastos del mes de los cuales corresponden el 70% a fabricación y 30% administración:

Predial \$ 550.00  
 Derechos por consumo de agua \$500.00  
 Gastos de viaje y representación del gerente comercial \$ 6,299.00  
 Combustibles y lubricantes \$ 600.00  
 Pago de teléfono \$ 2,500.00  
 Luz \$ 1,520.00  
 Pago de vigilancia \$ 800.00

Gastos de Administración	9,093.95	
Cargos Indirectos	2,148.76	
IVA Acreditable	1,526.39	
Bancos		12,769.10

14. Se realiza una venta al cliente Tamara Moda S.A. de C.V. por \$ 120,000.00 pagándonos el 50% en efectivo y el 50% a crédito (2000 pzas.).

A.		
Bancos	69,000.00	
Clientes	69,000.00	
Tamara Moda S.A. de C.V.		
IVA Traslado		18,000.00
Ventas		120,000.00

B.		
Costo de Ventas	60,020.00	
Almacén de art. terminados		60,020.00

15. Se pagaron los sueldos administrativos devengados por \$ 73,026.09 con cheque.

A.		
Gastos de Administración	80,500.00	
Impuestos por pagar		7,470.91
Bancos		73,029.09

B.		
Gastos Administrativos	26,632.20	
IMSS Cuota Patronal	19,675.69	
INFONAVIT	3,925.71	
SAR	1,570.28	
2% NOMINA	1,460.52	
Impuestos por pagar		26,632.20
IMSS Cuota Patronal	19,675.69	
INFONAVIT	3,925.71	
SAR	1,570.28	
2% NOMINA	1,460.52	



16. Se pagan honorarios al asesor jurídico por \$ 3,600.00

Gastos de Administración	4,000.00	
Honorarios		
IVA Acreditable	600.00	
Bancos		3,600.00
Impuestos por pagar		1,000.00
IVA Retenido 600.00		
ISR Retenido 400.00		

17. Pago de mantenimiento y aseo por \$ 600.00 de los cuales el 70% corresponden a fabricación y el 30% a administración.

Cargos Indirectos	156.52	
Mtto. y aseo		
Gastos de administración	365.22	
Mtto. y aseo		
IVA Acreditable	78.26	
Bancos		600.00

18. El consumo de papelería y artículos de oficina del mes de Febrero fue de \$ 450.00.

Gastos de Administración	391.30	
Papelería y art. de oficina		
IVA Acreditable	58.70	
Bancos		450.00

19. Los importes de las depreciaciones y amortizaciones correspondientes al mes de Febrero son las siguientes:

A.

<b>Cargos Indirectos</b>	<b>12,112.50</b>	
Dep. de maquinaria	9,487.50	
Dep. eq. de transporte	2,625.00	
<b>Dep. Acumulada de Maquinaria</b>		<b>9,487.50</b>
<b>Dep. Acumulada de Equipo de Transporte</b>		<b>2,625.00</b>

B.

<b>Gastos de Administración</b>	<b>3,936.25</b>	
Dep. de eq. de computo	2,125.00	
Dep. de mob. y equipo	686.25	
Dep. de eq. de transporte	1,125.00	
<b>Dep. Acumulada de equipo de computo</b>		<b>2,125.00</b>
<b>Dep. Acumulada de mobiliario y equipo</b>		<b>686.25</b>
<b>Dep. Acumulada de equipo de transporte</b>		<b>1,125.00</b>

C.

<b>Cargos Indirectos</b>	<b>525.00</b>	
Amortización de gtos. de org. e inst.		
<b>Gastos de Administración</b>	<b>225.00</b>	
Amortización de gtos. de org. e inst.		
<b>Amortización Acumulada de Gtos. de Org. e Inst.</b>		<b>750.00</b>

20. Se envían a nuestro cliente Jump Shot Sport Wear Inc. las 2000 pzas. al puerto de Coatzacoalcos Veracruz, lo cual genera los siguientes gastos:

- Flete de \$ 2,100.00 más IVA a Autopartes Frontera S.A. de C.V., incluyendo seguro de viaje.
- Pago a la Agencia Aduanal por \$ 2,253.51 más IVA.
- Se paga por derecho de aduanas \$ 131.00

Gastos de Administración	4,484.51	
Flete	2,100.00	
Otros impuestos y derechos	2,384.51	
IVA Acreditable	653.03	
Bancos		5,137.54

21. Pago de recolección de basura mensual \$ 100.00 de los cuales el 70% corresponden a fabricación y el 30% a administración.

