

135



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**“EXPORTACIONES DE UNA INDUSTRIA
DEL VESTIDO A LA REPUBLICA DE COSTA RICA
DESDE EL PUNTO DE VISTA CONTABLE Y FISCAL”**

296545

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURÍA
P R E S E N T A :
SILVIA MORENO MORENO

ASESOR: C.P.C. JOSE FRANCISCO ASTORGA Y CARREON



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

U. N. E. S. A. C.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

"Exportaciones de una industria del vestido a la

República de Costa Rica, desde el punto de vista contable y fiscal"

que presenta la pasante: Silvia Moreno Moreno,
con número de cuenta: 8601674-8 para obtener el título de :
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 29 de Marzo de 2001

PRESIDENTE	<u>C.P. Jorge López Marín</u>	
VOCAL	<u>C.P. Pedro Acevedo Romero</u>	
SECRETARIO	<u>C.P. José Francisco Astorqa y Carreón</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A.E. Jorge E. Reyes Torres</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>C.P. Jorge Irene Landín</u>	

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

Por la oportunidad que me brindó de estudiar en una de sus Facultades, y por proporcionarme la educación que mas tarde me servirá para trabajar y desarrollarme profesionalmente.

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

Por recibirme en sus aulas donde gracias a los conocimientos de los diferentes maestros obtuve mi formación profesional y cultural.

Al maestro José Vasconcelos.

Por su amor a los mexicanos y por su espíritu de superación no solo para él sino para los demás seres humanos, ya que como en lo largo de su vida lo demostró lo único que enaltece y puede hacer crecer a un pueblo es la educación.

Al Contador Público Certificado José Francisco Astorga y Correón.

Gracias por el tiempo que dedicó para la elaboración del presente trabajo, por sus consejos y por ese amor a la educación y a esos pensamientos tan positivos que permiten que uno trate de superarse cada día más.

A Dios.

Gracias por permitirme culminar con mi carrera.

A la memoria de Alfonso Moreno Castañeda.

Gracias por apoyarme en mis estudios y confiar en mí.

A mi Mamá Delfina Moreno Hernández.

Gracias por enseñarme las primeras letras, por el esfuerzo que realizaste para sacarme adelante y darme la oportunidad de recibir una educación mejor y por esas horas de desvelo en el que juntas hacíamos las tareas a lo largo de todos los años de estudio.

A mi esposo Rubén Moreno Ramírez.

Gracias por apoyarme en mi superación personal y al tiempo que dedicaste para la elaboración de este trabajo.

A mi hijo Andrés.

Con cariño para el regalo más hermoso que Dios me dio.

A mis hermanos Roberto y Adriana.

Gracias por sus consejos y el apoyo que me han brindado en mis estudios y en la vida.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad las economías mundiales están en un proceso de globalización, que tiene la tendencia de homogeneizar los sistemas de producción, comercialización y consumo; México se está integrando a esta transformación de la economía mundial de una manera rápida, pero en ese modelo de liberalismo económico hay que hacer una serie de ajustes al sector productivo y comercial de nuestro país.

Las empresas grandes ya se encuentran adaptadas a este proceso de globalización por que la mayoría son empresas extranjeras y en el caso de empresas mexicanas como el volumen de sus operaciones de comercio exterior es alto son competitivas en este medio global.

Los empresarios deben tratar de ser competitivos en todos los aspectos, no sólo para poder incursionar en mercados externos, sino por su propio bien ya que las multinacionales o las empresa extranjeras pueden absorber su mercado.

Es esencial que valore a su recurso más importante el humano, ya que este le proporciona la creatividad, y es la fuente de riqueza, para lograrlo debe ser capacitado y estar bien integrado a la empresa.

OBJETIVO GENERAL:

Proporcionar una guía para que cualquier persona física o moral que desee exportar sus productos o servicios pueda consultarlo.

OBJETIVOS PARTICULARES:

Dar a conocer los programas de apoyo que el Banco de Comercio Exterior proporciona a las personas que quieren integrarse a la actividad exportadora.

Informar a las personas sobre la manera en que pueden comercializar sus productos o servicios.

Estructurar una fuente de consulta, para que el lector conozca las diferentes formas de pago que pueden emplearse, así como hacer hincapié que las operaciones de comercio exterior al igual que todas las que realiza la empresa deben estar amparadas con un contrato, que los proteja contra las diferentes contingencias que puedan presentarse.

Dar a conocer los documentos que se necesitan para realizar las exportaciones.

Proporcionar a las personas que desean exportar una guía para que calculen sus costos de exportación y el precio de venta, de manera tal que les permita ser competitivos.

Informar sobre las leyes y reglamentos que regulan las exportaciones, así como la jerarquía de los mismos.

HIPÓTESIS

Si el empresario conoce la forma de exportar sus productos a otros países, podrá incursionar en nuevos mercados, lo que le permitirá crecer y adaptarse al proceso de globalización.

METODOLOGÍA

La realización del presente trabajo se basa en el método científico, los pasos empleados son: Delimitar el problema, plantear una hipótesis, la elaboración de un plan a seguir para llegar a los objetivos planteados y la realización de una investigación bibliográfica y experiencia laboral, así como el análisis de resultados para llegar a una conclusión para presentar finalmente un informe escrito.

ÍNDICE

	Página
Introducción.	
Capítulo 1. Aspectos generales sobre exportaciones.	01
1.1. Situación actual en el ámbito mundial	02
1.2. Concepto de exportación	04
1.3. Elementos para iniciarse en un proceso de exportación	05
1.4. Apoyos a las exportaciones	08
1.4.1. Devolución de impuestos (Draw Back)	13
1.4.2. Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (Pitex)	14
1.4.3. Programa de importación temporal para servicios integrados a la exportación. (Pitex Servicios)	15
1.4.4. Cuenta aduanera	16
1.4.5. Cuenta aduanera en garantía	17
1.4.6. Industria maquiladora de exportación	18
1.4.7. Empresa de comercio exterior consolidadora de Exportación	20
1.4.8. Empresa de comercio exterior promotora de exportación	21
1.4.9. Mecanismos para exportadores indirectos	22
1.4.10. Comisión mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX)	22
1.4.11. Sistema mexicano de promoción externa	22
1.4.12. Ferias mexicanas de exportación	23

1.4.13. Empresas altamente exportadoras	24
Capítulo 2. Selección de mercado y formas de comercialización	25
2.1. Análisis e investigación de mercado	26
2.2. ITERMS para determinar el mercado	28
2.3. Sistemas de Comercialización	31
2.3.1. Sistema directo	31
2.3.2. Sistema indirecto	32
2.4. Términos de negociación internacional (INCOTERMS)	39
Capítulo 3. Contratos y formas de pago.	49
3.1. Contratos	50
3.1.1. Contrato de compra venta internacional	52
3.1.2. Contrato de comisión, representación o distribución mercantil	56
3.2. Formas de pago	59
3.2.1. Cartas de crédito	60
3.2.2. Cuenta abierta	62
3.2.3. Cobranza bancaria internacional	64
Capítulo 4. Documentos utilizados para realizar una exporta- ción.	66
4.1. Documentos Oficiales	67
4.1.1. Factura Comercial	67
4.1.2. Factura para certificación consular	69
4.1.3. Certificado de origen	70
4.1.4. Pedimento de exportación	70
4.1.5. Constancia de exportación	72
4.1.6. Carta de encomienda	75

4.2. Documentos relativos a las mercancías	76
4.2.1. Oferta cotización	76
4.2.2. Factura pro forma	76
4.2.3. Lista de empaque	76
4.3. Documentos relativos al transporte	77
4.3.1. Recibo de a bordo	77
4.3.2. Conocimiento de embarque	77
4.3.3. Guía aérea	79
4.3.4. Talón de embarque	79
4.3.5. Carta de porte	79
4.4. Pólizas de seguros	80
4.4.1. Seguro de crédito	80
4.4.2. Seguro de Transporte	80
4.4.3. Seguro de la mercancía	80
4.4.4. Seguro de responsabilidad civil	81
Capítulo 5. Costo de exportación y precio de venta de exportación.	82
5.1. Empaque y embalaje	83
5.1.1. Información que deben contener los embalajes unitarios y unitarizados de exportación	84
5.2. Transporte	85
5.3. Precio de venta de exportación	86
5.4. Precio de venta para el importador	87
5.5. Formato para calcular el costo y el precio de exportación a valores FOB. y CIF	88

Capítulo 6. Marco jurídico y contable de las exportaciones.	90
6.1. Jerarquía de las leyes	91
6.2. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	94
6.3. Tratados Internacionales	94
6.4. Leyes fiscales	98
6.4.1. Ley Aduanera	98
6.4.2. Ley de Comercio Exterior	101
6.4.3. Ley del Impuesto al Valor Agregado	103
6.4.4. Ley del Impuesto Sobre la Renta	106
6.4.5. Código Fiscal de la Federación	107
6.4.6. Resolución Miscelánea de Comercio Exterior	109
6.5. Conceptos que forman la estructura de la teoría contable	112
6.5.1. Principios de contabilidad generalmente aceptados	112
6.5.2. Reglas particulares	118
6.5.3. Criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares	119
Caso práctico.	120
Reforma fiscal en materia de Comercio Exterior 2001.	153
Conclusiones.	
Bibliografía.	
Anexos.	

INTRODUCCIÓN

La presente investigación esta dirigida a las empresas mediana y pequeña, principalmente a las de la industria del vestido, con la intención de proporcionar una guía que les permita iniciarse en el comercio exterior a través de las exportaciones de sus productos.

Esta dividida en seis capítulos, enfocados principalmente a dar a conocer los pasos a seguir al iniciarse en la actividad exportadora, así como la forma en que puede realizarse una exportación.

En el primer capítulo se da una semblanza general de lo que son las exportaciones, así mismo se dan a conocer los apoyos que ofrece el Gobierno Federal a los exportadores.

En el segundo capítulo se analizan las diferentes formas de comercialización de los productos así como la forma en que pueden incursionar en nuevos mercados, recomendando principalmente los latinoamericanos al iniciar sus operaciones, en virtud de que éstos tienen firmados tratados comerciales con nuestro país; que les permiten en la mayoría de los casos ingresar con preferencias arancelarias que hacen que el precio de sus productos sea competitivo.

Se explica en que consisten los términos de negociación internacional utilizados al realizar exportaciones para que el lector conozca las obligaciones que contrae al emplearlos.

En el tercer capítulo se analizan las diferentes formas en que puede realizar el cobro de los bienes exportados recomendándosele el uso de las cartas de crédito para mayor seguridad y se hacen las recomendaciones para que se emplee el contrato de compra venta para dar legalidad a las operaciones realizadas.

En el cuarto capítulo se analizan los documentos que se emplean, y distinguirá cuales son confeccionados por él y cuales requieren de un tratamiento especial de acuerdo a las leyes vigentes y a las que regulan la entrada y salida de mercancías de nuestro territorio.

En el capítulo quinto se proporciona una guía para calcular el costo de exportación del producto, así mismo el precio de venta a valores CIF y FOB, que son los más empleados en el comercio internacional.

En el capítulo sexto se analiza el marco contable y jurídico de las exportaciones, se hace referencia a las obligaciones y derechos que tiene al realizarlas.

CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES SOBRE EXPORTACIONES

1.1.Situación actual en el ámbito mundial.

Eduardo Bassi, en su libro *Globalización de negocios* define a la globalización como: "un proceso de integración mundial que está ocurriendo en los sectores de comunicaciones, economía, finanzas y en los negocios. Por su amplitud y velocidad este fenómeno está afectando fundamentalmente individuos, empresas y naciones, ya que altera los fundamentos sobre los cuales se organizó la economía mundial en los últimos 50 años.

La caída de las barreras aduaneras, la formación de bloques económicos, la velocidad de las comunicaciones, los cambios tecnológicos y el flujo de capitales internacionales son las principales fuerzas que están moldeando un nuevo orden mundial".¹

La globalización obliga a los países a relacionarse unos con otros en una forma interdependiente, parte del hecho de que en la actualidad ya no hay economías que puedan considerarse autosuficientes. Por lo tanto si la

¹ Bassi, Eduardo. *Globalización de negocios*.—México, D.F. :Limusa,1999.p 25.

economía de un país se ve afectada esto tiene una repercusión en el resto del mundo. Actualmente están formándose bloques económicos y los países están suscribiendo tratados de libre comercio, con el fin de abrir sus fronteras reduciendo sus aranceles de importación, esto permite que el crecimiento de las naciones se dé en forma interdependiente.

México no es ajeno a esta apertura comercial, la calidad de los productos y servicios que ofrece están obligados a ser cada vez mejores.

Los empresarios ante la globalización tienen que competir no solamente con los de su propio mercado, también con los de mercados externos que incursionan en nuestro país. Los productos o servicios que se ofrezcan deben contar con innovaciones para crear la preferencia de los consumidores nacionales y extranjeros, porque el empresario que no tenga una visión clara de los cambios en la economía y vea a la globalización como una opción de incursionar en nuevos mercados, perderá presencia en su propio mercado con tendencia a desaparecer.

El consumidor, tendrá una variedad de productos y servicios para elegir, podrá escoger el que esté de acuerdo al precio y a la calidad de los productos o servicios que requiera.

1.2. Concepto de exportación.

“Es la salida de una mercancía de un país, que trae como contrapartida el ingreso de divisas”.²

“Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva”.³

Es la enajenación de bienes tangibles e intangibles al extranjero que tiene como consecuencia el ingreso de divisas.

² Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. *Manual práctico de exportación*.—2.ed.—México, D.F.: Taller Gráfico de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. 1995. p 15.

³ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Guía Básica del Exportador*.—7.ed.—México, D.F. 1999. p 247.

1.3.Elementos para iniciarse en un proceso de exportación.

Antes de tomar la decisión de incursionar en un mercado externo se deben evaluar los siguientes puntos:

1.La empresa debe tener conciencia del beneficio que obtiene al incursionar en mercados externos, ya que a través de la actividad exportadora crece y asegura su permanencia en el mercado interno y externo, para lograrlo necesita tener una aptitud exportadora, es decir que este en condiciones de ofrecer a sus clientes de una manera constante los siguientes aspectos:

- a) Un costo bajo que le permita competir en los mercados internacionales.
- b) La calidad de los productos a exportar debe ser superior a la que existe en estos mercados además de ser constante.
- c) Se deben satisfacer los pedidos al 100% para evitar ser desplazados y crear una mala imagen.
- d) Se deben surtir los pedidos a la brevedad posible evitando caer en desabasto ya que al

incursionar un mercado se debe tener una presencia permanente en él.

e) El empresario al efectuar negocios en el exterior debe saber que deberá cumplir con todos los compromisos que adquirió y en los momentos precisos, nunca deberá actuar de mala fe o hacer cosas que puedan afectar al importador.

2. Precios de exportación. En este aspecto el empresario debe ser realista, estar dispuesto a aceptar que éstos son diferentes a los del mercado interno tomar en cuenta que esta incursionando en un país en el que su producto no es conocido, y considerar que los productos a exportar no deben contener el costo de la infraestructura.

3. Nomenclatura arancelaria de exportación. Ubicar su producto con la fracción arancelaria que le corresponde.

4. Tratamiento aduanero. Debe conocer el tratamiento que se le da a su producto en los diversos mercados a los que desee exportar, los más importantes son: La tarifa del impuesto de importación, si necesita un certificado para poder

ingresar al país importador o si esta sujeto a precios estimados.

5. Servicios de post venta. Estar dispuesto a aceptar y a resolver los posibles inconvenientes que hubiera.
6. Actualización de procesos productivos. Para estar en condiciones de competir.
7. Selección y conquista de mercados. Al iniciar un proceso de exportación es conveniente concentrar la atención en uno o dos mercados, no introducirse en países con problemas de carácter económico o político, los más idóneos son con los que se tiene algún tratado comercial, se deben evaluar las ventajas que se tiene en relación con la competencia referentes a:

Ventajas a considerar para competir			
Calidad	Precio	Modelos	Presentación
Stock	Plazos de entrega.	Financiamiento	Servicios de post venta.

8. Estar dispuesto a ampliar su equipo de producción de requerirlos la demanda externa.

9. Considerar cual de los sistemas de comercialización es el que más le conviene, (directo e indirecto).
10. Contar con una empresa bien organizada que le permita reducir costos, y producir con la calidad necesaria.
11. El producto deberá contar con una buena presentación y embalaje.
12. La fabricación y despacho del pedido debe ser considerando las posibles demoras esto es con el fin que llegue en la fecha estipulada.
13. Debe crearse un departamento en la empresa que se encargue de la supervisión del proceso de exportación.
14. Mantener relación continua con los agentes, distribuidores o compradores externos.

1.4. Apoyos a las exportaciones.

El gobierno federal ha creado una serie de estímulos y apoyos a las exportaciones con el propósito de lograr operaciones de comercio exterior

no petroleras, así mismo ha firmado varios tratados de libre comercio con diversos países con el fin de que los productos mexicanos ingresen a éstos con preferencias arancelarias, para esto cuenta con el apoyo de la Secretaría de Economía, el Banco Nacional de Comercio Exterior, el Centro Promotor de Diseño y de las Cámaras y Asociaciones de Industriales.

En nuestro país una de las Instituciones que presta con mayor rapidez su servicio es el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) es la banca de desarrollo en México que apoya las exportaciones no incluye el petróleo, además de encargarse de atraer la inversión extranjera, ofrece productos y servicios en cada etapa del ciclo exportador. Las oficinas se localizan en todo el país, y lo único que el empresario necesita es acudir y consultar la información que requiera.

Los apoyos que ofrece Bancomext se dividen en:

- a. Promocionales: Información especializada en acervos bibliohemerográficos, publicaciones editadas por Bancomext en medios impresos y magnéticos, así como a través de la pagina

que tiene la institución en Internet. Además el Banco proporciona asesoría básica y especializada, capacitación, asistencia técnica y promoción en el exterior.

b. Financieros:

1. Financiamiento para capital de trabajo.
2. Financiamientos para desarrollo tecnológico.
3. Financiamiento para la comercialización.

Los programas y mecanismos que se han creado para fomentar las exportaciones son:

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
Mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo.

DRAW BACK

Devolución de Impuestos.

PITEX

Programa de Importación Temporal Para Producir Artículos de Exportación.

PITEX SERVICIOS

Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación.

Cuenta Aduanera.

Cuenta Aduanera en Garantía.

Industria Maquiladora de Exportación.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

ECEX

Empresas de Comercio Exterior.



Empresas de Comercio Exterior Promotora de Exportación.



Empresas de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación.

Mecanismos para Exportadores Indirectos.



Proveedores de Exportación.



Constancia de Exportación.

COMPEX

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

ALTEX

Programa de Empresas Altamente Exportadoras.

FEMEX

Ferias Mexicanas de Exportación.

SIMPEX

Sistema Mexicano de Promoción Externa.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
1.4.1.DRAW BACK (Devolución de impuestos)

Concepto

Es un instrumento que permite a los exportadores directos e indirectos solicitar la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o que retornen al extranjero en el mismo estado.

Requisitos

* Presentar solicitud a la SECOFI durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación, período en el cual deberá efectuarse la exportación.

Marco Legal

Diario Oficial de la Federación del 11-may-95.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
1.4.2.PITEX (Programa de Importación Temporal para Producir
Artículos de Exportación).

