



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN

122

**“IMPORTANCIA DE LA TRIBUTACIÓN Y ESTÍMULOS QUE
SE OBTIENEN AL EXPORTAR ARTÍCULOS
DE PLOMO.”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURÍA
P R E S E N T A:
MIREYA MENDOZA MORENO

ASESOR: L.E. MARCELA ANGELES DAUAHARE

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUAUTITLÁN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO

2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

SUPERIORES CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

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

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

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

"Importancia de la Tributación y estímulos que se obtienen
al exportar artículos de plomo".

que presenta la pasante: Mireya Mendoza Moreno
con número de cuenta: 9107186-0 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 20 de Septiembre de 2001

PRESIDENTE L.C. José Jacinto Rodríguez Gaspar

VOCAL L.E. Marcela Angeles Daushare

SECRETARIO C.P. Dulce María Gómez Reyes

PRIMER SUPLENTE C.P. Rafael Cano Razo

SEGUNDO SUPLENTE L.C. María Eulalia Colín Martínez

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS:

DIOS.

*Gracias Señor por caminar conmigo en todos los momentos de mi vida,
por darme sabiduría y fortaleza. Gracias por dejarme existir.*

U.N.A.M.

*Mi reconocimiento, por haberme dado
la oportunidad de pertenecer
a esta gran Institución,
lo cual me llena de orgullo.*

J.E.S.-C.

*Por ser la Institución donde me formo,
aprendí y obtuve las mayores satisfacciones
profesionales, y son las que me hacen ser
una digna representante Universitaria.*

*Todo mi agradecimiento a los profesores que intervinieron para mi formación
profesional, en especial a la L.E. Marcela Angeles y profesores del Jurado,
quienes tuvieron para conmigo paciencia y dedicación al asesorar y revisar mi trabajo.*

*A mis Padres, que siempre me apoyaron y llenaron de ánimos para seguir adelante,
y de esta manera lograr todo lo propuesto, a ellos muchas gracias.*

*A Romel, por estar a mi lado, por compartir y apoyarme en todas mis decisiones y
satisfacciones profesionales, a él todo mi agradecimiento.*

OBJETIVO:

DESCRIBIR LA IMPORTANCIA
TRIBUTARIA Y LOS ESTÍMULOS
DE EXPORTACIÓN COMO
INSTRUMENTO DE CONTROL PARA
LOGRAR EL ÓPTIMO CRECIMIENTO
EMPRESARIAL Y LA EXPANSIÓN EN
EL MERCADO INTERNACIONAL
MEDIANTE LA PRODUCCIÓN DE
ARTÍCULOS
DE "PLOMO".

Í N D I C E :

INTRODUCCION _____ 1

C A P I T U L O 1

PANORAMA GENERAL SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1 Generalidades sobre el Comercio Internacional	2
1.2 Antecedentes históricos	4
1.3 Proteccionismo vs. Librecomercio	14
1.4 La evolución del comercio exterior en México	18

C A P I T U L O 2

PROGRAMAS PARA LA EXPORTACIÓN.

2.1 Dependencias que apoyan al Proceso de Exportación	32
2.2 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	37
2.3 Organización Mundial de Comercio	39
2.4 Programa de Industria maquiladora de exportación	42
2.5 Programa de Importación Temporal para la Exportación	44
2.6 Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	47
2.7 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	48
2.8 Exportadores menores	50

CAPÍTULO 3

TRIBUTACIÓN Y MARCO LEGAL EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.

3.1 Antecedentes de los impuestos en México	55
3.1.1 Concepto de Tributación.	58
3.2 El Arancel	58
3.3 Instrumentos Jurídicos	62
3.4 Ley Aduanera	74
3.5 Ley del Impuesto al Valor Agregado	77
3.6 Régimen de devolución de Impuestos	81
3.7 Regulación arancelaria	83
3.8 Regulación no arancelaria	86
3.9 Términos de negociación Internacional (INCOTERMS)	88
CASO PRÁCTICO	92
CONCLUSIONES	116
BIBLIOGRAFÍA	118
ANEXOS	121

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, el mundo está compuesto por naciones que intercambian entre sí, cultura, ciencia, tecnología y también negociaciones económicas; esto último es gracias a la llamada globalización que se vive en nuestros días. Unificar ideas, eliminar fronteras para beneficio de todas las naciones que pretendan ingresar a este movimiento.

La mayoría de los países pretenden obtener una economía abierta, dispuesta y capaz de competir con las naciones vecinas, a fin de lograr intercambio comercial y ganancias económicas; aunque las necesidades internas son bastantes, en una economía capitalista como la nuestra, las limitaciones y presiones son muchas, son de tipo social, político y económico, todas encaminadas para lograr crecimiento y modernización integral, a fin de enfrentar los problemas internos y controlar los retos que establece la economía mundial.

Existen fronteras políticas y geográficas, pero en la actualidad se están eliminando las económicas, debido a la integración e interdependencia entre las naciones para satisfacer sus necesidades de la mejor manera. El hombre no es autosuficiente, la economía tampoco, se forma y crece del aprovechamiento que tiene cada país al vincular lazos culturales, de comunicación y económicos que permitan producir más y mejor, de acuerdo a la competencia y necesidades mundiales.

Es por ello que el Comercio Internacional, establece normas que permitan una mayor agilidad en las transacciones de bienes que se pretendan importar o exportar, agilidad y

beneficios que no es igual para todas y cada una de las empresas que deseen ingresar al comercio mundial.

El objetivo de la presente investigación es conocer las características principales del comercio exterior, así como la importancia que tiene una pequeña empresa que pretende exportar sellos de plomo, los beneficios que obtiene por ello y la tributación que rige tales negociaciones económicas.

El Capítulo Uno, está dedicado a ampliar el conocimiento a cerca del comercio internacional, los antecedentes, corrientes económicas, la evolución que ha tenido el país a través del tiempo, así como los beneficios, obstáculos e integración al comercio mundial.

Posteriormente en el Capítulo Dos, se detalla cada uno de los programas que están vigentes para las empresas que deseen importar y exportar bienes, los beneficios y requisitos que deben de cubrir para pertenecer a dicho programa; también se habla del apoyo que brindan las distintas dependencias para realizar una transacción con el exterior, además de hacer un énfasis a los exportadores menores y sus limitaciones para realizar satisfactoriamente las negociaciones de comercio exterior.

Tratando acerca de lo impositivo, el Capítulo tres comienza por mostrar los antecedentes de los impuestos en México, para después detallar algunas leyes nacionales que se involucran en el comercio internacional, así como las regulaciones arancelarias y los términos más usuales con que se identifica una negociación con el exterior.

Ya para finalizar, el Caso Práctico se dedica a una pequeña empresa denominada Productos Panamericanos de Protección S.A. de C.V., que sufre los atrasos económicos, ya que su capital no es tan fuerte y sólido para que adopte un programa de exportación, pero que aún así pretende realizar transacciones con el exterior, los casi nulos beneficios que obtiene por ser una empresa mediana, que dedica algún porcentaje de su producción para exportar y formar parte de la economía abierta.

Pretendiendo con esto, que el exportar no es cosa del otro mundo y que poco a poco se puede avanzar, crecer y formar parte de tan ambicioso proyecto mundial. Los beneficios son buenos, pues facturar con moneda universal nos ayuda a todos, esperando que con los tratados que hoy forma parte la nación, apoyen mas a micro y mediana empresa a fin de fortalecer la economía nacional.

CAPÍTULO 1.

PANORAMA GENERAL SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO.

En la antigüedad, desde que el hombre tuvo la necesidad de abastecerse mediante la recolección de productos para su consumo y a su vez intercambiarlos por los que le hacían falta, nació el comercio. A medida que transcurría el tiempo, se fueron estableciendo países cada vez con mayor grado de industrialización, con la fuerza de trabajo, se logró producir artículos para el uso y consumo de la sociedad, dando satisfacción a las necesidades que se tenían, para después expandir los bienes a otras ciudades.

De esta manera surge el comercio abierto y con ello las exportaciones "X" e importaciones "M", porque es necesario tanto de los bienes que produce una región como de los que ofrece otra, a fin de vivir mejor. En este mundo nadie es autosuficiente y lo mejor es poder intercambiar ya sea cultura, productos, etc., para adquirir un mayor desarrollo económico y social.

El intercambio de bienes suele tomarse como algo fácil, como el que efectúan dos personas, pero el hablar de un comercio exterior es más complejo, las partes que lo integran son bastantes y su base está en adquirir una política específica para cada país, que traiga consigo los mayores beneficios; es decir, contar con un asesoramiento acorde con los objetivos que se pretenden alcanzar.

Donde lo más importante es el total consumo y la aceptación de los artículos que se desean intercambiar, atrayendo así valores económicos al país productor de bienes, sin dejar de mencionar la importancia que juega en este papel el trabajo del hombre.

Todos los habitantes tenemos la necesidad de realizar la actividad del comercio, y en países con una economía capitalista, al cuál pertenecemos, lo llevamos a cabo en todo momento de nuestra vida, ya que al adquirir un bien entramos al ámbito comercial, donde algunos producen y otros consumen, intercambiando el bien por la cantidad de dinero equivalente a su precio.

De igual manera, se comercializa con la fuerza de trabajo del hombre, donde éste a su vez recibe un salario por el trabajo realizado. Otra parte importante es el dinero en sí, ya que con él podemos adquirir los bienes deseados, para la satisfacción de las necesidades de la población, adquiriendo mercancías mediante un precio de venta, y mejor aún, si los productos se destinan para la exportación adquiriremos divisas, fijados por el tipo de cambio del día. Es una cadena que en la que todos los hombres participamos de una u otra manera.

Federico Engels, define a la Economía, como una "ciencia política que estudia las leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas"¹ Esta definición nos da un panorama más amplio acerca de lo que se pretende decir al hablar del comercio, ya que es una actividad netamente económica.

¹ Méndez Morales, José Silvestre, "Fundamentos de Economía", p.10, Mc Graww Hill, 1993

Para entenderlo mejor, Ricardo Torres Gaytán define al Comercio, como "la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades"² De tal manera que al cumplir lo anterior, se logra el propósito del comercio, que es lucrar con los bienes para satisfacer las necesidades de consumo.

El comercio depende de lo que posee el productor, antiguamente la actividad se desempeñaba de manera desigual, las diferencias eran principalmente por la clase social a la que perteneciera el individuo, significaba un impedimento para poder adquirir los bienes con total libertad, es decir se restringían por su condición social.

Hoy sucede lo mismo, solo que ahora existe una gran diversidad de artículos que bien se acomodan al "bolsillo" de la persona que lo desee obtener.

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Para expresar los inicios del comercio, nos remontaremos a la época primitiva, donde antes de que existiera de una manera establecida se comenzó con el desarrollo de una actividad que trajera consigo la satisfacción de las necesidades adecuadas a esos momentos.

DIVISIÓN SOCIAL DEL TRABAJO.

² .Torres Gaytán, Ricardo. "Teoría del Comercio Internacional" p. 28, Siglo XXI, 1985

Desde que el hombre vive en comunidad o bien, desde que necesitaba satisfacer necesidades de supervivencia, se da la división social del trabajo; en pueblos primitivos es cuando surge de manera natural, por medio de actividades específicas como la caza, pesca, recolección de frutos, etc., de esta manera adquieren una especialización. Lo practicaban de manera rudimentaria, pero funcionaba, al paso del tiempo fueron creciendo las especializaciones y el tipo de vida, pues comenzaban a dedicarse a la agricultura y ganadería.

Las comunidades al igual que las necesidades crecían rápidamente, y con ello las actividades, es aquí cuando la división del trabajo se da por medio de la fuerza física, sumando a ello la creatividad y habilidades que dieran lugar a los oficios, se dedicaban a explotar la naturaleza para el beneficio de los que habitaban en la comunidad y posteriormente a la artesanía, extracción y moldeo de metales, etc.; de este modo la vida cambiaba poco a poco.

El comercio en esta época se consideraba como egoísta, porque los agricultores y artesanos solo producían para ellos y no para las demás comunidades, se preocupaban por abastecer sus necesidades personales.

Al paso del tiempo, surge la necesidad de obtener bienes que otros hombres producen, apareciendo el trueque, es decir, el intercambio de un bien por otro igualmente necesario. Así se comenzó a vivir, los que producían frijol y maíz, lo cambiaban por artículos de barro, de esta manera las dos regiones se abastecían de ambos productos.

Ya que el hombre contaba con una especialización y podía realizar el deseado intercambio que satisfacía sus necesidades de uso y de consumo. La población crecía considerablemente al igual que las necesidades, por ello surge otra manera de intercambiar los productos, ahora se haría por medio del dinero.

Se lograba cada vez más el objetivo del comercio, pues la población se abastecía cada vez con mayor diversidad de bienes, para que de este modo la comunidad no careciera de lo necesario.

Para impulsar el desarrollo económico, es necesario multiplicar los productos que necesite el país, para satisfacer primeramente al mercado interno, después poder llegar al mercado externo y crecer como nación. Las circunstancias actuales ayudan a expandir y promover aún más el comercio exterior, con la finalidad de atraer ganancias monetarias y en el particular caso de México, atender necesidades de crecimiento y desarrollo o bien para cubrir la deuda externa

FUSIÓN ENTRE TEORÍA PURA Y MONETARIA

Si deseamos remontarnos a la época donde no había lugar para el comercio exterior, es la llamada época feudal, aquí la servidumbre no tenía valor alguno ya que al feudo se le consideraba como único amo y señor de los bienes.

El comercio tuvo grandes motivos para poder crear una teoría que resultara ser el fundamento esencial del comercio mundial, se dice que los estados contaban con una población

numerosa, razón de más para poder regular las transacciones que se realizaban, porque aunque fuesen naciones independientes, pensaban únicamente en un beneficio propio.

Fue hasta la época de los Mercantilistas cuando tuvo auge el capitalismo y con ello el comercio internacional. De tal manera que surgieron nuevas teorías, una de ellas es denominada "Teoría Pura", que propone el comercializar bienes, estableciendo que con ello se atraerían grandes beneficios para la nación.

Produciendo para el consumo interno y poco para el externo, es decir, abastecer de lo necesario, abarcando intereses puramente nacionales tales como los beneficios y también los problemas de abastecimiento.

Por otro lado la "Teoría Monetaria", fue la principal interesada en promover el comercio de manera internacional, así como sus consecuencias, por ejemplo la cantidad que se destinaría para la exportación, el precio de venta y el tipo de moneda con que se comercializaría.

Aquí, el comercio ya es abierto y por lo mencionado en el párrafo anterior, es una teoría que analiza la manera de como se debe aplicar y contabilizar todo lo que interviene al realizar transacciones con el exterior.

Comenzar como debe de ser, primeramente adquirir una economía nacional, para después pasar a una cobertura amplia, da como resultado la obtención de una Política Comercial, que es con la que cuentan cada uno de los países que abren sus puertas a la entrada y salida de

mercancías, logrando ser países mas desarrollados y con una estructura sólida, esto es gracias a la comercialización con el exterior, por ello hoy se pueden estudiar las posibles ventajas y aplicar de la mejor manera los efectos financieros para obtener el crecimiento del país en general.

Entre más se produzca, más se comercializa y por lo tanto las ganancias serán mayores para el país que promueva la transacción. Producir con calidad significa un avance para la nación, brindar los productos al mejor precio y tratar de importar menos o bien lo necesario para evitar que este logro se invierta.

MAYOR
CRECIMIENTO
ECONÓMICO



*COMERCIO EXTIENDE
*INGRESOS AUMENTAN
*INCREMENTAN GTOS.CONSUMIDORES

MERCANTILISMO.

Se menciona que el Mercantilismo es una corriente económica que abarca los siglos XV - XVIII, y fue donde dió lugar el movimiento comercial de una manera inicial y por lo consiguiente el impulso y expansión del mismo. Época de la Edad Media, caracterizada firmemente por la intervención de Estado como el principal opositor de la Iglesia.

Consideraban que el comercio y la política estaban estrechamente ligados y podían contribuir al crecimiento y enriquecimiento de los ciudadanos. Es considerable que los metales

son valiosos, pero para enajenarse de tal manera que ellos sean el único valor que debían guardar, para los habitantes no existía la palabra crecimiento pleno, solo el enriquecimiento.

Creían tener Estados poderosos económicamente, por ello luchaban arduamente contra todo proteccionismo que pudiera impedir el libre intercambio entre países. De tal manera que el individuo al explotar los recursos, traería beneficios para él mismo y el Estado conjuntamente.

Su pensar estaba basado únicamente en obtener riqueza mediante metales preciosos, pasando a ser una obsesión que a su vez arrojaba en la Balanza Comercial un saldo favorable.

Al referirnos a la Edad Media, es hablar de colonización de tierras, de comercio abierto y saqueo de metales en los destinos que conquistaban; México es un caso cierto de esto, mediante la conquista de los españoles, extrajeron del país todo lo que deseaban para trasladarlo a España, con el fin de enriquecerse más aún.

Poco tiempo después, surge el capitalismo y con él, el comercio internacional, además de algunas contingencias como seguir considerando a los metales preciosos como riqueza absoluta, aún con la existencia de la moneda; tenía mayor lugar en su vida la ambición en lugar de poder combatir las pocas ideas feudales que aún existían.

Por mencionar algunos acontecimientos importantes, tales como de la invención de la imprenta, el descubrimiento de América, pues al no ser por esto último, hoy tendríamos en México otra cultura, idioma, creencias, etc. Al conquistar tierras lejanas, los mercantilistas solo

buscaban riqueza y expansión de sus compañías comerciales con el total apoyo del Estado. Y con esto la aparición del dinero en distintas formas, ya sea plata, monedas acuñadas, etc. dejando atrás el trueque, para dar lugar al valor universal hasta nuestros días, el oro, metal principal por excelencia.

Con la destacada aparición del dinero, se tuvo que dar un valor a las cosas, hoy llamado "precio", pues es con el que cuentan todos los bienes destinados a la venta, se paga la cantidad acordada para la obtención de un artículo.

Ahora bien, para adquirir el dinero, es necesario trabajar para de ese modo recibir un salario, éste a su vez es utilizado para obtener los bienes necesarios de supervivencia, además es posible destinar una parte de aquel para el ahorro; a este ahorro es a lo que llaman los mercantilistas el "atesoramiento".

Como es normal en el individuo, la manera de pensar es distinta, por ello algunas personas estaban conformes con la idea de obtener la mayor cantidad de metales posibles, denominados metalistas, por el contrario existían personas que no lo aceptaban, para estos lo primordial consistía en el abastecimiento del pueblo y no a la acumulación.

Para estos últimos no resultaba necesario el poder económico, abogaban por la unión como nación, obtener lo suficiente para vivir, planteaban una vida color de rosa, vida que de verdad se debiera adoptar pero que en ocasiones no es aplicable para una sola familia, mucho menos un país.

APORTACIONES DE LOS MERCANTILISTAS.

1. Teoría de la Balanza Comercial o de Pagos.

Es una de las principales aportaciones, en ella la finalidad es como obtener poder a costa de metales preciosos, lo que lograron aportar hasta nuestros días no es solo el atesoramiento en sí, es la manera de controlar y equilibrar a la economía de una nación.

Para lograr que la Balanza arrojara un saldo favorable proponían que el Estado interviniera a fin de restringir las importaciones y dar más promoción a la exportaciones, esto es hasta en la actualidad, pues es quien decide acerca de la solución a los problemas económicos.

Se le considera a la "Balanza Comercial" como un documento oficial, que existe en todos los países, en él registran la entrada y salida de mercancías del país, así como los pagos y ganancias obtenidas en divisas por tales transacciones.

Existía un egoísmo por los propios trabajadores, ya que pretendían obtener en todo un control absoluto, si producían más, traería como consecuencia mayores exportaciones y con ello altas ganancias. Mantenían una nación proteccionista, mediante la restricción a la entrada de bienes, con ello la Balanza no perdería monedas.