Cargos Indirectos	25.50	
Recolección		
Gastos de administración	59.50	
Recolección		
IVA Acreditable	15.00	
Caja		100.00

22. Se venden \$ 81,000.00 más IVA a nuestro cliente ACTIFINOS S.A. de C.V. que nos paga 50% al contado y 50% a crédito.

A.

Bancos	46,575.00	
Clientes	46,575.00	
ACTIFINOS S.A. de C.V.		
IVA Traslado	12,150.00	
Ventas	81,000.00	

B.

Costo de Ventas	40,513.50	
Almacén de art. terminados		40,513.50

23. Se realiza el traspaso del importe de los Cargos Indirectos a la Producción en Proceso.

Producción en Proceso	37,308.28	
Cargos Indirectos		37,308.28

24. Según el informe de producción nos dice que del total de la inversión se terminó el 90% quedando el 10% en proceso.

Almacén de artículos terminados	319,952.96	
Producción en proceso		319,952.96

25. Con fecha 27 de Febrero se realiza la entrega de la mercancía a nuestro cliente Jump Shot Sport Wear Inc. y nos liquida su adeudo enviándonos 13,864 Dlls. , el tipo de cambio de este día es de \$ 9.9836.

A.

Bancos	138,412.63	
Anticipo a clientes	60,002.31	
Pérdida cambiaria	1,585.06	
Ventas		200,000.00

B.

Costo de Ventas	60,020.00	
Almacén de art. terminados		60,020.00

Si analizamos esta operación nos daremos cuenta que existe una diferencia cambiaria entre el anticipo del cliente y el pago total de la factura el importe es por \$ 1,585.69 que se refleja Estado de Resultados.

26. De acuerdo al estado de cuenta nuestros Gastos Financieros son los siguientes:

Gastos Financieros	120.00	
Bancos		120.00

**DISEÑOS MEG'S, S.A. de C.V.**  
**ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS**  
**Del 1 al 28 de Febrero de 1999.**

Inventario Inicial de Almacén de Materias Primas	12,580.00
Compras de Materias Primas	<u>290,631.47</u>
<b>Materias Primas Disponibles</b>	<b>303,211.47</b>
Materias Primas Indirectas	- 20,840.00
Inventario Final de Materias Primas	<u>- 22,971.47</u>
<b>Costo Total de Materias Primas Utilizadas</b>	<b>259,400.00</b>
Mano de Obra Directa	<u>58,795.01</u>
<b>Costo Primo</b>	<b>318,195.01</b>
Cargos Indirectos	<u>37,308.28</u>
<b>Costo de Producción</b>	<b>355,503.29</b>
Inventario Final de Producción en Proceso	<u>- 35,550.33</u>
<b>Costo de los Artículos Terminados</b>	<b>319,952.96</b>
Inventario Inicial de Artículos terminados	<u>114,700.00</u>
<b>Costo de los Artículos Terminados Disponibles</b>	<b>434,652.96</b>
Inventario Final de artículos terminados	- 274,099.46
<b>Costo de Producción de lo Vendido</b>	<b>160,553.50</b>

**DISEÑOS MEG'S, S.A. de C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**Del 1 al 28 de Febrero de 1999.**

Ventas	401,000.00
Costo de Producción de lo Vendido	- 160,553.50
<b>Utilidad Bruta</b>	<u>240,446.50</u>
Gastos de Operación	- 129,687.93
Gastos de Administración	
<b>Utilidad en Operación</b>	<u>110,758.57</u>
Gastos Financieros	- 120.00
Otros Gastos	- 1,585.06
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<u><b>109,053.51</b></u>