Concepto	Beneficios	Requisitos
Instrumento de promoción a las exportaciones que permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación.	1.- Pueden importar temporalmente libre de Impuesto General de Importación, IVA o cuotas compensatorias, diversos bienes para incorporarlos al proceso productivo de mercancías de exportación.	1.-Ventas de exportación equivalentes al 10% anualizado del total vendido. 2.- El equivalente a 500,000 Dlls en ventas de exportación anuales. Nota: Cabe hacer mención que existen categorías de acuerdo al producto.
Marco Legal	Plazos de permanencia	Vigencia
Diario Oficial de la Federación del 3-11-90. 1a.Reforma:11-5-95. 2a.reforma:13-11-98.	A) 18 meses a partir de la fecha de internación al país, de materias primas, envases y empaques.	1.-Estará vigente si el titular cumple con lo establecido en las disposiciones legales aplicables al decreto y al programa.
Obligaciones		
1.- Presentar a SECOFI, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un reporte de operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo de su programa PITEX, de acuerdo al formato publicado en la Resolución Miscelánea de comercio exterior y la documentación que en esta se establezca.		

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

1.4.3. Programa de importación temporal para servicios integrados a la exportación (PITEX-SERVICIOS).

Concepto

Es un instrumento de apoyos específicos para los prestadores de servicios asociados a exportaciones no petroleras como: carga, descarga y estiba en puertos marítimos, Ingeniería de procesos industriales, diseño de productos, empaques y envases, exploración, prospección e investigación, reparación de buques y contenedores, reparación de estructuras, tanques y calderas.

Requisitos

- 1.- Ser sociedades mercantiles conforme a las leyes mexicanas.
- 2.- Prestar algún servicio de los enumerados en el concepto (cuadro de arriba).
- 3.- Facturar un mínimo de 50% de sus ingresos anuales a la industria maquiladora, empresa PITEX, ECEX, residentes en el extranjero.
- 4.- Presentar solicitud con copia de declaración anual del ejercicio fiscal inmediato anterior.
- 5.- Informar trimestralmente a SECOFI y a la administración local de auditoría fiscal a más tardar el último día hábil de los meses de julio y enero un reporte semestral de las operaciones realizadas.

Beneficios

- 1.- No requieren permisos ni autorizaciones administrativas, salvo que sean mercancías relacionadas con la seguridad nacional, sanitarias, fitopecuarias o ecológicas.
- 2.- Pueden importar temporalmente maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías únicamente.

Marco Legal

Diario Oficial de la Federación del 11-abril-97

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
1.4.4.Cuenta Aduanera

Concepto

Instrumento financiero que permite a los contribuyentes importar en forma definitiva mercancías y bienes de activo fijo, mediante depósitos en las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas del monto de las contribuciones o cuotas compensatorias que correspondan. Si la mercancía se retorna al extranjero podrá recuperar el monto del depósito así como los rendimientos generados al momento en que cancele dicha cuenta.

Características

- 1.- Las mercancías destinadas a un proceso de transformación, elaboración o reparación tiene el siguiente plazo:
 - a) 18 meses para su retorno al extranjero, productos terminados únicamente para repararlos, adaptarlos o transformarlos.
 - b) No incluye el derecho de trámite aduanero (DTA).
 - c) El contribuyente debe llevar un sistema de costeo que identifique la parte que se incorpora al producto a exportar.
- 2.- Los bienes que serán retornados en el mismo estado tiene el siguiente plazo:
 - a) 3 años para su retorno al extranjero.
 - b) El monto del depósito incluirá el impuesto general de importación, IVA y las cuotas compensatorias.

Marco Legal

- 1.- Ley Aduanera: artículos 84-A, 85, 86,86-A, 87, 112 Fracc. II.
- 2.- Reglamento de la Ley Aduanera: artículos 117 fracc. II, 119 2do. párrafo, 118, 119, 120, 153, 154, 175.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

1.4.5.Cuenta Aduanera en Garantía

Concepto

Instrumento financiero mediante el cual se garantizan las contribuciones y cuotas compensatorias que pudieran generarse por la importación de mercancías sujetas a precios estimados, así como las operaciones al amparo del régimen de tránsito interno o internacional.

Características

1.- Para Importación de mercancías sujetas a precios estimados por la SHCP.

a) El monto de la garantía deberá cubrir las diferencias en las contribuciones generadas entre el valor en aduana y el precio estimado por la SHCP.

b) El depósito en cuenta de garantía estará vigente durante 6 meses posteriores a la fecha en que se realizó la importación.

2.- Para la importación de mercancías al amparo de régimen de tránsito interno o internacional.

a) El monto de la garantía será igual a las contribuciones y cuotas compensatorias que se determinen en el pedimento.

b) El depósito en cuenta de garantía se mantendrá vigente hasta que el contribuyente compruebe que ha concluido el tránsito interno o internacional en la aduana de despacho o salida.

Excepciones

Operaciones de tránsito interno realizadas por empresas con programa de maquila o PITEX.

Marco Legal

1.- Organización Mundial del Comercio: Artículo 13.

Establece que la autoridad aduanera podrá exigir la presentación de una garantía suficiente que cubra el pago de los derechos de aduana a que puedan estar sujetas en definitiva las mercancías

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

1.4.6. Industria Maquiladora de Exportación.

1/2

Concepto	Beneficios	Objetivos
<p>Instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y reparación de productos de exportación.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Despacho aduanero simplificado. 2.- Establecimiento en cualquier zona de territorio nacional destinada al desarrollo industrial 3.- Incorporación de proveedores a la exportación de bienes, sujeta a tasa cero de IVA. 4.- Autorización de la S E G O B para la internación y permanencia en el país del personal extranjero administrativo y técnico necesario para su funcionamiento 5.- Pueden constituirse y operar hasta con el 100% de capital extranjero. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Crear fuentes de empleo. 2.- Fortalecer la balanza comercial del país mediante una aportación neta de divisas. 3.- Contribuir a elevar la integración inter-industrial y la competitividad de la industria nacional. 4.- Aumentar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y transferencia de tecnología.
Marco Legal	Modalidades	Vigencia
<p>Diario Oficial de la Federación del 01-06-98.</p> <p>1a.Reforma: 13-11-98.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Maquiladora de exportación. 2.- Maquiladora por capacidad ociosa. 3.- Maquiladora de servicios. 4.- Maquiladora que desarrolle programas de albergue. 	<p>1.-Estará vigente si el titular cumple con lo establecido en las disposiciones legales aplicables al decreto y a la legislación aduanera.</p>

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
Industria Maquiladora de Exportación.

2/2

Obligaciones

- 1.- La dependencia responsable de vigilar su cumplimiento es la SECOFI.
- 2.- El titular del programa deberá presentar ante la autoridad aduanera, en un plazo máximo de 60 días naturales a partir de la fecha en que haya realizado el retorno de las mercancías o bienes la siguiente documentación.
 - a) Copia de pedimento de importación, en el que conste el pago de impuestos.
 - b) Copia del pedimento de importación temporal del insumo.
 - c) Copia del pedimento de importación del país de destino, que incluye evidencia de que el gobierno de dicho país ha registrado la operación.
 - d) Copia del pedimento de exportación o de la constancia.
 - e) Declaración bajo protesta de decir verdad del exportador de que la documentación del inciso "c" se obtuvo directamente del importador en el país de destino.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
1.4.7. Empresa de comercio exterior consolidadora de exportación.

Requisitos

- 1.- Estar constituida conforme a la LGSM.
- 2.- Contar con un capital mínimo suscrito y pagado de 2 millones de pesos.
- 3.- Comprender en su objeto social:
 - a) La integración y consolidación de exportaciones.
 - b) La prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras en operaciones de comercio exterior.
 - c) Capacitar a empresas pequeñas y medianas en el diseño y adecuación de sus productos a la demanda del mercado mundial.
 - d) La prestación de servicios complementarios a la comercialización.

Beneficios

- 1.- Obtener la constancia ALTEX.
- 2.- Inscribirse en el programa PITEX.
- 3.- En el caso de exportación definitiva podrán adquirir mercancías de proveedores nacionales a tasa cero de IVA.
- 4.- Apoyo financiero, capacitación y asistencia técnica por parte de Nacional Financiera.
- 5.- BANCOMEXT les otorga una reducción del 50 % en el costo de productos y servicios no financieros.

Obligaciones

- 1.- Llevar un control de inventarios de acuerdo a la ley aduanera.
- 2.- Realizar exportaciones en su primer año fiscal regular por un monto de 3,000,000 de dólares.
- 3.- Presentar a la SECOFI en medios magnéticos, un informe anual de las operaciones realizadas con una copia para auditoría fiscal.

Vigencia

- 1.- Estará vigente si el titular cumple con lo establecido en las disposiciones legales aplicables al decreto y a la legislación aduanera.

Marco Legal

Diario Oficial de la Federación del 01-04-97.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

1.4.8. Empresa de comercio exterior promotora de exportación.

Requisitos

- 1.- Estar constituida conforme a la LGSM.
- 2.- Contar con un capital mínimo suscrito y pagado de 200,000 pesos.
- 3.- Comprender en su objeto social:
 - a) La comercialización de mercancías en los mercados internacionales
 - b) La identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda.

Beneficios

- 1.- Obtener la constancia ALTEX.
- 2.- Inscribirse en el programa PITEEX.
- 3.- En el caso de exportación definitiva podrán adquirir mercancías de proveedores nacionales a tasa cero de IVA.
- 4.- Apoyo financiero, capacitación y asistencia técnica por parte de nacional financiera..

Objetivos

- 1.- Promover el establecimiento de empresas de comercio exterior.

Marco Legal

Diario Oficial de la Federación del 01-04-97.

Vigencia

- 1.- Estará vigente si el titular cumple con lo establecido en las disposiciones legales aplicables al decreto y a la legislación aduanera.

Obligaciones

- 1.- Llevar un control de inventarios de acuerdo a la ley aduanera.
- 2.- Realizar exportaciones en su primer año fiscal regular por un monto de 250,000 dólares
- 3.- Presentar a la SECOFI en medios magnéticos, un informe anual de las operaciones realizadas con una copia para auditoría fiscal.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

1.4.9.Mecanismos para exportadores indirectos

El exportador indirecto es el que produce bienes no petroleros o provee insumos que se incorporan a bienes que venderán en el exterior las empresas maquiladoras o con un programa PITEX o ECEX.

1.4.10.Comisión mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX)

Reúne a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibe los planteamientos e iniciativas de los exportadores para eliminar trabas y restricciones a la exportación.

1.4.11.Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

Este sistema de información ayuda a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior; promueve la oferta exportable del país y la demanda externa de productos mexicanos.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
1.4.12.Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)

Concepto

En este ordenamiento se entiende por feria un acto de realización periódica en el que diversos expositores exhiben u ofrecen uno o más productos o servicios con la finalidad de atraer posibles compradores del exterior.

Beneficios

- 1.- BANCOMEXT les proporciona:
- a) Prestarles el servicio de banca de primer piso.
 - b) Otorga crédito conforme a los productos financieros vigentes.
 - c) Promueve sus eventos en escala internacional.
 - d) Apoya la participación de compradores profesionales de otros países.

Objetivos

Fomentar la realización de ferias en el país para promover la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

Requisitos

- 1.- Tener como objetivo fundamental la promoción de las exportaciones.
- 2.- Realizar tres ferias consecutivas en un año.
- 3.- Invertir por lo menos 1,200,000 pesos.
- 4.- Garantizar la participación de por lo menos 100 empresas expositoras y 100 compradores extranjeros.
- 5.- Construir recintos para la realización de ferias.

Marco Legal

Diario Oficial de la Federación del 11-04-97.

Vigencia

- 1.-Estará vigente si el titular cumple con lo establecido en las disposiciones legales aplicables al decreto

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
1.4.13. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Concepto

Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinados a apoyar su operación mediante facilidades administrativas.

Beneficios

- 1.- Devolución inmediata de IVA cuando se tenga saldo a favor.
- 2.- Acceso gratuito al SIMPEX.
- 3.- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, cuando estas se hayan despachado en una aduana interior.
- 4.- Posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.

Objetivos

Otorgar facilidades administrativas y de financiamiento.

Requisitos

Para exportadores directos:

- 1.- Demostrar que realizan exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o el equivalente a 40% de las ventas totales

Para exportadores indirectos:

- 1.- Demostrar la realización de ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros por un valor mínimo del 50% de sus ventas totales.

Vigencia

- 1.- Estará vigente si el titular cumple con lo establecido en las disposiciones legales aplicables al decreto.

Obligaciones

- 1.- Ratificar anualmente su constancia ALTEX.
- 2.- Presentar ante SECOFI un reporte de operaciones de comercio exterior a más tardar el último día hábil del mes de abril.

Marco Legal

Diario Oficial de la Federación del 03-05-90.

1a. Reforma: 17-05-91.

2a. Reforma: 11-05-95.

CAPÍTULO 2

SELECCIÓN DE MERCADO Y FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN

2.1. Análisis e investigación de mercado.

Uno de los inconvenientes que representa el estudio de mercado externo es el costo, debe de ser coherente con los resultados que se esperan.

La investigación de mercados, nos permite conocer las posibilidades que tiene un producto de poder ingresar a un mercado, su objetivo es recopilar datos que nos permiten saber si tiene probabilidades de ser vendido, además a que sector de la población será destinado y los medios que habrán de emplearse para su comercialización. Entre los datos que nos proporciona un estudio de mercado se encuentran:

Datos a considerar en un estudio de mercado		
Población	Restricciones para su comercialización	Precio
Ingreso per cápita	Tendencia de la producción interna	Tipo de consumidor
Volúmenes y tendencia del consumo	Volúmen de importaciones	Tratados o convenios firmados

Los datos citados anteriormente son los más relevantes, para poder efectuar un estudio de mercado, José María Moreno en su libro *Manual del exportador* proporciona la siguiente guía de ítems para la determinación del mercado.⁴

⁴ Moreno, José María. *Manual del Exportador*.—3ed.-Argentina, Buenos Aires: Ediciones Macchi. 1992. p15.

2.2. ÍTEMES PARA DETERMINAR EL MERCADO

País bajo estudio	Generalidades económicas	Mercado
	Producto interno bruto en Dlls.	Consumo del producto considerado.
Generalidades Geográficas	Producto bruto per cápita en Dlls .	Proyección del consumo en un lapso de 3 a 5 años.
Ubicación continental.	Recursos naturales.	Producción local del producto.
Posición geográfica.	Principal producción del país:Minera,Industrial etc.	Importación del producto.
Superficie Km2.	Principales productos de importación.	Proyecciones y perspectivas de la importación.
Clima.	Principales productos de exportación.	Épocas de demanda estacional.
Distancia.	Comercio exterior anual, promedio de los últimos 3 años de importaciones y exportaciones, saldo de la balanza de pagos, reservas y/o disponibilidad de divisas, deuda externa en Dlls.	Productos sustitutos.
Diferencia horaria.	Denominación monetaria.	
Población. Número de habitantes.	Tipo de cambio a Dlls.	
Idioma.	Principales bancos nacionales y extranjeros.	
Ciudad, capital.		
Población de la capital.		
Principales ciudades y poblaciones.		
Principales puertos y aeropuertos.		
Vías de acceso a la capital y principales ciudades.		
Medios de comunicación internacional.		

2.2. ÍTERMS PARA DETERMINAR EL MERCADO

Competencia	Distribución	Promoción
Del producto en el mercado nacional.	Importación directa.	Participación en muestras, ferias y exposiciones locales.
Del producto en el extranjero.	Agentes y/o representantes.	Principales medios publicitarios para promocionar el producto.
De productos semejantes.	Comerciante importador/distribuidor.	
De productos sustitutos que compitan con el nuestro.	Modalidad de compra.	
Principales proveedores locales y extranjeros (cantidades).	Forma o tipo de cotización:(FOB,CIF).	
Precios de la industria nacional.	Condiciones de pago.	Transporte y seguro
Precios de importación (CIF) de otras procedencias.	Comisiones.	Medios de transporte accesibles.
Condiciones de venta ofrecidas.	Volumen promedio de pedidos.	Frecuencias.
Servicios de post-venta	Estacionalidad de las ventas.	Transbordos.
Descripción de marcas, envases, etiquetas,etc.	Plazos de entrega.	Tarifas de fletes.
	Exigencias sobre marcas, etiquetas, envases, empaques, embalaje, etcétera.	Normas sobre seguros.
	Medio más utilizado.	Instituciones autorizadas para su contratación.
		Obligatoriedad de utilizar determinados medios y/o compañías.

2.2. ÍTERMS PARA DETERMINAR EL MERCADO

Legislación	Examen y análisis de estadísticas	Conclusiones y perspectivas de exportación.
Restricciones a la importación.	Del país de exportación, averiguar si se venden productos iguales o similares al mercado donde se intente incursionar.	Confeccionar "memorándum" o informe sobre estadísticas obtenidas y de los estudios realizados.
Régimen arancelario (derechos, tasas, gravámenes y servicios varios).		
Impuestos internos.	Del país importador, averiguar si se importan productos iguales o semejantes, en cantidades, precios, condiciones financieras, acuerdos bilaterales que favorezcan las importaciones y de que país.	
Preferencias arancelarias existentes (S.G.P. u otras).		
Régimen de cambios y convertibilidad monetaria.		
Puertos libres y zonas francas		
Exigencias de calidad, seguridad, etcétera.		
Requisitos sobre marcas y patentes.		
Disposiciones sanitarias.		
Reglamentos sobre:		
↓ Precios		
→ Marcación, etiquetas, envases, empaque, embalaje, etc.		
→ Transferencia de divisas.		
→ Operativa aduanera.		
→ Certificados de calidad, origen, sanidad, etcétera.		

2.3.Sistemas de comercialización.

La comercialización permite que los bienes o servicios lleguen al consumidor en el momento y en el lugar donde sea necesario. Al momento de decidir incursionar en un mercado externo es necesario optar por alguno de los siguientes sistemas de comercialización: sistema directo o indirecto. Independientemente del método seleccionado se deben de considerar los costos y la magnitud de la empresa.

2.3.1.Sistema directo.

El proceso de exportación, lo realiza la empresa, es la responsable de iniciarlo y concretarlo hasta su fin. Se recomienda para empresas de gran tamaño que cuentan con el capital necesario para invertir en la infraestructura de un departamento especializado para las exportaciones. Éste desde sus oficinas y con personal propio, especializado en el área de negociaciones internacionales y operatoria

exportadora es el encargado de llevar acabo esta actividad. Las empresas grandes también suelen optar por establecer sucursales o filiales en los mercados que van a incursionar, en estos casos la sucursal o filial se adapta a las leyes locales del país e importa las mercancías de la casa matriz para posteriormente comercializarla como cualquier otra dentro del mercado local.

2.3.2. Sistema indirecto.

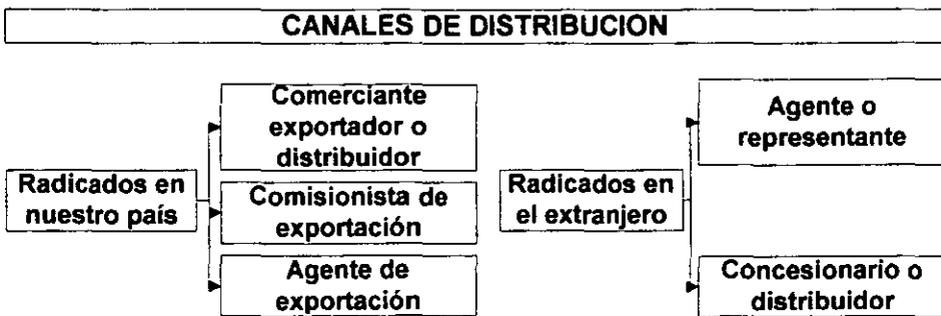
A través de los apoyos a las exportaciones que brinda el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), las pequeñas y medianas empresas pueden incorporarse de una forma indirecta al proceso de exportación y recibir los beneficios que otorga el gobierno a los exportadores, al integrarse bajo alguna de las figuras siguientes:

1. Exportadores indirectos.
2. Proveedores de la industria maquiladora.
3. Empresas integradoras.
4. Empresas de comercio exterior.