Era preferible mantener altos índices de sobrepoblación para que de esta manera la mano de obra se abaratara, debido a la necesidad del trabajador aceptaba el salario que le ofreciera el

productor, esto se vive aún en nuestro país, teniendo como consecuencia la inmigración al país del norte.

Ser exportadores de bienes, trae complicaciones debido a las diferentes monedas con las que se efectuara el pago, por ello surge el tipo de cambio, que es para emparejar el valor de una moneda con la otra.

En nuestros días cada nación cuenta con una Balanza que efectúa los movimientos necesarios en materia de compra - venta de bienes con el exterior, por ello Ricardo Torres Gaytán expresa los principales renglones que conforman este documento:

Oferta de divisas procede:

1. La exportación de mercancías.
2. La prestación de servicios al exterior.
3. El ingreso de capitales.
4. El ingreso por donativos.

Demanda de divisas se origina por:

1. Importación de mercancías.
2. El pago de servicios recibidos del exterior.
3. La salida de capitales.
4. Egresos por concepto de donativos.³

³ Torres Gaytán op. cit. p.228. México Siglo XXI, 1985

Al intercambiar los bienes y servicios da por resultado una economía financiera, que es donde intervienen valores económicos, los cuales hacen que la Balanza tenga movimientos y pueda reflejar un saldo. Existen hoy distintas instituciones en la negociación de divisas: Banco Central, casas de cambio, bancos comerciales, etc., delegando en ellos la función de transacciones para nivelar el tipo de cambio, tasas de interés y los medios necesarios para el eficaz movimiento que realiza toda persona que compre o venda en moneda extranjera.

Desde la época mercantilista hasta nuestros días, el documento ha tenido modificaciones, sin dejar de perder su esencia fundamental, que es el registro de transacciones con el exterior. Debido al avance científico y tecnológico se puede operar por medio de teléfono, computadoras, etc.

2. Teoría Cuantitativa y los Precios.

Como se ha mencionado con anterioridad, fue con los "mercantilistas" cuando de América se llevaron metales preciosos al continente Europeo, trayendo como consecuencia el incremento en el valor de las mercancías, surge la moneda, etc., con esto podían darle a los bienes el precio convenido, se nombraba ya el monopolio de los españoles, lo que hoy es muy familiar para la nación mexicana.

Tuvieron un grave error, vendían a su propia nación los bienes a precios altos, teniendo como justificación, ser un país poderoso, también importaban con bajos precios y por el contrario exportaban con excesivos valores. Pues solo buscaban la manera de atraer divisas al país.

Debido a que los salarios eran bajos, el consumo disminuía considerablemente causando un descenso en los precios de exportación, fue cuando se dieron cuenta que no era la mejor manera de proteger y reprimir a la nación.

Al pretender encontrar un equilibrio entre la importaciones y exportaciones con precios estables, fue David Hume, quien encontró la forma de resolver el problema de los mercantilistas mediante la "Teoría Cuantitativa de los Precios" en función de los metales.

Esto consiste en obtener de una manera libre la cantidad de metales preciosos que se requiera para poder mantener estable el nivel de los precios y equilibrar las "M y X", es decir, si se importa y exporta la misma cantidad, el precio de los productos se mantendrá fijo, en ese momento la Balanza se encuentra equilibrada, pero si alguna es mayor a la otra, la manera de hacer que se estabilice nuevamente es por medio de los metales preciosos en función de su valor.

De esta manera se fijará al precio a cada mercancía. Es en ese momento cuando el dinero adquiere importancia fundamental como medio de intercambio.

LOS CLÁSICOS.

Es una corriente que aparece después de los mercantilistas con ideas y aportaciones muy relevantes en materia de comercio mundial. Los clásicos, son de nacionalidad Inglesa, para ellos lo esencial es que cada individuo desarrolle una especialización de acuerdo a los recursos que tenga, pensando ya en el bienestar internacional y no en el propio.

Proponían dedicarse a la producción de materia prima, recolección y venta de alimentos, esto para los países bajos, las naciones desarrolladas se dedicarían a la manufactura, para de esta manera aprovechar al máximo todas las actividades, para al comercializarlas obtener el mayor beneficio.

Tuvieron algunas diferencias con los mercantilistas:

1. Los clásicos se basaban en el egoísmo individual, en impulsar la educación, el nivel social, lo que para los mercantilistas era el Estado.
2. No solo aconsejaban el libre cambio entre países, si no también el interno, trayendo consigo un interés propio al mismo tiempo que el público.
3. Enfocaron al trabajo como único factor que crea valores económicos y a los metales preciosos con distintas funciones.
4. La intención de buscar causas y leyes que pudieran gobernar al Comercio Internacional.

Época de grandes aportaciones, donde corresponde a Adam Smith y David Ricardo, quienes dieron lugar a la división del trabajo proponiendo el intercambio internacional, y con ello la especialización; también resultó muy acertada la proposición de que los costos fueran competitivos, se dedicarían a la producción de artículos que otro país no elaborara, o bien, aprovechar lo que hoy se denomina como ventajas comparativas entre naciones. Esto para impulsar al comercio a menor costo y así obtener mayores ventajas para ambos.

Otra personalidad importante que surge y que aporta conocimientos de gran utilidad para el comercio y la economía del país fue Keynes, quien expresa que en medida que aumenta el

trabajo del hombre, también aumenta el ingreso de cada familia, de igual forma el consumo, con esto la comunidad destinará una cantidad determinada de dinero al ahorro.

Una economía sana es aquella que obtiene ingresos, los gasta en medida que no afecte a la nación y además puede ahorrar para adquirir bienes de mayor valor, esto se presenta en las industrias cuando invierten en tecnología, etc., para el bienestar empresarial y nacional.

LOS NEOCLÁSICOS.

Es una corriente económica que tiene su origen después de los Clásicos, en ella se originan cambios al modelo anterior, defendiendo primeramente que debe existir una distribución de los bienes, así como del capital por el trabajo realizado. Ser equitativos, así como la empresa obtiene ganancias, el trabajador debe recibir un buen salario.

Los Neoclásicos son fieles seguidores de los principios Clásicos, sin dejar de proponer modificaciones y ampliaciones al modelo de Comercio Internacional, con el objetivo de acercarlo más a la realidad.

Para ellos el trabajo no es el único factor de crecer, añaden a este el capital. Ya que la buena combinación de ambos los hacía crecer como una nación económicamente fuerte.

La familia o empresa que se dedicara al ahorro, obtendría grandes beneficios con el transcurso del tiempo, de esta misma manera sucede con el dinero de la nación, si se logra

estabilizar la moneda y promover el ahorro nacional, se podrán cubrir necesidades como la deuda externa, avances en la tecnología, etc.

1.3 PROTECCIONISMO vs. LIBRECAMBISMO.

Todo país que se dedica a producir materiales y servicios para el consumo nacional pertenece a una economía cerrada, es decir, sin apertura a la importación y exportación de tales bienes. Cuando decide realizar el intercambio comercial al exterior, su economía se convierte en abierta.

Estas últimas son regidas por una Política comercial externa, la cual se venía proponiendo desde la época de los mercantilistas, en ella se expresa que se deben de combinar medidas de tipo fiscal o administrativas que se encarguen de regular todos los movimientos que se efectúen con relación al intercambio de mercancías y servicios de un país, debidamente regidos por leyes y reglamentos establecidos exclusivamente para el comercio exterior, mejor conocidos como los aranceles que se aplican en dichas transacciones.

En términos generales, las vertientes del Comercio Internacional giran en dos enfoques:

1. **Proteccionista.**- Como su nombre lo dice, protege y tiene como finalidad establecer los controles necesarios que signifiquen una traba importante para impedir el acceso a las importaciones.

2. Librecambista.- En caso contrario, aquí se le da la mayor libertad al cambio o intercambio comercial. Tiene como principal objeto abrirse al mercado externo, a la competencia y de esta manera, facilitar cualquier tipo de impedimento que se presente al realizar la transacción.

A grandes rasgos y de una manera general, es lo que plantea describir cada uno de los objetivos muy opuestos de política comercial, que es adquirido por cada país y lo debe de llevar a cabo óptimamente.

Históricamente surge la política proteccionista en los siglos XVI y XVII con los mercantilistas, planteando lo siguiente:

- Creían que la acumulación de metales preciosos equivalía a la riqueza de la nación, pues constituía lo más importante y les daba poder ante otros países.
- La valiosa aportación de la Balanza Comercial, pretendiendo mantener solo el saldo favorable, aumentando las exportaciones y reprimiendo las importaciones.
- Con la intervención de un Estado poderoso, podrían obtenerlo todo y regular las operaciones para el bienestar propio.
- Solo pensaban en el bienestar del país, no más, para ello impedían la introducción de mercancías, se resistían y oponían a la economía abierta, creían producir todo lo necesario para satisfacer a su comunidad y exportar, pensaban ser una nación autosuficiente.

Para el Siglo XVIII, surge la etapa llamada clásica o liberal, en ella se oponían totalmente a la política proteccionista. Son dos lados definitivamente distintos, para especificar lo que plantea el modelo liberal diremos:

- Los fundadores son Adam Smith y David Ricardo, expusieron el libre cambio, llevándolo a cabo tratando de ser una economía abierta.
- Para ellos el Estado no era la mejor autoridad para regular el proceso de intercambio comercial y el hombre era libre en destinar su dinero en lo que deseara.
- La importancia que le daban a los metales preciosos era nula, para ellos lo primordial consistía en lograr la riqueza de la nación a base del trabajo y la producción.
- Tenían un gran interés por obtener la libertad económica en todos los aspectos en que se desarrollara el comercio.

A pesar del transcurso del tiempo, es imposible haber extinguido algunos de los albores del siglo XXI, aún se manifiestan vigentes en la economía aspectos de carácter proteccionista y principalmente aquellos que aluden a la libertad del mercado.

De igual manera se manifiesta la monopolización de potencias capitalistas, es el caso de E.U.A., y aunque se exprese un libre intercambio, son reguladas por ellos mismos y por tanto son quienes obtienen los mayores beneficios.

Con el programa llamado sustitución de importaciones se pudo abastecer al país de producción nacional; eran tiempos de la Segunda Guerra Mundial, motivo por el cual los europeos no podían dedicarse al abastecimiento, México aprovechó esto y se dedicó a la industrialización de bienes para exportarlos a las naciones en guerra, además y gracias a la expropiación petrolera, se marco un nuevo desarrollo nacional.

Todas y cada una de las naciones donde la economía se rige con políticas proteccionistas, luchan de una u otra manera por disminuir las trabas que impiden el libre comercio. En México, se vive una política comercial de apertura.

El proceso de sustituir importaciones fue creciendo a medida que transcurría el tiempo dedicándose inicialmente a sustituir productos de consumo, que consiste en aumentar la producción de alimentos elaborados, industria textil, etc., para satisfacer el consumo nacional y al externo. Después se dedicó a los bienes intermedios o en proceso, estos son artículos que constituyen a formar el producto final.

Finalmente llegar a la sustitución de bienes de capital, que lo integran la maquinaria, tecnología, es una etapa que México aún no logra, debido al atraso en estructura económica, nivel social, cultural, etc.

Por lo anterior podemos decir que este proceso es proteccionista, y en el caso particular de México, solo ha beneficiado a empresas transnacionales que manufacturan artículos y los venden al exterior, recabando grandes ganancias, con un bajo costo de producción y mano de obra barata, esto significa un trampolín para extender sus bienes hacia el resto del mundo.

Otro de los obstáculos en el país, es la restricción que existe para las industrias, al momento de pretender competir con empresas de afuera, debido al excesivo número de medidas en contra de los bienes nacionales y apertura a los de importación, que en ocasiones suelen tener

un mayor costo. Esto trae consigo la introducción de bienes que evaden permisos, hoy llamado contrabando.

La introducción de monopolios esencialmente por industrias transnacionales, hace que empresas mexicanas disminuyan sus ganancias, calidad, etc., las aprisionan hasta terminar siendo suyas, dando lugar al proteccionismo pero de empresas norteamericanas que se encuentran establecidas en el país, en contra de países europeos y Japón.

Para los años cincuenta, las cosas cambiaron un poco, se emitieron políticas a favor de la exportación, sustituyendo impuestos a empresas que innovaran productos para el país, otorgando subsidios a los productos que fomentaran el desarrollo industrial, etc., pero conservando aún el proteccionismo, seguiremos así, debido al atraso en que vivimos.

El gran establecimiento de industrias en la Ciudad de México y zonas conurbanas traen grandes problemas, como es la concentración industrial y demográfica, el desempleo, miseria, insalubridad, por mencionar solo algunos.

Con todo lo anterior, México no ha logrado tener una política librecambista en la mayoría de sus conceptos, mas bien es considerada proteccionista pero transnacional, ya que protege al mercado extranjero que se encuentra en el país, y al nacional restringirlo y ponerle trabas para que no se pueda desarrollar ampliamente su comercio. Esto trae consecuencias como el endeudamiento externo y dependencia financiera.

1.4 LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.

Se menciona que la historia del Comercio Exterior en México, es la historia de su dependencia económica, que tiene sus orígenes en la época de la Colonia Española, donde se vive un feudalismo aún con la Conquista de América, ya que sometían a los indígenas a trabajar arduamente y no tomar parte de lo producido, de igual manera era con el saqueo de metales preciosos con destino a España.

Como buenos mercantilistas, pretendían acumular riquezas y para obtener el poder, recurrían a políticas proteccionistas que consistían en impedir las exportaciones y solo obtener metales, para que la Balanza de pagos resultara favorable. Interrumpir el comercio no solo entre países sino entre colonias cercanas, dejó al tiempo ir creciendo en la práctica de mercado.

Para los Siglos XVIII y XIX, surgieron modificaciones, inventos, así como el desarrollo científico y tecnológico, propios de la revolución Industrial. Y con ello el contrabando y piratería.

En ese entonces al igual que en otras regiones la clase burguesa era la más interesada en promover el mercado al exterior, y que a mayor dinero, mayores serían las ganancias. El solo interés de acrecentar sus bienes los hacían aceptar la introducción legal de los productos.

APERTURA AL COMERCIO INTERNACIONAL.

México practicaba ya el comercio exterior, aunque de una manera muy débil, exportando a países como Inglaterra, Francia y E.U.A, sin pensar que sería este último país el que nos dominara totalmente.

La relación entre nuestro país y E.U.A. referente al comercio siempre ha existido, nosotros introducíamos ganado, productos agrícolas, metales, etc., ellos exportaban maquinaria, papel, etc. cada vez con mayor intensidad, el intercambio era sano, sin contemplar que firmaríamos la condena de país débil ante ellos, tal es el caso cuando perdió parte del territorio nacional por deudas excesivas.

Al paso que avanzaba el País vecino y el nuestro en proporción desigual, el panorama era cada vez mas acentuado para los dos, uno fijado en el poder y el nuestro en la dependencia absoluta, pues no solo hablamos en materia comercial, lo conformaban todos los aspectos de la vida.

Se produjo un respiro cuando en la época Porfirista se tomaron en cuenta ideas libremercantistas; se practicaba el comercio exterior por medio de una moneda denominada peso. Además de la moneda se introdujo al país el capitalismo, ahora se podían adquirir préstamos que fuesen utilizados para el fomento económico de la nación; por ello México se consideraba dependiente de E.U.A. sin modo de salir de esto.

Ya en el Siglo XIX, se contaba ya con el vital líquido llamado petróleo y que era el principal producto de exportación, y pago esencial de la deuda externa adquirida con Estados Unidos.

A pesar de las ideas de liberalismo, en las importaciones, México sigue vigente en la política de proteger la industria nacional bajo fines fiscales. El interés de que podamos ingresar altamente al comercio mundial es significativo, pero las restricciones son tantas que a veces resulta imposible, sobre todo por la ideología nacional.

Para la época en donde la Revolución Mexicana, estaba presente la importación de alimentos y armamento, indispensables para la nación. Al finalizar el combate se comenzó a luchar por la construcción de un país con gobierno revolucionario, con el propósito de fundar las principales bases para un México moderno aunque dependiente.

Al igual que todas las naciones, México se preocupaba por obtener un saldo favorable en la Balanza de Pagos, también por el registro de entrada y salida de divisas por transacciones en el mercado externo. Resultaba complicado mantener el saldo a favor y sobre todo lograr el equilibrio sin devaluar la moneda, recurriendo nuevamente al proteccionismo y dependencia.

La balanza de Pagos de México contiene los siguientes rubros:

1. Saldo de Cuenta Corriente
2. Ingresos, exportación de mercancías y servicios.
3. Egresos, importación de mercancías y servicios.

4. Cuenta de Capital.
5. Derechos Especiales de Giro.
6. Errores y Omisiones.
7. Variación de la reserva Monetaria del Banco de México.⁴

Un momento significativo en la economía de la nación es la depresión que sufrió el país cuando carecía significativamente de importaciones y exportaciones, además de poco abastecimiento nacional, trajo como consecuencia una crisis de manera general, afectando a todos los niveles de vida, ocasionando un desequilibrio económico en el año de 1929.

Posteriormente al terminar el período Revolucionario se creó una política comercial externa que pretendía proteger la producción y el empleo, creando así la Sustitución de Importaciones, que consiste en producir lo que la nación requiere para su consumo, evitar amplias importaciones de materia prima, de bienes para el proceso y sobre todo de maquinaria. Estas limitaciones para el exterior trajeron el contrabando y la piratería.

Tiempo después se plantearon fomentos para impulsar a las exportaciones que no dieron amplios resultados, pero que por lo menos mostraban interés en beneficio de los productores y del país, como lo fue el Régimen de Devolución de Impuestos.

En el proceso de intercambio de mercancías con el exterior trajo desequilibrios que pueden corregirse con financiamientos a fin de compensarlo. Se da por una devaluación de la

⁴ Ortiz Wadgymar, Arturo, "Introducción al Comercio Exterior en México", p5 Nuestro Tiempo, 1998

moneda que, es derivado de un saldo desfavorable en la Balanza de Pagos y por consiguiente la disminución del valor de nuestra moneda con las demás.

Para contrarrestar esto, México siempre recurre al endeudamiento externo, que son préstamos que se piden al exterior y hacen de la nación suya. El pensar en reducirla resulta difícil, por lo tanto es imposible cubrirla.

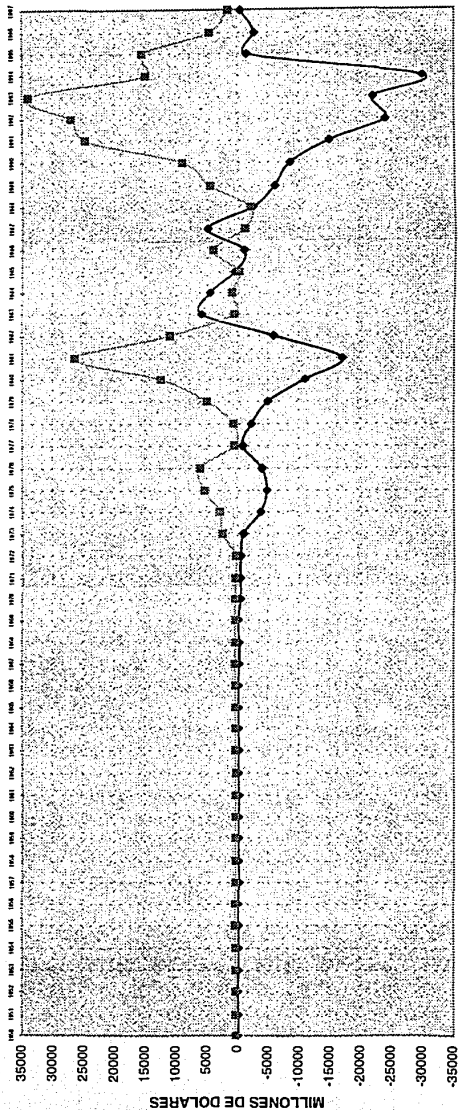
Para analizar de una mejor manera lo que ocurrió en nuestro país, económicamente en los últimos 50 años, observaremos la siguiente gráfica Número 1 "Análisis de la Cuenta Corriente y la Cuenta Capital", comenzando por decir que la Cuenta corriente es la que registra todas las importaciones y Exportaciones u operaciones de compra-venta de productos y servicios.