**DISEÑOS MEG'S, S.A. de C.V.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 28 de Febrero de 1999.**

**ACTIVO**

<b>Activo Circulante</b>		
Caja	900.00	
Bancos	316,193.77	
Clientes	164,121.00	
IVA Acreditable	37,382.91	
Crédito al Salario	7,306.00	
Deudores Diversos	25,000.00	
Inventarios	332,621.26	
Materias Primas	22,971.47	
Artículos Terminados	274,099.46	
Producción en Proceso	<u>35,550.33</u>	
Anticipo a Proveedores	<u>33,292.00</u>	
		<b>916,816.94</b>
<b>Activo Fijo</b>		
Equipo de Computo	85,000.00	
Dep. de Equipo de Computo	- 80,750.00	
Mob. y Equipo de Oficina	82,350.00	
Dep. de Mob. y Equipo de Oficina	- 26,077.25	
Equipo de Transporte	180,000.00	
Dep. Acumulada de Equipo de Transporte	- 142,500.00	
Maq. y Equipo Fabril	1,650,000.00	
Dep. Acumulada de Maq. y Equipo Fabril	<u>- 385,274.50</u>	
		<b>1,362,748.25</b>
<b>Activo Diferido</b>		
Gastos de Instalación	90,000.00	
Amortización Acum. de Gastos Instalación	<u>- 28,500.00</u>	
		<b><u>61,500.00</u></b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>		<b><u>2,341,065.19</u></b>

**PASIVO**

<b>Pasivo a corto Plazo</b>		
Proveedores	582,719.00	
Documentos por Pagar	683,385.00	
Impuestos por Pagar	<u>103,566.68</u>	
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>1,369,670.68</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>		
Capital Social	200,000.00	
Resultado de ejercicios anteriores	612,482.00	
Resultado del ejercicio	<u>158,912.51</u>	
<b>TOTAL DE CAPITAL</b>		<b><u>971,394.51</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>		<b><u>2,341,065.19</u></b>

## CONCLUSIONES

La economía mexicana logró un incremento importante en sus exportaciones debido a la política de apertura comercial que se estableció a fines de la década pasada. México ha logrado fortalecer su capacidad exportadora con la entrada a la OMC y a una red de tratados comerciales y de inversión que otorgan certidumbre de acceso a los exportadores.

El comercio exterior es un elemento vital de la economía mexicana como fuente de materias primas e insumos industriales y equipo, y como factor de crecimiento de los ingresos y el bienestar nacional.

A través de la historia comercial de México con el resto del mundo ha destacado como principal socio Estados Unidos de Norteamérica, ya que con este se llevan a cabo más de las tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas.

El sector de mayor participación en dicha exportación corresponde al manufacturero siendo la rama Textil y de Confección, una de las más importantes, existiendo actualmente una demanda real de prendas de vestir por parte de los Estados Unidos de Norteamérica.

La industria manufacturera de prendas de vestir cuenta con una producción de pantalones de algodón con la calidad y especificaciones que cumplen las exigencias requeridas por el mercado norteamericano.



A raíz de la firma del TLCAN, México en el Sector Textil y de Confección obtiene ventajas competitivas con respecto a otros proveedores extranjeros ajenos a este tratado. En virtud de que México al ser miembro de dicho tratado obtiene el grado de integración nacional mínimo requerido para gozar de los beneficios obtenidos con la entrada en vigor de éste, lo que constituye una reducción significativa en costos para las empresas dedicadas a estas actividades, ya que por tratarse de productos originarios de la región esta gravado con tasa 0% de impuesto a la exportación al territorio norteamericano; aunado a esta ventaja se encuentra la favorable situación geográfica de nuestro país; otra ventaja es que la producción en serie que rige en Estados Unidos, es determinante para que este tipo de productos les resulte excesivamente costoso, por lo que buscan alternativas de abastecimiento a través de mercados externos.

Por su participación en el PIB y en el empleo, la Industria Textil y de Confección tradicionalmente ha ocupado un lugar muy importante en la economía mexicana. Se ha distinguido también por su dinamismo exportador y es posible afirmar que es el sector que ha aprovechado mejor las preferencias negociadas en el TLCAN.

Para presentar la ejemplificación de la empresa Diseños Meg's, S.A. de C.V., se realizó una amplia investigación en la que se describen los requisitos que se deben cubrir y los trámites a realizar, los apoyos que da el gobierno para fomentar las exportaciones, así como los lineamientos a seguir; lo que sirvió para adecuarlos a las características y necesidades de dicha empresa.

Con base en lo anterior, podemos decir que Diseños Meg's, S.A. de C.V. es una empresa apta para exportar, ya que:

- Es pequeña, pero con adecuada infraestructura.
- Hace uso eficiente de recursos humanos, materiales y financieros.
- Debido a que sus productos cuentan con una excelente calidad, atractiva presentación y buen precio, ha logrado mantenerse en el mercado.
- Aunado a lo anterior, cuenta con certificado de calidad ISO 9000.