Si las exportaciones quieren realizarse sin integrarse a los apoyos que otorga el Banco de

Comercio Exterior (BANCOMEXT), existen diversos canales por los que podemos optar para efectuar las exportaciones de una manera indirecta, les podemos encontrar radicando en nuestro país o en el extranjero.

Estos se analizan a continuación:



SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN INDIRECTO

Forma de operar, ventajas y desventajas de la comercialización para el fabricante o productor al exportar o distribuir a través de terceros radicados en el país

I. Comerciante exportador o distribuidor.

Forma de operar	Ventajas	Desventajas
<p>a) El exportador compra al fabricante los productos a precio de costo, al cual agregará su margen de utilidad y posteriormente los colocará en un mercado externo.</p> <p>b) El exportador podrá pagar al comerciante de acuerdo a las siguientes modalidades:</p> <p style="padding-left: 40px;">*Pagarle al contado al momento de recibir las mercancías.</p> <p style="padding-left: 40px;">*Pagarle una parte y el saldo cuando haya exportado el producto.</p>	<p>a) La venta se efectúa al contado y cobra contra la entrega de las mercancías o al momento de que estas se embarcan.</p> <p>b) No necesita contar con la experiencia ni con un departamento encargado en comercio exterior.</p> <p>c) No tiene ningún riesgo ni responsabilidad con el cliente del extranjero.</p> <p>d) Su capital continua en movimiento.</p>	<p>a) No tiene conocimiento del mercado ya que nunca establece ningún tipo de relación con las firmas que están comprando sus productos.</p> <p>b) No conoce el precio que su producto tiene en el extranjero.</p> <p>c) No recibe los beneficios que el gobierno otorga a las empresas exportadoras.</p> <p>d) No adquiere la experiencia para exportar.</p>

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN INDIRECTO

Forma de operar, ventajas y desventajas de la comercialización para el fabricante o productor al exportar o distribuir a través de terceros radicados en el país.

II. Comisionista de exportación.

Forma de operar	Ventajas	Desventajas
<p>a) En este caso la función del comisionista es orientar al fabricante y se encarga de las ventas.</p> <p>b) Posteriormente una vez efectuadas las exportaciones recibe una comisión preestablecida.</p>	<p>a) El fabricante realiza las exportaciones y sabe a quien le está vendiendo sus productos.</p> <p>b) No es necesario contar con una estructura comercial costosa que se dedique a la elaboración de estudios de mercado y a promover la actividad exportadora.</p> <p>c) Se obtiene experiencia en negocios internacionales.</p> <p>d) Los negocios se manejan con mayor facilidad al no haber intermediarios.</p> <p>e) El control de la actividad exportadora es total.</p> <p>f) Las condiciones en las que se efectuará la venta las establece directamente el exportador.</p> <p>g) Los estímulos fiscales los recibe directamente.</p>	<p>a) No existen porque el productor tiene el control sobre las exportaciones.</p>

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN INDIRECTO

Forma de operar, ventajas y desventajas de la comercialización para el fabricante o productor al exportar o distribuir a través de terceros radicados en el país.

III. Agente de exportación.

Forma de operar	Ventajas	Desventajas
<p>a) Es el equivalente al departamento de exportación.</p> <p>b) Tiene a su cargo y responsabilidad la función pro exportación.</p> <p>c) El actúa desde sus propias oficinas busca mercados y promueve las ventas, puede tomar contactos directos o indirectos.</p> <p>d) Se ocupa de realizar la exportación.</p> <p>e) Recibe un porcentaje que varía de acuerdo a los productos y al país.</p>	<p>a) El empresario no tiene la necesidad de invertir en un departamento destinado a la actividad exportadora.</p> <p>b) No invierte en el estudio y análisis de mercado.</p>	<p>a) El porcentaje que el agente de exportación cobra es alto.</p> <p>b) El exportador no tiene trato directo con los clientes.</p>

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN INDIRECTO

Forma de operar, ventajas y desventajas de la comercialización para el fabricante o productor al exportar o distribuir a través de terceros radicados en el extranjero.

I. Agente o representante.

Forma de operar	Ventajas	Desventajas
<p>a) Representan al exportador, se encargan de formalizar los negocios.</p> <p>b) La relación exportador-agente deberá establecerse en un contrato de representación, que deberá contener como mínimo los siguientes datos: Derechos y obligaciones, plan de trabajo, objetivos la firma y el momento en el cual el agente recibirá su comisión, las causas por las cuales se rescindirá. El contrato deberá de ajustarse a las legislaciones de ambos países.</p> <p>c) Representan al exportador, se encargan de formalizar directamente los negocios. Es el sistema más empleado en el comercio exterior.</p> <p>d) Los agentes tramitan la orden de compra, recibida la orden de compra y establecida la forma de pago, el exportador esta en condiciones de empezar a preparar el pedido de acuerdo a las indicaciones. Posteriormente hará y tramitará la documentación comercial de acuerdo a los términos e instrucciones que su agente le notificó.</p> <p>e) Cuando el exportador embarque y con el pago de la mercancía, pagará al agente la comisión.</p>	<p>a) El agente representante conoce el mercado su situación y las tendencias del consumo de los productos a exportar.</p> <p>b) Saben todo lo relacionado con el producto en cuanto a la producción nacional, así como la competencia internacional.</p> <p>c) Conocen el sistema arancelario, las normas sanitarias, lo relativo a los certificados que deben acompañar a las mercancías, etcétera.</p> <p>d) El exportador paga la comisión por intermediación hasta que la exportación concluye.</p> <p>e) Es una forma de iniciarse en el comercio exterior, ya que aprende a preparar los pedidos en cuanto a la forma de empaque en general, así como la documentación que se requiere y el manejo de la misma, adquiriendo experiencia que más adelante le permitirá independizarse e iniciarse como exportador directo.</p>	<p>a) La comisión por intermediación es alta.</p> <p>b) Debe pedir información sobre la ética del agente o representante en la Cámara de Comercio donde radica el agente.</p> <p>c) La relación entre el exportador y el intermediario deben quedar establecidas en un contrato de representación, haciendo hincapié en los derechos y obligaciones de ambas partes, estableciendo el programa de trabajo, los objetivos a lograr, entre otros. Cabe destacar que este contrato debe coincidir con las legislaciones de ambos países.</p>

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN INDIRECTO

Forma de operar, ventajas y desventajas de la comercialización para el fabricante o productor al exportar o distribuir a través de terceros radicados en el extranjero.

II. Concesionario o distribuidor.

Forma de operar	Ventajas	Desventajas
<p>a) Es un comerciante que adquiere en firme la mercancía, lo hace por su cuenta, asume los riesgos y vende en el mercado local a mayoristas o minoristas el producto.</p> <p>b) Los precios de venta al distribuidor contemplan los servicios y gastos que el distribuidor efectúa para poder vender el producto en el mercado local, entre los que encontramos:</p> <ul style="list-style-type: none">*Evaluación del mercado importador y la prospección de ventas del producto.*Adquisición de locales o el mantenimiento para poder exponer la mercancía.*Publicidad.*La participación en eventos que promueven y dan a conocer el producto como son ferias y exposiciones.*De ser necesario mantener un inventario de los productos.	<p>a) El exportador no adquiere ningún riesgo.</p> <p>b) La posibilidad de que la mercancía se venda es alta, ya que el concesionario generalmente al interesarse en la mercancía ya tiene el mercado al cuál la venderá.</p>	<p>a) El costo de la comisión es elevado.</p> <p>b) La forma en la que habrán de llevarse a cabo las operaciones queda estipulada en un contrato de concesión - distribución, que debe coincidir con las legislaciones de ambos países</p> <p>c) Hay que solicitar información en la Cámara de comercio del país donde radique el concesionario o distribuidor.</p> <p>d) Para verificar su ética es conveniente solicitar referencias bancarias.</p> <p>e) Es necesario realizar el viaje, conocer sus instalaciones, estadísticas de ventas anuales, principales clientes, etc.</p>

2.4. Términos de negociación internacional.

Su objetivo es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con el fin de que las partes contratantes sepan cuales son sus derechos y obligaciones, en lo referente al lugar donde habrá de entregarse la mercancía, su aplicación es de carácter internacional.

La Cámara de Comercio internacional publicó los incoterms en 1936, éstos se han ido adecuando y reformando de acuerdo a las necesidades en las prácticas comerciales, en 1990 se llevó acabo la última modificación. Al elaborar un contrato internacional es conveniente señalar que el incoterm que se esta empleando corresponde a la versión del año de 1990. Se pueden incluir cláusulas para especificar su aplicación, éstas se superpondrán a cualquier norma de interpretación.

Los incoterms se pueden adaptar a las contingencias del comercio internacional, si

restringieran una operación concreta pueden aclararse con consideraciones especiales.

Los INCOTERMS regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega de la mercancía:

1. Transferencia de riesgos entre comprador y vendedor.
2. Costos a cuenta del comprador y vendedor.
3. Documentación.

Se clasifican en dos formas:

1. Por grupos.
2. Por el tipo de transporte a utilizar.

La clasificación por grupos se basa en la primera letra del incoterm.

E= Exit (en punto de salida u origen).

F= Free (libre de flete principal).

C= Cost (costo de flete principal incluido).

D= Delivered (entregado en destino).

Clasificación de incoterms por grupos

Grupo	Incoterms	Significado
E	EXW.	Unico término en el que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
F	FCA, FAS, y FOB.	Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.
C	CFR, CIF, CPT y CIP.	Términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos ocurridos después de su envío y despacho.
D	DAF, DES, DEQ, DDU y DDP.	Todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino corren por cuenta del vendedor.

Por tipo de transporte a utilizar, la clasificación es la siguiente:

A=Aéreo.

M=Marítimo o fluvial.

O=Cualquier tipo de transporte, incluyendo multimodal.

T=Transporte terrestre.

Clasificación de incoterms por tipo de transporte a utilizar

Grupo	Incoterms	Redacción en inglés.
"E" Salida	EXW	1. Ex = Works
"F" Transporte principal no pagado	FCA FAS FOB	1. Free Carrier 2. Free Alongside Ship 3. Free on Board
"C" Transporte principal pagado.	CFR CIF CPT CIP	1. Cost and Freight 2. Cost insurance and Freight 3. Carriage Paid to 4. Carriage and Insurance Paid To
"D" Destino o llegada	DAF DES DEQ DDU DDP	1. Delivered at Frontier 2. Delivered Ex - Ship 3. Delivered Ex - Quay 4. Delivered Duty Unpaid 5. Delivered Duty Paid

Clasificación de incoterms por tipo de transporte a utilizar

Incoterms	Redacción en español	Transporte
EXW	En punto de origen	Cualquier tipo de transporte " o ".
FCA FAS FOB	Libre (franco) de porte Libre al costado del buque Libre (franco) a bordo	Terrestre o aéreo Marítimo o fluvial Marítimo o fluvial
CFR CIF CPT CIP	Costo y flete Costo, seguro y flete Flete/porte pagado hasta... Flete/porte y seguro hasta...	Marítimo o fluvial. Marítimo o fluvial. " o " " o "
DAF DES DEQ DDU DDP	Entregado en frontera Libre en el buque Entrega en el muelle Entregado aranceles sin pagar Entregado con aranceles pagados	" o " Marítimo o fluvial Marítimo o fluvial " o " " o "

2.4.1. Explicación de los términos de negociación internacional (INCOTERMS).

1. EXW.

El vendedor entrega la mercancía, etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y la suba al transporte que contrató. El despacho aduanero de la mercancía lo realiza el comprador.

2. FCA.

El vendedor entrega la mercancía en la terminal de carga del transportista que el comprador le indique, y tramita el despacho aduanal para su exportación.

3. FAS.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle, el comprador es el encargado de subirla al buque y de realizar el despacho aduanal de la misma. Este último asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía.

4. FOB.

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque, realiza el despacho aduanal de la mercancía, al cruzar la barandilla del buque, el comprador asume los riesgos por pérdida o daños que pueda sufrir la mercancía.

5. CFR.

El vendedor paga los costos y flete para entregar la mercancía en el puerto de destino convenido, él realiza el despacho aduanal, los riesgos de pérdida y daño de la misma y los costos que se generen son transferidos al comprador al momento que la

mercancía ha pasado la barandilla del barco, el seguro lo contrata el comprador a su nombre. El riesgo se queda en el puerto del país de origen.

6. CIF.

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en CFR, se envía la mercancía hasta el puerto de destino, el vendedor paga el flete y el seguro que está a nombre del comprador, el riesgo se queda en el puerto de origen.

7. CPT.

El vendedor paga el flete, efectúa los trámites para el despacho aduanal de la mercancía, la que se entrega en la ciudad del país de destino; el riesgo se transfiere al comprador al momento de entregar al primer transportista y el riesgo se queda en el país de origen.

8. CIP.

El vendedor contrata y paga el transporte principal, la prima de seguro a nombre del comprador y tramita el despacho aduanal de la mercancía, el riesgo también se queda en el país de origen.

9. DAF.

El vendedor entrega la mercancía en la frontera y hace el despacho aduanal de la exportación, pero no el de importación, los gastos de maniobras en la frontera se cargan según corresponda al vendedor o al comprador.

10. DES.

La mercancía se envía hasta el puerto de destino, el vendedor paga el flete y el seguro que está a su nombre, por lo que asume el riesgo hasta el puerto de destino.

11. DEQ.

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado y con los trámites de importación efectuados, asumiendo todos los costos, que incluyen aranceles, impuestos y cargos de entrega. Se pueden tener dos modalidades DEQ DUTY PAID o DEQ DUTY UNPAID, la diferencia consiste en que el vendedor puede correr con los gastos de trámite e impuestos de importación o no hacerlo, en este último caso se añadirá la expresión Duty Unpaid (derechos no pagados).

12. DDU.

El vendedor asume todos los costos y riesgos relacionados con la entrega de la mercancía incluyendo los gastos de trámites aduanales de importación, en el lugar en que acordó con el comprador, este último paga cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar la mercancía a tiempo de la aduana si las partes desean incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación como el pago del impuesto al valor agregado se debe añadir la declaración pertinente: Delivered Duty Unpaid, VAT Paid. O sea entregado con impuesto sin pagar, IVA pagado, en el lugar de destino convenido, si desea llevar acabo el despacho sin pago de aranceles se aplica de la siguiente manera: DDU Cleared (despachado).

13. DDP.

La responsabilidad del vendedor finaliza cuando la mercancía está a disposición en el lugar asignado del país de importación, asume todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos, realiza los trámites para la importación de la

mercancía. Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos pagos como el impuesto al valor agregado deberá aclararse Delivered Duty Paid, VAT Unpaid, que quiere decir entregado con impuesto pagado, IVA sin pagar.

CAPÍTULO 3

CONTRATOS Y FORMAS DE PAGO

3.1. Contratos.

Los contratos constituyen la base legal entre el exportador y el importador, sirven para asegurarse y evitar riesgos en las operaciones comerciales, en la práctica es difícil encontrarlos como tales, debido a que las operaciones de comercio exterior se manejan mediante el intercambio de documentos el más utilizado es un pedido en firme, al que sigue el envío de faxes, cartas y con esto se consideran concretadas las operaciones.

“La convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de la que México es signatario (como lo señala en el Diario Oficial de la Federación el 17 de marzo de 1988), reglamenta los derechos y las obligaciones de compradores y vendedores de acuerdo con las prácticas y los usos internacionales. En esta Convención se establece que la compra venta de mercaderías podrá celebrarse de manera

verbal entre compradores y vendedores, sin embargo, esto a todas luces implica altos riesgos"⁵

Lo que se le recomienda al exportador al efectuar una transacción comercial internacional es que debe negociar los términos y condiciones en que se llevarán acabo las operaciones y posteriormente consignarlas en un contrato, así mismo se aconseja que se incluya una cláusula compromisoria en la que se establezca que para solucionar cualquier controversia las partes convienen expresamente someterse a la conciliación y arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio exterior (COMPROMEX), del Banco Nacional de Comercio Exterior, con domicilio en la Ciudad de México, Distrito Federal.

Los contratos más utilizados en el comercio internacional son:

- 1.El contrato de Compraventa de una sola o varias operaciones.
- 2.El contrato de comisión, representación o distribución mercantil.

⁵ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Guía Básica del Exportador.*-7.ed.- México,D.F.1999.p 219.

3. El contrato de licencia para el uso o explotación de una patente o marca.

4. El contrato de prestación de servicios.

Los primeros dos son los más utilizados, por lo que serán descritos.

3.1.1. Contrato de Compra venta Internacional.

En la actualidad no es frecuente encontrar este tipo de contrato de la manera enunciativa como se expresa en su nombre. En lugar de utilizar este contrato lo que se hace es usar una orden de compra en firme que el propio importador prepara y dirige, o en un pedido que el importador envía desde el exterior. Estos documentos no obligan al exportador, una orden de compra es el resultado de una oferta propuesta por el exportador, posteriormente el importador hace una evaluación y es cuando gira la orden de compra.

Para dar mayor formalidad legal a este proceso, se recomienda enviar una oferta cotización en firme la cual debe contener la siguiente leyenda: "Aceptada sin reservas en todos sus términos", se envía por duplicado. El importador la devuelve como

prueba de su conformidad, sellada, firmada y con la fecha correspondiente. En la actualidad contamos con medios de comunicación que nos permiten efectuar operaciones de una manera más rápida e inclusive se pueden llegar a realizar operaciones por vía telefónica. Es importante que independientemente de la forma de comunicación este tipo de contratos se establezca por escrito y en la forma indicada, con el propósito de evitar conflictos entre las partes contratantes. A continuación se enuncian las cláusulas que se deben considerar al elaborar un Contrato de Compra - Venta.

CLAUSULAS A CONSIDERAR AL ELABORAR UN CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

1/2

Generales	Relacionadas con el precio	Relacionadas con el pago
Objeto del contrato.	Determinación del precio por unidad en número y letra.	Determinación de la forma de pago. Puede efectuarse de contado o crédito.
Partes contratantes.	En caso que el producto tenga tendencia a variaciones en precio indicar la formula de ajuste o escalación de precios.	Si el pago es a crédito debe indicarse quien será responsable de pagar los intereses por concepto de descuento de la letra.
Garantías de cumplimiento.	Tipo de cotización y bajo que interpretación de términos se esta empleando.	Determinación del costo de los seguros comerciales, en caso de no existir un banco que avale la operación, se debe indicar si este costo forma parte del producto o se facturará por separado.
Relacionadas con la mercancía	El precio deberá marcarse preferentemente en dólares.	Indicar la fecha y el lugar en el que se efectuará el pago.
Descripción de mercancías.	Indicar si el precio incluye o no gastos consulares u otros	El tipo de moneda. En caso de ser necesario el importe de los gastos moratorios.
Cantidad y tolerancias.	Monto total de la operación por cada una de las unidades.	
Unidad de medida.		
Descripción de envase y embalaje.		
Indicación si se efectuará servicio de mantenimiento en caso de ser necesario.		

**CLAUSULAS A CONSIDERAR AL ELABORAR UN CONTRATO
DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL**

2/2

**Relacionadas con el
instrumento de pago**

Establecer si el pago será con documentos o con carta de crédito comercial.

Especificar quien será responsable de pagar los cargos bancarios que se originen como comisiones e intereses.

Relacionadas con la operación

El importador deberá indicar los documentos que va a necesitar para efectuar la salida de su mercancía en la aduana, así mismo los que debe enviar al exportador.

**Relacionadas con el
transporte**

Medio de transporte a utilizar.

Nombre de la compañía que va a efectuar el flete.

Determinar si se permiten o no los transbordos.

En caso de utilizar mas de un medio de transporte indicarlos, así como el nombre de las instituciones encargadas de efectuarlo.