En caso de ser favorable esta, cosa que como se observa no sucede en nuestro país, se puede utilizar como exportación de capital, pago de deudas, préstamos externos e inversiones directas que hagan incrementar la Reserva Monetaria; pero en el caso real, es decir negativa, significa que el país para equilibrar sus cuentas ha tenido que recurrir a los préstamos, recibir inversiones directas, importar capital, disminuir su reserva entre otras.

Acto que se vive a diario y desde 1950, así como lo expresa la gráfica, pues México ha recurrido a todo lo señalado en el párrafo anterior para poder sobrellevar la economía nacional, sin llegar a un saldo favorable, y con ello recurrir a la dependencia con el País vecino, pagando los intereses con gran cantidad de petróleo.

ANALISIS DE LA CUENTA CORRIENTE Y LA CUENTA CAPITAL

AÑOS



GRAFICA No.1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Por otro lado la Cuenta Capital, es aquella que registra tales préstamos, pagos o devoluciones en monedas o títulos que amparan la reserva monetaria en forma líquida, es decir en oro y divisas. Es el capital de la Nación que se mueve de acuerdo al comportamiento de los demás rubros.

En la gráfica anterior, la cuenta de Capital, expresa que siempre ha recurrido al apoyo económico de otras naciones. Por lo tanto el saldo que refleje la Cuenta Corriente, siempre será similar pero con signo contrario a la Cuenta de Capitales, por ejemplo, si el monto de la Cuenta de Capital es negativo, es por el financiamiento que recibe del exterior, en caso de ser positivo, equivale al financiamiento que el país realiza con el exterior.

De tal manera que si el saldo de la Cuenta Corriente es positivo, significa una aportación de ingresos en nivel nacional, y si es negativo, representa una disminución de tal, ya sea por las altas importaciones en bienes y servicios que recibe del exterior. Expresándolo, claramente la gráfica, ya que desde 1950 no hemos podido levantarnos en lo que se refiere al ingreso y capital nacional, pues las cifras que indica, no rebasan en su gran medida los cinco millones de dólares; se aprecia que para 1972 invade al país una devaluación, la que nos arrastra por varios años.

Ya en 1981 México, sufre un cambio brusco, las importaciones están altas, por lo tanto las divisas que entran al país también lo son, ya se veían indicios de una economía abierta, jugando así para mantenerla estable, sin esperar que para 1994, periodo en que el Lic. Carlos Salinas de Gortari impulsó a la nación a un mercado abierto, economía abierta, nueva moneda, pero que

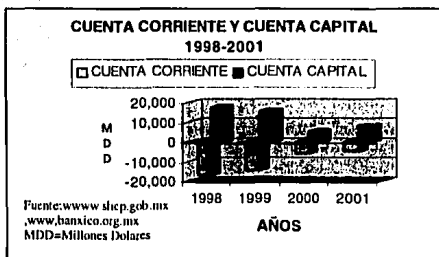
trajo consecuencias graves, la devaluación del peso, reflejado en todos los rubros, importaciones, capital líquido, para volver al endeudamiento público.

En los años de 1995 y 1996, se reflejó un superávit en la Balanza Comercial, esto fue gracias a las limitaciones que existen para las importaciones y a su vez a la gran apertura y favoritismo hacia las exportaciones; estando directamente involucrado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, los rubros del crecimiento económico en nuestro país han crecido o por lo menos reflejan tasas de 4.8% en 1998⁵, importes que son disfrazados por la exportación de petróleo, que es hoy en día lo que sostiene al país.

Por otro lado, como se puede apreciar en la siguiente gráfica, en 1998 las importaciones se elevaron nuevamente, México se consolida como un país de economía abierta, crece también la exportación de maquilas, productos que dependen fuertemente de los bajos salarios, de la competitividad con el exterior, sumado a la baja calidad con que producen para las grandes empresas transnacionales, sin dejar atrás los endeudamientos y fuerte entrada de divisas, panorama que disminuye de manera considerable para el año 2000, quizá por el cambio de poder que tendrá el país, incluso la actitud que demostraba cada uno de los mexicanos, vemos en esto un verdadero cambio, aunque sabemos que será lento.

En nuestros días, lo que se ve reflejado es el comienzo de un año, con un tipo de cambio muy favorecedor, o bien una sobrevaluación del peso además de una extrema apertura, pues todos los acuerdos que están firmando, se verán reflejados en los próximos años.

⁵ www.jornada.unam.mx 1-nov-00



Será muy difícil cambiar el panorama que se vive hasta ahora, debido a las exportaciones de petróleo y maquila, las cuales hacen reducir de manera no clara el déficit comercial, pues la esperanza de revertirlas llevará mucho tiempo.

EXPORTACIONES EN MÉXICO.

Somos un País donde la inestabilidad económica se refleja en las exportaciones, por lo tanto es erróneo pensar en avanzar con la rapidez que crecen otros países. El hecho es que aunque exportemos todos los productos agropecuarios existentes, después regresan en otra presentación y con grandes cantidades de conservación, es decir industrializadas.

Algunas barreras que se dan al realizar las exportaciones son:

- La inestabilidad económica nacional y con ello precios variables y poco confiables, aunque muy baratos, pero nunca competitivos.
- El pago excesivo por las importaciones en relación a lo que se obtiene por exportar.

- La sustitución que existe de materia prima natural por los productos sintéticos, elaborados con alta tecnología y que provienen del exterior. La competencia desleal.
- La existencia de un mercado monopólico, el cual es manipulado por potencias como E.U.A.
- La reducción de materia prima que emplean los países poderosos al producir en miniatura, de esta manera minimizar costos y precios.

Algunos productos que han sufrido problemas para su industrialización y exportación son el algodón, café, hortalizas, productos pesqueros, ganado, etc., con lo que se ha mantenido hasta hoy es el petróleo, llamado oro negro y que nos ha traído una petrodependencia, pues el país paga grandes cantidades en litros por la deuda con el país de norteamérica, quedando aún para exportar a otros lugares.

IMPORTACIONES EN MÉXICO.

Un país en desarrollo maneja sus principales importaciones en maquinaria, materia prima para la industria, que son producidos por naciones desarrolladas; son bienes de capital que influyen negativamente sobre la Balanza de Pagos.

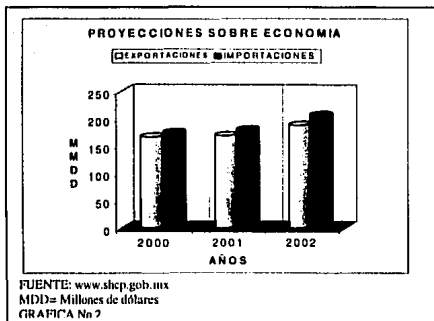
En una economía atrasada, existe baja productividad, escasa tecnología, los instrumentos son insuficientes para competir con países altamente industrializados, es por ello que tenemos que importar toda clase de artículos, incluyendo el maíz para las tortillas, aunque formen parte de la alimentación básica.

El alto grado de urbanización obstaculiza la agricultura, dando el primer lugar al sector de servicios e industrial y como consecuencia empresas transnacionales que se introducen al país abarcando el sector agrícola con campañas de publicidad, imagen y costos accesibles para ellos.

Resultó similar el ganado. Con la apertura comercial, la competencia del mercado nacional en todos los productos se esta desplazando, y para ellos es favorable, los subsidios, el tipo de cambio, mano de obra barata de indocumentados, etc. Es suma de todo el malinchismo que existe en los mexicanos.

Son igualmente importantes las exportaciones así como abastecer al país de lo necesario, es decir de las importaciones; por ello algunos centros de investigación se encargan de estudiar el comportamiento económico de estos rubros además de proyectarlos en el futuro.

Algunos de ellos son el Centro de Investigación Económica, que nos muestra en la Gráfica No.2 la proyección a un año. Apreciando que lo estimado sigue con el mismo esquema de siempre, las importaciones por encima de las exportaciones, en su gran medida materias primas, seguida de maquinaria y finalmente bienes de consumo, expresando un ligero aumento al paso de los años, lo cual se debe a los múltiples acuerdos que ha venido adoptando el país con el exterior.



Las exportaciones están representadas de acuerdo a volumen por empresas manufactureras, petróleo, agropecuarias y finalmente mineras, notamos que se eleva poco a poco, esperando se cuenten con los recursos y beneficios que puedan otorgar otras naciones, pues México es el país de mayor apertura económica, pues otorga muchos beneficios a los de afuera, incluso se considera como una economía torpemente abierta. Recibimos mas del 70% de importaciones de Estados Unidos y a su vez trasladamos aquel país alrededor del 80% de las exportaciones.

CAMBIOS EN LOS ULTIMOS QUINCE AÑOS.

Para los años ochenta's se pidió al FMI (Fondo Monetario Internacional) una revisión al sistema, esperando combatir todas aquellas anomalías que resultaran, apoyado por las Secretarías e Instituciones que tuvieran que ver con el comercio exterior; esto de debería de realizar cada año, a fin de ser mejores.

No cabe duda que México se encuentra en un momento crucial de su historia. Tiene ante sí el reto de insertar su economía nacional en la mundial debido al proceso de globalización; dicho de otra manera, desde hace una década, y ante el agotamiento del modelo proteccionista que el gobierno mexicano había seguido desde los años cuarenta, empezó a tomar las primeras medidas aunque muy tibiamente al principio, para abrir su economía y tratar de competir con los productos, mercancías y servicios provenientes de las restantes naciones.

En efecto, el ingreso de México al entonces GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, ahora Organización Mundial del Comercio, OMC), en 1986 y posteriormente, con la firma del Acuerdo en 1991 de Cooperación Económica con la República de Chile y, sobre todo, con la suscripción del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, mismo que entró en vigor en 1994, y de los subsecuentes Tratados de Libre Comercio con Costa Rica, Bolivia, Venezuela y Colombia, puede afirmarse, con toda certeza, que la economía mexicana está tratando de conquistar los nichos de los mercados mundiales.

Durante los últimos 10 años, México ha experimentado un cambio radical en la estrategia de desarrollo económico orientándose la política económica a fortalecer los mecanismos de mercado como asignadores de recursos. En este sentido, algunas medidas han contribuido a fortalecer los mecanismos competitivos en los mercados, como la **desregulación económica** eliminando reglamentaciones federales excesivas en el mercado de bienes y financieros, la **apertura comercial** con la eliminación de aranceles y cuotas a las importaciones.

En 1993 México firma el Tratado de Libre Comercio con E.U.A., nuevamente el neoproteccionismo y a su vez el mercado abierto, pues competir con potencias mundiales, hace que los productos que se fabriquen y salgan al mercado, ofrezcan calidad y buen servicio.

Ya para julio del 2000, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE), lo que significa que mercancías originarias de los Países europeos pueden ingresar a territorio nacional con preferencias arancelarias en sus importaciones, pero es más importante aún que los Países europeos le otorgan exenciones o preferencias en aranceles a los productos originados en México, lo cual va a permitir a las mercancías hechas en nuestro País ser más competitivas en ese mercado, logrando nuevos vínculos de exportación en beneficio de productores y personas asalariadas.

Continuando con la política económica de diversificación de mercados, México firmó en marzo del 2000, un nuevo acuerdo comercial: Tratado de Libre Comercio Israel-México (TLCIM), el primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con un país del medio oriente. Los productos agrícolas a la entrada en vigor del TLCIM, quedarán libres de arancel en un 50%. En lo que se refiere a bienes industriales, se acordó la eliminación de aranceles al año 2003;

En lo que toca a estos últimos productos, México obtendrá acceso libre e inmediato en automóviles, camiones y autobuses, acero, ciertos químicos, jabones, fibras sintéticas y medicina. Para otros productos con potencial exportador, como artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos con suela de caucho, piel, plástico, ceras, motores diesel, convertidores estáticos, nuestro país obtendrá libre acceso en el año 2003. Como en todos los tratados de este tipo se

establecieron reglas de origen, procedimientos de aplicación de salvaguardas y solución de controversias.

Es así como el Tratado de Libre Comercio entre México e Israel, se traducirá en mejores oportunidades de negocios para ambos países.

Por otro lado, los acuerdos que ha tenido México y China con respecto al comercio, son sumamente importantes, pues resultan ser un mercado con alto potencial ya que el intercambio comercial entre ambos representa sólo el 1% de la actividad de comercio exterior de nuestro país. Sin embargo, "China compra 250 mil millones de dólares al mundo, y si se toma en cuenta el comercio de Taiwán y Hong Kong, rebasa los 650 mil millones de dólares."⁶ De ahí la importancia de promover la exportación de productos mexicanos al mercado chino, que está conformado por 1,300 millones de habitantes.

Por último el Plan Puebla-Panamá que como El presidente Vicente Fox propondrá a sus homólogos de Centroamérica establecer un nuevo esquema de crecimiento económico regional partiendo de la premisa "de que el desarrollo es el de las personas o no es desarrollo".⁷

Esperan que signifique un polo de desarrollo de clase mundial para superar el rezago existente, hacer fuerzas para que en un futuro sean cimiento y base de crecimiento, quedó expresado en un documento que será sometido a un proceso de consulta y enriquecimiento entre

⁶ www.bancomext.com.mx

⁷ citado en www.jornala.unam.mx 14-may-01

las sociedades y gobiernos de los países involucrados. Esta basado estratégicamente en: desarrollo humano, infraestructura, cambios institucionales y regulatorios, así como políticas de Estado que promuevan, incentiven y faciliten las inversiones productivas privadas:

El objetivo fundamental del Plan Puebla-Panamá es "mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región territorial comprendida en la región sur sureste de México y los países de Centroamérica".⁸

Esperando se lleve a cabo de la mejor manera, el documento base del proyecto foxista desglosa en ocho las metas básicas para el desarrollo de la zona:

1. Elevar el nivel de desarrollo humano y social de la población;
2. Lograr una mayor participación de la sociedad civil en el desarrollo;
3. Conseguir un cambio estructural en la dinámica económica;
4. Aprovechar cabalmente las vocaciones y ventajas comparativas;
5. Promover inversiones productivas que amplíen la oferta de empleos bien remunerados;
6. Alcanzar un manejo sustentable de los recursos naturales y el ambiente;
7. Promover la concertación de planes y estrategias conjuntas de desarrollo entre la región sur-sureste de México y los países de Centroamérica, y
8. Modernizar y fortalecer la capacidad de las instituciones de la región.

⁸ citado en www.jornada.unam.mx 14-may-01

CAPÍTULO 2.

PROGRAMAS PARA LA

EXPORTACIÓN

2.1 DEPENDENCIAS QUE APOYAN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.

En una economía capitalista, medios de producción pertenecen a inversionistas y personas que destinan un porcentaje de su capital al ahorro, para de esta manera utilizarlo o invertirlo para beneficio de su industria y economía personal; con una mentalidad de crecimiento, apoyando ampliamente al comercio internacional, ya que del él obtiene un soporte por parte del gobierno de la nación.

Para que funcione óptimamente la política comercial de un país, es necesario que cuente con una instrumentación adecuada y sobretodo acorde a los objetivos globales, teniendo especial cuidado en los instrumentos fiscales, los reglamentos, los de carácter administrativo y los esfuerzos de promoción.

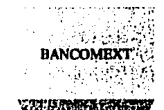
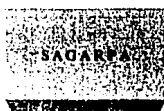
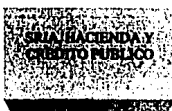
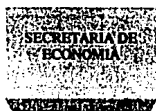
Al coordinarlos de una manera óptima, se obtendrá como resultado un comercio exterior organizado. Si por el contrario existen en un país trabas administrativas, burocráticas, de corrupción, etc., el sector externo de la economía no se desarrollará eficazmente y como consecuencia traerá mayores daños.

Al pretender hablar de la globalización de la economía, comenzamos diciendo que parte de un hecho común: que vivimos en un mundo cuyos países y bloques son cada vez mas interdependientes, y México no esta exento de esta tendencia mundial.

Existe una comunicación y relación entre todas las naciones, donde ninguna economía puede decir que es dominante y absoluta (incluso Estados Unidos). Para ello se han formado bloques económicos y tratados de Libre Comercio, elevando así el nivel de vida y apertura comercial para todos.

México ya está integrado a éste proceso, cuenta con un mercado abierto que le permite ampliarlo hacia el exterior del país. Por ello, siempre ha estado interesado en fomentar sus exportaciones como objetivo global, enfrentando serios problemas de todo tipo que tratan de desalentar al exportador.

Ahora bien presentamos las instituciones que directa o indirectamente apoyan al Comercio Internacional, así como los instrumentos administrativos, sus funciones y manera en que se desenvuelven y facilitan al país las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.



SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI) HOY SECRETARÍA DE ECONOMÍA.

Es la ventanilla única que se encarga de los trámites de importación y de exportación, pretendiendo conformar una sola dependencia, con la finalidad de evitar duplicidad y pérdida de tiempo, esto al tratar de buscar la oficina correspondiente para realizar determinado trámite.

Se le da ese nombre, porque se dedica al fomento del comercio, es decir, a promover los bienes nacionales en otras regiones del mundo, con el objeto de evitar pérdidas de tiempo y confusión en las ideas.

Aquí se recopilan las solicitudes que los empresarios realizan para importar o exportar artículos. La Secretaría de Economía es la encargada de darle la validez a las solicitudes, para posteriormente otorgar los permisos; en éstos especifica si el bien puede entrar o salir de la nación.

Hace mención de los trámites y requisitos para efectuar la transacción deseada; así como la certeza de saber si el bien está sujeto a restricciones y de que tipo, también señala los aranceles vigentes que otorga el certificado de origen, en fin, los pasos a seguir para realizar eficazmente un movimiento comercial, hasta llegar a concluirlo.

Se apoyan entre sí otras Secretarías, como la SHCP para certificar tales transacciones; por último diremos que todos los trámites que se realizan en la Secofi, son totalmente gratuitos.

Tanto en esta dependencia como en las demás, existen deficiencias administrativas, por ejemplo la recepción de documentos en ocasiones es muy tardado o piden mayores requisitos, lo cual hace que la negociación se retarde.

Forman un conjunto de dependencias burocráticas, que trabajan de esa misma manera, lo cual no resulta muy bueno para el ciudadano o empresario y no es la manera más eficiente de trabajar; esto sucede no solo en la Secofi, si no en todas las demás dependencias que a continuación se mencionan.

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP).

La participación de esta Secretaría en el Comercio Internacional es verdaderamente importante para el país, es la institución que se encarga entre otras cosas, de controlar las aduanas de la nación, formula y aprueba las leyes, así como los códigos fiscales que se requieran al efectuar una compra - venta con el exterior.

También se encarga de la administración de zonas libres, es decir en la frontera del país, es el área determinada de metros cuadrados que se encuentran libres de todo impuesto ya sea en la entrada o salida de mercancías de la nación o del extranjero; es solo la parte geográfica que colinda con otro país, en México es Baja California y Quintana Roo.

Mediante esta secretaría se realiza la obtención del Registro Federal de Causantes, lo que conocemos como el RFC y el CURP (Clave Única de Registro para la Población), tal registro es

para toda persona moral o física que realice actividades con un fin de lucro, por ello están sujetas al pago de impuestos.