Por todo esto, Diseños Meg's, S.A. de C.V. decidió exportar y su primer objetivo es el Estado de Florida, en donde ofrecerá sus productos a través de su cliente, con quien realizó un contrato ventajoso, puesto que consiguió negociar bajo el INCOTERM FOB/LAB (Libre a bordo), lo que significa que ésta empresa sólo pagará los gastos que se ocasionen por llevar sus productos hasta la aduana de salida.

Las ventajas de que Diseños Meg's se convierta en una empresa exportadora son los siguientes:

1. Al decidir vender sus productos en el extranjero, se convierte en una empresa de comercio exterior (ECEX), por lo que contará con el apoyo de BANCOMEXT, NAFINSA y SECOFI.
2. Si sus exportaciones alcanzan el 40% de sus ventas anuales, puede obtener una constancia que la acredite como una empresa altamente exportadora (ALTEX) y así obtener los beneficios de este programa.
3. Tiene posibilidad de crecimiento y por lo tanto capacidad para generar empleos.
4. Cuenta con el beneficio de no trasladar IVA debido a que factura con tasa 0% en sus ventas de exportación.

5. Contablemente, las ventas nacionales e internacionales se registran de manera similar, pero es necesario, para efectos fiscales, identificar claramente la proporción que representan cada una de ellas, así como los gastos que se generen por estos conceptos.

Para tener éxito en cuanto a exportaciones se refiere, hemos determinado que es importante que toda empresa que desee llevar a cabo una operación de este tipo, debe realizar lo siguiente:

- El análisis del mercado objetivo resulta vital para garantizar el éxito del producto en el punto de destino. Se deben considerar las tendencias en cuanto a preferencias, ingresos, crecimiento demográfico y costumbres, para desarrollar un producto que realmente satisfaga la necesidad del público.
- Realizar un seguimiento cronológico de cada uno de los pasos para exportar a los Estados Unidos, esto con el objeto de optimizar el esfuerzo para la comercialización en mercados externos.
- Ofrecer un producto de excelente calidad, esto es, que cumpla con las normas técnicas y de calidad que le son exigidas; y a un costo razonable que le permita competir en el ámbito internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Asociación de Banqueros de México. ABC de las Exportaciones. Asociación de Banqueros de México. México 1995.
2. Avalos Lira Eduardo. Impositividad y Prácticas Administrativas sobre Comercio Exterior. IPN. México 1997.
3. Avalos Lira Eduardo. Operaciones Aduaneras. IPN. México 1997.
4. BANCOMEXT 60 Aniversario, México 1997.
5. Bancomext, Guía básica del exportador. México 1997.
6. Bancomext, TLCAN. México 1997.
7. Bancomext. Formación del precio de importación. México 1997.
8. Bancomext. Guía práctica para la elaboración de un contrato. México 1997.
9. Bancomext. Medios de transporte internacional. México 1997.
10. CANAINTEX, Memoria Estadística. 1990 - 1998.
11. Canales W. Francisco. Metodología de la Investigación. Ed. Limusa. México 1995.
12. Centro de Información y Estudios Nacionales A.C. La economía Mexicana. 1998.
13. Comercio Exterior. No. 4, Volúmen 49. BANCOMEXT. México 1997.
14. Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Historia y desarrollo de la Industria en México. México 1997.
15. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa. México 1999.
16. Cumms. Administración perspectiva global de comercialización. Ed. Limusa. México 1997.
17. Diario Oficial de la Federación. 31 de Mayo de 1995.
18. Hancine Ernesto. Sustitución de las Exportaciones. Ed. Diana México 1996.

19. INEGI. La Industria Textil y de Vestir de México. 1997.
20. Ley Aduanera. Ed. ISEF. 1999.
21. Ley de Comercio Exterior. Ed. ISEF. 1999.
22. Ley del Seguro Social. Berbera Editores. 1999.
23. Maerker Gunter. Permisos de Importación y Exportación. Ed. Fiscales ISEF. México 1996.
24. Mercado H. Salvador. Estrategias Comerciales ante el TLCAN. Ed. Limusa. México 1995.
25. Mercado Noriega. Comercio Internacional. Mercadotecnia Internacional de Importación-Exportación. Ed. Limusa. México 1996.
26. Moreno José María. Manual del Exportador. Ed. Macci. México 1995.
27. Prontuario Fiscal. Ediciones ISEF. 1999.
28. Secofi. Cómo exportar. México 1997.
29. Silvestre Méndez José. Problemas económicos de México. Ed. Mc-Graw Hill. México 1998.