Relacionadas con el seguro

En la forma de cotización se indica si el seguro esta cubierto, en caso de no establecerlo la forma de cotización, indicar quien es el responsable de asegurar las mercancías.

Relacionadas con la entrega

Indicar si serán o no parciales, en caso de ser parciales indicar las fechas.

Establecer las sanciones en caso de no cumplir con las entregas en las fechas y cantidades acordadas.

**DATOS A CONSIDERAR EN LA ELABORACION DE UN
3.1.2.CONTRATO DE COMISION, REPRESENTACION O
DISTRIBUCION MERCANTIL**

Título	Objeto	Texto que hace fe
<p>Deberá indicar que es un contrato de agencia o representación comercial, este título se aconseja para que no de lugar a dudas sobre su naturaleza jurídica.</p>	<p>Se debe indicar cual es la finalidad y la razón de la celebración, que es lo que pretende el mandante del agente.</p>	<p>En caso de que se escriba en dos idiomas, determinar cual de los dos hará fe en caso de controversia judicial o en caso de dudas en la interpretación de sus declaraciones o cláusulas.</p>
Partes contratantes	Cesión	Fechas de entrada en vigor y extinción
<p>Nombres completos, direcciones para recibir todo tipo de comunicación e inclusive los oficios judiciales, en caso de sociedades o firmas el nombre y la razón social completa, nombre y carácter legal de la o las personas que firman obligando a la sociedad.</p>	<p>Especificar si esta permitido ceder a terceros, estipular las condiciones en las cuales los derechos y obligaciones podrán ser cedidos, especificando la obligación por parte del cedente de avisar a la otra parte con la debida anticipación.</p>	<p>Se deben especificar las fechas de inicio y terminación del contrato. En caso de tratarse de un periodo indefinido indicar el tiempo con el que se deberá de avisar a la otra parte que se desea dar por terminada la relación contractual.</p>

**DATOS A CONSIDERAR EN LA ELABORACION DE
UN CONTRATO DE COMISION, REPRESENTACION O
DISTRIBUCION MERCANTIL**

Productos contractuales

Especificar el o los productos que forman parte del contrato, deberá contener las palabras con exclusión de toda otra. Así mismo deberán considerarse las siguientes situaciones:

Que tratamiento se le dará a los productos que no formen parte del contrato en caso de que el mandante amplíe la línea de productos.

Si el agente tendrá las facultades para aceptar o rechazar el o los nuevos productos.

Si estando en vigencia el contrato el mandante podrá reservarse el derecho de dar de baja alguno de los productos objeto de éste.

Delimitación del territorio

El contrato deberá establecer el área geográfica donde podrá comercializarse el producto, así mismo si el mandante tendrá la facultad de realizar ventas directas con determinada clientela.

Comisiones

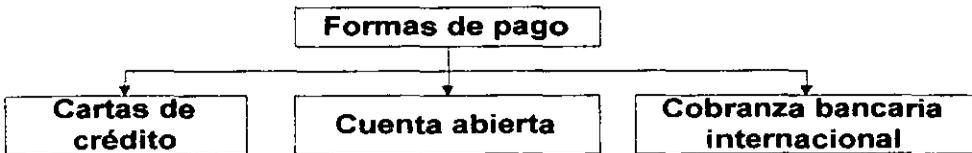
Se debe establecer sobre que valor se aplicará el porcentaje de comisiones, en que momento, la moneda y el lugar del pago, establecer si se tomaran en cuenta los pedidos del agente o también incluye los resurtidos que hagan los clientes directamente.

**DATOS A CONSIDERAR EN LA ELABORACION DE UN
CONTRATO DE COMISION, REPRESENTACION O
DISTRIBUCION MERCANTIL**

Derechos y obligaciones del mandante	Obligaciones y derechos del agente
<p>Aceptación de órdenes de compra, se debe establecer si el agente puede o no cerrar las operaciones o si las órdenes de compra deben ser autorizadas por el mandante. Así mismo si puede rechazar las sin dar justificación.</p>	<p>Defender los intereses del mandante sin emitir ninguna garantía sobre los productos previa autorización del mandante.</p>
<p>Establecer quien será el responsable de encargarse de la publicidad y promoción del producto, así como de los gastos que se deriven como resultado de las operaciones que se realicen.</p>	<p>Si el agente se encarga de cobrar a los clientes deberá establecer normas de recepción de fondos de manera que se identifiquen plenamente los fondos ajenos de los propios. Lo más recomendable es establecer como forma de pago las cartas de crédito comercial, existiendo clientes que prefieren otras formas de pago.</p>
<p>Establecer si el agente puede o no representar otras compañías que tengan productos complementarios o iguales.</p>	<p>El agente informará al mandante del comportamiento de los productos dentro del mercado.</p>
<p>Informar al agente sobre las variaciones en precio de venta, programas de producción, formas y plazo de entrega.</p>	<p>El agente conseguirá clientes de buena solvencia moral, empleando los medios y recursos que estén a su alcance. Se utilizarán cartas de crédito comercial para evitar problemas con clientes de dudosa solvencia moral.</p>
<p>El agente tiene derecho a tener un duplicado de la factura que le envían al cliente, y de saber en que momento éste efectúa el pago para poder planear sus ingresos.</p>	<p>El agente deberá respetar los precios y políticas de venta que el mandante le ordene.</p>

3.2. Formas de pago.

Asegurarse en el comercio internacional de que se recibirá el pago de las mercancías vendidas ya sea al momento de su embarque o cuando estén en la planta o bodega del destinatario es uno de los aspectos más importantes dentro del proceso de exportación, al momento de estar negociando con el futuro cliente es importante que se especifique y quede incluida dentro de las cláusulas del contrato de compraventa internacional. Dentro de las formas de pago encontramos tres modalidades:



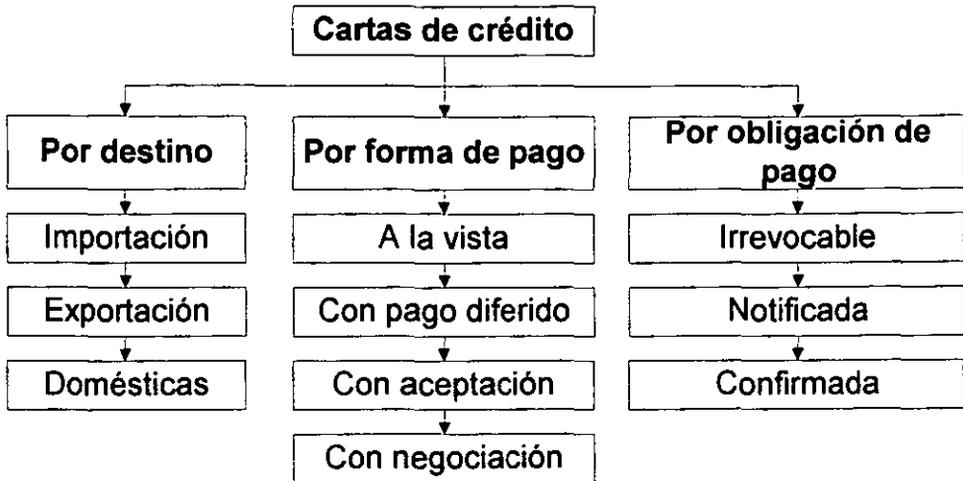
3.2.1. Cartas de crédito

1. Generalidades: Están reguladas por el documento conocido como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, editado por la Cámara de Comercio Internacional, que desde el año de 1933 empezó a reglamentarlas, actualmente la versión 500 que fue revisada en 1993 y entró en vigor en 1994, consta de 49 artículos. Esta publicación es utilizada y reconocida por la legislación interna de mas de 170 países incluido entre ellos México. Su objetivo es unificar los criterios y proveer certeza en cuanto a su interpretación, este es el instrumento de pago más empleado.

Constituye una promesa condicional de pago mediante el cual una institución de crédito (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (ordenante) a favor de un tercero (beneficiario) de pagar una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus sucursales o a través de otra institución de crédito (banco notificador o confirmador), contra la presentación de los documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los que deberán cumplir

literalmente con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.

2. Clasificación de las cartas de crédito:



1) Por destino:

- **Importación:** Compra de bienes y servicios del extranjero.
- **Exportación:** Venta de bienes y servicios al extranjero.
- **Domésticas:** Compra y venta de bienes y servicios dentro de un mismo país.

2) Por forma de pago:

- **A la vista:** Contra la presentación de documentos que cumplan con los términos y condiciones de la carta de crédito.
- **Con pago diferido:** Al vencimiento del plazo convenido entre el comprador y el vendedor.

- Con aceptación: Al vencimiento de la(s) letra(s) de cambio aceptada(s) por el banco emisor /confirmador.
- Con negociación: Pagadera en un banco distinto al banco emisor (puede ser a la vista o a plazo).

3) Por obligación de pago:

- Irrevocable: Sólo puede ser modificada o cancelada con acuerdo de todas las partes involucradas.
- Notificada: El banco emisor (del importador / comprador) tiene la obligación de pagar, y el banco del vendedor / exportador le paga a éste hasta recibir los fondos del banco emisor.
- Confirmada: El banco del vendedor / exportador se adhiere al compromiso de pago del banco emisor ante el exportador.

3.2.2.Cuenta abierta.

1. Generalidades. En esta forma de pago el exportador le envía los documentos de embarque directamente al importador, el cual al recibirlos le transfiere el pago al exportador.

2. Clasificación: Se clasifica de la siguiente manera:



a) Orden de pago. En esta forma de pago se necesita que el exportador tenga una cuenta bancaria para que los fondos se abonen en ella, las ordenes de pago no son condicionadas, se recomienda cuando las partes se tienen mucha confianza.

Las partes que intervienen son:

- Ordenante: La persona que compra la orden de pago.
- Beneficiario: La persona que recibirá en su cuenta el importe de la operación.
- Banco ordenante: El que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador.
- Banco pagador: El que acepta efectuar el pago mediante el depósito de uno de sus cuenta habientes.

b) Giro bancario. El giro bancario es un título de crédito nominal debe expedirse a nombre de una persona física o moral. Esta forma de pago tiene gran aceptación, se pueden emitir giros casi en cualquier divisa. Se caracterizan por ser de

negociabilidad restringida, los bancos los reciben únicamente para abono en cuenta, no se permite que sean endosados a terceros. Se aconseja que el exportador reciba el original del giro antes de embarcar la mercancía.

- c) Cheque: En algunas operaciones de comercio internacional convienen las partes en efectuar el pago con cheque. Se debe poner atención a los siguientes aspectos: Que el nombre del beneficiario se anote correctamente; que las cantidades anotadas con número y letra coincidan; y que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

3.2.3.Cobranza bancaria internacional.

1. Generalidades: El exportador gira a su banco una orden para cobrar una determinada suma contra la entrega de los documentos enviados. Su costo es menor que el de la carta de crédito pero el banco no se hace responsable del pago, salvo que reciba la firma del comprador internacional.

Los bancos que operan este mecanismo de pago y los usuarios del mismo se rigen por las prácticas bancarias recopiladas en las Reglas uniformes para cobranzas, conocidas por sus siglas en inglés (URC-522).

2. Clasificación de la cobranza internacional:



- a) Cobranza simple: En la que se manejan exclusivamente documentos financieros.
- b) Cobranza documentaria. En la que intervienen documentos financieros y comerciales.

CAPÍTULO 4

DOCUMENTOS UTILIZADOS PARA REALIZAR UNA EXPORTACIÓN

Los documentos que se detallan a continuación son los que más se utilizan al efectuar una exportación, éstos deberán elaborarse correctamente con el fin de evitarle demoras al importador cuando efectúe el trámite de despacho aduanero de la mercancía. Es muy importante enviar al importador todos los documentos que solicite para evitar demoras innecesarias. La documentación que se menciona a continuación es enunciativa, debido a que cada país establece los documentos necesarios para poder recibir mercancías en su territorio.

4.1.Documentos oficiales.

4.1.1.Factura comercial.

La factura se elabora de las mismas del consecutivo que se tiene para las ventas con clientes nacionales. En nuestro país hay leyes que reglamentan el uso y los requisitos que debe reunir una factura a continuación vamos a mencionarlos:

1. Ley del Impuesto Sobre la Renta en su capítulo V artículo 58 fracción II establece la obligación de expedir comprobantes por las actividades que se realicen y conservar una copia a disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito público.
2. Ley del Impuesto al Valor Agregado. En su artículo 29 establece que las exportaciones están gravadas a tasa 0%.
3. El Código Fiscal de la federación en el artículo 20 indica que la factura puede ser en pesos o en la moneda del país de que se trate, asimismo, es obligatorio para efectos contables que el monto de la factura se registre al tipo de cambio del día en que se llevo acabo la operación.
4. El Código Fiscal de la federación en el artículo 29 y 29 - A establecen los requisitos que deben reunir la documentación comprobatoria.
5. La ley Aduanera en su artículo 36 fracción II inciso a. Establece que para efectos aduaneros de despacho de mercancías de exportación en nuestro país están obligados a presentar en la aduana: Factura o cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

6. La Regla 2.4.1 señala que los comprobantes que deben ser impresos en talleres autorizados son: facturas, notas de crédito y de cargo, los recibos de honorarios, de arrendamiento y en general, cualquier comprobante, que se expida por las actividades realizadas.
7. La Regla 2.4.17 señala la vigencia de los comprobantes.
8. La Regla 2.14.1 señala los datos que se incluirán en los comprobantes del impresor (Anexo 1).

4.1.2. Factura para certificación consular.

Cuando por disposiciones oficiales del país importador se necesita que la factura sea visada o intervenida por el Consulado del país de destino se deberá acudir al Consulado o embajada del país para efectuar este trámite, habrá que pagar los gastos consulares que de este acto se deriven. El que una factura sea visada o intervenida cumple la misma función que el certificado de origen. De ahí que puedan pedir uno u otro.

4.1.3.Certificado de origen.

Certifica que las mercancías son originarias del país exportador. Indica el grado de integración regional, establecidas en los acuerdos. Puede ser expedido por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, cuando su finalidad no sea la de solicitar alguna preferencia arancelaria como es el caso de los certificados con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), o con los países con los que se tiene firmado un Tratado de Libre Comercio. Para todos los países a excepción de Los Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y La República de Costa Rica, deberán ser validados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

4.1.4.Pedimento de Exportación.

En el artículo 36 de la Ley Aduanera se establece que quien lleve acabo una importación o exportación de mercancías, se estará obligado a presentar ante la aduana en que se vaya a realizar

la operación, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En el artículo 40 de la Ley Aduanera se establece que el pedimento tendrá que ser elaborado por un Agente o Apoderado Aduanal, que será el responsable de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero y de las contribuciones causadas, así como el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias.

Las mercancías que estén sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberán incluir la firma electrónica.

El citado artículo en su fracción II establece la documentación que deberá anexarse al pedimento de exportación:

1. La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, y
2. Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de

acuerdo a la Ley de Comercio Exterior previa publicación en el diario Oficial de la Federación y sean identificados por la fracción arancelaria y de la nomenclatura que le corresponda de acuerdo a la tarifa de la Ley del Impuesto general de exportación.

En el artículo 89 de la Ley aduanera establece que los datos contenidos en el pedimento son definitivos y sólo podrán modificarse mediante la rectificación a dicho pedimento(Anexo 2).

4.1.5. Constancia de exportación.

Este documento comprueba la legalidad de la transferencia de mercancías entre proveedores nacionales y empresas que cuenten con registro nacional de la industria maquiladora de exportación con Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) o Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

Esta transferencia se considera una exportación y por lo tanto el comprador adquiere un bien de

importación temporal y así mismo el proveedor lo exporta indirectamente.

En el artículo 112 de la Ley aduanera nos hace referencia a que las maquiladoras o empresas con programas autorizados por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, podrán considerar como retornadas al extranjero las mercancías que hubieren importado temporalmente siempre que cumplan con los requisitos de control que establezca el reglamento en los siguientes supuestos:

- Cuando tenga constancia de exportación expedida por maquila o empresa con programa autorizado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.
- Cuando el retorno se efectúe por personas que no tengan programa de maquila o de exportación autorizados por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

Esta constancia se otorga en los siguientes supuestos:

- Industria maquiladora de exportación.
- Programa de importación temporal para producir artículos de exportación. (PITEX)

- Empresas de comercio Exterior (ECEX), o
- Cualquier combinación de entre ellas.

Beneficios:

1. Sustituye en un solo documento al pedimento de exportación e importación "Virtual".
2. Es un documento que se emite entre particulares y no requiere de certificación oficial alguna.
3. No se necesita contratar a un agente aduanal o contar con un apoderado aduanal.
4. No se debe acudir a la aduana para presentar los pedimentos de exportación e importación temporal.
5. Aplicar la tasa 0% del IVA en las ventas de mercancías entre nacionales que se destinen a la exportación.
6. Recuperar los impuestos de importación pagados por mercancías que tendrán como destino final la exportación ya sea transformados o en el mismo estado siempre y cuando se cumpla con el decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores.

Formas de expedir la constancia:

1. Por operación. Cuando las empresas decidan realizar una constancia por cada operación, tienen

un plazo para elaborarla y expedirla a su proveedor de 15 días hábiles contados a partir de la fecha en que se lleve a cabo.

2. Consolidada. Cuando las empresas incluyan una constancia por todas las operaciones efectuadas y facturadas durante un mes se contará con 15 días hábiles después de que termine el mes de referencia para su elaboración.

En ambos casos las empresas que emitan la constancia cuentan con 5 días hábiles contados a partir de la fecha de su emisión para entregar una copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal que le corresponda a su domicilio.

4.1.6. Carta de encomienda.

Documento en el que bajo protesta de decir verdad el exportador, girará las instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho aduanero en forma clara y precisa.

4.2.Documentos relativos a las mercancías.

4.2.1.Oferta cotización (Anexo 3).

4.2.2.Factura pro forma.

Contiene los mismos datos que una factura, deberá indicarse que es una pro forma, no va enumerada ni firmada llevará la leyenda de sujeta a confirmación y se establecerá el plazo en que deberá ser confirmada, es importante este documento porque permite al comprador verificar que todo lo especificado en el contrato de compra-venta se esta cumpliendo además que para ciertas formas de pago sirve para iniciar el trámite correspondiente.

4.2.3.Lista de empaque (Anexo 4).

4.3.Documentos relativos al transporte.

4.3.1.Recibo de a bordo.

Es un recibo provisional que indica que el exportador ha efectuado el embarque se canjea posteriormente por el conocimiento de embarque.

4.3.2.Conocimiento de embarque o “ Bill of lading” (Anexo 6).

Se utiliza cuando el transporte es marítimo. Lo realiza la compañía naviera, la agencia o el capitán del barco.

Cuando la mercancía ya esta dentro del barco se emite un conocimiento de embarque a bordo, sino se indica esta palabra significa que la mercancía ya la recibió la naviera para embarque pero no se encuentra en el barco.

Los conocimientos de embarque se denominan limpios o sucios, se emite un

conocimiento limpio cuando la naviera esta de acuerdo con el estado de la mercancía, el envase o embalaje. Si se trata de mercancía que se va a pagar con una carta de crédito no pueden ser cobradas si se emite un conocimiento para embarque o este es sucio. Para que el importador pueda reclamar las mercancías como suyas deberá presentar una copia negociable. El flete puede estar pagado o ser pagado al momento que la mercancía llegue al puerto por el importador.

Características de los conocimientos de embarque: Si se emiten a la orden o en blanco son negociables porque son propiedad del tenedor y puede transferirse su propiedad por endoso.

Son nominativos si se emiten a favor de un titular y éste puede efectuar el endoso solamente ante las autoridades aduaneras, entonces son no negociables.

En consignación, la transferencia de la propiedad puede efectuarse mediante la cesión.