Contar con el RFC, permite al empresario poder registrarse ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, este registro ayuda a industrias que deseen exportar o importar bienes, y lo realizan por medio de apoyos financieros y trámites ante instituciones bancarias, como la apertura de cuentas así como recibir pagos del exterior, etc.

Es la Secretaría que nos regula en materia fiscal, y no es exclusiva para quienes practican el comercio exterior, también incluye a todas las personas físicas y morales.

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL PESCA Y ALIMENTACION (SAGARPA). ANTES SARH

Esta secretaría es básicamente para la cuestión administrativa de artículos agropecuarios, es la que determina si es necesaria la importación de bienes. En dado caso que la producción nacional resulte insuficiente o cuando se da el caso de tener que reducir algunas exportaciones, con el propósito de abastecer a la población.

Mencionando el caso del ganado, es de mayor importancia abastecer al país y después ofrecerlo al exterior. La SARH es la que decide cuando la demanda interna está abastecida y existe producción en exceso, luego entonces se podrá recurrir a la exportación del excedente del tal producto.

Es la encargada de regular la oferta y demanda de productos agrícolas y ganaderos. Aunque se han dado casos en que la agricultura no recibe el apoyo necesario para el fomento de su comercialización; al contrario se ha llegado a exportar todo tipo de bienes sin que hayan favorecido a la población.

SECRETARÍA DE SALUD (SS).

Es la Secretaría encargada de revisar el estado de sanidad en que se encuentren los artículos, es coordinada con la SECOFI en el otorgamiento de certificados sanitarios indispensables para que un bien cualquiera pueda ingresar al país. Es por ello que en los puertos y aduanas están presentes los inspectores de salubridad.

El personal que labora y colabora con la secretaría, es la encargada de revisar los barcos y mercancías, para después certificar que en realidad se encuentran en condiciones salubres, para posteriormente determinan si es aceptada la entrada al país de los artículos ya revisados.

SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES (SCT).

Se le considera a esta secretaría como un instrumento que se encarga de la administración de puertos y navíos, así como la vigilancia adecuada y necesaria y también del mantenimiento de los mismos.

Es una Secretaría que facilita el traslado de mercancías así como la vigilancia, también es quien aprueba cuales son los bienes que pueden llegar a su destino sin restricciones; su labor

consiste en supervisar las mercancías que las industrias transportan ya sea por tierra o agua. En caso que necesite apoyo, promueve la comunicación por medio del telégrafo, correo, etc.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT).

Es la institución encargada de contribuir al fortalecimiento de las reservas monetarias del país. Se encarga de otorgar financiamiento a empresas que deseen invertir para exportar, por medio de descuentos bancarios reduce poco a poco la deuda adquirida.

Promueve ampliamente al comercio exterior y a la inversión, solo con el propósito de un crecimiento industrial y económico; es quien informa a los empresarios las ventajas que podrían obtener al introducir sus bienes a tal país, en ocasiones es gracias al apoyo y beneficios que brinda un tratado de libre comercio.

Es una buena institución ya que expone todo un panorama a las personas interesadas que deseen exportar, o bien el empresario lo puede adquirir como un medio de asesoramiento en comercio exterior. Proporciona gran utilidad al industrial, ya que proyecta sus metas y fomenta la manera de lograrlas.

Brinda capacitación en materia de comercio exterior, con el fin de incrementar las habilidades de los empresarios en el intercambio internacional. La promoción es por medio de ferias internacionales donde se presentan los productos de distintas naciones y proyecta los beneficios que traerá consigo tal exposición de artículos.

Es una manera mas de expandir los productos, quizás esta institución se valga de donativos con los cuáles se haga participe la empresa que aporta tales cifras.

2.2 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP).

Es llamado también Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGPA), se agrega el término arancel, debido a que es un acuerdo que brinda apoyo a los países menos avanzados, mediante la reducción de tarifas arancelarias al introducir bienes a los países miembro.

Se da mediante una lista de las naciones beneficiarias y otra de los productos; que gozan de tales preferencias. En México se realiza presentando un Certificado de Origen; que es un documento oficial, expedido por la SECOFI y tiene como principal finalidad el certificar que el bien es de procedencia mexicana.

Dicha lista se compone por bastantes productos, debidamente clasificados de acuerdo al arancel, y términos específicos por el GATT. Aquí se encuentra la descripción del producto que puede tener acceso de entrada hacia un determinado país, incluye también el impuesto que se debe pagar o el porcentaje de exención del mismo.

Es sano para la economía que existan acuerdos como este que protejan a las economías débiles, si se ayudan de algún modo, aunque los principales beneficiados sean las naciones poderosas.

Los países que entren en este sistema tendrán la libertad de ofrecer los artículos que tengan en exceso o que no dañe su economía, si no todo lo contrario, esto se efectúa de acuerdo a las necesidades de cada país.

Para el caso particular de México, el SGP no es la única forma de poder comercializar con EUA, hoy contamos con el TLC, pero si se diera el caso de pretender que salgan los productos de la lista, estamos aceptando que no queremos negociar nuestros bienes con ellos, esto no se lleva a cabo, debido a que significarían pérdidas para la nación.

Si el fin del país es comercializar con EUA, debemos basarnos en sus políticas, en ellos no entran las negociaciones con países socialistas ni tampoco productos que crean que son nocivos para su economía. Es una nación que no permite que entre demasiada mercancía, discrimina y restringe todo tipo de bienes.

México exporta al país vecino hortalizas, fruta congelada, minerales y manufacturas; productos que no signifiquen una competencia para su producción nacional. Esto no resulta del todo atractivo y benéfico para la economía del país, pero la necesidad y sobre todo la dependencia hace que se exporte hasta el consumo interno de los mexicanos.

El SGP concede preferencias arancelarias a un número selecto de países y de igual manera de productos de tipo agrícola, manufacturero, industrial, etc.

México puede ingresar sus productos con el goce de las preferencias arancelarias que otorga el SGP a los países como: Australia, Japón, Nueva Zelanda, Suiza, y la Unión Europea. 15 países que resultan beneficiados entre ellos Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda, Italia, Portugal y Suecia.

Las preferencias para México son muy limitadas y por ello el beneficio es poco. De tal manera que solo aprovechamos los que conceden otros países en favor del nuestro.

Lo que principalmente exporta México es cobre, algodón, tequila, artesanías, aguardiente, algunos derivados del henequén, tabaco, café, son bienes que no resultan del todo atractivos para poder así formular una economía altamente sólida; ni mucho menos se compara con todo lo que adquirimos de países como Japón, Estados Unidos, por mencionar algunos. Si tratáramos de comparar las importaciones con las exportaciones, encontraríamos el motivo por el cual la balanza es inestable considerablemente.

Ahora bien, si México aprovechara de una manera eficaz aquellos beneficios arancelarios podría exportar un mayor número de artículos. La competencia es muy fuerte, pero podemos producir con calidad, a un buen precio y si se cuenta con una buena organización se obtendrían ganancias importantes.

Esto es consecuencia de una dependencia económica que abarca lo comercial, cultural, social, político, en fin el desarrollo del país. Los problemas son bastantes y las soluciones planteadas son pocas, hay que optimizar los recursos, ideas y acciones que conduzcan a la solución de un punto, combatirlo y después atacar de igual manera otro.

2.3 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).

La Organización Mundial de Comercio conforma lo que anteriormente se denominaba GATT, que es el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El GATT, cumple sus objetivos, que son basados en el fomento y control del comercio a un nivel mundial. Lo formaron una gran cantidad de naciones, todas con distintos grados de desarrollo, pues las distinciones no son de gran importancia, lo fundamental es querer abrir su mercado al exterior.

Se basa en una conducta general para todos los países miembro, para ello se convocan reuniones de carácter formal donde se plantean las posibles negociaciones, la reducción de determinados aranceles, etc., que signifiquen algún tipo de obstáculo para la eficaz comercialización de bienes.

Tiene por objeto decirle no a la discriminación, aceptar una competencia leal, la imposición de bajos aranceles y un libre comercio, así como la solución a las diferencias

comerciales que pudieran surgir, todo esto para lograr la estabilidad del comercio de manera internacional. Esto es muy difícil pero por lo menos existe una organización que se preocupa por el fomento y unión del comercio.

En 1986, México ingresa al GATT, debido a que abrió su mercado a los demás países miembros, entre ellos a Estados Unidos, Inglaterra y Francia, a fin de difundir los productos hechos en nuestro país.

Cuando finaliza un año y da comienzo otro, se puede afirmar que ha terminado el cumplimiento de un ciclo, lo mismo aconteció con el GATT, para el año de 1994, se crea la Organización de Comercio, que viene a soportar de una mejor manera al acuerdo que queda atrás, pero que deja sus cimientos para en ellos fortalecer una estructura.

La OMC, es el nuevo órgano que administra los acuerdos que fueron acordados desde tiempos atrás para el beneficio del mercado mundial, es el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.

Los **objetivos** que persigue la OMC, están encaminados al buen comercio mundial:

- Mejorar el bienestar de la población de los países miembro.
- Elevar los niveles de vida.
- Lograr el total empleo y elevar los ingresos.
- Acrecentar la producción y el comercio.

- Proteger el medio ambiente al igual que los niveles de desarrollo económico.
- Incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios.
- Reducción de aranceles y barreras comerciales.
- Eliminar la discriminación en el comercio mundial, otorgando mayor participación a los países menos adelantados.

Otra de sus múltiples actividades es administrar e impulsar los actuales y futuros acuerdos comerciales que se den entre países; llevando a cabo de esta manera el cumplimiento del objetivo esencial del acuerdo.

Por medio de ella se aprueban los acuerdos comerciales, así como sus políticas, también brinda apoyo en materia económica a los organismos internacionales para la óptima elaboración de estatutos en materia financiera, como son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional.

Todos los países participantes tienen la misma oportunidad de aumentar sus exportaciones y a su vez crecer como nación independiente. Si la OMC se creó para fortalecer al comercio mundial, y México está dentro de su organización, no debe desaprovechar los beneficios que ofrece, en favor del propio país.

Al igual que toda institución, la OMC cuenta con una estructura orgánica bien establecida y con sus funciones altamente definidas y delegadas por orden jerárquico, para brindar un mejor servicio.

México específicamente hace uso de tales beneficios que proporciona la organización, y en algunos casos mas que elevar el nivel de exportaciones, es invertido por la excesiva cantidad de bienes que se importan de muchas partes del mundo.

Lo fundamental del organismo es que en verdad cumpla con su cometido, logrando un alto grado de avance significaría solidez no sólo en la economía de un país miembro, sí no en el mercado mundial.

Se espera que la OMC subsista para el mejoramiento del mercado internacional, a manera de no permitir que decaiga y por consecuencia se extinga, esto no es mérito de la organización solamente, sino del conjunto de países que lo integran. Se requiere la formación de una unidad como mercado.

La población crece cada vez más, y con ello se requiere del abastecimiento de una mayor cantidad de bienes, la ayuda mutua es la solución, pero existen impedimentos de todo tipo, que hay que suavizar y optar por los más viables que nos conduzcan a un mercado en paz.

2.4 PROGRAMA DE INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN.

En muchas ocasiones para poder exportar determinado bien, es necesario para su producción materia prima, maquinaria, equipo, etc., que se obtienen del mercado externo. Por ello

se creó este programa de "Maquila" en el proceso industrial, de igual forma para los servicios que se vendan al extranjero.

Puede adecuarse el programa para personas físicas o morales, que sean reconocidas ante leyes nacionales, pues es un requisito para poder solicitar la aprobación de dicho programa, si se cuenta con capital extranjero en su totalidad, no significa impedimento para poder ingresar a Maquila.

El objetivo esencial del programa es la creación de empleos, fortalecer a la Balanza Comercial, contribuir a elevar la competitividad de la industria mercantil, etc.

La importación que se permite es de bienes:

- Materias primas e insumos que sean destinados a producir mercancías de exportación.
- Materiales, lubricantes, refacciones, etc., que se utilizan en la producción.
- Materiales de empaque.
- Maquinaria, equipo y herramientas que se destinen al mantenimiento y fomento de producción de bienes para la exportación.⁹

Son empresas que tienen una dimensión considerable, que dedican un alto porcentaje de su producción a la exportación. Para formar parte de este programa es necesario ser productor avanzado en bienes manufacturados, en gran medida son productos extranjeros que se elaboran en

⁹ Bancomext, Guía básica del exportador. p28

plantas aquí en nuestro país e importan toda serie de bienes para elaborar sus artículos, que finalmente saldrán de la nación.

Se trata de empresas transnacionales que aprovechan las ventajas administrativas y arancelarias en la elaboración de tales bienes. Gozando de beneficios como el adquirir bienes de capital con el fin de modernizar el proceso de producción, ya que aquí aún no contamos con una avanzada tecnología que nos permita abastecer al país de maquinaria de punta.

Estas empresas deben cumplir con lo acordado en el programa, así como el buen uso en cuotas de exportación que le sean asignadas, éstas son acreedoras a una estructura sólida, y lo demuestran en varios aspectos, uno de ellos es la capacitación que brindan a su personal desde su ingreso, fomentando así un desarrollo personal.

Existe una dependencia que se encuentra al pendiente de lo realizado por empresas con programas para la exportación, esta es la SECOFI, pues solicita información del cumplimiento de sus estatutos, con la única finalidad de poder evaluar y presentar informes que expresen la eficiencia, avance, así como las modificaciones que pudieran resultar pertinentes con el propósito de elevar la calidad del programa.

Las industrias maquiladoras deben de cumplir oportunamente al igual que todos los contribuyentes con los impuestos causados por la importación de bienes, según lo establezca la ley. Si se hace caso omiso a cualquiera de las disposiciones arancelarias, la empresa obtendrá una sanción; de ahí que las normas se establecen para cumplirse.

Si se pretende ingresar al programa, resulta pertinente informarse de las ventajas y desventajas que ofrece, así como el mejor funcionamiento cuando haya sido aceptado. Pero en dado el caso que decida terminar con el programa, debe solitarlo y efectuar los trámites correspondientes ante la SECOFI, institución que aprueba tal rescisión.

2.5 PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA LA EXPORTACIÓN (PITEX)

Es un programa que viene a contrarrestar al mencionado anteriormente, donde muestra mas oportunidades y ventajas para las empresas que se dediquen ampliamente a la exportación de bienes.

SU OBJETIVO.

Fue diseñado para brindar apoyo al exportador, teniendo especial prioridad en fomentar las exportaciones. Permite la oportunidad de seleccionar libremente entre los proveedores nacionales y extranjeros los productos deseados, así como decidir entre los que ofrezcan las mejores condiciones de abastecimiento, precio y calidad; puesto que el producto que ofrece debe cubrir las mismas características.

El beneficio es únicamente para aquellas personas físicas o morales que se encuentren en este programa y en otros como en Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y las Altamente Exportadoras (ALTEX), de las cuales se tratará en los puntos siguientes. He aquí la exclusividad de industrias que son beneficiadas, donde la mayoría son transnacionales.

Como su nombre lo dice es un programa que permite la importación temporal de artículos que sean necesarios en el proceso de producción de bienes destinados a la exportación, tales como materias primas, partes y componentes, también los envases y empaques, los materiales, lubricantes y refacciones; y si se necesita de maquinaria, herramienta y el equipo de investigación que sea necesario.¹⁰

Este programa no se encuentra al alcance de cualquier industria, pues un empresario que dedica parte de su producción al mercado externo, no quiere decir que pueda pertenecer al programa PITEX.

El presentar los requisitos indispensables como la previa solicitud, el registro ante la SHCP, contar con el acta constitutiva, así como la presentación de estados financieros y haber cumplido de manera oportuna con el pago de impuestos, también aunque se compruebe la realización de operaciones con el exterior mediante pedimentos, no esta exento de poder ingresar al programa.

Además de lo anterior, debe de reflejar en el renglón de ventas al exterior una cantidad excesiva, por encima de la mitad de sus ingresos, esto es si nos referimos a una empresa que se encuentra estructurada en un nivel alto.

¹⁰ Witker, Jorge y Gerardo Jaramillo, Comercio Exterior de México, Marco jurídico y operativo, p.55. Mc Graww Hill 1996

Tomando en cuenta lo anterior, el programa PITEX, es solo para industrias emprendedoras y que producen grandes cantidades de artículos, mismos que exporta y obtiene amplias ganancias.

Este programa tiene una vigencia de cinco años, los cuales se pueden prolongar siempre y cuando mantengan la oportuna información con la SECOFI, sobre el debido cumplimiento de los compromisos adquiridos con el programa.

Como ya se mencionó, está dedicado a la importación temporal, es decir, al tiempo de permanencia que tienen las mercancías importadas en un país, El plazo se encuentra establecido en el propio programa, es variable de acuerdo a la importancia del bien, ya que no es lo mismo importar refacciones que la misma maquinaria.

BENEFICIOS OTORGADOS.

- Permite la importación temporal de insumos, demás bienes, otorga la tasa cero del IVA.
- Contará con facilidades en materia aduanal para la exportación e importación de productos en todo el país.
- Reducción tributaria al adquirir bienes de capital.
- Permite proveer a la nación de los bienes que destina a la exportación.
- Se le permite al beneficiario vender o en su caso rentar la maquinaria importada a otra industria dedicada a exportar.
- Puede cambiar de programa, así como obtener financiamientos si así lo deciden.

Es un programa muy amplio y completo que viene a contrarrestar y modificar algunos beneficios establecidos en el régimen de Maquila.

Las empresas que adquieran este programa, tratan de aprovechar en todos sus renglones la manera de obtener mayores ingresos. Es considerable el número de beneficios y preferencias que se otorgan, pero en realidad, solo son para altas empresas que se consolidan como poderosas ante el mercado nacional.

En México existe un gran número de empresas que sobreviven, gracias a que las industrias transnacionales acaparan todo el mercado y también los beneficios arancelarios y administrativos.

Cabe señalar que los beneficios son solo para empresas productoras y transformadoras de bienes para la exportación, no para empresas extractoras de petróleo que deseen establecerse en el país, ya que si eso sucediera, se le nombraría saqueo de bienes nacionales, luego entonces el país estaría hundido en su totalidad.

2.6 PROGRAMA DE EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX).

Es un programa que se crea con el firme propósito de promover las exportaciones, y para poder adquirirla se requiere lo mismo que para un programa PITEX, es decir para ese número selecto de industrias, estas deben ser Sociedades Anónimas de Capital Variable, pero con una excesiva cantidad de capital fijo, que le permita ser competitivo con los países del exterior.

Hoy en día todo se cotiza y vende fuera de la acción en dólares, para nuestros días, donde tal moneda sube y sube su valor, a diferencia de las demás, traería beneficios si se realizan ventas únicamente, pero el daño es para la importación y bolsillo familiar de los habitantes del país.

Perjudica también a los industriales transnacionales, pues sufren un atraso en el consumo de los bienes destinados al consumo.

Son empresas comercializadoras, donde el capital es de vital importancia, pues se debe contar con los recursos necesarios para difundir los bienes por todo el mundo. Es por ello que empresas internacionales gastan cantidades excesivas en la publicidad de sus bienes.

Los fabricantes se dedican sólo a eso, producir y producir, cada vez y en aumento excesivo. De tal manera que el que produce, solo vigila y aumenta su producción y el comercializador se dedica exclusivamente a vender el producto, para así los dos obtener grandes ganancias.

Las Empresas de Comercio Exterior o Comercializadoras, producen lo que la comunidad necesita con un alto grado de calidad y competitividad. Se le considera a ECEX como un programa nuevo, dedicado a propagar el comercio entre empresas sólidas.

Para formar parte de ECEX, al igual que los demás programas, se presenta una solicitud ante la SECOFI, ya que de ella dependerá la aceptación o no.