# **ANEXOS**

MAGS

# DISEÑOS MEG'S S.A. de C.V.

**FACTURA**  
No. 0556

José Ma. Izazaga No. 120  
Col. Centro Delegación Cuahutemo  
C.P. 06090, México D.F.  
Tel. 522-58-03 522-58-14  
R.F.C. DIM-96

**LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN:**  
**CLIENTE:**  
**DIRECCIÓN:**  
**CIUDAD:**

México 2 de Febrero de 1999.  
Juni Sport Wear Inc.  
Rd. 199 11 West Wind. St  
Miami Florida

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	MORTE
2000 pz.	Pantalones algodón	USD 9.90	USD 19,806.00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>USD 19,806.00</b>
<b>IVA</b>			
<b>TOTAL</b>			<b>USD 19,806.00</b>

**CANTIDAD CON LETRA:** ( DIESEIS MIL OCHOCIENTOS SEIS DOLARES )

... (1) Y PAGAR(S) INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE DISEÑOS MEG'S, S.A. DE C.V., EN LA CIUDAD DE MEXICO, D.F., LA CANTIDAD CONSIGNADA EN ESTE TÍTULO. QUEDA COMPROBADO QUE EL ATRASO DEL PAGO DE ESTE DOCUMENTO, SE CARGARÁ EN SUERTE PUNIAL, PROMEDIADO DE ACUERDO A LA TASA LEON EN EL MERCADO CONFORME AL ARTÍCULO 283 DEL CÓDIGO DE COMERCIO VIGENTE HASTA SU LIQUIDACIÓN, EN QUE POR ELLO SE CONSIDERA PROMEDIADO EL PLAZO.

**FIRMA DE CONFORMIDAD**

Inscrito en México, D.F. Por Casa del Comercio, S.A. De C.V. R.F.C. CDM-96025-CR1 Act. S.N.C.P. D.O.F. 20-June-1992  
Incorporación Centro No. 99 Col. San Rafael C.P. 06429 México, D.F. Tels. 523-0322 523-0423 Fax: 769-1172  
Pablo del 0986 al 1188 Impreso en México en Enero de 1999 Vigente hasta Enero del 2000

LA REPRESENTACIÓN NO AUTENTICA NI GARANTIZA NI CONFIRMA NI CONSTITUYE UN ELEMENTO DE LAS VERIFICACIONES FISCALIZADAS

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.C.  
 ASESORIA COMERCIAL Y ADUANERA  
 CÁLCULO DE COSTOS INCOTERM ELSEDO