Se denomina juego completo: Cuando el beneficiario del crédito deberá entregar al banco pagador todos los originales, el número de éstos consta en el mismo, además de los originales se emiten copias las cuales carecen de valor para retirar las mercancías del puerto.

4.3.3. Guía aérea (Anexo 5).

4.3.4. Talón de embarque.

Se utiliza cuando el transporte se realiza por ferrocarril, representa el contrato entre el exportador y el transportista, se señala el lugar de entrega del producto, de acuerdo con el Incoterm elegido por el cliente.

4.3.5. Carta de porte (Anexo 7).

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

4.4.Pólizas de Seguros.

4.4.1.Seguro de crédito.

Se contrata para asegurar el cobro de la mercancía exportada.

4.4.2.Seguro de transporte.

Protege al exportador por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes cuando sean exportados.

4.4.3.Seguro de la mercancía.

Protege la mercancía contra riesgos o daños adicionales.

4.4.4. Seguro de responsabilidad civil.

Protege a la empresa en caso de que los productos exportados causen daño a terceros derivados por el incumplimiento de la colocación de advertencias o instrucciones sobre el correcto manejo del o los productos.

CAPÍTULO 5

COSTO DE EXPORTACIÓN Y PRECIO DE VENTA DE EXPORTACIÓN

Al iniciar el estudio sobre la forma en que se debe integrar el precio de exportación, es importante mencionar que el empaque del producto, así como el tipo de transporte son dos factores muy importantes que se deben considerar en el cálculo del precio de venta del producto.

5.1. Empaque y embalaje.

Del diseño del producto y su empaque dependen la buena o mala impresión que el importador y el consumidor final, tengan del producto y de la empresa. La forma del producto y el tipo de empaque deben ser acordes a las características, costumbres, gustos y hábitos de los importadores y compradores.

El objetivo de usar el empaque y embalaje correctos, tienen como fin el proteger el producto durante el transporte, que cumpla con las reglas de etiquetado, y regulaciones no arancelarias del país de destino y con las funciones de información y promoción sobre el producto.

5.1.1. Información que deben contener los embalajes unitarios y unitarizados de exportación.

Recomendaciones:

- a) Utilizar tipografía legible.
- b) Hacer las marcas con pinturas resistentes al agua y al calor.
- c) La información debe ir distribuida en las cuatro caras.
- d) Poner el emblema de: "Hecho en México" en el idioma del país de destino.

El embalaje unitario debe contemplar la siguiente información:

- a) Datos del exportador.
- b) País de origen.
- c) Marcas de peso en el sistema métrico.
- e) Marcas de manejo de estiba.
- f) Marcas de precaución.

El embalaje unitarizado debe contemplar la siguiente información:

- a) Número de paquete y tamaño.
- b) Destinatario y número de pedido.

c) País de destino.

Inscripciones que deben contener los embalajes de exportación. Se recomienda escribirlos en español y en el idioma del país importador.

Mantengase en lugar seco.	No use ganchos.	Este lado hacia arriba.	Tapa.
Peso.	Neto.	Bruto	Vidrio.
Frágil.	Manejese en lugar fresco.	Abrase aquí.	Manejese con cuidado.

5.2. Transporte.

El hacer un análisis sobre los medios de transporte nos permite evaluar cual representa el costo más bajo y la seguridad de entrega de los productos. A continuación se mencionan los tipos de transporte que se utilizan.

1. Transporte aéreo.
2. Transporte ferroviario.
3. Transporte marítimo.
4. Auto transporte.

5.3.Precio de venta de exportación.

Para fijar el precio de exportación se debe considerar que al momento de calcular el costo de exportación, no se debe incluir el costo de la infraestructura comercial, financiera y administrativa con la que la empresa opera en el mercado interno.

Criterios para fijar el precio de exportación.

1. El precio se fija en relación con el costo más un margen de utilidad.
2. El precio se establece de acuerdo al de los productos competidores en el país de destino.
3. El precio se fija a lo que permita el mercado.

Es importante recordar que el exportador debe ingresar al mercado externo con un precio competitivo, y para lograrlo debe valorar los beneficios fiscales que obtiene con la venta de los productos.

5.4.Precio de venta para el importador.

Es importante calcularlo, por que al efectuar la negociación existe la posibilidad de que el comprador pregunte cuanto le cuesta nuestro producto en su país.

5.5.Formato para calcular el costo y el precio de exportación a valores FOB Y CIF.

Concepto.		Importe.
	Insumos importados.	
Más.	Materia prima nacional.	
	Mano de obra directa e indirecta.	
	Gastos Generales de fabricación directos e indirectos.	
	Costo de almacenaje y movimiento.	
	Costo Técnico y tecnología.	
	Costo administrativo.	
	Costo financiero.	
Igual.	Costo Industrial del Producto en Fabrica.	
Más.	Estudio de mercado.	
	Gastos de folleteria y muestras.	
	Promoción en vías de comunicación.	

Formato para calcular el costo y el precio de exportación a valores FOB Y CIF.

Concepto.		Importe.
	Gastos del personal del área de comercialización.	
	Embalajes y contenedores.	
	Transporte y acarreos.	
	Gastos de despacho.	
	Impuestos de exportación.	
	Seguros y transporte locales	
Igual.	Costo del producto en el lugar de despacho aduanero.	
Menos.	Deducciones por beneficios fiscales.	
	Draw Back.	
	I.V.A.	
Igual.	Subtotal.	
Más.	Utilidad del exportador.	
Igual.	Precio de venta FOB.	
Más.	Seguro de transporte externo.	
	Flete al país de destino.	
Igual.	Precio de venta CIF.	

CAPÍTULO 6

MARCO JURÍDICO Y CONTABLE DE LAS EXPORTACIONES

En nuestro país tenemos varias leyes, desde el punto de vista jurídico se clasifican en:

1. **Primarias:** Es el conjunto de normas vertidas en la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos.
2. **Secundarias:** Se considera dentro de este grupo al conjunto de leyes que se originan de las disposiciones que se encuentran marcadas en ella.

6.1. Jerarquía de las leyes.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Tratados Internacionales.

Ley de Ingresos de la Federación.

Leyes Fiscales.

Código Fiscal de la Federación.

Reglas de carácter general aplicables a los impuestos y derechos Federales.

Derecho Común de Aplicación Supletoria.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Es la base jurídica de todas las leyes, basándose en los principios de legalidad, equidad, proporcionalidad y petición.

Tratados Internacionales.

Es un entendimiento de carácter comercial, tienen como objetivo incrementar la corriente de intercambio de bienes y servicios entre las partes firmantes.

Ley de Ingresos de la Federación.

Es una ley anual en ella se determina el monto de los ingresos ordinarios y extraordinarios que el Estado pretende recaudar en el año calendario.

Leyes Fiscales.

Regulan impuestos específicos por ejemplo: Ley Aduanera, Ley del I.S.R., Ley del I.V.A., Ley del I.A., Ley del ISAN, Ley del I.M.S.S.

Reglamentos de las leyes específicas.

Contienen disposiciones normativas que sirven para dar mayor precisión a la aplicación de la ley fiscal, están sujetas a la misma.

Código Fiscal de la Federación.

Es un conjunto de leyes fiscales con carácter de supletorio, se aplica cuando no existan regulaciones específicas a las leyes fiscales.

Reglamento del Código Fiscal de la Federación.

Establece una serie de disposiciones de carácter analítico sobre la aplicación del Código.

Reglas de carácter general aplicables a los impuestos y derechos Federales.

Es un conjunto de disposiciones reglamentarias , que da sus propios criterios sobre la interpretación jurídica de algunas leyes, crea derechos para los contribuyentes y no obligaciones.

Derecho Común de Aplicación Supletoria.

Es un conjunto de normas civiles, mercantiles y penales. Que rigen a los gobernantes y gobernados. En caso de que alguna disposición de carácter fiscal contenga conceptos que no se encuentren claramente definidos, estos podrán ser aclarados a través del derecho común.

En relación al tema de exportaciones vamos a dar un panorama del contenido de los ordenamientos que las regulan.

6.2. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El fundamento legal de los Tratados de Libre Comercio se encuentra en el artículo 133 Constitucional, que establece: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanan de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión, los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, Leyes y Tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que puedan haber en las Constituciones o Leyes de los Estados.

6.3. Tratados Internacionales.

El día martes 10 de enero de 1995 en el Diario Oficial de la Federación, Segunda Sección. Secretaria de Relaciones Exteriores, se publica el Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.

El mencionado Tratado fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día ocho del mes de junio del año de mil novecientos noventa y cuatro, según Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, el día veintiuno del mes de junio del propio año.

Por lo tanto, para su debida observancia, en cumplimiento de lo dispuesto en la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, promulgó el presente Decreto, en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los treinta y un días del mes de diciembre del año de mil novecientos noventa y cuatro.

El Tratado entró en vigor el primero de enero de 1995, y libero de aranceles al 70% de las exportaciones mexicanas, otro 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en diez años de manera tal que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles. Se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

CODIGOS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA.

Código.	Significado.
A	Eliminación completa de aranceles desde el 1 de enero de 1995.
C10	Indica una desgravación de diez etapas anuales iguales a partir del 10 de enero de 1995 y quedarán libres de arancel el 1 de enero de 2004.
CX	Indica que se desgravarán 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.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA.**

CONTENIDO

**Primera parte.
Aspectos generales.**

Capítulo I Disposiciones iniciales

Capítulo II Definiciones generales

**Segunda parte.
Comercio de bienes.**

Capítulo III Trato nacional, acceso de bienes al mercado.

Capítulo IV Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias.

Capítulo V Reglas de origen.

Capítulo VI Procedimientos aduaneros.

Capítulo VII Medidas de salvaguarda.

Capítulo VIII Disposiciones en materia de cuotas compensatorias.

**Tercera parte.
Comercio de servicios.**

Capítulo IX Principios generales sobre el comercio de servicios.

Capítulo X Entrada temporal de personas de negocios.

**Cuarta parte.
Barreras técnicas al comercio**

Capítulo XI Medidas de normalización.

**Quinta parte.
Compras del sector publico**

Capítulo XII Compras del sector público.

**Sexta parte.
Inversión.**

Capítulo XIII Inversión.

**Séptima parte.
Propiedad intelectual.**

Capítulo XIV Propiedad intelectual.

**Octava parte.
Disposiciones administrativas.**

Capítulo XV Publicación, notificación y garantías de audiencia y legalidad.

Capítulo XVI Administración del tratado.

**Novena parte.
Solución de controversias**

Capítulo XVII Solución de controversias.

**Décima parte.
Otras disposiciones**

Capítulo XVIII Excepciones.

Capítulo XIX Disposiciones finales.

Las disposiciones de las leyes señaladas en el párrafo primero se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte.

Su contenido se muestra en el siguiente cuadro.

Contenido de la Ley Aduanera

Control de aduana en el despacho.	Contribuciones, cuotas, compensaciones y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.
Entrada, salida y control de mercancías.	Hechos gravados, contribuyentes y responsables.
Depósito ante la aduana.	Afectación de mercancías y exenciones.
Despacho de mercancías.	Base gravable.
	Determinación y pago.
Recursos administrativos.	Agentes aduanales, apoderados y dictaminadores, infracciones y sanciones.
Recurso de revocación.	Importación de mercancías.
Código fiscal de la federación.	Exportación de mercancías.

Regímenes aduaneros.

Disposiciones comunes.

Definitivos de importación y exportación.

Temporales de importación y exportación.

Depósito fiscal.

Transito de mercancías.

Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscal.

6.4.2.Ley de Comercio Exterior.

Artículo 1o La presente ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Su contenido se muestra en el siguiente cuadro.

Contenido de la Ley de Comercio Exterior.

Promoción de exportaciones.

Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior.

SECOFI

Aranceles

Instrumentos de promoción.

Medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior.

Premio nacional de exportador.

Procedimientos en materia de practicas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.

Origen de las mercancías.

Procedimiento en materia de practicas desleales.

Preferencias arancelarias.

Procedimientos en materia de salvaguarda.

Otras disposiciones comunes a los procedimientos.

Prácticas desleales de comercio internacional.

Discriminación de precios.

Subvenciones.

Daño y amenaza de daño a la producción nacional.

Medidas de salvaguarda.

Regulación, restricción y prohibición de exportaciones, importaciones, circulación o tránsito de mercancías.

6.4.3.Ley del Impuesto al Valor Agregado. El Impuesto al Valor Agregado entra en vigencia en México el 1o de enero de 1980 como resultado de buscar terminar con los impuestos en cascada, característica principal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

Sin embargo, la Secretaría de Hacienda y crédito Público, con el fin de permitir al contribuyente, su conocimiento y mecánica tributaria, lo publica dos años antes, el 29 de diciembre de 1978.

a) Impuesto indirecto.

La carga fiscal no recae en el contribuyente sino en el consumidor final, no afecta su patrimonio.

b) Impuesto al consumo. El IVA es el gravamen general, pues está presente en todas la etapas de la actividad económica y de la intermediación, sus límites se extienden en todo el territorio nacional, gravan los consumos que se efectúan por bienes y servicios, tanto en el país como por importaciones del extranjero.

Sujetos:

Las personas físicas o morales que en territorio nacional realicen los actos o actividades siguientes:

- Enajenen bienes,
- Presten servicios independientes,
- Otorguen el uso o goce temporal de bienes,
- Importen bienes o servicios.

Leyes fiscales.

Ley del Impuesto al valor agregado.

Artículo.	Contenido.
Artículo. 29 Fracción I a VII.	Indica el concepto de exportación.
Artículos 44 y 45 del reglamento.	Indican el concepto de exportación.
Artículo 30 y 41 fracción II.	Establecen la tasa de impuesto por concepto de bienes y servicios de exportación.
Artículos 29 fracción I y 35 del reglamento.	Establecen el concepto de exportación definitiva.
Artículo 31.	Establece reglas para los programas de exportación.
Artículo 30.	Establece la devolución del impuesto.
Artículo.45-A del reglamento.	Establece reglas a los bienes sujetos a importación temporal.
Artículo 45-B del reglamento.	Establece reglas para los programas de exportación.
Artículo 12 del reglamento.	Establece la determinación de los pagos provisionales cuando se realicen exportaciones.
Artículo 14 del reglamento.	Establece la determinación del impuesto del ejercicio cuando se realizan exportaciones.
Artículo 2 inciso A y 29.	Indica los actos o actividades sujetos a la tasa 0%.
Artículo 24.	Concepto de importación.
Artículo 25 Fracción I.	Importaciones temporales.
Artículo 27.	Base del impuesto de importación.
Artículo 42 del reglamento.	Bienes exportados temporalmente retornados al país.
Artículo 39 del reglamento.	Establece la exención del impuesto de importación de servicios prestados en el extranjero por comisionistas o intermediarios no residentes en el país cuando tengan por objeto exportar bienes o servicios.

6.4.4.Ley del Impuesto Sobre la Renta.

El Impuesto Sobre la Renta es el más importante dentro de nuestra legislación tributaria, pues es el de mayor cuantía dentro de los ingresos del estado.

Los sujetos de este impuesto son:

Las personas físicas o morales que se encuentren en los siguientes casos:

- i. Los residentes en México respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la fuente de riqueza de donde procedan.
- ii. Los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente o base fija en el país, respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente o base fija.

- iii. Los residentes en el extranjero, respecto de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente o base fija en el país, o cuando teniéndolos, dichos ingresos no sean atribuibles a éstos.

Leyes fiscales.

Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Artículo.	Contenido.
7-B Fracción IV inciso b2).	Regula las cuentas y documentos por cobrar que provengan de las exportaciones.
Artículo 64 fracción III.	Determinación presuntiva de exportaciones.
Artículo 154-A fracción II.	Regula los intereses exceptuados del pago de este impuesto a las entidades que se dediquen a financiar y a promover las exportaciones.

6.4.5.Código Fiscal de la Federación.

El Código Fiscal de la Federación establece en su artículo primero lo siguiente: Las personas físicas y las morales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas; las disposiciones de éste Código se aplicaran en su defecto y sin perjuicio de lo dispuesto por los Tratados Internacionales de que México sea parte, solo mediante ley podrá destinarse una contribución a un gasto publico específico.

Leyes fiscales.

Código Fiscal de la Federación.

Artículo.	Contenido.
Artículo 66.	Establece que la opción de pagos en parcialidades de contribuciones que provengan por operaciones de exportación e importación de mercancías no podrá efectuarse.
Artículo 102.	Establece en que circunstancias se comete el delito de contrabando al introducir o extraer del país mercancías.
Artículo 102 fracción II.	Establece que se comete el delito de contrabando al introducir o extraer mercancías del país sin permiso de la autoridad.
Artículo 54 fracción II del Reglamento.	Cuando un contribuyente haga dictaminar sus estados financieros por un contador Público y se de un dictamen sin emitir salvedades se entenderá que no incluye el examen de la clasificación arancelaria relativa a las mercancías gravadas por el impuesto de importación o exportación.
Artículo 51 fracción III inciso b) 12.	Establece que las mercancías de procedencia extranjera que forman parte de los inventarios están debidamente amparadas con documentos que prueben su estancia legal en el país.
Artículo 51 fracción III inciso d).	Para efectos del dictamen fiscal realizado por un contador público, en lo referente a las exportaciones deberá hacer la manifestación que verificó de una manera selectiva la documentación comprobatoria que ampara dichas exportaciones.

6.4.6. Resolución miscelánea de Comercio Exterior.

En el artículo 33, fracción I, inciso g) del Código Fiscal de la Federación, se establece que las autoridades fiscales, para el mejor cumplimiento de sus facultades deberán:

Publicar anualmente las resoluciones dictadas por las autoridades fiscales que establezcan disposiciones de carácter general, agrupándolas de manera que faciliten su conocimiento por parte de los contribuyentes; se podrán publicar aisladamente aquellas disposiciones cuyos efectos se limitan a periodos inferiores a un año.

Este conjunto de reglas tiene como finalidad permitir la interpretación de las disposiciones de comercio exterior. Son de observancia general y van dirigidas a los particulares, que especifican la interpretación de las disposiciones fiscales, los criterios que deben seguirse en cuanto a la aplicación de las mismas, le crea derechos a los contribuyentes, mas no obligaciones.

Deberán ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación como lo establece el artículo 35 del Código Fiscal de la Federación.

Su contenido se muestra en el siguiente cuadro.

Contenido de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior

Código Fiscal de la Federación.	Ley Aduanera.
Expedición de comprobantes.	Control de la aduana en la entrada y salida de mercancías y su custodia.
Declaraciones y avisos.	Despacho de mercancías.
Facultades de las autoridades aduaneras.	Padrón de importadores.
Derechos.	Importación y exportación de mercancías exentas.
I.V.A.	Importación de mercancías en regiones fronterizas.
I.E.P.S.	Valor en la aduana.
I.S.A.N.	Pago de contribuciones y cuotas compensatorias.
I.S.R.	Regímenes aduaneros.
Anexos.	Compensación y rectificación.
	Importación temporal de maquiladoras y PITEX.
	Tránsito de mercancías de comercio exterior.
	Facultades de la autoridad.
	Infracciones y sanciones.
	Agentes y apoderados aduanales.
	Candados y engomados oficiales.

6.5. Conceptos que forman la estructura de la teoría contable

6.5.1. Principios de contabilidad generalmente aceptados.

Los principios de contabilidad que identifican y delimitan al ente económico y a sus aspectos financieros son:

- 1. La entidad:** La personalidad de un negocio es independiente de la de sus accionistas o propietarios y en sus estados financieros sólo deben incluirse los bienes, valores, derechos y obligaciones de este ente económico independiente.

Al identificar una entidad como tal debe ser considerada como sujeto de principios de contabilidad en el momento en el que , por obligación o necesidad , tenga que hacer uso de la técnica contable.