Por todo lo mencionado anteriormente, diremos que los beneficios que otorga este programa, son para aumentar el desarrollo de la producción y el efecto comercializador, proporcionando la exención del Impuesto al Valor Agregado, su mismo poder se parte de una Empresa Altamente Exportadora, brinda la simplificación de trámites en las aduanas, y en algunas ocasiones el libre acceso de bienes de una manera exclusiva a estas empresas. Es hablar de exportación a otro nivel, donde participan industrias como BIMBO, Televisión Azteca, Bacardí, etc., que si no se encuentran conformes con algún estatuto, pueden formar parte del programa siguiente sin ningún obstáculo.

2.7 PROGRAMA DE EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

Este sistema es sólo para industrias que se dedican a la exportación de productos, además que se hacen partícipes a un gran mercado para realizar las transacciones de intercambio de bienes, y son llamadas Altamente Exportadoras.

Para poder formar parte de ALTEX, se requiere ser una empresa que practique la exportación en un nivel muy elevado, se expresa que pueden formar parte de éste, personas físicas o morales que produzcan mercancías y las ofrezcan al mercado exterior, con una excelente calidad, confiabilidad, prestigio y sobre todo satisfacción a los consumidores finales.

Se conocen como empresas productoras dinámicas y que permanecen en los mercados internacionales por mucho tiempo, tal es el caso de industrias refresqueras, nike, etc. Tienen

como objetivo principal, otorgar las facilidades administrativas, fiscales y de financiamiento, para contribuir a un mejor desarrollo empresarial y mundial.

Si se requiere ser una empresa ALTEX, se debe obtener una constancia de aceptación por la SECOFI, después de tomar en cuenta que son empresas internacionales, y que deben luchar por seguir así, mucho menos pensar en deshacer su marca. Para ello cuentan con un gran equipo humano y tecnológico que hacen de la empresa la fuerza económica que necesitan.

En México las industrias que podrían pertenecer a ALTEX, son las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, pues ellas cuentan con una gran cantidad de capital fijo, pero que a su vez esta disponible a negociar e invertir en todo el mundo. Por mencionar algunas son: Televisa, Telmex, Grupo Tribasa, Peñoles, etc.

Empresas que cuenten con las características específicas de ALTEX, obtendrá los máximos beneficios fiscales, financieros y aduaneros como los que se otorgan a los programas anteriores, además del trato especial por Bancomext, ya que les abre las puertas de su sistema de información a fin de obtener acceso a ellas y hacer uso como más sea conveniente.

Son consideradas como industrias que sostienen de algún modo la economía de la nación.

2.8 EXPORTADORES MENORES.

Las exportaciones de nuestro país están concentradas en las altas industrias, que producen grandes cantidades de bienes, los cuales abastecen en gran medida al mercado nacional y también destinan para el consumo externo un porcentaje alto de la producción.

Son empresas altamente constituidas por su estructura, infraestructura, capital y se encuentran bajo un régimen o programa de exportación, por cual obtienen grandes beneficios, iguales al total de bienes que dedican a la exportación, recibiendo apoyos para importar materias primas, refacciones y maquinaria, que necesitan para la transformación de sus bienes. Estas empresas son de procedencia nacional en pocas ocasiones, pero en gran medida son industrias extranjeras.

En un país en vías de desarrollo existe un gran número de medianas empresas que realizan operaciones de comercio exterior y en escasa medida pequeñas industrias que practican negociaciones con otros países.

Las empresas de mediano tamaño que se dedican a exportar sus artículos, se topan con grandes obstáculos y problemas para realizar sus transacciones, y al mismo tiempo son pocos los beneficios que se otorgan a estos exportadores.

El número de divisas que atraen al país es diminuto y está conformado por grupos textiles, artesanales y agropecuarios, que se esfuerzan en promocionar sus bienes fuera de la nación.

Reciben asesoramiento y a veces son financiadas por BANCOMEXT, o bien por algún intermediario en el exterior, contactados gracias a la comunicación con otros países, o a veces por tener empresas filiales fuera de la nación.

Pueden ser personas físicas o morales, que tengan un gran entusiasmo, ganas de que se conozcan sus productos fuera de los límites del país, y tomar conciencia que a veces se logrará el éxito y en otras ocasiones o quizás al principio se fracasa, o se obtengan pérdidas, simplemente es cuestión de querer trabajar, producir con calidad y tener el ánimo para seguir adelante.

Saber de antemano que el mercado es poco y carece de fuerza por parte de las instituciones encargadas de fomentar el comercio, se debe dar un impulso, promoción, comercialización y distribución adecuada a los artículos que se pretendan introducir al mercado exterior.

Existen personas físicas o morales que actúan como intermediarios, es decir, ellos compran cantidades menores al productor, para después éste con mayor ventaja revenda en el exterior. Esto no resulta sano para los menores, pero su intención es comenzar de alguna forma, otorgan la mercancía a crédito o bien es rematada en las zonas fronterizas a estas personas.

Cuando la necesidad de vender es excesiva y no se cuenta con apoyo o con la posibilidad de formar parte de un programa establecido, o bien con personal que realice una evaluación y cotización de precios, calidad, etc., se decide vender por estas vías.

Los exportadores menores enfrentan serios problemas de financiamiento, transporte, corrupción en aduanas, extorsión en carreteras nacionales, restricciones de todo tipo, como fiscales, administrativas, etc., para cuando finalmente lo realizan, pagan altos aranceles externos.

Por lo mencionado en el párrafo anterior, pareciera que no existe algún modo de negociar con el exterior para las empresas pequeñas y medianas, la gran mayoría de industrias se limita a producir solamente para el abastecimiento nacional, enfrentando serios problemas, todos a consecuencia de la gran influencia de empresas transnacionales.

A las industrias menores se les debe fortalecer, en nuestro País existe una amplia diversidad de artículos que bien cumplen con los requisitos de exportación; y en vez de marginar y monopolizar los bienes en industrias extranjeras establecidas en la nación, se brinde apoyo a los exportadores menores.

Si todas aquellas empresas medianas realizaran sus ventas al exterior, al conjuntarlas resultaría significativo y bueno para el país y con ello las divisas atraídas serían mayores.

Han optado por asociarse varios productores para que de ese modo las cargas impositivas y obstáculos administrativos se hagan en menor grado pesado.

Aún y con todo esto, el industrial menor que esta interesado en exportar, podrá resolver todo lo que este a su alcance, de esta manera pretenderá combatir y esforzarse para lograr un crecimiento empresarial y posteriormente nacional.

Ahora que México práctica la apertura comercial en un nivel mundial, es buen momento para que se le dedique en un sentido más amplio a los pequeños y medianos productores, otorgue los beneficios que se requieran para realizar transacciones con el exterior de la mejor manera.

Esperando así ahora con la Comunidad Europea y China la respuesta que se ha estado esperando por mucho tiempo. Ya que los productores nacionales pretenden difundir y dar a conocer lo bien echo en México y si a esto le sumamos que traerá beneficios, económicos no solo para el productor, sino también para el país.

Si el País evoluciona en materia de comercio exterior, debe afectar a todos de manera integral, apoyando a toda industria y micro-industria que desee hacerlo, beneficios que se vean, desde el cobro por salida de materiales al exterior, porque parece que la exención de impuestos es para los de afuera, pues para recaudar existen los de adentro.

El caso práctico, lo dedicaré a una mediana empresa que realiza transacciones con el exterior y sufre todos los rezagos y limitaciones para exportar, sin dejar de mencionar que el beneficio del IVA es para todas aquellas empresas que se decidan a tener negociaciones con el exterior.

CAPÍTULO 3.

TRIBUTACIÓN Y MARCO LEGAL EN
EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.

3.1 ANTECEDENTES DE LOS IMPUESTOS EN MEXICO.

El mencionar los antecedentes del sistema impositivo en la República Mexicana, es remontarnos a los censos y documentos que se llevaban en la Edad Media, aunque en cierta forma son los impuestos que subsisten actualmente, solo que han sido modificados según las necesidades económicas y financieras del país a través del tiempo.

En la época Mexica, ya desde aquel tiempo, se pagaban tributos, eran deudas ya sea de trabajo, especie, servicio, para los de la clase no privilegiada que era formada por campesinos, artesanos y esclavos; el pago de tal tributo resultaba obligatorio al trabajar la tierra de los sacerdotes o guerreros, mediante la donación de una parte de la cosecha o en su caso, siendo esclavos absolutos sin goce o privilegio alguno.

Por lo tanto el pago del tributo correspondía al trabajo y también a la propiedad sobre la tierra, es decir pago por trabajarla o habitarla.

Más adelante, ya en la Edad Media, con la llegada de los españoles y la Conquista de México, se siguió con el mismo régimen tributario que era mediante el pago en especie. Es en esta época donde se considera el origen de los impuestos o bien de manera oficial; por lo que un "vasallo" o persona inferior, daba parte de su cosecha al Sr. Feudal para sus necesidades personales, pues la jerarquía así lo marcaba, digamos que esto en la actualidad se ha reglamentado mediante el I.S.R (Impuesto sobre la Renta).

Los derechos de peaje que pagaban por la introducción de bienes a otra ciudad y a otro país son los que ahora conocemos como impuestos de importación y exportación; esto se realizaba internamente o bien, en el Puerto de Veracruz, único lugar autorizado para el comercio exterior, pues se tenía un acuerdo entre España y La Nueva España de mantener un monopolio comercial, para proteger a los mayoristas y excluir a los que vendían al menudeo.

Si tomamos en cuenta que aquí el hombre solo se dedicaba a la producción de un solo bien necesitaba del intercambio para satisfacer sus necesidades, lo que exportábamos en gran medida era el oro, plata (en monedas acuñadas), cueros, etc., e importábamos fierro, papel, telas, vino, etc., lo cual indica que se pagaba mucho por todo lo que ingresaba al país, igual que en la actualidad.

Estos últimos cobraban una tarifa especial en dinero o especie al igual que la sal, carne etc., lo que hoy se conoce como Impuestos especiales sobre el consumo. Uno más era el pagar por la tierra o propiedad territorial, el cual subsiste y ha sufrido grandes cambios gracias a la Reforma Agraria.

El impuesto que se pagaba por "cabeza" u hombre, que hoy es el I.S.R, el pago por casarse, por el ganado, derechos a lo intestado y multas por no cumplir con lo establecido, son algunos de los impuestos o aranceles que desde entonces existen en nuestro País.

A partir de 1861 el traslado de tributos se suspendió y surgió la condonación de impuestos hasta por 15 años a los explotadores de minas, y a finales del siglo XIX, los impuestos de

importación y exportación eran cada vez más bajos o exentos, cuando al mexicano le cobraban por todo, tierra, productos, consumo, peaje, exportación, etc., a los de afuera se les condona, es lo que desde entonces se llama proteccionismo externo.

Para el año de 1906 se gravan además los pagarés, artículos de lujo, vicios como alcohol, tabaco; servicios públicos, salud, etc. Pero el gobierno dice aligerar las contribuciones de los artículos de primera necesidad.

Por último, podemos apreciar que los impuestos o gravámenes que se pagan desde la antigüedad siguen vigentes, sólo que las circunstancias hacen que tengan otra aplicación, sin dejar de mencionar que hoy son más los impuestos que pagamos o se gravan y en ocasiones se inventan (SUVA, RENAVE) para una mayor recaudación fiscal.

Constitucionalmente, existen artículos vigentes que mencionan lo referente al pago de impuestos, lo cual indica que es una disposición oficial y obligatoria para todos. Por ejemplo:

Art. 31 Las obligaciones de los Mexicanos "IV. Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes" ¹¹

Por lo cual todos de alguna u otra manera estamos obligados al pago de contribuciones seamos personas físicas o morales.

¹¹ www.conggro.gob.mx/Federal/73.htm

Art.71 La iniciativa y formación de Leyes. "El derecho de iniciar Leyes o decreto es".

- I. Al Presidente de la República;
- II. A los Diputados y Senadores al Congreso de la Unión; y
- III. A las Legislaturas de los Estados.

Las iniciativas presentadas por el Presidente de la República, por las Legislaturas de los mismos, pasarán desde luego a Comisión. Las que presentaren los Diputados o los Senadores, se sujetaran a los trámites que designe el reglamento de debates."¹²

Para entender mejor este artículo, mencionaré el caso mas reciente, la iniciativa de Ley para que los productos de la canasta básica, así como los medicamentos, graven con un 15% de IVA, propuesta que no es muy aceptada por la ciudadanía ya que se vería reflejado en su economía familiar; pero quien debate y al final decide es el Congreso de la Unión y el Presidente de la República.

PRINCIPALES IMPUESTOS EN MEXICO 1861-2001

I.V.A.	Impuesto al Valor Agregado
I.S.R	Impuesto Sobre la Renta
I.E.P.S.	Impuesto Especial sobre Producción y Servicio
I.G.E	Impuesto General de Exportación
I.A.	Impuesto al Activo
2% Nómina	Imp.to.s/erogacioes por Remun. al Trabajo Personal
RENAVE	Registro Nacional de Vehiculos
I.M.S.S.	Instituto Mexicano del Seguro Social
INFONAVIT	Instituto para el fondo nacional de la vivienda
S.A.R.	Sistema de Ahorro para el Retiro

¹² ibiden www.congreso.gob.mx/federal/73.htm

¿Qué es la Tributación? Es lo que se paga para contribuir a los gastos públicos, es decir los impuestos. Entonces **¿Qué es un Impuesto?**

Nitti lo define como: "El impuesto es la cuota, parte de riqueza, que los ciudadanos dan obligatoriamente al Estado y a los entes locales de derecho administrativo para ponerlos en condiciones de proveer a la satisfacción de las necesidades colectivas. Su carácter es coactivo y su producto se destina a la realización de servicios de utilidad general y de naturaleza indivisible"

13

Mas adelante se explica la diferencia entre impuesto y arancel, por ello se dedica el siguiente punto a este último.

3.2 EL ARANCEL

En el momento en que un productor realiza transacciones comerciales con países del exterior, quisiera estar libre de pago de cuotas por la salida o introducción de bienes a su país, lo cual no es posible en todos los términos.

Aún en México, que es una nación con libre comercio, la palabra libre no es aplicable del todo, pues las autoridades encargadas de esto, establecen el pago de tarifas al adquirir un bien de fuera. La mayoría de los países, para proteger a su nación, establecen aranceles que en ocasiones

¹³ Citado en : Flores Zavala Ernesto "Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas" P35 . Porrúa, 1990

son excesivos, para de este modo perturbar la importación o exportación, o en su caso para recaudar la mayor cantidad de divisas, a costa de todos los productores.

Si definimos lo que es un Arancel, diremos que es la "Tarifa oficial que determina los derechos que han de pagar en la aduana por la importación de productos", ¹⁴ es decir el impuesto que se paga por introducir bienes de importación a la nación.

Se dice que es por la importación, ya que es la acción que se realiza con mas frecuencia, pero si en lo que respecta a las exportaciones, las aduanas están facultadas para proteger los artículos nacionales, ya que estos además deberán pagar los respectivos aranceles en el país a donde se dirijan tales bienes.

Consideramos como impuesto, a la cantidad determinada que debe pagar toda persona física o moral que produzca o preste sus servicios, tal es el caso de las empresas y de los mismos trabajadores que de igual manera pagan tarifas por laborar en una industria; pero arancel es la cantidad específica que cobra la aduana por la introducción o extracción de bienes de la nación.

Dicha cantidad, de la que se habla en el párrafo anterior, es determinada en cualquiera de las aduanas del país, pero en su forma debe ser igual para todas, ya que se encuentran regidas bajo una misma ley nacional; estas pueden ser de tipo fijo o variable, de tal manera que será estable para determinados bienes y en otros casos variante, por ejemplo cuando le dan un valor específico y agregado al bien.

¹⁴ Compañía Editorial y Distribuidora S.A. "Moderno diccionario de Contabilidad". P19, Ceid. 1993

De este modo, cada producto tendrá un arancel distinto, de acuerdo a sus características propias y en el caso del general será porque se encuentran en la lista de aranceles fijos, por ejemplo el petróleo y semillas, pues ambos cuentan con subsidios que los libera de todo arancel.

Por otro lado diremos que hoy en día, es tanta la mercancía que se importa por medio del contrabando, que invade al mercado nacional y lo absorbe a un malinchismo absoluto, lo que resulta ser una verdadera competencia desleal para las industrias mexicanas.

De tal manera que el productor extranjero aprovecha todas aquellas ventajas que le pueda dar mayores ganancias, es por ello que siempre incluirá en el precio de importación final el valor en monedas de los aranceles que pagó por la introducción del bien a dicha nación; siendo esta una manera de recuperar los gastos realizados por el traslado y entrada a nuestro país.

Es decir, el arancel que se cobra por la importación de bienes, hace que el producto tenga un precio mayor, y el consumidor no lo adquiera al precio real, sino por el contrario a un precio compuesto que lo conforman gastos de transporte, aduanales, etc., además de la novedad y exclusividad de algunas marcas.

México es un país que permite el libre intercambio o la libre entrada y salida de bienes a la nación, es por ello que muchos productores introducen sus mercancías a territorio mexicano en cantidades exuberantes, lo cual hace que la tarifa arancelaria sea menor, y más aún cuando forman parte de un programa de importación, adquieren grandes beneficios al exportar sus bienes terminados.

A estos grandes empresarios no les afecta pagar una cantidad equis en permisos e impuestos por la introducción de sus bienes a México, si tienen la certeza de que los van a vender, y con ello obtener ganancias monetarias, además del prestigio de marca y calidad.

En donde solo se espera que tales aranceles sean justos, en el caso de los importadores porque el precio de los bienes que ingresen, serán igualmente justos y significaran beneficios para el consumidor final; por lo que respecta a los aranceles que se determinan para las exportaciones, es con la finalidad de que ofrezcan un buen precio, además de calidad y reconocimiento de los artículos mexicanos en otros países.

Hablamos de beneficios para ambos productores, ya sean nacionales o extranjeros, pero también para el propio consumidor, aquí la comunidad mexicana, adquiere productos importados de manera muy frecuente, y en ocasiones a menor precio que el nacional, dejándose llevar por la comparación de calidades; o debido a que existe una gran variedad de bienes de importación a distintos costos, por lo que resulta más fácil su adquisición, pues la diversidad de bienes abarca a todos los niveles, con el único objetivo de consumir y recortar la cantidad que se pueda ahorrar o en efecto adquirirlos por ahorrar.

Dejar de importar es imposible, debido a que es un país débil en cuanto a economía y dependiente en gran medida. Cuando una nación importa un mínimo número de bienes es porque produce lo que el país necesita y abastece de lo necesario a su población, esto hace que no requiera de la importación ni del establecimiento de grandes aranceles, cuando solo necesita un número reducido de artículos del exterior.

Cosa que no sucede con nuestro país, México requiere de una gran cantidad de bienes de importación, resultando ser tantos que se ha llegado a importar el propio maíz para producir la tortilla, producto indispensable en la alimentación nacional.

Por ello, lo que se recomienda es tratar de aprovechar al máximo los recursos nacionales y no abusar de las ventajas comparativas que le ofrecen las naciones a México, y de esta misma manera México para con el resto del mundo.

Abusar de lo que brinda la nación mexicana, de la gente que habita y de las tarifas arancelarias, trae consecuencias dañinas sobre todo para nuestro país, dando por resultado en un primer plano la dependencia absoluta sobre el país vecino, ya que introduce al país lo que quiera y al mismo tiempo restringe la entrada de bienes a su nación.

Esto es lo que no quiere ningún país para su economía, autonomía e integridad nacional. Para ello, se cuenta con leyes que norman, regulan y logren salvaguardar todos los rubros de la economía, esperando siempre un crecimiento mayor día a día.

3.3 INSTRUMENTOS JURÍDICOS.

Se puede decir que el principal instrumento es el Arancel, por ello dedicamos el punto anterior a definirlo, saber su importancia y como resulta ser una manera de restricción en el comercio internacional.