GASTOS NACIONALES

GASTOS INTERNACIONALES

INCOTERM	BIOLAS	EMBALAJE	CARGA EMPAQUE, TELA CONTENEDOR DE ALMACÉN DE SALIDA	ENVÍO DAL PUERTO ABRUVIETO A LA ZONA DE OLIVAR	TRAMITES ADUANEROS PARA LA EXPORTACION	PAGO POR PUERTO ABRUVIETO ZONA DE OLIVAR TERMINAL DE SALIDA	TRANSPORTE INTERNACIONAL PRINCIPAL	SEGURO DE TRANSPORTE	PAGO POR PUERTO ABRUVIETO ZONA DE OLIVAR TERMINAL DE LLEGADA	TRAMITES ADUANEROS PARA LA IMPORTACION DESCUPO ALMAGANAMON Y TABAS	ENVÍO A LA FABRICA O AL ALMACÉN DE DESTINO	DESCARGA EN FABRICA O ALMACÉN DE DESTINO	TRANSPORTE MARITIMO O CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE	TRANSFERENCIA DE LOS RISGOS Y GASTOS
PUERTO DE ORIGEN LUGAR CONVENIO	SEW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	O	EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDOR
LUGAR FINITO AL PUERTO O PUERTO DE EMBARQUE ABRUVIETO	FAS	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	C	M	AL COSTADO DEL BUCO DORSE EL MUELLE O EN LUGAR DE ALMO
TRANSPORTE LUGAR LUGAR CONVENIO	PCA	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	ABRUVIETO	CUANDO EL TRANSPORTISTA PAGUE AL SE SE SU CARGO
LUGAR A BORDO PUERTO DE EMBARQUE	FOB	V	V	V	V	VE	C	C	C	C	C	C	M	TERMINAL DE LA MERCANCIA
PUERTO Y FLUJE PUERTO DE DESTINO	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	M	CUANDO LA MERCANCIA AS PAGA LA BORDA DEL PUERTO
TRANSPORTE PAGADO HASTA LUGAR DE DESTINO	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	D	TERMINAL DE LA MERCANCIA
PUERTO DE DESTINO LUGAR DE DESTINO	CFR	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	M	CUANDO LA MERCANCIA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA
TRANSPORTE, SEGURO PAGADO HASTA LUGAR DE DESTINO ABRUVIETO	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	D	TERMINAL AL COSTADO DEL MUELLE
PUERTO DE DESTINO LUGAR CONVENIO	DAF	V	V	V	V	V	VE	VE	C	C	C	C	M	TERMINAL DE LA MERCANCIA
ENTREGADO BORDA EL BUCO PUERTO DE DESTINO	DES	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	M	TERMINAL DE LA MERCANCIA CON A DISPOSICION DEL COM- PRADOR PUERTO DE DESTINO
ENTREGADO PUERTA DE MUELLE PUERTO DE DESTINO	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	M	TERMINAL DE LA MERCANCIA CON A DISPOSICION DEL COM- PRADOR PUERTO DE DESTINO
ENTREGADO IMPUESTO EN FABRICA LUGAR DE DESTINO	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	C	V	V	D	TERMINAL DE LA MERCANCIA CON A DISPOSICION DEL COM- PRADOR PUERTO DE DESTINO
ENTREGADO IMPUESTO EN FABRICA LUGAR DE DESTINO	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	D	TERMINAL DE LA MERCANCIA CON A DISPOSICION DEL COM- PRADOR PUERTO DE DESTINO

V-COSTOS A CARGO DEL VENDEDOR

D-COSTOS A CARGO DEL COMPRADOR

Banco Comercial de Asunción



PEDIMENTO DE EXPORTACION

REF: \_\_\_\_\_ HOJA \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
 FECHA DE PAGO \_\_\_\_\_ NO. PEDIMENTO \_\_\_\_\_  
 TIPO OPERACION \_\_\_\_\_ CLAVE PEDIMENTO \_\_\_\_\_ T.C. \_\_\_\_\_  
 ADUANASEC. \_\_\_\_\_ FACTOR MONEDA EXTRN. \_\_\_\_\_  
 FECHA PRESENT. \_\_\_\_\_ TRANSPORTE PESO \_\_\_\_\_  
 PAIS COMPRADOR DESTINO \_\_\_\_\_

RFC: \_\_\_\_\_  
 EXPORTADOR \_\_\_\_\_  
 DOMICILIO \_\_\_\_\_  
 CIUDAD/EDO. \_\_\_\_\_ CODIGO \_\_\_\_\_  
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO \_\_\_\_\_

TAX \_\_\_\_\_ S. \_\_\_\_\_  
 MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS VERIFICADOS LOS NO \_\_\_\_\_

TOTAL BULTOS \_\_\_\_\_  
 V. ME \_\_\_\_\_ V. DLS \_\_\_\_\_  
 VALOR FACTURA \_\_\_\_\_

NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MARCHANDISIA FRACCION   CANTIDAD   PERMISO(S)   COMES /	PRECIO UNIT.   CANT. TFAUMI   FORMA	FACTURA DLS	FR. PUESTO
<b>COPIA</b>				

ACUSE DE RECIBO	CODIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES
OBSERVACIONES:		DTA
		TOTALES:
		EFFECTIVO
		OTROS
		TOTAL

PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL

COPIA: IMPORTADOR EXPORTADOR

DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte**  
**Certificado de Origen**  
 (Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador:  Número de Registro Fiscal		2. Período que cubre D D M M A A De: [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ] A [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]				
3. Nombre y domicilio del productor:  Número de registro fiscal		4. Nombre y domicilio del importador:  Número de Registro Fiscal				
5. Descripción del (los) bien(es):		6. Clasificación general	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Caste Neto	10. País de origen
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa o omisión hecha en o relacionada con el presente documento.</li> <li>- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</li> <li>- Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401.</li> </ul> <p>Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>						
11. Firma autorizada:			Empresa			
Nombre:			Cargo:			
Fecha:	[ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]	Teléfono:	Fax:			

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO  
DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá llenarlo en su parte al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria una declaración, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Poner de finlar a cualquier o más tiers de modo.