Al exportar se necesita contar con una razón social que identifica a la empresa, lo que constituye su entidad, al momento de realizar las operaciones de comercio exterior adquiere derechos y obligaciones, independientes de las de sus accionistas o socios, éstas deberán ser cuantificadas de acuerdo a los principios de contabilidad.

2. La realización: En la contabilidad se cuantifican en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan, estos se consideran realizados:

- a) Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos.
- b) Cuando han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes, o
- c) Cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios.

En base a este principio al exportar se efectúan transacciones con diversos entes económicos como son: el importador, el agente aduanal y el transportista, éstas operaciones se cuantifican en términos monetarios.

3. El periodo contable: Debido a la necesidad de conocer los resultados de operación y la situación financiera de la entidad, ésta debe dividir su vida en periodos convencionales, las operaciones y eventos así como sus

efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, son identificados con el periodo en el que ocurren. En términos generales, los costos y gastos deben identificarse en el ingreso que originaron, independientemente de la fecha en que se paguen.

En base a este principio las cuentas por cobrar a los clientes nacionales y extranjeros se deberán reflejar en los estados financieros, así como el costo y los gastos en que se incurrió para la realización de estas ventas.

Los principios de contabilidad que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación son:

- 1. El valor histórico original:** Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga en el momento en que se consideren realizados contablemente, si ocurren eventos posteriores que les hagan perder su significado, deberán ser modificadas, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y la

objetividad de la información contable, esta situación deberá quedar debidamente aclarada en la información que se produzca.

En cuanto a este principio se puede decir que se verá afectado al hablar de exportaciones y de las demás operaciones que realice la empresa al momento de reexpresar los estados financieros, ya que esta técnica nos permite conocer el valor actual de las operaciones realizadas.

2. El negocio en marcha: Se presume la existencia permanente de la entidad, salvo especificación en contrario, por lo que las cifras de sus estados financieros representarán valores históricos o modificaciones de ellos, sistemáticamente obtenidos.

En este principio se expresa la continuidad de la existencia de la empresa y por lo tanto la realización de sus actividades, de ahí que exprese que las cifras serán a valor histórico, ya que por lo regular los estados financieros se entregan en la primera semana del mes siguiente al que se realizaron las operaciones.

3. La dualidad económica: Esta dualidad se constituye de Los recursos de los que dispone la entidad para la realización de sus fines y las fuentes de dichos recursos, que a su vez, son la especificación de los derechos que sobre los mismos existen considerados en su conjunto.

En este principio se expresa claramente que a cada cargo corresponde un abono y viceversa, es decir si la empresa tiene bienes tendremos un cargo a sus activos con un abono al capital o a los pasivos.

El principio que se refiere a la información es el de:

1. Revelación suficiente: La información contable que se presente en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad

La información financiera de las operaciones normales de la empresa así como la de las exportaciones que ésta realice, deberán reflejar en forma clara las transacciones comerciales que se llevaron acabo para poder efectuarlas, esto con el fin de que las personas interesadas en la citada información puedan emitir sus criterio y tomar decisiones.

Los principios que abarcan las clasificaciones anteriores como requisitos generales del sistema son:

1. Importancia relativa: La información que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios, debe existir un equilibrio entre el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información.

El concepto de importancia relativa se refiere básicamente al efecto que tienen las partidas en la información financiera y en este sentido toda partida cuyo monto o naturaleza tenga significación debe ser procesada y presentada, pues de no hacerse distorsionaría los objetivos que pretende la información financiera.

2. Consistencia: Los usos de la información contable requieren que se sigan procedimientos de cuantificación que permanezcan en el tiempo, se deben aplicar los mismos principios y reglas particulares de cuantificación, para, que mediante la comparación de los estados financieros se

pueda conocer su evolución y, mediante la comparación con estados de otras entidades , conocer su posición relativa.

Cuando haya un cambio que afecte la comparabilidad de la información debe ser justificado y es necesario advertirlo claramente en la información que se presenta.

Este principio de consistencia se aplica en forma general en las empresas, al hablar de exportaciones para valorar el efecto de éstas dentro de los estados financieros deberán seguir los mismos sistemas que se emplearon la primera vez al estimar los precios de exportación , así como los costos de las mismas.

6.5.2.Reglas particulares.

Especifican de forma individual y concreta los conceptos que integran los estados financieros. Se clasifican en :

1. **Reglas de valuación.** Hacen referencia a la aplicación de los principios de contabilidad y a la cuantificación de los conceptos específicos de los estados financieros.

2. Reglas de presentación: Se refieren a la forma correcta de incluir adecuadamente cada concepto en los estados financieros.

Al hablar de exportaciones como cualquier tipo de operación que realice la empresa debemos de aplicar los principios de contabilidad y valuarlos de acuerdo a lo establecido en las leyes mexicanas. Si el impacto de éstas dentro de los estados financieros es importante, considero que deben incluirse el valor de sus ventas y su costo en forma individual separándolas de las operaciones normales de la empresa para que los usuarios de la información puedan valorar en forma correcta que posición guardan en el mercado nacional y en el internacional.

6.5.3.Criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares.

La forma en que debe realizarse el registro de las operaciones no obedece a una serie de pasos establecidos, en forma rígida, sino que el contador debe emplear su criterio para establecer la forma de realizarlo de acuerdo al tipo de empresa y a la situación de su país.

CASO PRACTICO

- **Razón social:** Comercializadora de Marcas, S.A. de C.V.
- **Fecha de constitución:** 6 de octubre de 1992.
- **Domicilio fiscal:** José María Izazaga numero 38-502, colonia centro.
- **Giro comercial:** Fabricación, comercialización y distribución de ropa para caballero y niño.
- **Mercado nacional:** Tiendas departamentales (Liverpool, Sears).
- **Oferta exportable:** Camisas para caballero, jeans , pijamas, corbatas. Camisas para niño y pantalones.

Planteamiento del problema:

La empresa necesita ampliar su mercado, debido a que sus productos están dirigidos a un sector especial del mercado "tiendas departamentales". Que no permiten que los productos se vendan en otro tipo de tienda.

Se toma la decisión de exportar a mercados latinoamericanos para lo cual se necesita hacer un estudio general, evaluar en cual se tiene más probabilidad de ingresar, con mejores condiciones, para los productos mencionados anteriormente.

Se hace la propuesta de diferentes mercados tomando como base los siguientes datos:

- Población.
- Ingreso per cápita.
- La tendencia del consumo.
- El volumen de las importaciones de los productos.
- Precio de mercado.
- Tipo de consumidor.
- Preferencias arancelarias.

El mercado elegido es la República de Costa Rica. Se obtiene la siguiente información:

Principales productos exportados a Costa Rica 1999
(Miles de dólares)

Producto	Monto
Automóviles	13,659
Medicamentos	10,416
Electrodomésticos	9,039
Manufacturas de papel y cartón	8,051
Construcciones prefabricadas de acero	7,819
Cables y conductores de electricidad	7,676
Botellones y tapas de plástico	7,353
Aceites esenciales como materia prima para la ind. alimentaria y cosmética	5,510
Dulces	5,153
Ropa de cama y tocador	4,862

Características de mercado en la Republica de Costa Rica.

La producción de confección en costa rica ha decaído debido a los altos costos de operación y cargas sociales que deben enfrentar los fabricantes, tanto así que la mayor parte del consumo costarricense es de ropa importada. Cabe señalar que permanece una industria maquiladora de exportación (Sara Lee, Hanes, entre otros) que tienen ventajas relativas.

Los antiguos productores se han convertido en importadores debido a que conocen los canales de comercialización adecuados para la distribución de sus productos. Por el alto costo de la vida, se ha popularizado el uso de "ropa de segunda americana".

Existen dos tendencias claramente definidas en la ropa nueva de importación, la clásica donde predomina los coordinados en colores tierra y blanco en telas tales como: nylon, micro fibras y suplex entre otras (la seda y el lino no son muy gustados); en la casual se mantiene la ropa de mezclilla liviana de 11 ½ a 13 onzas color azul índigo.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.

Estadísticas.

Costa Rica: Principales productos importados durante 1999.

Partida	Descripción	Porcentaje
8542	Circuitos integrados y micro estructuras.	13.9
2710	Aceites de petróleo excepto aceite crudo.	4.8
8703	Vehículos para transporte de personas.	3.2
4804	Papel y cartón kraft en bobinas o en hojas.	2.2
3004	Medicamentos para venta al por menor.	2.0
6204	Prendas de vestir terminadas o en piezas para mujer.	1.8
8471	Maquinas para procesamiento de datos.	1.5
6108	Ropa íntima para mujer o niña de punto.	1.5
3808	Agroquímicos.	1.5

6203	Prendas terminadas o en piezas para hombre o niño.	1.4
8704	Vehículos para transporte de mercancías.	1.0
6205	Camisas para hombre o niño.	1.0
8517	Aparatos eléctricos para telefonía Y telecomunicación.	0.8
1005	Maíz.	0.8
1201	Habas de soya.	0.8
8534	Circuitos impresos.	0.7
8473	Partes y aparatos destinados a las Máquinas o aparatos de las partes 8469 a 8472.	0.7
3926	Otras manufacturas de plástico.	0.7
6107	Ropa íntima para hombre o niño de punto.	0.7

Principales productos importados de Costa Rica 1999
(Miles de dólares)

Producto	Monto
Partes de circuitos modulares	71,647
Aceite de palma en bruto	24,748
Circuitos integrados y micro estructuras	5,007
Partes de computadoras	4,455
Anuncios luminosos	3,302
Hojas y bandas de aluminio laminadas	3,202
Tejidos de fibras sintéticas o artificiales	2,443
Tubería y accesorios de plástico	2,051
Nueces y almendras	1,751
Dulces sin cacao	1,554

Costa Rica: Principales países de origen de importaciones, 1999

País	Valor FOB	Peso Kg	Participación Porcentual
Estados Unidos	3,578,196,391	2,166,754,348	56.37%
México	345,600,744	335,228,906	5.44%
Japón	300,739,258	155,958,019	4.74%
Venezuela	248,831,182	1,300,718,016	3.92%
Guatemala	142,257,956	107,537,113	2.24%
Alemania	124,921,446	37,051,871	1.97%
Corea del Sur	108,151,755	55,259,971	1.70%
El Salvador	106,793,232	55,011,326	1.68%
Brasil	99,861,462	135,303,774	1.57%
Colombia	97,462,041	98,010,132	1.54%
España	89,090,587	80,705,810	1.40%
Panamá	85,961,535	76,579,655	1.35%
Italia	79,294,045	126,792,151	1.25%
Francia	74,603,660	234,173,969	1.18%
Canadá	74,074,209	144,971,483	1.17%
Taiwán	68,719,098	23,807,917	1.08%
China	60,480,762	27,617,375	0.95%
Reino Unido	54,258,861	10,040,705	0.85%
Chile	48,658,665	50,800,347	0.77%
Holanda	44,991,549	42,517,493	0.71%
Hong Kong	44,772,330	11,987,289	0.71%
Bélgica	37,832,064	30,859,913	0.60%
Argentina	34,598,981	102,344,627	0.55%
Honduras	31,921,842	24,460,608	0.50%
Nicaragua	28,716,176	56,899,427	0.45%
Suiza	28,234,558	1,909,702	0.44%
Jamaica	26,312,640	135,738,728	0.41%
Puerto Rico	25,952,463	16,459,134	0.41%
Dinamarca	25,119,730	3,378,691	0.40%
Israel	17,563,109	3,027,610	0.28%

Trinidad y Tobago	15,174,292	90,509,419	0.24%
Suecia	13,681,557	8,617,747	0.22%
Tailandia	12,640,053	2,845,338	0.20%
Singapur	12,092,492	2,380,065	0.19%
Austria	11,653,225	4,690,516	0.18%
Rusia	11,557,768	70,500,838	0.18%
Malasia	10,463,157	876,399	0.16%
Perú	9,424,018	12,736,238	0.15%
Turquia	8,889,123	61,406,921	0.14%
Ucrania	8,022,294	29,535,808	0.13%
Antillas Holandesas	7,277,363	37,795,886	0.11%
Indonesia	7,040,678	14,171,581	0.11%
Ecuador	6,192,856	5,541,868	0.10%
Irlanda	6,113,968	290,882	0.10%
Uruguay	5,938,366	21,028,165	0.09%
Varios	5,912,172	2,545,926	0.09%
Finlandia	5,778,292	4,859,302	0.09%
Corea del Norte	5,265,848	1,401,861	0.08%
India	4,994,947	1,893,064	0.08%
Cuba	4,887,400	24,063,843	0.08%
Otros	40,376,741	102,919,968	0.64%
Total general	6,347,348,940	6,152,517,745	100.00%

CONCEPTO	México	Costa Rica	México	Costa Rica	México	Costa Rica
	1997		1998		1999	
PIB % (Real)	6.8	3.7	4.8	6.2	3.7	7.0
Inflación	15.7	11.2	18.6	11.6	12.3	10.5
Exportaciones						
Totales FOB (MMD)	110.4	4.2	117.5	5.5	136.7	6.3
Exportaciones (% PIB)	27.5	43	30.6	50.4	29.37	60
Importaciones						
Totales (MMD) (CIF)	109.8	4.9	125.2	6.2	142.1	6.4
Importaciones (% PIB)	27.3	50	32.6	50.9	30.53	61
Balanza Comercial Total	0.6	-0.7	-7.7	-0.7	-5.3	-0.1
Población * (mill. Habs.)	92.9	3.5	94.6	3.5	96	3.6

* Cifras en MMD: Miles de millones de dólares

Fuente: Banco de México; INEGI; Dirección General de Estadística y Censos; Banco Central de Costa Rica, CEFSA.. Secretaría de Integración Económica Centroamericana 1999.

(Miles U.S. Dells.)

Una vez analizada la información se aprueba el proyecto de exportaciones a la República de Costa Rica. el sistema de comercialización será directo, por lo cual se decide realizar un viaje al citado país.

Una vez encontrándose ahí se dirigen a la Cámara de Comercio de México en Costa Rica, donde se les proporciona una serie de información sobre posibles clientes; es importante resaltar que la mayoría son agentes o distribuidores, existen cadenas de tiendas tipo autoservicio una de las más importantes es " corporación MAS X MENOS, S.A.".

Debido a su prestigio y amplitud de mercado se decide concertar una cita con su gerente de compras división caballeros y niños respectivamente.

El día de la cita se les muestra la mercancía, es importante resaltar que la imagen de los productos mexicanos es buena.

Los compradores se interesan por las camisas para caballero y los pantalones para niño. Se les deja una oferta cotización con los precios de los productos a valor CIF.

COMERCIALIZADORA DE MARCAS S.A. DE C.V.
José Maria Izazaga No.38-502 Col. Centro. C.P.06080 Deleg.
Cuahutèmoc, México D.F. Tel. 57-09-11-22 con 4 líneas,
Fax 57-09-66-83 R.F.C. CMA-921006-LE2.

OFERTA COTIZACION No. 104

País de origen: México D.F.

Moneda de cotización: Dólares.

Vía de transporte: Aéreo.

Punto de embarque: Aeropuerto de la Cd. de México.

Destino: Aeropuerto de Juan Santamaría.

Flete pagadero en: La Cd. de México.

Valor estimado: 401.10 Dólares.

Plazo de embarque, dentro de los 15 días de recibido el crédito documentario en orden y según disponibilidad y salida del medio de transporte.

Tiempo de entrega: 3 días.

Forma de entrega: Total.

Gastos por apertura de carta de crédito: Los cubre el exportador.

Gastos de Consulares: Los cubre el exportador.

Gastos por certificaciones por cuenta de el exportador.

Forma de pago: Carta de crédito.

Condiciones de crédito: 30 días.

Banco corresponsal: Banco Banes S.A.

Oferta sujeta a confirmación de: El Importador.

Tiempo de mantenimiento de la oferta: 15 días.

Firma de aceptación

Sello

COMERCIALIZADORA DE MARCAS S.A. DE C.V.
José Maria Izazaga No.38-502 Col. Centro. C.P.06080 Deleg.
Cuahutémoc, México D.F. Tel. 57-09-11-22 con 4 líneas,
Fax 57-09-66-83 R.F.C. CMA-921006-LE2.

OFERTA COTIZACION No. 104

Referencia	Producto	Precio unitario
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón Mod.1106	USD 10.02
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod.1121	USD 8.81
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón Mod. 1101	USD 8.81
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9550	USD 11.75
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9551	USD 11.75
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9552	USD 11.75
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9562	USD 10.70
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod.9556	USD 9.99
6205.20	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9557	USD 9.99
6203.42	Pantalón para niño 100% algodón. Mod. 2021	USD 8.07

Por otra parte se hace la consulta a los aranceles de importación.

**Indice de materias del
Sistema Arancelario Centroamericano SAC
Actualizado al 19-09-2000.**

Partida descripción	MEXICO	RIGE
62.05 camisas para hombre o niños.	0 A	21-JUL-2000
6205.20.00.00 De algodón.	0 A	21-JUL-2000

Partida descripción	MEXICO	RIGE
6203.4 Pantalones largos o cortos.	0 A	21-JUL-2000
6203.42.00.00 De algodón.	0 A	21-JUL-2000

Posteriormente nos llaman y envían por correo la oferta cotización sellada y firmada.

Adjunto a ésta, una carta de instrucciones sobre la documentación que necesitan para efectuar el despacho aduanero de la mercancía:

- Factura comercial.
- Certificado de origen con certificación por parte del consulado de Costa Rica en México.
- Pedimento de exportación.
- Lista de empaque.
- Guía aérea.

Por otro lado la empresa procede a enviarles por paquetería el contrato de compra venta internacional.

Así mismo se procede a efectuar el registro contable de las operaciones del mes de septiembre incluyendo la exportación efectuada, y la elaboración de los estados financieros correspondientes.

CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL.

Contrato de Compra Venta que celebran por una parte la empresa Comercializadora de Marcas, S.A. de C.V. representada por su Representante Legal señor Ricardo La Fuente Hernández a quien en los sucesivo se le designará como la "VENDEDORA", y por otra la empresa Corporación MAS X MENOS, S.A. representada por su Representante Legal señor: Armando Vallejo Mendoza, a quien en adelante se le denominará como la "LA COMPRADORA", de acuerdo con las siguientes Declaraciones y Cláusulas:

DECLARACIONES:

Declara "La VENDEDORA".

- I. Que es una Sociedad Anónima legalmente constituida de conformidad a la Escritura Pública No.14067 pasada ante la fe del Notario Público No. 35 Lic. Oscar Resendiz y Valle de la Ciudad de México.
- II. Que se dedica entre otras actividades a la fabricación, venta y exportación de : Ropa para caballero y niño.
- III. Que cuenta con el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la Declaración que antecede.

IV. Que el señor Ricardo La Fuente Hernández es su legitimo representante y, consecuentemente se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento.

Declara "LA COMPRADORA"

V. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes vigentes en La republica de Costa Rica y que se dedica entre otras actividades, a la importación del producto a que se refiere la Declaración II de este Contrato.

VI. Que el señor Armando Vallejo Mendoza en su carácter de Representante Legal, es su legitimo representante, y está facultado para suscribir este contrato.

Declaran "AMBAS PARTES"

VII. Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad a las Declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO

"La VENDEDORA". Se obliga a enajenar y "LA COMPRADORA" a adquirir: Camisas para caballero manga

larga 100% algodón, Camisas para caballero manga corta 100% algodón y pantalones para niño 100% algodón.

SEGUNDA: PRECIO

El precio de los productos objeto de este instrumento que "LA COMPRADORA" se compromete a pagar la cantidad de :UDS. 11,858.46 (Once mil ochocientos cincuenta y ocho dólares 46/100 Uscy).