Comenzaremos diciendo que la Federación es quien puede decidir acerca del aumento o disminución de los impuestos, así como la facultad que tiene el Presidente de la República sobre la restricción de importaciones sobre mercancías; esto en el caso de que la nación cuente la cantidad suficiente de determinado bien, para abastecer a la población.

Existen otros instrumentos que relacionan su fundamento en la importación y exportación de bienes, con la única finalidad de regular el intercambio comercial. A continuación se mencionan las leyes que se encargan de regular la entrada y salida de mercancía de nuestro país, la manera de operar y lo que ofrecen para la optimización del proceso.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Ésta es una de las leyes más importantes en materia de Comercio Internacional, solo que fue creada para la nación mexicana; en ella se estipula detalladamente la promoción y regulación del comercio nacional con el exterior.

Como toda ley, se distribuye la información mediante una estructura determinada que se compone de títulos o capítulos y en ellos los artículos correspondientes que especifiquen lo mencionado en el título.

La Ley de Comercio Exterior, esta compuesta por IX Títulos y 98 artículos distribuidos de la siguiente manera:

- Título I y II. Habla de las disposiciones generales del comercio, de las facultades que tiene el Ejecutivo Federal, la SECOFI y auxiliares como la Comisión Mixta. Art. 1 - 8
- Título III y IV. Señala el origen las mercancías, es decir el lugar de donde proceden, así como lo relativo a los aranceles y medidas de regulación y restricción arancelaria; de los permisos y normas oficiales que ofrece la nación. Art. 9 - 27
- Título V y VI. Específicamente trata de las prácticas desleales en que se desarrolla el comercio exterior, por ejemplo de la discriminación de precios o los daños que se ocasionan a la producción nacional y de las medidas de salvaguarda que se tienen para evitar futuros daños. Art. 28 - 48
- Título VII y VIII En éstos título se explican los procedimientos que se practican en las medidas desleales y de salvaguarda en el comercio internacional, mencionando cuotas compensatorias y los compromisos de exportación, así como la promoción a las exportaciones. Art. 49 - 92
- Título IX. Por último menciona las sanciones e infracciones, así como los recursos de revocación en el comercio exterior. Art. 93 - 98

A manera de resumen se dice que esta ley junto con su reglamento, son específicos para las negociaciones que realiza México con el resto del mundo, teniendo por objeto dar fundamento legal a las transacciones que se realicen, así como el fomento a la competitividad entre las naciones.

Es decir, producir bienes que por medio de la innovación y calidad, lleguen al mercado externo y puedan competir con otros productos similares, pero de naciones distintas; esto

significaría un crecimiento en todos los aspectos, pero principalmente el económico y abarcando no solo al industrial, sino a toda la nación en general.

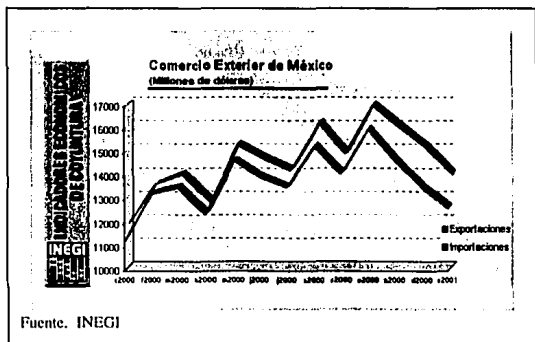
Cosa que se puede demostrar muy poco, debido a que vivimos con el lado opuesto, es decir, nos encontramos invadidos de productos extranjeros que compiten con los nacionales y que en gran medida estos últimos son desplazados por los bienes que producen en el exterior, así lo demuestra la gráfica siguiente.

Por esto, la Ley de Comercio Exterior, invita a que el productor de un buen uso a lo nacional, o bien que pueda aprovechar al máximo los recursos que se tienen aquí, para producir más y mejor, y de esta manera contribuir al sano crecimiento económico sin que esto resulte quedarnos sin árboles, minas, petróleo, entre otros, pues ya que el saqueo hoy en día es bastante grande, al igual que el crecimiento de los problemas de abastecimiento, haciendo de este país una nación débil, cosa que no debemos permitir.

Como se puede apreciar en la siguiente gráfica, en tan solo doce meses la variación en importaciones es mucha, que va desde los 11,000 mdd hasta 16,000 mdd. en el mes de octubre, esto se debió a que este periodo se contó con una amplia salida de petróleo principalmente. Pues es el indicador y producto que se importa con mayor frecuencia y en grandes cantidades, por supuesto al país vecino.

También se observa que ha sido por mucho y bastantes años el mismo panorama, lo importado esta por encima de lo que sale del país, notando que según los recursos monetarios con

los que cuente el país, es la dimensión de los adquirido y exportado. Si en determinada época del año, se cuenta con mayor solidez se compra mas lo cual eleva las exportaciones, y a su vez las empresas tienen para producir mas y con ello exportar.



Tras altas y bajas, se ha vivido siempre y si contemplamos los últimos tres meses, podemos asegurar que las cosas no marchan del todo bien, ni para las familias que consumen ni tampoco para quien produce.

Pues todos desearíamos contar con una economía estable, donde el gasto realizado por las economías domésticas denominado Consumo, sea mediante la óptima obtención de bienes y servicios, optando por lo nacional y que las empresas inviertan de la mejor manera su capital, por ejemplo en maquinaria, edificio, inventarios para la producción o bien en el incremento de su propio capital, para producir mas y mejor.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Que los gobiernos de los estados y municipios, así como el gobierno federal, se comprometan a dar buenos servicios, salud y educación. Y así tratar de aprovechar al máximo los recursos naturales y obtener mayores exportaciones que lo que adquirimos de fuera, tratando así de lograr lo propuesto.

Por el contrario, los altos intereses que se pagan por la importación de bienes de capital adquiridos con países del exterior, traen consecuencias como la inestabilidad económica, el impacto del peso ante otras monedas, el recurrir a la privatización de empresas nacionales, altísimas importaciones de bienes de consumo básico, altos costos tributarios, inflación, etc., los cuales nos conducen cada vez mas al decremento económico.

TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

Si lo que se pretende es definirla, solo basta mencionarla nuevamente, diciendo que es un importe que determina el impuesto correspondiente a los bienes de importación y de exportación.

Tuvo su publicación el 17 de diciembre de 1974 en el Diario Oficial de la Federación, fecha en la cual entró en vigor, está compuesta por reglas divididas en dos grupos, las generales que se subdivide en dos y las complementarias que constan igualmente de dos reglas y por último, la cuarta esta compuesta por trece incisos.

La primera regla trata de la tarifa misma, diciendo que es la que se encarga de agrupar a los productos y establecerle un importe específico a pagar; en cambio la segunda habla de la

interpretación y aplicación que se debe dar a la tarifa, la agrupación de los bienes, por ejemplo si se trata de un mismo artículo pero en dos fases distintas en su acabado, tendrán distinto arancel, es decir el grupo de los artículos terminados y los que se encuentran aún en proceso.

A manera de especificar las reglas complementarias, diremos que se encargan de observar si el producto puede clasificarse en dos o más partidas, por ejemplo los que se encuentran unidos por diversos artículos, o bien su composición la forman varias partes, por ejemplo los automóviles, que constan de múltiples elementos y que es necesario separarlas, son productos que requieren de una clasificación más específica para definir la tarifa convenida.

La última y cuarta regla, se encarga de establecer la clasificación arancelaria para cada bien, mediante la utilización de números arábigos, con la finalidad de obtener un control y la clasificación adecuada para cada artículo, lo hace apoyándose en la agrupación que se menciona en las reglas anteriores, logrando con esto una mayor exactitud al otorgar la fracción arancelaria que le corresponda a cada bien.

Establecer tarifas arancelarias, por lo que mencionan las reglas anteriores, no es generalizar en importe todos los impuestos, se hace basándose en la fracción arancelaria correspondiente y con la cual adquieren características específicas que definan la cantidad a pagar, es decir, no es un mismo impuesto para todos los artículos, se deben de clasificar por grupos afines, para de esta manera poderles asignar el importe correspondiente.

Dicha clasificación la conforman seis dígitos, los cuales hacen distinguir las características del producto y así poder saber con claridad cual es el impuesto que debe de cobrarse.

A manera de ejemplo, diremos que para los países que forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), México brinda preferencias arancelarias a las siguientes fracciones: ¹⁵

CUADRO No.1

TABLA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS PORCENTUALES QUE OTORGAN LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DE CONFORMIDAD AL ACUERDO CON LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN.

FRACCIÓN ARANCELARIA MEXICANA	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	PREFERENCIA PORCENTUAL
(1)	(2)	(3)	(4)
02.03	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.		
0203.29	*Congelada		
0203.29.99	Las demás		60
04.02	Leche y nata (crema) con azúcar u otro endulcorante.	Únic. Pargo rojo 200tons	
0402.91	*Las demás		
0402.91.01	Sin adición de azúcar		
0402.91.01	Leche evaporada		75
0402.99	Las demás		
0402.99.01	Leche condensada		75
73.23	Artículos de uso doméstico y sus partes de fundición de hierro o acero, lana, esponjas, guantes, etc.	Únicamente aceite Cupo anual 5 mil Tons.	
7323.10	Lana de hierro o acero, esponjas, guantes y art. para fregar.	Únicamente aceite de hígado de tiburón	
7323.10.01	Lana de hierro o acero, esponjas, guantes y art. para fregar.	Únicamente lana	60

¹⁵ Justo Sierra Carlos "Diario Oficial de la Federación" p.34

La cantidad designada es la que resulta por medio de la tarifa del impuesto general de exportación, en el caso de México, están agrupadas de acuerdo a sus características específicas, ya sea por su terminado, presentación, etc., además de corroborar si cuentan con alguna preferencia arancelaria, que porcentaje le corresponde, así como la vigencia del mismo.

Además, tales productos están determinados por su peso, ya sea en gramos, kilogramos, litros, metros, piezas, etc., de allí se asigna un porcentaje aplicable, para establecer el precio final, lo que comúnmente se llama ad valorem o valor agregado.

CUADRO No.2 * SISTEMAS DE MEDICION *****

GN	Gramo neto	KgB	Kilogramo Bruto	M	Metro
GL	Gramo Legal	L	Litro	M2	Metro Cuadrado
KgN	Kilogramo Neto	Pza	Pieza	M3	Metro Cúbico
KgL	Kilogramo Legal	Cbza	Cabeza	Kwh	Kilivatio-hora

Para determinar la cuota ad-valorem, debe aplicarse la siguiente fórmula:¹⁶

$$(B - P) \times A \times 0.01$$

B= 100%

P= Preferencia porcentual (columna 4).

A= Cuota Ad-Valorem conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, según la fracción correspondiente.

Ejemplo: Carne de animales Fracción 0203.29

$$(100\% - 60\%) \times 0203.29 \times 0.01$$

$$40\% \times 1,000 \times 0.01$$

$$= 4.00$$

Todo esto es para llevar un mayor control de las Importaciones y Exportaciones del país, siempre y cuando se realicen mediante la vía legal, pues en el caso de lo que entra y sale de la nación por medio del contrabando y que la población consume, no tienen efecto estos trámites, lo

¹⁶ Justo Sierra Carlos "Diario Oficial de la Federación" p.45

que ocasiona que el país se encuentre inestable, pero al mismo tiempo significando una estabilidad económica para quien comercializa de esta manera, dando por resultando un complejo vicio que no tiene fin.

Otras preferencias arancelarias son las que se obtienen por adquirir algún acuerdo comercial, generalmente son beneficios para empresas que cuentan con programa de importación como maquiladoras, Pitex, Altex, etc. Los casos siguientes son en la Industria química.

México - Estados Unidos - Canadá

Desgravación Arancelaria	% de Fracciones de México con USA	% de Fracciones de USA con México.	% de Fracciones de México con Canadá.	% de Fracciones de Canadá con México
Libre de Cargo	2.84	38.92	2.71	26.93
Inmediata	64.01	46.76	63.64	44.73
En 5 Etapas	5.50	2.58	5.50	10.19
En 10 Etapas	24.81	8.23	24.06	12.53
Otras	2.84	3.5	4.09	5.62

México - Colombia - Venezuela (Grupo de los Tres) ¹⁷

Desgravación Arancelaria	% de Fracciones de México con Colombia	% de Fracciones de Colombia con México	% de Fracciones de México con Venezuela	% de Fracciones de Venezuela con México
Inmediatas	9.07	4.2	3.36	0.53
En 10 Etapas	89.48	65.55	90.19	65.53
Otras	1.35	30.26	6.47	33.95

¹⁷ <http://www.anij.org.mx/comercio/acuerdoscomerciales.htm>

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA.

Es aquella que se dedica a definir y dar flexibilidad a las políticas que intervengan en la inversión de capital extranjero en empresas nacionales, o bien la cimentación de industrias extranjeras en México.

Su finalidad es promover la inversión nacional y regular la extranjera, tuvo su publicación en el Diario Oficial de la Federación el 7 de marzo de 1973, pues en esa época se requería del establecimiento de nuevos mecanismos que dieran origen a un incremento económico y aumento en las relaciones de comercio con otras naciones, para al final poder competir con ellas.

A través del tiempo, esta Ley ha sufrido algunas modificaciones, pero fue hasta el periodo en que el Lic. Carlos Salinas de Gortari desempeñaba el papel de Presidente de la República, específicamente en el año de 1989, fue cuando el cambio resultó ser significativo.

Estuvo basado principalmente en el incremento y apoyo a la inversión extranjera en nuestro país, abarcando todos los aspectos de la economía. Dedicando sus 8 Títulos y 39 Artículos a la regulación de bienes inmuebles, los fideicomisos, lo referente a las modificaciones en sociedades mercantiles y a inversiones de banca múltiple, es decir, aspectos en donde pretenda ingresar la inversión extranjera.

Sin embargo es importante señalar que a partir de ese momento cambió la participación del capital extranjero en nuestro país, abriéndose a sectores estratégicos de la economía nacional.

Esta Ley, expresa sus atribuciones, beneficios aunque solo sean aparentes y manera de operar, lo cual resulta ser muy atractivo pero poco benéfico para la inversión nacional, ya que contando con la aportación extranjera los beneficios o ganancias tendrán que ser repartidos en la medida en que haya acordado el porcentaje de inversión extranjera.

Con esto, podemos hablar de una fuga de capital, ya que estos extranjeros no reinvierten aquí en México, sino por el contrario, lo trasladan a su nación o bien operan directamente con bancos establecidos desde su lugar de origen. Como se puede apreciar en las fusiones y adquisiciones que se están llevando a cabo en el sector financiero.

De acuerdo con lo anterior, concluiremos que se trata de una Ley que protege ampliamente a la inversión extranjera, y no a la nacional, pues les brinda todos los beneficios posibles, por ejemplo: en el Art. 4 de esta Ley, dice: " la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos...", es decir, que no existe un límite para tal inversión. ¹⁸

Hoy, esta Ley tiene mucha actividad en lo que respecta al artículo mencionado en el párrafo anterior, ya que el comercio en México se debe en gran medida a industrias transnacionales que han invertido en nuestra nación con capital netamente extranjero, y donde más que apoyar al productor nacional, lo discrimina y minimiza a la libre competencia.

¹⁸ Ediciones Fiscales ISEF. S.A. Ley de Inversión Extranjera y Reglamento. P.2. ISEF 1996

Sumando a ello, también establece que el industrial extranjero puede invertir en nuestra nación desde un 10% hasta un porcentaje mayor al 49% del capital social, siendo estas últimas empresas dedicadas a la telefonía celular, instituciones de valores, servicios dedicados a la educación, etc., es decir, que toda aquella persona que así lo pretenda, puede invertir en México, sin importar el monto y porcentaje deseado, (con fundamento en Art. 7 y 8 de esta Ley).

Es por eso que la mayoría de las grandes empresas establecidas en nuestro país son transnacionales, conformadas por capital extranjero, lo cual nos ha traído beneficios, relativos como los problemas que existen a nivel nacional, ni para resolver las carencias económicas y sociales en las que vive el país.

Al tratar de mencionar algunos de los beneficios diremos que estos son fuentes de empleo, generan divisas, sin embargo haciendo un balance nos encontramos con que la inversión extranjera indirecta es menor a la inversión extranjera directa que hay en el país.

A continuación se muestra una lista de aquellas empresas que se dedican a exportar en gran medida, es proporcionada por BANCOMEXT, en ella se deja ver como las empresas fuertes, transnacionales y de capital fuerte con las que más fuerza, beneficios, facilidades tienen al exportar.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

DIRIOTORIO
DE EXPORTADORES



1. 3M MEXICO, S.A. DE C.V.
2. A.R.I.C. UNION DE PRODUCTORES DE CAFE DE VERACRUZ DE R.I.
3. ABB SISTEMAS, S.A. DE C.V.
4. ACA MIEL, S.A. DE C.V.
5. ACABADOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.
6. ACEITERA LA JUNTA, S.A. DE C.V.
7. ACER COMPUTEC MEXICO, S.A. DE C.V.
8. ACEROS CORSA, S.A. DE C.V.
9. AGRICULTURA NACIONAL, S.A. DE C.V.
10. AGUACATEROS DE MICHIOACAN MEXICO, S.A. DE C.V.
11. AKZO NOBEL CHEMICALS, S.A. DE C.V.
12. ALGODONERA NACIONAL, S.A. DE C.V.
13. ALIMENTOS DEL FUERTE, S.A. DE C.V.
14. ALTOS HORNO DE MEXICO, S.A. DE C.V.
15. ANTIGUA PLATA MEXICANA
16. ASOCIACION DE MAGUEYEROS DE OAXACA, S.P.R. DE R.I.
17. ATUNERA INTERCONTINENTAL, S.A. DE C.V.
18. BACARDI Y CIA, S.A. DE C.V.
19. BACHOCCO S.A. DE C.V.
20. BAXTER, S.A. DE C.V.
21. BAYER DE MEXICO, S.A. DE C.V.
22. BRIDGESTONE FIRESTONE DE MEXICO, S.A. DE C.V.
23. CELULOSA Y DERIVADOS DE MONTERREY, S.A. DE C.V.
24. CEMENTOS APASCO, S.A. DE C.V.
25. COMPANIA NESTLE, S.A. DE C.V.
26. COMPAQ, S.A. DE C.V.
27. CONDUCTORES MONTERREY, S.A. DE C.V.
28. CREST, S.A. DE C.V.
29. DANA MANUFACTURERA, S.A. DE C.V.
30. DEL MONTE GRUPO COMERCIAL, S.A. DE C.V.
31. DINA CAMIONES, S.A. DE C.V.
32. DODGE DE MEXICO, S.A. DE C.V.
33. DUPONT, S.A. DE C.V.
34. EDITORIAL TRILLAS, S.A. DE C.V.
35. EMI MUSIC MEXICO, S.A. DE C.V.
36. ERICSSON TELECOM, S.A. DE C.V.
37. GANADEROS PRODUCTORES DE LECHE PURA, S.A. DE C.V.
38. GENERAL MOTORS DE MEXICO, S.A. DE C.V.
39. GRUPO GAMESA, S.A. DE C.V. (NUEVO LEON)
40. GRUPO INDUSTRIAL HIMBO, S.A. DE C.V.
41. GRUPO MASECA, S.A. DE C.V.
42. GRUPO MATEL, S.A. DE C.V.
43. GRUPO MODELO, S.A. DE C.V.
44. GRUPO ROCHE SYNTAX DE MEXICO, S.A. DE C.V.
45. GRUPO TEQUILERO MEXICO, S.A. DE C.V.
46. HELVEX, S.A. DE C.V.
47. HERDEZ, S.A. DE C.V.
48. HEWLETT-PACKARD DE MEXICO, S.A. DE C.V.
49. IBM DE MEXICO, S.A.
50. KENWORTH MEXICANA, S.A. DE C.V.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

51. KIMBERLY CLARK DE MEXICO, S.A. DE C.V.
52. KOBLENZ ELECTRICA, S.A. DE C.V.
53. LABORATORIOS GRISI HNOS., S.A. DE C.V.
54. LABORATORIOS SANFER, S.A. DE C.V.
55. MABE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.
56. MAIZORO, S.A. DE C.V.
57. MANUFACTURAS ESPECIALIZADAS, S.A
58. MERCEDES BENZ MEXICO, S.A. DE C.V
59. MET- MEX PENOLES, S.A. DE C.V.
60. MOLINO HARINERO SAN BLAS, S.A. DE C.V.
61. PESCA Y PROCESADOS MARINOS, S.A. DE C.V.
62. PRODUCTOS DE MAIZ, S.A. DE C.V
63. REVLON, S.A
64. SABRITAS, S.A. DE C.V.
65. SAMSONITE MEXICO, S.A. DE C.V.
66. SANOFI DIAGNOSTICS PASTEUR, S.A
67. SEMILLAS AGRICOLAS MEXICANAS, S.A. DE C.V
68. SIEMENS, S.A. DE C.V.
69. TABACOS LA VICTORIA, S.A. DE C.V
70. TEQUILA TRES MAGUEYES, S.A. DE C.V.
71. VIDRIO SOPLADO RECICLADO, S.A. DE C.V.
72. VITRO ENVASES
73. XEROX MEXICANA, S.A. DE C.V. 19

OTRAS LEYES.