**CAMPO 1:** Indique el nombre completo, denominación o modo social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El address del registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del parais y el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.).

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del parais y el número del seguro social.

**CAMPO 2:** Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado cubra varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un período específico no mayor de un año (período que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado cubre el bien descrito en el certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el período que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

**CAMPO 3:** Indique el nombre completo, denominación o modo social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado cubra bienes de más de un productor, anexo una lista de los productores voluntariamente, denominación o modo social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, indicando además el bien, descrito en el campo 5. Cuando se describa la información contenida en este campo en otro campo, podrá indicarse de la siguiente manera: "descrito a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocer la identidad del productor, indique la palabra "desconocido".

**CAMPO 4:** Indique el nombre completo, denominación o modo social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocer la identidad del importador, indique la palabra "desconocido". Trámitese las ventas importaciones, indique la palabra "diversas".

**CAMPO 5:** Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponde al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado cubra una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerlo, deberá indicarse otro número de referencia física, como el número de orden de embarque.

**CAMPO 6:** Declara la clasificación arancelaria a más dígitos que corresponden en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien está sujeto a una regla específica de origen que requiere ocho dígitos, de conformidad con el anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponde en el país a cuyo territorio se importa el bien.

**CAMPO 7:** Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 y en el anexo 401 del TLCAN. (Escriba reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agrícolas), apéndice A-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento secundario de diamantes y sus partes). NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios

Criterios para trato preferencial:

A. El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 413. NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 413).

B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el Anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401(b)).

C. El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 413. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificarse como "originarios", al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401(a) o (d). Si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: artículo 401(g)).

D. El bien es producido en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401(a). Este criterio se aplicará únicamente a los dos circunstancias siguientes:

1. El bien se importó al territorio de un país parte del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero es clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla general de interpretación 3(a) del Sistema Armonizado;
2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida en la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y no se divide en subpartidas, o las subpartidas en el mismo, tampoco para el bien, como para sus partes, y que no se subdivide.

NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado (Referencia: Artículo 401(a)).

E. Alguno de los bienes de procesamiento secundario de diamantes y sus partes, comprendidos en el anexo 308.1, no originarios del territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, se combinan entre sí forme un conjunto o bien de importación al territorio de un país parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la base arancelaria de aplicación más favorable aplicable al bien se aplica a la base establecida en el Anexo 308.1 y se cumple para todos los países partes del TLCAN (Referencia: Anexo 308.1).

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un "producto calificado" conforme al Anexo 703.1, Sección A o B (formas de especificar). Un bien llenado en el apéndice 703.1.B.1 será también sujeto a restricciones cuantitativas y debe cumplir a cualquier bien arancelario preferencial, siempre que cumple con la definición de "producto calificado" de la Sección A del Anexo 703.1. NOTA 1: Este criterio no es aplicable a bienes que son materiales originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importan a cualquiera de dichos países. NOTA 2: Un animal/capra no es un material originario.

**CAMPO 8:** Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO", seguida por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- (1) un conocimiento de que el bien califica como originario;
- (2) su confianza razonable en una declaración escrita del productor (dada en un certificado de origen) de que el bien califica como originario; o
- (3) un certificado que ampara el bien, llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

**CAMPO 9:** Para cada bien descrito en campo 5, cuando el bien está sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "CN" si el VCR se calculó con base en el método de coste neto; de lo contrario, indique "NO". Si el VCR se calculó de acuerdo al método de coste neto en un período de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/M/A) de dicho período. (Referencia: artículos 402.1 y 402.5).

**CAMPO 10:** Indique el número del país ("MX" o "EU") tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá, "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos si el certificado se basa en la tasa arancelaria preferencial, aplicable en los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Mercado o en la lista de designaciones arancelarias en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del anexo 302.1 y el valor de procesamiento de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique "NT" por producción conjunta (Referencia: Anexo 302.2).

**CAMPO 11:** Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el Certificado para uno del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.



IMPRESOR AUTORIZADO POR LA SHCP PARA IMPRIMIR FORMAS FISCALES PEDIMOS B 327-A-B-1111