TERCERA: FORMA DE ENVIÓ

"LA VENDEDORA" se obliga a enviar la mercancías objeto de este Contrato al lugar señalado cumpliendo las especificaciones que se pacten, igualmente, "La VENDEDORA" se obliga a enviar los documentos requeridos por "LA COMPRADORA" en los términos del presente instrumento.

CUARTA: FORMA DE PAGO

"LA COMPRADORA" se obliga a pagar a "LA VENDEDORA" el precio pactado en la Cláusula Segunda, a través de: Carta de Crédito a la vista irrevocable y confirmada.

QUINTA: ENTREGA DE LA MERCANCÍA

“LA VENDEDORA” se obliga a enviar y entregar las mercancías y dar aviso de inmediato a “LA COMPRADORA” de este hecho.

SEXTA: EMPAQUE, EMBALAJE Y GASTOS DE VERIFICACIÓN

“LA VENDEDORA” se obliga a sufragar los gastos de embalaje y las operaciones de verificación como control de calidad, de medida, peso y recuento que se realicen, para que “LA COMPRADORA” pueda hacerse cargo de las mercancías.

SÉPTIMA: RIESGOS Y GASTOS DE ENTREGA

“LA VENDEDORA” se obliga a sufragar los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías hasta el momento en que efectivamente se hayan entregado, incluyendo gastos derivados de los trámites realizados para la carga de las mercancías.

Por su parte “LA COMPRADORA” se obliga a sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías desde el momento en que recibe la mercancía.

OCTAVA: DOCUMENTOS VARIOS

“LA VENDEDORA” se obliga a obtener por su cuenta y riesgo las licencias de exportación, el documento limpio habitual que compruebe que las mercancías han sido entregadas a bordo del buque designado, o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para la exportación de las mercancías, y a prestar a “LA COMPRADORA” por cuenta y riesgo de ésta última, si así lo solicita, la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y cualquier otro documento expedido por el país de procedencia y /o de origen y aquel que pueda necesitar para importar al país de destino o el de tránsito que se requiera en terceros países.

NOVENA: CERTIFICACIÓN DE PRODUCTO

No se llevará acabo certificación alguna.

DÉCIMA: CERTIFICADO DE ORIGEN

“LA VENDEDORA” se obliga a solicitud, costo y riesgo de “LA COMPRADORA” a obtener ante las autoridades competentes de los Estados Unidos Mexicanos, un certificado de origen de la mercancía objeto del presente Contrato.

DÉCIMA PRIMERA: IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN

“LA COMPRADORA” se obliga a pagar todos los derechos arancelarios e impuestos de importación que se causan por motivo de las operaciones derivadas de este Contrato.

DÉCIMA SEGUNDA: VIGENCIA DEL CONTRATO

Ambas partes convienen que una vez que “LA VENDEDORA” haya entregado la totalidad de la cantidad de la mercancía establecida en la Cláusula Primera y “LA COMPRADORA” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas, en el presente instrumento, operará automáticamente la terminación de su vigencia.

DÉCIMA TERCERA: INSOLVENCIA

“LA VENDEDORA” podrá dar por rescindido este Contrato en caso de que “LA COMPRADORA” fuera declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMO CUARTA: SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES

La rescisión o terminación de este Contrato no afectará de ninguna manera alguna a la validez o exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya

formadas que, por naturaleza o disposición de la ley o por voluntad de las partes deban diferirse a la fecha posterior. En consecuencia las partes podrán exigir a un con posterioridad a la rescisión o terminación del Contrato el cumplimiento de éstas obligaciones.

DÉCIMA QUINTA: CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES

Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este Contrato.

DÉCIMA SEXTA: LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL

Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este Contrato los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA SÉPTIMA: LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, en este Contrato, se rige con la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de las Mercaderías y las leyes vigentes de Los estados Unidos mexicanos y en su defecto por los usos y prácticas comerciales reconocidos por éstas.

DÉCIMA OCTAVA: ARBITRAJE

Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las Cláusulas de este Contrato, y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen expresamente en someterse a conciliación y arbitraje de la Comisión para la Protección del comercio exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior, o bien por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, con domicilio en la Ciudad de México, Distrito Federal.

DÉCIMA NOVENA: AVISOS Y NOTIFICACIONES

Las partes señalan como domicilio para oír y recibir toda clase de avisos y notificaciones las siguientes:

"LA VENDEDORA" José Ma. Izazaga 38-502. Colonia centro CP 06080, México D.F.

"LA COMPRADORA" Avenida 3, calles 3 y 5. Apartado 56-1000, san José de Costa Rica.

PERSONALIDAD

Las partes que intervienen en el presente contrato se reconoce la personalidad con que comparecen sus respectivos representantes independientemente de lo cual se obligan a entregarse los documentos notariales en que aparezcan los poderes y facultades con apoyo en los cuales otorgan este instrumento.

El presente Contrato , se firma en la Ciudad de México D.F. a los 18 días del mes de septiembre del Dos mil.

"LA VENDEDORA"

"LA COMPRADORA"

COMERCIALIZADORA DE MARCAS, S.A. DE C.V.

José María Izazaga No. 38-502 Col. Centro c.p: 06080 Deleg. Cuauhtémoc
 México, D.F. Tel. 57-09-11-22 con 4 líneas, Fax 57-09-66-83
 R.F.C. CMA-921006-LE2

FACTURA
4790

CLIENTE: CORPORACION MAS X MENOS, S.A. AVENIDA 3 CALLES 3 Y 5 APARTADO 56-100 SAN JOSE DE COSTA RICA. TEL: (506) 2-23-62-33 REG. DE IMPORTADORES: 156MEIC CEDULA JURIDICA: 3-101-007223	LUGAR Y FECHA	
	México, D.F. a 21 de sept. de 2000	
	CONDUCTO	AGENTE
	Aereo	
	CONDICIONES DE PAGO	
		Carta de crédito comercial

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
		Dols.	
72	Camisa para Caballero M/L 100% algodón Mod. 1106	10.02	721.44
144	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 1121	8.81	1,268.64
192	Camisa para Caballero M/L 100% algodón Mod. 1101	8.81	1,691.52
36	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9550	11.75	423.00
36	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9551	11.75	423.00
36	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9552	11.75	423.00
36	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9562	10.70	385.20
72	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9556	9.99	719.28
72	Camisa para Caballero M/L 100% algodón. Mod. 9557	9.99	719.28
630	Pantalón P/Niño 100% ALG. MOD. 2021	8.07	5,084.10
1,326	(ONCE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO DOLARES 46/100 UScy)		
S.A. 2156	PUNTO DE SALIDA: AEROPUERTO DE LA CD. DE MEXICO. DESTINO: AEROPUERTO DE JUAN SANTAMARIA		

CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL	GUY LARROCHE PARIS	SUBTOTAL	USD 11,858.46
		% IVA	
		TOTAL	USD 11,858.46

LOS ARTICULOS QUE AMPARA ESTA FACTURA SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE ETIQUETADOS COMO LO ESTABLECE LA RESOLUCION PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION DEL 22 DE NOVIEMBRE DE 1982

ORIGINAL

PEDIMENTO DE EXPORTACION

FECHA DE PAGO	<u>22-09-2000</u>	HOJA 1 DE 1
TIPO DE OPERACION	<u>2</u>	NO. PEDIMENTO <u>3516-8001186</u>
ADUANA/SEC.	<u>47/0</u>	CLAVE PEDIMENTO <u>A1</u> T.C. <u>9.4347</u>
FECHA PRESENT.	<u>22-09-2000</u>	FACTOR MONEDA EXTRANJERA <u>1.0000</u>
RFC.	<u>CMA-921006-LE2</u>	TRANSPORTE <u>4</u> PESO <u>573 Kgs</u>
		PAIS COMPRADOR <u>F2</u> PAIS DESTINO <u>F2</u>
EXPORTADOR	<u>COMERCIALIZADORA DE MARCAS</u>	
DOMICILIO	<u>J.Ma Izazaga No.38-502</u>	
CIUDAD/EDO.	<u>México D.F.</u>	CODIGO <u>06080</u>

FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO

F.4790/21/sep/2000. CIF Corporation Mas x Menos, S.A.
 Av. 3 calles 3 y 5 Apartado 56-100
 San José de Costa Rica

TAX NO. SELLOS

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
 Sin marca, Sin número
 1326 piezas total
 19 cartons Boxes

Lacsa. 133-09338652

V.ME 111.881.01 V.DLS 11.858.46

VALOR COMERCIAL
 V.Dis. 11,858.46

NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS				PRECIO UNIT	COMERCIAL	TASA	F.P/
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TFA/U.M.T				
PERMISO (S)		CLAVES /		NUMEROS/ FIRMA		DLS		IMPUESTO
1	Camisa P/caballero 100% Algodòn				8.9430	11,858.46	0.00	0
	Pantalon P/niño 100% Algodòn				8.9430			
	6205.20	696	unidades	06-0				
	6203.42	630	unidades	06-0				
	LG							

ACUSE DE RECIBO		CONTRIBUCIONES	
		DTA	105
OBSERVACIONES	Ninguna	TOTALES	
		EFFECTIVO	105
		OTROS	
PATENTE, NOMBRE, RFC Y FRIMA DEL AGENTE ADUANAL/APODERADO ANUAL		TOTAL	105
16 Jose Fernando Vildosola A. VIAF-520106QK7 R.L.			

133 MEX 09338652

133 09338652

Shipper's Name and Address COMERCIALIZADORA DE MARCAS, S.A. DE C.V. JOSE MA. IZAZAGA NO. 38-502 CENTRO 06080 MEXICO, D.F.	Shipper's Account Number	Not negotiable Air Waybill Issued by	L a c s a La Línea aérea de Costa Rica THE AIRLINE OF COSTA RICA
--	--------------------------	---	--

Consignee's Name and address A LA ORDEN BANCO BANEX S.A. APDO. 7983-1000 SAN JOSE, COSTA RICA TEL: 57-05-22 FAX: 23-7192	Consignee's Account Number	Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and the same validity	
--	----------------------------	---	--

Issuing Carrier's Agent Name and City SERVICIOS INTEGRALES DE CARGA AEREA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V. QUETZALCOATL NO. 164 15520 MEXICO, D.F.	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF, ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.		
---	---	--	--

Accounting information T.C. 9.4347 MXP X 1.00 USD. REF: 5378
--

Agent's IATA Code 86-1-0115/0004	Account No.
-------------------------------------	-------------

Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing MEXICO CITY MEX/SJO
--

To	By First Carrier	To	By	To	By	Currency	Chge Code	WT / VAL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
SJO	LACSA					USD		PPD COLL	PPD COLL	N.V.D.	11,858.46

Airport of Destination SAN JOSE	For Carrier Use only Flight / Date 641/22/09/2000	Amount of Insurance NIL	INSURANCE: If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount on Insurance".
------------------------------------	---	----------------------------	--

Handling information 19 CARTONS BOXES COMMERCIAL INVOICE NUMBER 4790 AND CERTIFICATE OF ORIGIN ATTACHED TO AWB
--

These commodities licensed by the U.S. for ultimate destination Diversion contrary to U.S. law prohibited

No. of pieces	Gross Weight	Kgs.	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)
RCP		Lbs	Commodity Item No.		Charge		
19	573.000		C 2002	573.000	0.70	401.10	CAMISAS PARA CABALLERO PANTALONES PARA NIÑO ALGODON CARTA DE CREDITO No. 6225 DIMS: 63X47X42 CMS(19) REG: DE IMPORTADORES 156 MEIC
NOTIFY : CORPORACION MAS X MENOS, S.A. AVENIDA 3 CALLES 3 Y 5 APARTADO 56-1000 SAN JOSE DE COSTA RICA PHONE: (506) 2 33 68 13 FAX: 233-6950							
19	573.000					401.10	

Prepaid	Weight Charge Collect 401.10
---------	---------------------------------

Valuation Charge	
------------------	--

tax	
-----	--

Total Other Charges Due Agent	
-------------------------------	--

Total Other Charges Due Carrier	
---------------------------------	--

Total Prepaid	Total Collect 401.10
---------------	-------------------------

Currency Conversion Rates	CC Charges in Dest. Currency	Executed date at place	Signature of issuing carrier or his agent
---------------------------	------------------------------	------------------------	---

For carries use only at destination	Charges at destination	Total Collet Charges	Signature of Shipper or his Agent
-------------------------------------	------------------------	----------------------	-----------------------------------

22 DE SEPTIEMBRE DE 2000	MEXICO CITY
--------------------------	-------------

133 <input type="checkbox"/> 09338652

Original 3 (For Shipper)

Comercializadora de Marcas, S.A. De C.V.

Balance General

Al 30 de septiembre de 2000

(miles de pesos)

Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Caja	10,000	Proveedores	860,000
Bancos	305,500	Acredores diversos	124,701
Inversiones en valores	300,000	Iva por pagar	142,696
Clientes	1,228,092	Imptos. Por pagar	105,000
Iva acreditable	27,536	I.S.R.	476,121
Almacén	15,968		
Suma Activo circulante	1,887,096	Pasivo a corto plazo	1,708,518
Propiedades planta y equipo neto		Patrimonio	
Equipo de transporte	430,000	Capital social fijo	250,000
Maquinaria y equipo	800,000	Capital social variable	700,000
mobiliario y equipo de oficina neto	280,000	Resultados de ejercicios anteriores:	138,354
Equipo de computo	120,000	Resultado del ejercicio	884,224
Suma Propiedades planta y equipo neto	1,630,000	Suma Patrimonio	1,972,578
Activo Diferido			
Rentas pagadas por anticipado	24,000		
Seguros pagados por anticipado	140,000		
Suma Activo Diferido	164,000		
Suma de Activo	3,681,096	Suma pasivo y patrimonio	3,681,096

Comercializadora de Marcas, S.A. De C.V.
Registro de operaciones del mes de septiembre de 2000.

Concepto	Cuenta	Cargo	Abono
Registro de las ventas del mes.	Clientes	1,127,000	
	Ventas		980,000
	Iva por pagar		147,000
Registro del costo de ventas.	Costo de ventas	392,000	
	Almacèn		392,000
Registro de las devoluciones Sobre ventas.	Devoluciones s/ ventas	28,696	
	Iva por pagar	4,304	
	Clientes		33,000
Registro del costo de ventas de las devoluciones.	Almacèn	11,478	
	Costo de ventas		11,478
Registro de pago de clientes.	Bancos	225,000	
	Clientes		225,000
Registro de ventas de exportaciòn US 11858.46 T/C 9.1995.	Clientes	109,092	
	Ventas de exportaciòn		109,092
Registro del costo de ventas de exportaciòn.	Costo de ventas de exp.	23,510	
	Almacèn		23,510
Registro de los gastos de venta de exportaciòn.	Gastos de venta de exp.	71,538	
	Iva Acreditable	10,731	
	Acreedores diversos		82,269
Registro del seguro de las mercan- cias exportadas	Gastos de venta de exp.	3,642	
	Iva acreditable	546	
	Acreedores diversos		4,188
Registro del flete aèreo. US 401.10 T.C.9.1995.	Gastos de venta de exp.	3,690	
	Acreedores diversos		3,690
Registro de los honorarios del Agente aduanal. 21.34 T.C. 9.1995.	Gastos de venta de exp.	196	
	Iva acreditable	29	
	Acreedores diversos		225
Registro de los derechos consulares.US 40 a T.C. 9.1995.	Otros gastos	368	
	Acreedores diversos		368
Registro de los derechos de exportaciòn .	Otros gastos	105	
	Acreedores diversos		105
Totales		2,011,925	2,011,925
			152

**REFORMA FISCAL EN MATERIA DE
COMERCIO EXTERIOR 2001**

Artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El 1 de enero de 2001 es la fecha en que se indica que deberá aplicarse el artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el citado artículo las partes se comprometen a eliminar los esquemas que permitan reducir, eximir o rembolsar el monto de los aranceles aplicables a la importación de bienes no originarios de Los Estados Unidos mexicanos, Los Estados Unidos de Norte América y Canadá, que fueren destinados , posteriormente para su exportación al territorio de alguna de las otras dos partes de la zona de Libre Comercio.

La aplicación de este artículo tiene la finalidad evitar que otros países ubicados fuera de la zona de libre comercio utilicen a alguno de los países miembros como puente de ingreso a otro país.

Ejemplo en la fabricación de "X" artículo se incorporan insumos originarios de un país, que no es miembro del Tratado, los cuales son importados temporalmente al amparo de un programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación (PITEX), autorizado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

Hay que recordar que los insumos importados temporalmente no están sujetos al pago del Impuesto General de Importación, ni al pago del Impuesto al Valor Agregado.

Con la entrada en vigor del artículo 303, al momento de exportar el artículo a los EUA o Canadá, la empresa estará obligada a pagar el impuesto general de importación al país destino de la exportación.

La obligación de pagar el impuesto general de importación por los insumos no originarios del TLCAN no se aplica si la exportación se realiza a cualquier otro país fuera de la zona de libre comercio.

Para evitar la doble tributación el artículo 303 del tratado establece la posibilidad de exentar el arancel menor que se tenga que pagar por los insumos originarios de otro país y por la importación de los artículos en los EUA o Canadá, hasta el límite del arancel por pagar en México.

A continuación se citan los casos que podrían presentarse y se dan ejemplos de la forma en que se calcularía el arancel por pagar en México.

1) Caso en el que el artículo a exportar adquiere origen mexicano.

Valor en aduana de los insumos de otro país en USD.	USD 30.00
Arancel mexicano sobre los insumos.	18%
Aranceles por pagar de los insumos.	USD 5.40
Valor en aduana del artículo.	USD 40.00
Arancel en los EUA del artículo.	0%
Aranceles por pagar del Artículo.	USD 0.00
Arancel final por pagar en México de los insumos.	USD.....5.40
Comentario: En este caso se paga el arancel mayor.	

2) Caso en el que el artículo a exportar no adquiere el origen mexicano.

Valor en aduana de los insumos de otro país en USD.	USD 30 .00
Arancel mexicano sobre los insumos.	18%
Aranceles por pagar de los Insumos.	USD 5.40
Valor en aduna del artículo.	USD 40.00
Arancel en los EUA del artículo.	2%
Aranceles por pagar del Artículo.	USD 0.80
Arancel final por pagar en México de los insumos.	USD.....5.40
Comentario: Aunque se exenta el arancel menor, se paga el arancel mayor.	

3) Caso en el que el artículo a exportar no adquiere el origen mexicano y el arancel por pagar sea mayor al arancel sobre insumos no originarios.

Valor en aduana de los insumos de otro país en USD.	USD 30.00
Arancel mexicano sobre los insumos.	18%
Aranceles por pagar de los Insumos.	USD 5.40
Valor en aduna del artículo.	USD 40.00
Arancel en los EUA del artículo.	18%
Aranceles por pagar del Artículo.	USD 7.20
Arancel final por pagar en México de los insumos.	USD.....0.00
Comentario: En este caso se paga el arancel mayor. El exportador mexicano no tendrá derecho a acreditar o a solicitar la devolución de los aranceles pagados por encima del arancel aplicable a los insumos no originarios del TLCAN.	

4) Caso en el que el artículo a exportar no adquiere el origen mexicano y el arancel por pagar de los insumos no originarios es cero.

Valor en aduana de los insumos de otro país en USD.	USD 30.00
Arancel mexicano sobre los insumos.	0%
Aranceles por pagar de los insumos.	USD 0.00
Valor en aduana del artículo.	USD 40.00
Arancel en los EUA del artículo.	2%
Aranceles por pagar del artículo.	USD 0.80
Arancel final por pagar en México de los insumos.	USD.....0.00

Comentario: En este caso no se paga el arancel. El Art. 303 del TLCAN dispone que el exportador presentará una prueba suficiente del arancel que los productos terminados pagaron en el país de destino, dentro de los 60 días naturales siguientes a la fecha de exportación, si no presenta la prueba pierde el derecho de exentar el monto de los aranceles pagados por la importación del producto en el país de destino.