Existen otras Leyes que más que regir el comercio exterior, dictan normas, establecen tarifas o clasifican los bienes que salen o entran al país, basándose principalmente en el control interno, es decir, regulando los requisitos que se tienen que cumplir para que una mercancía pueda importarse o bien exportarse.

Mencionando algunas, son las encargadas de que todas las mercancías cuenten con la Norma Oficial Mexicana, como son de calidad, sanidad en caso de alimentos, medicinas, etc.; ahora que si se importa o exportan legumbres o ganado, deben acatarse a las leyes de sanidad

vegetal y animal respectivamente, así como cuando se trata de mercancías que dañen al ambiente o puedan ser tóxicas para la salud del ciudadano.

Todas estas Leyes tratan de regular, aprobar o en su caso rechazar la importación o exportación de bienes, todo esto con el objeto de que lo que entra al país cumpla con los requisitos internos y de sanidad, de igual forma las mercancías que se pretendan exportar deben aprobar las normas antes mencionadas y las que establezca el país destino. Por ello presentamos:

20

DIEZ RAZONES PARA EXPORTAR

1. NECESIDAD DE INTEGRARSE AL MERCADO MUNDIAL POR LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

2. DIVERSIFICAR PRODUCTOS Y MERCADOS PARA FRONTEAR LA COMPETENCIA INT.

3. POSIBILIDADES DE COMPETIR EN MERCADO INTERNACIONAL POR CALIDAD Y PRECIO

4. GANAR COMPET. MEDIANTE ADQUIS. TECNOLOGÍA Y CAPACIDAD GERENCIAL OBT. EN EL MERCADO

5. ALIANZAS CON EMP. NAL Y EXTR. PARA REDUCIR COSTOS, MEJORAR VOL. EFICIENCIA Y DIVERSIDAD

6. OBTENER EL RIESGO DE ESTAR EN MERCADO DEL MINIO

7. ASEGURAR LA SUPERVIVENCIA LARGO PLAZO

8. APROVECHAR OPORTUNIDADES CON LOS MERCADOS POR ACUERDOS PREFERENCIALES

9. APROVECHAR LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

10. UTILIZAR LA CAPACIDAD PRODUCT. DE LA EMPRESA

3.4 LEY ADUANERA.

Es una Ley que junto con las otras mencionadas en el punto anterior, se encargan del buen funcionamiento en lo respecta a la entrada y salida de mercancías del país, consta de 203 artículos comprendidos en IX títulos.

Esta Ley se apoya en su reglamento que esta integrado por VIII títulos y 198 artículos, dando así una amplia idea de los conceptos y brinda al usuario una mejor aplicación de la misma, o bien eso es lo que se pretende. Cuenta con el apoyo el Código Fiscal de la Federación, pues le otorga los conceptos requeridos para poder entender mejor lo estipulado en esta Ley.

Es la que regula la entrada y salida de bienes del país, aclarando que puede ser por aire, tierra o bien por mar, es por ello que dicha ley establece su ejercicio por vía marítima, fronteriza, o bien en los aeropuertos internacionales dentro de la nación, siendo estos, sitios debidamente autorizados para poder recibir o dar salida a bienes destinados al comercio exterior.

En ella se encuentran todos los requisitos necesarios para poder realizar importaciones o exportaciones, en lo que respecta a trámites, transporte y documentación requerida para la entrega de mercancías, también regula y estipula sobre lo que debe hacerse en cada uno de los casos, así como en el pago de cuotas, tarifas o impuestos.

Todo lo anterior es llevado a cabo por personas que realicen transacciones comerciales con el exterior y deben acatar todas las normas y requisitos que se encuentran estipulados en esta ley o bien, es la manera como debieran operar.

Por otro lado, esta Ley menciona la importancia del pedimento de importación o de exportación en el Art. 36, ya que constituye un requisito obligatorio presentar tal documento, además de otros que amparen la procedencia, cantidad y pago de cuotas que testifiquen que sea una verdadera transacción comercial con el exterior. En el Art. 52 de la Ley Aduanera dice que "Están obligados al pago de impuestos al Comercio Exterior, las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo"²¹

Entrando en materia impositiva, diremos que es facultad exclusiva de la nación, la exención, prohibición y tributación de los bienes que entran o salen del país, de tal manera que todas y cada una de las operaciones impositivas que se realizan en el Comercio Exterior, están fundamentadas y al mismo tiempo se rigen por la Ley aduanera.

Ley que aunque sea solo para la nación mexicana, debe estar acorde con lo estipulado por los demás países, es por ello que los Tratados de Libre Comercio y la Organización Mundial de Comercio, se encuentran relacionados con el contenido de cada uno de los artículos.

Hablar de dicho contenido en esta ley, comenzaremos diciendo que trata desde el origen de una importación o exportación temporal, así como las definitivas; y en el primer caso.

²¹ Calvo Nicolau, Enrique y Eliseo Montes Suárez, "Ley Aduanera Correlacionada. Art.52, Thamís.1998

menciona como proceder al realizar transacciones donde se pretenda regresar el bien, a su lugar de origen tiempo después de su salida, actividades que desempeñan básicamente las industrias que han adoptado un programa de importación o exportación temporal, los cuales fueron ya descritos en el capítulo anterior.

Es una Ley que trasmite por medio de artículos lo que se debe hacer y la manera de regir al comercio exterior en materia aduanal; también dicta infracciones a quien viole lo estipulado o desvíe el funcionamiento del comercio internacional.

Se trata de multas elevadas sobre los impuestos de comercio exterior y otras sobre el valor de las propias mercancías; entre ellos se encuentra el no pagar los impuestos al comercio exterior, realizar importaciones o exportaciones prohibitivas, como es el caso de narcotráfico y tráfico ilegal de armas, etc., no contar con la documentación completa, o bien aterrizar y descargar mercancía en lugares no autorizados, etc.

Ahora bien, al hablar de los objetivos principales de esta Ley, comenzaremos diciendo que es la promoción de la inversión y la exportación en nuestro país.

Primeramente de inversión, porque es por allí donde toca su lugar la maquinaria y equipo necesarios para la modernización industrial, así como las diferentes industrias que deseen establecerse en México o invertir aquí; la Ley Aduanera ofrece algunos beneficios a quienes realicen tal operación, aunque esto signifique mayor dependencia económica.

En el caso de las exportaciones, ciertamente es lo que pretenden no sólo la Ley Aduanera, sino todos, desde el productor hasta el gobierno federal, pues para ellos la Ley los guía para que puedan por medio de ella realizar sus transacciones y logren que cada vez se conozcan más productos nacionales y con ello atraer mayores ganancias en divisas, pues resultan muy recomendable para todos, haciendo énfasis en que deben ser beneficios internos y no para los externos.

Finalmente podemos decir que es una Ley más, pero con su particularidad como todas, y a su vez con una relación y un fin igual; lograr el desarrollo de México como nación abierta a importaciones y exportaciones, sin limitar o excluir todos los prejuicios que nos traen las excesivas importaciones y con ello la restricción en la salida de bienes.

3.5 LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA).

El Impuesto al Valor Agregado o comúnmente llamado IVA, es un gravamen que se establece a la mayoría de los bienes y servicios de la nación. Este impuesto tiene la ventaja de que no altera el precio real, pues se desglosa por separado en la facturación o documentos que amparan la adquisición de un bien.

Hoy el IVA, es de un 15% generalmente sobre el valor neto de productos como consumo de alimentos, bienes (excluyendo los de consumo básico) entre otros. Es una manera de saber e identificar claramente al comprar un bien el precio real y la cantidad que pueda ser trasladada por el importe del IVA que factura el productor. Es decir, recuperar de cierto modo el impuesto, y se

determina mediante una resta entre el impuesto que se pagó contra el que se causo al vender los bienes.

Para las importaciones y exportaciones el efecto del IVA es de diferente manera, comenzando porque en una importación, el bien procede de otra nación, lugar donde no opera dicho impuesto.

Más sin embargo en esta Ley, específicamente en el Capítulo V, Artículo 24 dice que "Se considera importación de bienes o servicios a la introducción al país de bienes, adquisición por residentes de bienes intangibles, uso de bienes tangibles, etc."²² Dicho de otra manera, es toda aquella entrada de algún bien a territorio nacional, procedente de otra región fuera de los límites del país.

Por tal introducción, se cobrará un impuesto del 15% sobre los bienes y si la operación se realiza en una región fronteriza, será del 10%, pero este impuesto se puede acreditar siempre y cuando el importador compruebe que el producto se consumió en su totalidad en territorio nacional; así como la exención de este impuesto a los que importen bienes de manera temporal y a los que introducen al país animales, medicinas, joyería, obras de arte, etc., entre otros.

El IVA designado a la importación de bienes, se debe de cubrir al mismo tiempo en que se pague el Impuesto General de Exportación y en algunos casos se pagará también el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios (IEPYS), es decir, primeramente se deben de cubrir los

²² Instituto Superior de Estudios Fiscales, "Fisco Agenda 2001" LIVA. P.25, ISEF. 2001

requisitos administrativos; para posteriormente poderlo acreditar, ya que en caso de que el importador no quiera cubrir los impuestos asignados, la mercancía no podrá salir de la aduana en que se encuentre.

El poder acreditar el impuesto es uno de los tantos estímulos que otorga el gobierno federal a los importadores de bienes y servicios, de igual manera pero con menos alternativas, se concede también para los exportadores.

Para estos últimos resulta distinto el impuesto del que hablamos en este capítulo, ya que no es lo mismo importar que exportar productos, en el proceso de exportación es el productor nacional quien interviene completamente en la realización de la transacción, pues son bienes nacionales los que saldrán fuera del país.

Si el propósito de la nación fuese impulsar ampliamente a los exportadores, que mejor manera de hacerlo, si no es brindando estímulos de todo tipo para que no se entorpezcan sus operaciones, cosa que no lleva a cabo, pues los trámites son excesivos y en ocasiones innecesarios.

En la Ley del IVA, en el Capítulo VI, en el Artículo 29, habla específicamente de las exportaciones, mencionando que "Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicado a la tasa 0% del valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros exporten".²³

²³ Instituto Superior de Estudios Fiscales, "Fisco Agenda 98" LIVA. P.28, ISEF.2001

Esto confirma lo anterior, pues al gravar en tasa 0% es porque los productos se destinan a una nación donde no opera dicho impuesto, por tanto no es un beneficio ampliamente analizado en ese sentido, pues en otras naciones con un impuesto equivalente sucede lo mismo. Por ello, aquí en México, la Ley del IVA dedica los capítulos V y VI a expresar lo concerniente a la aplicación del impuesto en la realización de importaciones y exportaciones respectivamente, capítulos donde se encuentran los fundamentos legales y la manera de hacerlo operar.

Por otro lado al hablar del impuesto en sí, diremos que se encuentra expresado en la factura comercial que expide el productor, específicamente en un renglón distinto al precio real o sub-total, en caso que el industrial realice transacciones con el exterior, el renglón que ocupa el IVA quedará vacío, por las razones antes mencionadas.

Además de que en la facturación de bienes destinados a la importación o exportación, se expresan en dólares, trae consigo el desplazamiento de todos aquellos países en donde cuentan con un sistema monetario más débil, con esto tal facturación solo trae consecuencias benéficas para quien la expide, en este caso para los Importadores.

Por el contrario cuando el producto se exporta queda exento del IVA, permitiendo que el precio ofrecido sea más competitivo con los mercados del exterior, y en materia impositiva, el productor al realizar sus exportaciones con frecuencia, obtendrá un saldo a favor en tal impuesto, para expresarlo de una mejor manera, se presenta el siguiente ejemplo:

Exención del IVA en las Exportaciones:

IVA CAUSADO

INGRESOS POR X DE:	IMPORTE	IVA CAUSADO
Venta de Mercancía	1,000	0
Intereses sobre ventas	50	0
Prestación de servicios	50	0
TOTAL	1,100	0

IVA ACREDITABLE

COSTO DE PROD.	IMPORTE	IVA TRASLADADO
Compra de M.P.	1,500	225
Gastos de Fabricación	200	30
Gastos de Operación.	100	15
TOTAL	1,800	270

DETERMINACIÓN DEL IVA POR PAGAR

IVA CAUSADO	0
Menos: IVA ACREDITABLE	270
IVA A FAVOR	270

De igual forma queda exento el impuesto entre empresas que forman parte de un programa de importación temporal como Pitex; Maquila, Altex, Ecex, es decir, que un productor antes de realizar una transacción comercial con un cliente del exterior, debe de cerciorarse si igualmente es una compañía con un programa de importación temporal.

El resultado de esto es una medida que limita en su totalidad a todas aquellas empresas que no se encuentren integradas a tales programas y como consiguiente a tal beneficio. Beneficio que no ha resultado favorable para muchas de las industrias nacionales.

3.6 RÉGIMEN DE DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS.

Es un Régimen que trata de impulsar a los productores que destinan sus bienes a la exportación, brindando ayuda tributaria y otorgando la devolución de impuestos. Para formar

parte de este Régimen se requiere de un documento denominado "Certificado de Devolución de Impuestos (CEDIS)", con él se podrá solicitar tal reposición.²⁴

Al contar con este Régimen, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial brinda su apoyo administrativo para que el causante pueda reponer el impuesto causado al adquirir bienes de importación, por ejemplo, maquinaria, asistencia para reparar o actualizar su equipo, entre otros.

Por ejemplo, si una empresa Altex, Ecex u otra que tenga un programa de importación, podrán también obtener el beneficio que ofrece este régimen, además de sumarlo a su lista de ventajas adquiridas, pues pareciera ser que todos los beneficios son solamente para industrias grandes y con estructura económica sólida, dejando atrás a las medianas y pequeñas empresas.

Estas industrias que generalmente son transnacionales, adquieren grandes cantidades de productos de importación, otorgándoles muchos beneficios, por encima de que aquí en México elaboran sus bienes a bajo costo de producción y mano de obra barata, se les premia con la devolución de impuestos de exportación, de esta manera, los únicos recaudadores son los contribuyentes de mediano y pequeño tamaño.

La devolución no es aplicable para todos los bienes, solo los listados por el estado, además para que el productor pueda aplicar la devolución del impuesto causado, deberá demostrar el incremento de ventas de exportación durante el periodo de un año.

²⁴ Ortíz Waydman, Arturo, "Introducción al Comercio Exterior en México, p.154, Nuestro Tiempo.1998

Sin embargo, se debe de tener mucho cuidado al presentar tal devolución, no vaya ser que las cantidades sean falsas y después traigan consecuencias que perjudiquen al productor y al país, para ello el gobierno nada tonto, eleva las tarifas y reduce el número de productos en que se aplica tal devolución; ya que por el proteccionismo y economía en que vivimos en México, no permitirá que se devuelva mas de los que se recaude.

Por otro lado, diremos que este es un Régimen para empresas que pertenecen a programas de importación, para industrias con una estructura bien cimentada, con capital sólido y difusión internacional nada más, y que deja atrás aquellos contribuyentes a los cuales no se les perdona nada, hablando en materia impositiva.

Las primeras, las que mas ganan son a quien mas se apoya, quizás porque son también las que mas tarifas arancelarias pagan y como consecuencia constituye a una mayor recolección de impuestos.

Ahora bien, uno de los grandes problemas en nuestro país es la dependencia con los Estados Unidos, pareciera que el país vecino decidiera por la nación, pues a ella se le exporta lo mejor del país, incluyendo el petróleo y ciudadanos a muy bajo costo, y con ello la importación de muchos bienes con los beneficios más altos, entre ellos el que tratamos en este punto.

Son problemas de raíz, que aunque se establezcan los mejores planes para las importaciones y exportaciones, no se llevan a cabo de la mejor manera, por el simple hecho de ser un país en vías de desarrollo, con una economía así, en desarrollo.

Volviendo al punto principal, diremos que si la devolución de impuestos y el empresario lo emplea de la mejor manera, obtendrá beneficios, principalmente los económicos, ya que la finalidad de este régimen es impulsar las importaciones y exportaciones, así como quienes las realizan, brindando apoyos no solo financieros, sino también de tipo fiscal y aduanal, con el firme propósito de producir más y mejor, así como adquirir lo necesario para abastecer a la nación.

3.7 REGULACIÓN ARANCELARIA.

Tomando en cuenta que un arancel es el impuesto que se aplica en el Comercio Exterior, las mercancías importadas deben pagar aranceles por introducir sus bienes a la nación, y con esto incrementar su precio que está integrado por gastos de traslado, cuotas y tarifas, además del precio neto, etc.

Sucede lo mismo con las exportaciones, cuando salen bienes al exterior, deben pagar los determinados aranceles en aduanas nacionales y en las del destino final, del tal manera que los bienes nacionales se venden por una cantidad mayor al precio fijado en su país de origen, obstáculo arancelario que impide que el productor obtenga mayores ganancias, no bastando el pago por el traslado, suman a ello los amplios costos en aranceles por la salida de los bienes.

En el caso interno de México, pagamos el precio real del producto, más un Impuesto al Valor Agregado, lo cual está estipulado en la ley del IVA, si bien no podemos escapar de impuestos internos por consumo nacional, mucho menos de los que se fijan para la exportación.

A ese pago de impuestos, cuotas y tarifas, se le llama regulación arancelaria, y es la que hace que las importaciones y exportaciones se manejen bajo normas específicas; las cuales establece el país para salvaguardar el mercado nacional y controlarlo mediante tales impuestos, a fin de recaudar lo mayor posible, a costa de todos, pues el productor se ve en la necesidad de pagar lo establecido independientemente si es correcto o adecuado para su razón social.

Uno de estos impuestos es el ad valorem, no es otra cosa que el cobro de un arancel mas, que agrega el valor de las mercancías destinadas a la importación, apoyándose de los términos INCOTERMS para especificar que gastos son los que cubre dicho bien, (flete, seguro, etc.).

Existe otra regulación, que consiste en fijar un arancel específico, es decir, un monto determinado a bienes como al ganado, tela, etc., no distinguiendo la calidad y precio del bien, solo cobrando cuotas generales, razones por las cuales no resulta ser muy recomendable, y además no es aplicable del todo, debido a los problemas de generalidad.

Pero el integrar una combinación de las dos anteriores, en el cobro de impuestos sobre bienes de importación, resulta ser más específico, pues la dependencia encargada solo se especializa en obtener mejores maneras para la tributación, pero nunca para apoyar a la producción dedicada a la exportación.