Aplicación del pago de cuotas compensatorias.

En el artículo 303 se comprometen las partes a negar la exención, disminución, o reembolso de las cuotas compensatorias que se apliquen a productos no originarios que ingresen al territorio de una de las partes para ser exportados al territorio de otra parte.

Al igual que en el pago de los aranceles, las importaciones temporales no han estado sujetas al pago de cuotas compensatorias, con la entrada en vigor del citado artículo esta exención cambiará.

Operaciones que no están sujetas al pago de cuotas compensatorias según el artículo 303.

- 1) Las importaciones bajo fianza por tránsito internacional o posterior, exportación al territorio de otra de las partes.⁶
- 2) Mercancía que se exporte al territorio de otra parte, en el mismo estado en el que fuè importada originalmente.⁷
- 3) Insumos no originarios utilizados en la producción de bienes exportados al territorio de alguna de las otras partes, como envió a:

⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Anexo 303.6.(a).

⁷ Id., art.303 (6) (b).

- a) Una tienda libre de impuestos. (duty free);
 - b) Embarcaciones o aeronaves, con la finalidad de que sean vendidas o como suministro de las mismas embarcaciones; y
 - c) Para labores conjuntas, en uno o dos países partes del TLCAN, cuando el bien va a retornar a la parte que exportó el bien.⁸
- 4) Bienes que ya han adquirido el origen bajo TLCAN y que son importados en el territorio de un país parte de dicho tratado, para su posterior exportación.⁹
- 5) Exportaciones de azúcar refinada de los EUA a México.¹⁰

El artículo 303 y su relación con el Impuesto al Valor Agregado.

El citado artículo regula a los aranceles y no a los impuestos internos, por lo que el IVA no se encuentra sujeto a las restricciones que éste establece.

⁸ Id., art. 303 (6) (c).

⁹ Id., art. 303 (6) (e)

¹⁰ Id., art.303 (6) (f); Anexo 303.6.

El artículo 303 y su relación con La Ley Aduanera.

El artículo 52 de la Ley Aduanera es el único que se ha modificado para dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 303 del TLCAN. En 1999 entró en vigor el último párrafo adicionado al artículo 52 que establece la obligación de pagar impuestos de importación "de acuerdo con lo dispuesto en los tratados de que México sea parte, en caso de que se introduzca mercancía al territorio nacional que sea después exportada o retornada al extranjero.

El artículo 303 y su relación con los decretos de Maquila y Pitex.

El TLCAN no regula el cobro de aranceles en la importación temporal de maquinaria, equipo y refacciones, ni regula ni restringe las exportaciones indirectas, como si lo hacen los decretos de Maquila y Pitex.

En noviembre de 1998 fueron publicadas las primeras reformas, que afectan a los decretos citados anteriormente, la entrada en vigor de éstas fue el 1 de noviembre de 2000. En el DOF del 30 de octubre de 2000 se publican nuevas modificaciones a éstos decretos.

- 1) Se establece que todas las importaciones temporales efectuadas por Maquiladoras y Pitex causaran el impuesto general de importación.
- 2) Se exenta del pago del impuesto general de importación las siguientes operaciones:
 - a) Exportaciones a países que no formen parte de la zona del TLCAN.
 - b) Exportaciones a EUA o Canadá, que incorporen insumos que sean originarios de la zona del TLCAN.
 - c) Previa autorización de la SECOFI, importaciones temporales de telas que hayan sido formadas y cortadas en los EUA, así como demás insumos, que sean utilizados en la elaboración de bienes textiles y del vestido y que vayan a ser exportados a la referida zona.
 - d) Importaciones temporales que vayan a ser exportadas a los EUA o Canadá u otro país en el mismo estado en el que fueron importados previa autorización de la SECOFI:
 - e) Importaciones temporales de mercancías procedentes de EUA o Canadá, no necesariamente originarias de éstos países, para ser sometidas a un

proceso de reparación o alteración, para su posterior retorno a los citados países.

- 3) Exportaciones indirectas a través de pedimentos virtuales.
- 4) Pago del impuesto general de importación en exportaciones indirectas.
- 5) Pago del impuesto general de importación por maquinaria, herramienta y equipo.
- 6) Aplicación del Prosec.
- 7) Establece la fecha de entrada en vigor del artículo 303.
- 8) Aplicación de reglas generales.

Iniciativa de Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley Aduanera.

Disposiciones generales.

Se propone incorporar en el artículo 2, los conceptos de "diferimiento de aranceles" y "programa de devolución de aranceles".

Impuesto general de importación en los programas de diferimiento y devolución de aranceles.

Se propone reformar el artículo 52, para señalar que la introducción de mercancías bajo algún programa de diferimiento y devolución de aranceles se sujetará al pago del impuesto general de importación.

Se propone que las fechas a que se refiere la fracción I del Art. 56, para la determinación de tasas, cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias, también serán aplicables a la introducción de mercancías bajo los programas de diferimiento de aranceles.

Se propone modificar los artículos 111,121, frac.IV y 135. Para señalar que el momento en que deba pagarse el impuesto general de importación será la fecha en que se efectuó el retorno de las mercancías tratándose de programas de diferimiento de aranceles.

Se propone adicionar al artículo 62-A, para señalar que las mercancías que se exporten en la misma condición en que se importaron, estarán exentas del impuesto general de importación.

Se propone reemplazar el uso de la constancia de exportación por pedimentos aduaneros.

Se propone derogar el Art.85, para eliminar la cuenta aduanera.

Se propone reformar el Art. 59 para incorporar la obligación a quienes introducen mercancías a territorio nacional bajo cualquier programa de diferimiento de aranceles, de llevar el sistema de control de inventarios de manera automatizada, así como adicionar una sanción a quien incumpla esta obligación mediante una multa que va de \$ 60,000.00 a \$ 150,000.00 y facultar a la autoridad para que en ese caso aplique la presunción de que se trata de mercancías de procedencia extranjera.

Se señala que los que presenten declaraciones trimestrales en los términos de la LISR podrán llevar el sistema de control de inventarios manual.

Se propone reformar el artículo 110 para que la maquinaria y equipo que se importe temporalmente bajo programas de

Maquila o de exportación, se sujete al pago del impuesto general de importación.

Se propone se reforme el artículo 135, para que la maquinaria y equipo que se introduzca bajo este régimen, se sujete al pago del impuesto general de importación.

Se propone reformar el artículo 9, para ampliar la obligación de presentar la declaración a los pasajeros que salgan del país y para reducir el umbral a diez mil dólares.

Se propone reformar el artículo 184 fracción VIII para quedar de acuerdo con lo que establecerá el artículo 9.

Se reforman los artículos 9, 52 primer párrafo; 56, fracción I; 59, fracción I; 86, primero y último párrafos; 110; 111; 112 primer párrafo; 135, último párrafo y 184, fracción VIII.

Se adicionan los artículos: 2 con las fracciones IX y X; 62-A; 62-B; 104 fracción I con un segundo párrafo; 108 con un segundo párrafo, pasando a ser los actuales Segundo, tercero y cuarto párrafos a ser tercero, cuarto y quinto párrafos del artículo respectivamente; 121, fracción IV, con un último párrafo; 135 con un segundo y antepenúltimo párrafos, pasando los actuales segundo tercero, cuarto y quinto párrafos a ser tercero, cuarto, quinto y sexto párrafos del artículo, respectivamente; 185-A y 185-B;

Se derogan los artículos 52, último párrafo y 85, de la ley.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Artículo 29. Fracción I.

Se establece que se considerara exportación para los efectos de esta Ley, la que tenga el carácter de definitiva, en los términos de la Ley Aduanera, salvo las que se consideren como tales, en términos de los artículo 108, penúltimo párrafo y 112 de la citada Ley.

Artículo 29. Fracción VIII, primer párrafo.

Establece que la enajenación de bienes que se realice entre empresas maquiladoras y PITEX, se considerará exportación para efectos de la Ley del IVA., cuando se trámite simultáneamente en la misma aduana y por conducto del mismo agente o apoderado aduanal, los pedimentos correspondientes que amparen el retorno a nombre del enajenante, y la importación temporal a nombre del adquirente.

CONCLUSIONES

El Gobierno mexicano ante el fenómeno de la globalización ha creado diferentes mecanismos para apoyar al sector productivo e incorporarlo a dicho entorno. El plan Nacional de desarrollo 1995 – 2000 otorga facilidades y programas que apoyan al comercio exterior. Así mismo el empresario puede acudir a la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial o al Banco de Comercio Exterior, para informarse sobre los programas y apoyos gubernamentales.

Es importante resaltar que México tiene como prioridad aumentar las exportaciones de productos no petroleros, por lo cual ha creado una serie de mecanismos que tienen como finalidad fomentar el comercio exterior y cobrar los impuestos respectivos. Así mismo ha firmado tratados de libre comercio que han permitido el ingreso de los productos mexicanos a otros mercados con preferencias arancelarias que le permiten ser competitivos.

Por otra parte considero que el llevar acabo exportaciones requiere de cierta preparación en cuanto a conocimiento del proceso de exportación, por que es común encontrar clientes en el extranjero que conocen a la perfección la operatoria de exportación y al entrevistarse con ellos, uno debe conocer el

tema. En cuanto al pago del impuesto de exportación no debemos preocuparnos el agente aduanal es el responsable del correcto cumplimiento de las obligaciones en materia de comercio exterior.

El análisis y estudio de mercado permite conocer y estimar el volumen de consumo de nuestros productos, así mismo se aconseja ingresar con productos competitivos, novedosos y que cuenten con la calidad que el consumidor final espera. Se sugiere que el empresario en sus primeras exportaciones lo haga de manera directa, si se asesora bien se dará cuenta que no es difícil y con el tiempo adquiere la experiencia necesaria, además de que en la actualidad debe incorporarse al proceso de exportación necesariamente para poder permanecer en el mercado, actualmente se cuenta con información y las vías de comunicación nos permiten cerrar negocios a través de las computadoras.

En cuanto a la forma de pago casi en la mayoría de las ocasiones el cliente es el que indica que pagará con una carta de crédito, lo que permite que el exportador acuda a una institución financiera para obtener recursos para elaborar los productos que va a exportar.

El uso del contrato de compra venta internacional es limitado lo usan las grandes empresas, las pequeñas se limitan a una oferta cotización que regresan sellada y firmada.

Otro aspecto que considero importante es que el empresario al calcular el precio de exportación considere los apoyos del gobierno en materia de impuestos y de esta manera calcular un precio competitivo, por ejemplo en nuestro caso la mayor parte las importaciones que realiza la Republica de Costa Rica provienen de los Estados Unidos de Norte América, entonces estamos compitiendo con proveedores que tienen estímulos fiscales, que le ofrecen al cliente poner los productos en su planta a costos bajos. Y una manera de conquistar mercados es ofrecer un precio competitivo y calidad en todas las operaciones que realicemos.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de Comercio Exterior. Costa Rica mercado para productos mexicanos.—México, 1994.—115 P.—

Banco de Comercio Exterior. Guía Básica del Exportador.—7 ED.—México, 1999.—337P.—

Bassi, Eduardo. Globalización de Negocios Construyendo Estrategias Competitivas.—México: Limusa, 1999.—175 P.--

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. Manual Práctico de Exportación.—2 ED.—México, 1995.—141 P.--

Colaiacono, Juan Luis. Assefh, Antonio. y Guadagna Guillermo. Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional.—Argentina: Macchi, 1993.—240 P.--

Diario oficial de la Federación. Segunda sección "Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Republica de Costa Rica. 10 de enero de 1995.

Fralalocchi, Aldo. Incoterms Contratos y Comercio Exterior.
Argentina: Macchi, 1993.-- 240 P.--

Hernández Sampieri, Roberto. y Fernández Collado, Carlos.
Metodología de la Investigación.—2 ED.—México: Ma Graw
Hill, 1999.—501 P.—

Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. Principios de
Contabilidad Generalmente Aceptados.—7 ED.—
México,1991.—508 P.—

Mendieta Alatorre, Angeles. Tesis Profesionales. 19 ED.—
México: Porrúa, 1990.--306 P.--

María Moreno, José. Manual del Exportador. Teoría y
Práctica Exportadora. 4 ED.—Argentina: Macchi, 1993.--576
P.—

Sánchez Miranda , Arnulfo. Estrategias Financieras de los
Impuestos.—México: SICCO, 2000.—270 P.—

BIBLIOGRAFÍA

Legislación:

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
Porrúa .México , 2000.**

Ley Aduanera . ISEF. México, 2000.

Ley de Comercio Exterior. ISEF. México, 2000.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. ISEF. México, 2000.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. ISEF. México, 2000.

Código Fiscal de la Federación. ISEF. México, 2000.

ANEXOS

PEDIMENTO DE EXPORTACION

HOJA 1 DE 1

FECHA DE PAGO _____ NO. PEDIMENTO _____
 TIPO DE OPERACION _____ CLAVE PEDIMENTO _____ T.C. _____
 ADUANA/SEC. _____ FACTOR MONEDA EXTRANJERA _____
 FECHA PRESENT. _____ TRANSPORTE _____ PESO _____
 RFC. _____ PAIS COMPRADOR _____ PAIS DESTINO _____
 EXPORTADOR _____
 DOMICILIO _____ CODIGO _____
 CIUDAD/EDO. _____
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO _____

F.O.B.

TAX NO. SELLOS

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.

V.ME _____ V.DLS _____

VALOR COMERCIAL

NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS				PRECIO UNIT	COMERCIAL	TASA	F.P/
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TFA/U.M.T				
	PERMISO (S)	CLAVES / NUMEROS/ FIRMA			DLS		IMPUESTO	
ACUSE DE RECIBO	CODIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES						
		DTA						
OBSERVACIONES	TOTALES							
	EFFECTIVO							
	OTROS							
PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE ADUANAL/APODERADO ANUAL		TOTAL						
R.L. _____								

RAZON SOCIAL
Dirección

OFERTA COTIZACION No.

- País de origen:
- Moneda de cotización:
- Vía de transporte:
- Punto de embarque:
- Destino:
- Flete pagadero en:
- Valor estimado:
- Plazo de embarque,
- Tiempo de entrega:
- Forma de entrega:
- Gastos por apertura de carta de crédito:
- Gastos de Consulares:
- Gastos por certificaciones:
- Forma de pago:
- Condiciones de crédito:
- Banco corresponsal:
- Oferta sujeta a confirmación de:
- Tiempo de mantenimiento de la oferta:

Firma de aceptación

Sello

Referencia	Producto	Precio unitario
------------	----------	-----------------

--	--	--

Packing List (Lista de empaque)

ANEXO 4

Exportador		Factura, No., Fecha	(Exportado a)	
Consignatario		Orden de compra y fecha		
		Otra referencia		
		Consignatario		
Envío	Entrega	País de origen de las mercancías (País destino)		
No. Contenedor aéreo.	Puerto de salida	Términos y condiciones de pago		
Puerto de descarga	Destino Final			
Contenedor No.	No. y clase de empaque	(Descripción de mercancías)	(Cantidad)	Observaciones
				Salida de
(Número total de mercancías)				
(Director General)			(Firma y Fecha)	

BILL OF LANDING for Combined transport or port to Shipment

(TERMS CONTINUED FROM REVERSE SIDE)

Not Negotiable Unless Consigned to Order

Vessel _____ Voy. No. _____



MEXICAN LINE / LINEA MEXICANA

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA S.A. DE C.V.
 Av. de la Cúspide No. 4755, Col. Parques del Pedregal
 C. P. 14010, Delegación Tlalpan, México, D.F.
 Télex: 1773949 TMMDME

Shipper _____

Forwarding references _____

Consignees _____

Notify Party _____

RECEIVED by the Carrier from the Merchant in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number of containers or other packages or units indicated below stated by the Merchant to comprise the cargo specified below for transportation subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the place of acceptance to the Place of Delivery on presentation of this document (duty endorsed) to the Carrier by or on behalf of the merchant, the right and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding upon the Merchant) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained before or evidenced hereby had been made between them.
 CONTAINERS AND/OR CARGO ON DECK, it is expressly agreed between the Merchant and the Sea-Carrier that Goods stowed into Containers may be loaded on or under deck and the option of the carrier and the provisions of the Hague Rules as incorporated herein shall be applicable in all cases whether the transport is carried out on or under deck. Also the Goods and/or Containers shall contribute and General Average whether carried on or under deck. IN WITNESS whereof the number of original Bills of Lading stated below have been signed one of which being accomplished. The others to be void.

Pre-carriage by _____ Place of Receipt _____

For Transhipment to _____ Place of Delivery _____ reference _____

PARTICULARS DECLARED BY THE SHIPPER

Container No: Seal No. Marks and Nos	NR. and Kind of PKGS	Description of Goods	Grossweigh (Kilos)	Measurement (Cu.M.)
Container Basis	Declared value of goods (optional, see clause 8(2) USD)			

RATES AND CHARGES:

Freight and Charges	Rate	Per	Prepaid	Collect

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, exceptions and conditions, whether written, typed, stamped or printed, as fully as it signed by such Merchant. The Merchant's attention is called to the fact that according to Clauses 5, 6, 8 and 24 of this Bill of Lading, the Liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss or damage to the Goods and delay

Place and date of issue _____
 Freight payable at: _____
 FOR EXCLUSIVE USE OF E.D.P
 Traffic Type Payer Region _____

For the carrier _____
 as agents for the carrier _____
 Number of original Bs/L _____ B/L No. _____

 PROFESIONALES EN TRANSPORTACION	SERVICIO DE AUTOTRANSPORTE FEDERAL DE CARGA.				TALON- FACTURA								
	OFICINA MATRIZ CALLE 59-A No- 284 X 126 Y 128 FRACC. YUCALPETEN TELS. 45-09-64, 45-36-76 Y 45-36-77 FAX. 45-38-31 MERIDA, YUC. C.P. 97248		SUCURSAL TRANSPORTISTAS No. 15 BODEGA A-5 COL. ALVARO OBREGON, IZTAPALAPA TELS. 745-65-93 Y 745-65-94 FAX. 745-43-74 C.P. 09230, MEXICO, D.F.		E 6643								
ORIGEN		A	DE	DE 2000	DESTINO								
REMITENTE					CUOTA POR TONELADA \$								
R.F.C.					C.No.								
DOMICILIO					VALOR DECLARADO \$								
DESTINATARIO													
R.F.C.				TEL.	C.No.								
DOMICILIO				ENTREGA A	OCURRE								
				DOMICILIO	OFICINA								
BULTOS		DESCRIPCION DEL CONTENIDO SEGUN REMITENTE			PESO		VOLUMEN		CONCEPTO				
NUM.	EMBALAJE				MTS 3		PESO ESTIMADO		FLETE				
									SEGURO				
									AUTOPISTAS				
									ENTREGA A DOMICILIO				
									CARGA				
IMPORTE CON LETRAS							DESCARGA						
CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL		OBSERVACIONES						SUBTOTAL					
		CARRO No.	RECIBI DE CONFORMIDAD COMPLETO Y EN BUEN ESTADO EL EMBARQUE QUE AMPARA ESTE TALON			EL REMITENTE MANIFIESTA QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL ANVERSO DE ESTE TALON SON EXACTOS ASI COMO HABER LEIDO EL CONTRATO DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS IMPRESO EN EL REVERSO Y FIRMA DE CONFORMIDAD			IVA				
				FIRMA _____						TOTAL			
				NOMBRE _____						DOCUMENTADOR			
				FECHA _____								CLAVE	
					POR REMITENTE NOMBRE		FIRMA						