BARRERAS ARANCELARIAS.

Existen muchos tipos de obstáculos en cuanto a los aranceles, si por barrera se entiende algo que limita o detiene el paso de algo, en este caso es el de los aranceles. Una de ellas lo conforman los subsidios, que no son otra cosa que beneficios que otorga un gobierno a otro para determinados productos, lo hace mediante la exención de impuesto por la entrada de tales bienes.

Por el simple hecho de ser beneficios, representan un obstáculo para el arancel en sí, o bien para su recaudación, pero es apoyo económico a quien lo recibe, los cuales siempre se hacen con la finalidad de lograr una competitividad en los bienes de exportación.

Otra barrera es la llamada Dumping, que consiste en vender los productos al exterior a un precio muy por debajo del precio real, son ventas que se realizan a otras naciones, solo con el objeto de ayudar al segundo.

Para algunos gobiernos esto representa una evasión de impuestos, para ello crean cuotas o aranceles a tales medidas de comercio; en el caso particular de México, se hace para proteger a la industria nacional y evitar que el número de estos productos aumente.

ALGUNOS BENEFICIOS.

Por medio de los Tratados de Libre Comercio a los que pertenece México, se le han otorgado aranceles preferenciales específicos y los cuales no son solamente para la nación, si no que abarca los países miembro de dichos tratados. En el caso del T.L.C. con Norteamérica, México obtiene algunos escasos beneficios, esto por ser un país más débil, trayendo consecuencias como la dependencia que se vive con el país vecino.

Ahora bien, todos los tratados establecen eliminar las barreras al comercio, la manera de obtener una competencia leal, incrementar la inversión y hacer menos posibles trámites para la comercialización, etc., o por lo menos es lo que plantean aunque no se lleve a cabo.

Otros beneficios pueden ser los estímulos fiscales o exención de impuestos internos, es decir, el exportador no pagará tarifas de cobro nacional, en el momento en que realice la exportación, ni haya percibido reembolsos al exportar bienes o servicios.

Tampoco serán cobrados los aranceles a productos que entren al país por determinado tiempo, tal es el caso de materia prima, etc., que sea necesaria para la elaboración de los bienes de consumo final, ya que posteriormente serán destinados a la exportación; gozando de este estímulo, beneficio que gozan los exportadores que cuentan con un programa de importación temporal.

Ahora bien, se le recomienda al empresario, informarse acerca de los beneficios con los que cuenta su producto, de igual manera estar enterado de los perjuicios que le esperan y como combatirlos, donde lo importante es operar sobre los beneficios tanto en materia impositiva como administrativa.

3.8 REGULACIÓN NO ARANCELARIA.

Son más complicadas de comprender, pues las arancelarias por el hecho de fijarse en cantidades, expresan y proporcionan certidumbre acerca de lo que pretende cobrar; en estas

llamadas no arancelarias, no resulta así, ya que en ocasiones cada persona y cada aduana las interpreta de distinta forma.

No resultan ser las más confiables, ni mucho menos brinda la más transparente organización y control de las mismas, en ellas no existe un punto exacto o cantidad fija para su cobro, se realiza por medio de la determinación de un rango específico y que en ocasiones no se lleva a cabo; pues la administración de las aduanas las modifica de acuerdo a sus necesidades y prioridades según los productos que salen de aquel lugar.

Se denominan barreras, porque son topes que fijan los países a donde se dirigen los productos nacionales, tal es el caso de bienes mexicanos que al pretender ingresar a otro país, es detenido el proceso de exportación debido a que no cumple con alguna barrera no arancelaria. Existen muchas y las características que las definen son más aún, y resultan distintas para cada nación, a continuación se mencionan las más usuales por los países importadores y son:

SON IDENTIFICADAS POR LA CANTIDAD	<ul style="list-style-type: none">● Permisos de importación o exportación.● Cuotas● Precios oficiales● Impuestos antidumping● Impuestos compensatorios
SON IDENTIFICADAS POR SUS CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none">● Regulaciones sanitarias y fitosanitarias● Requisitos de empaque y etiquetado● Normas de calidad y técnicas● Marca de país de origen● Regulaciones ecológicas, etc.

Las primeras regulaciones son muy fáciles de adecuar a toda nación, expresan una cantidad por el cobro de cuotas, impuestos, etc., resulta variable según la nación y las necesidades en que se encuentre aquel país. Pero las segundas, son diferentes en cualidades y son específicas según lo que se requiera, a fin de que no se convierta en una verdadera barrera.

En el caso de los requisitos de empaquetado, habrá naciones que lo pidan muy específico, pues es de gran importancia que el consumidor final sepa que está adquiriendo, en cuanto a contenido, ingredientes, etc., esta es una regulación que puede presentar modificaciones en cualquier momento, debido a lo requerido por el país destino.

Cuando la cantidad de bienes que se exporta es grande, y se comete algún error o por ejemplo se omite el etiquetado, costará gran cantidad en dinero para el productor, el regresar la mercancía o bien volverla a etiquetar, es por ello que se recomienda mantenerse vigentes en cuanto a los requisitos necesarios para poder realizar las transacciones sin impedimento alguno, lo puede hacer mediante la asesoría que brinda Bancomext.

De igual manera son las sanitarias y fitosanitarias, pues la salud del consumidor y el buen estado de la mercancía es lo más importante; un importador no va a querer adquirir mercancía que tenga problemas de plaguicida, contaminantes o quizás algún microbio que pueda ser dañino para la salud de su comunidad, aunque en ocasiones se comenta el ingreso o salida de bienes contaminados y que han provocado daños humanos considerables.

Tal es el caso de las mencionadas fresas nacionales que consumieron en Estados Unidos, y provocaron malestares a su comunidad, o bien el caso de la harina en mal estado que embarcó en costas nacionales y que se pretendía utilizarla en la elaboración de leche CONASUPO, etc. Por ello, los productos deben ser sometidos a pruebas de laboratorios para certificar la sanidad del producto y así poder hacerlo llegar al consumidor final.

El Gobierno a través de las aduanas establece normas que deben de cumplirse a fin de que lo que ingrese a su nación, sea de procedencia legal, es decir, mercancía que cumpla con los requisitos mencionados en los recuadros anteriores, además de calidad total y el oportuno pago en tarifas arancelarias.

Resultando ser estas, simples normas que deben de cumplirse para un mejor funcionamiento de las negociaciones comerciales entre dos países, para beneficio de ambos negociantes y por supuesto del consumidor final; y así, de esta manera, el producto que se adquiera bajo estas normas, tendrá todo para que el consumidor lo compre y quede satisfecho con la adquisición de dicho bien.

Esperando que el cumplimiento de esto sea cada vez mejor, oportuno y eficaz, ya que hoy en día no se cumplen en su totalidad, gracias a la burocracia y negligencia del quien los aprueba.

3.9 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (INCOTERMS)

Una nación que se encuentra envuelta en el Comercio Internacional, quiere decir que realiza negociaciones de compra-venta con otros países, los cuales tienen cultura, idioma, moneda, etc., distintos; tales diferencias traen consigo grandes problemas de interpretación.

En el caso particular de México, al adquirir mercancía de China, tanto el lenguaje como sus métodos de importación, traslado, etc., son diferentes, además el idioma también es distinto, otro punto que haría difícil el entendimiento y quizás entorpecería al comercio.

Es por ello que hoy se utiliza el idioma universal por excelencia, sin duda el inglés, y para la facturación en exportaciones e importaciones los montos se expresan en dólares, son factores que agilizan la transacción, entendimiento y pago, pero tales facturas dejan atrás la comunicación y certeza de que el material ya se recibió en la aduana, se hayan pagado los aranceles, etc.

Pudiera ser que la interpretación que le da cada país a una determinada partida, sea distinta para ambos, para evitar esto, y debido al gran crecimiento del comercio mundial, se decidió establecer una serie de reglas que generalizan los términos de negociación para los países que practiquen el comercio internacional, dándoles el nombre de INCOTERMS.

En ellas se listan los términos generalmente expresados en inglés abreviados en tres siglas que se refieren a la entrega de la mercancía en el país destino, así como los riesgos que se pudieran tener, por ejemplo, el seguro de los bienes entre otros.

Sin excluir los gastos adicionales que pudieran surgir, como es el caso del flete de los artículos cuando se llevan al puerto, o bien los documentos necesarios que pida la aduana y estos a su vez amparen el pago de los impuestos correspondientes, etc. A continuación se mencionan los Términos, así como su significado en nuestro idioma:

CUADRO No. 3 TERMINOS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL

CATEGORÍA E:

- EXW: Ex work (Fuera de fábrica)

CATEGORÍA F:

- FCA: Free Carrier (Transporte libre de porte)
- FAS: Free Alongside Ship (Libre junto al barco)
- FDB: Free on Board (Libre a bordo)

CATEGORÍA C:

- CFR: Cost and Freight (Costo y flete)
- CIF: Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)
- CPT: Carriage Paid to... (Flete pagado a...)
- CIP: Carriage and Insurance Paid to (Flete y seguro pagado a...)

CATEGORÍA D:

- DAF: Delivered at Frontier (Entregado en frontera)
- DES: Delivered Ex-ship (Entregado fuera del barco)
- DEQ: Delivered Ex Quay (duty paid) (Entregado en muelle (derechos pagados))
- DUU: Delivered Duty Unpaid (Entregado sin impuestos pagados)
- DDP: Delivered Duty Paid (Entregado con impuesto pagado).²⁵

²⁵ Bancomext, "Guía Básica del Exportador", p.86, BANCOMEXT 1996

Con estas siglas, tanto el comprador como el vendedor podrán negociar en un mismo idioma, y bajo las condiciones que requiera el comprador, esto en lo que se refiere al costo, transporte, seguro, documentación, pago de impuestos, además de la entrega de la mercancía.

Las condiciones son muy variadas, si al comprador le resulta más seguro que la mercancía llegue a su establecimiento, a fin de evitar trámites aduanales, flete, seguro, etc., y desea que todo sea cargado a la cuenta total, decidirá por DDP, entregado con impuesto pagado.

Y así cada una de las reglas antes mencionadas hacen que el comercio exterior incremente y se desarrolle de la mejor manera, con la finalidad de abrirse cada vez más al intercambio comercial con el exterior.

Los INCOTERMS son los que definen los derechos y obligaciones de los negociantes, ya que mediante ellos, y si el vendedor se compromete a entregar la mercancía en la aduana, el comprador aceptando tal acuerdo y este a su vez contrata el flete que traslade los bienes a su domicilio, esto es por mencionar un caso.

Tales Términos, solo representan una manera más fácil de realizar las transacciones comerciales internacionales de manera legal, entre dos personas serias. En el caso de la mercancía que se introduce por medio de contrabando, es difícil saber si en realidad manejan este tipo de lenguaje, lo que no podemos dudar es que evaden estos impuestos y tarifas.

En nuestros días, gracias al avance tecnológico, se han podido uniformar los tratados de negociación con el exterior de un país, refiriéndonos a la amplia comunicación que existe a nivel mundial, dado que las naciones que lo deseen, pueden hacer uso de las normas y reglas que se establecen internacionalmente, para poder llevarlas a cabo en su nación.

Lo mismo sucede cuando al realizar una compra venta de mercancía entre dos naciones distintas, obteniendo el apoyo de computadoras, teléfono, etc., que puedan facilitar la negociación, ya sea para confirmar el envío, trayecto y entrega de los bienes destinados.

CASO PRÁCTICO

El presente caso práctico se realiza en la empresa denominada "Productos Panamericanos de Protección, S. A. de C.V.", dedicada actualmente a la producción de Sellos de Seguridad, hechos a base de plomo afinado, con un cordón de rayón industrial de alta resistencia, el cual mide 65 cm.; además de un clavo alfilerillo, que proporciona la nula violación del mismo.

Su manejo es para asegurar el envase que se utiliza en el traslado de valores, mensajería u otros objetos; y se hace inviolable debido a que este cuadro de plomo es aprisionado por una tenaza de tal manera que el material se comprime, resultando imposible quitarlo sin romper la parte asegurada.

Ahora bien, haciendo historia de la empresa Productos Panamericanos de Protección, es una compañía filial de la denominada "Servicio Panamericano de Protección, S.A. de C.V.", dedicándose esta última a proporcionar el servicio del traslado de valores a todo el país mediante unidades blindadas y resguardadas por personal de seguridad.

Servicio Panamericano o Casa Matriz, se encarga de brindar el servicio y la empresa filial, a la fabricación de los productos que se necesiten para la seguridad de los valores, como es el sello de plomo, la tenaza machihembradora, cajas de seguridad y de archivo que se utilizan para la recepción de documentos, todas con la finalidad de resguardar los valores para los cuales fueron creadas, ilustradas a continuación:

Como podemos apreciar en el mapa siguiente, el servicio que otorga la casa matriz es a todo el país, lo cual asegura que la producción de sellos de plomo abarque toda la República,

teniendo como cliente preferente y de mayor dimensión en ventas al Servicio Panamericano de Protección.



La empresa encargada de fabricar los productos, es relativamente nueva, se fundó en Octubre de 19X9, manejando los mismos tipos de artículos que se mencionan en el párrafo anterior, pero en menor dimensión, así con el tiempo y debido a la aceptación que tuvo en el mercado capitalino, se creó el interés de expandir los bienes no solo por el interior del país, sino también al exterior del mismo, para de esta manera no depender directamente de los ingresos que se adquieren por las ventas a la empresa matriz.

Fue hasta el año de 19Y4 cuando se empezó a negociar con países de América Latina, esto gracias al reconocimiento que tiene la empresa central en esa región, por lo que se logró obtener contacto con empresas de otras naciones, que se dedican igualmente al traslado de valores o bien requerían de los artículos que ofrecía Productos Panamericanos, tal es el caso de Servicio

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Panamericano de Protección CA, en Caracas Venezuela, empresa líder en aquel país y que pertenece al mismo grupo.

Ya para 1926, aumentó el interés por abarcar otros mercados, para ello se diseñó un plan ambicioso que se llevaría a cabo mediante visitas a las embajadas de las diferentes naciones donde se pretendía dirigir el producto; así se hizo, y al llegar a las instituciones acordadas se recabó información acerca de los posibles clientes, mediante datos generales como nombre, dirección, teléfono, etc.

Teniendo identificados los posibles clientes, se comenzó a realizar la comunicación mediante vía telefónica o correo electrónico, de esta manera poder hacer una cita formal para promover los artículos que ofrece esta empresa.

El proceso consiste en realizar visitas a los clientes de los países destino, dedicadas exclusivamente a promover el producto y convencer a los clientes acerca de la calidad y servicio que la empresa puede ofrecerles.

La labor resultaba difícil, pero nunca imposible y el objetivo que pretendía alcanzar Productos Panamericanos era precisamente ese, el captar el mayor número de clientes extranjeros, los cuales traerían consigo ganancias en divisas, convertidas en beneficios para todos los que forman parte de esta empresa.

Dichas ganancias en moneda extranjera, forman uno de los requisitos para exportar, es por ello que se factura en dólares, cantidad que expresa el precio real de los bienes mas los gastos de flete, transporte, impuestos, etc., lo cual se ejemplificara mas adelante.

Pretender lograr esto, llevo tiempo y dinero, pero resultaba importante realizarlo, pues con esto la empresa adquiere prestigio y reconocimiento fuera de la nación. Al fin llegó el momento de expandir los bienes fuera del país, es decir se empezó a exportar. Esto trajo consigo algunos obstáculos, debido a que la forma de realizar los trámites no era la adecuada, ni se cumplían los pasos indicados para lograr un procedimiento de alto manejo, lo realizaban conforme se presentaba la situación y no por el conocimiento en la materia.

Lo más importante era no dejarse vencer e ir creciendo hasta llegar a ser unos conocedores de los procesos de exportación de sellos de plomo, además de crecer empresarialmente, económicamente, en fin, en todos los aspectos en que se desarrolla una empresa.

Por otro lado, en nuestro país la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) se encarga de brindar asesoría en el desarrollo de las operaciones de exportación. Aunque sus funciones no son altamente eficientes, debido a que los invade la burocracia y vicios dentro de la misma, haciendo de los trámites el arma perfecta para poder conseguir algún cometido personal.

Esta institución elabora un cuestionario, que debe contestar el productor que pretende entrar al grupo de empresas exportadoras, dicho cuestionario detalla y da una orientación básica acerca de los datos y requisitos necesarios para poder efectuar operaciones con el exterior

A continuación, se detallan algunas de las preguntas que aparecen en dicho cuestionario, y que son aplicables para la empresa en la cual se realiza esta investigación.

PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCIÓN S.A. DE C.V.

COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTO

1. Describa su producto.

Es una placa de plomo afinado que entrelaza un cordón de rayón industrial de alta resistencia de 65 cm y un clavo alfilerillo.

2. ¿Tiene éxito su producto en el mercado nacional?

Si, ya que es una de tres empresas destinadas a la fabricación de este artículo, y además contamos con el apoyo de la empresa matriz, distribución y consumo hacia todo el país

3. ¿Cuáles son las ventajas con respecto a diseño, precio, calidad, etc.?

Que es un producto 100% nacional, su calidad es óptima ya que no ha causado devoluciones o inconformidad de los clientes, además el precio es competitivo y accesible a todas las empresas que pretendan adquirir este artículo.

Precio de un millar de Sellos de Plomo.

Compra de materia prima	\$ 260.00
Gastos por mano de obra	120.00
Gastos de fabricación	90.00
Total	<u>\$ 470.00</u>

COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA.

4. ¿Por qué desea exportar y cuál es su objetivo?

Principalmente por la conquista de nuevos mercados, llevar productos 100% nacionales a otros países, es decir difundir y dar a conocer lo bueno hecho en

México. Crecer como empresa y permanecer en el gusto del mercado exterior, así como incrementar el volumen de ventas.

5. ¿Cuenta la empresa con recursos financieros suficientes para continuar en la actividad exportadora?

Sí, al menos en la medida en que lo realiza.

6. ¿Cuenta con volumen disponible para la producción exportadora?

Se cuenta con un alto grado de producción, solo es cuestión de incrementar el volumen de exportación, sin perder la calidad del producto, pues se ha llegado a exportar el 60% de los ingresos en un mes, o bien once mil millones de sellos.

MERCADO.

7. ¿Tiene definido el mercado al que va a exportar?

Afortunadamente el producto ha tenido demanda en países como Guatemala, Honduras, El Salvador, Venezuela, con clientes específicos dedicados al traslado de valores o instituciones bancarias que pretenden adquirir el Sello de plomo.

Es por ello la inquietud de saber más y exportar mejor aún; en cuanto al servicio que se ofrece, podemos asegurar que es óptimo, pues no solo se exporta el producto, sino también la imagen de la empresa.

8. ¿Se cuenta con "cartera" de clientes?

Sí, ha sido un esfuerzo de varios años y de la misma experiencia informal que se ha tenido, mencionando así la cartera vigente de clientes extranjeros.

Guatemala.....	Transval de Valores. Proval de Guatemala. Industria de Productos de Seguridad.
Honduras	Banco Hondureño. Banco Ficonsá. Proval de Honduras.
El Salvador	Servicio Salvadoreño de Protección.
Venezuela	Servicio Panamericano de Protección C.A.

Quizás sean pocos, pero para la dimensión de la empresa, resulta muy significativo. Hoy lo que se debe hacer es conservarlos y tratar de incrementar el número día con día.

9. ¿De que manera realiza sus exportaciones?

Se hacen de manera indirecta, es decir mediante la contratación de una comercializadora que se encargue del traslado de los artículos al país destino.

10. En cuanto a la promoción, la empresa Productos Panamericanos, solo utiliza el envío de muestras y visitas personales, ya que por dimensión y solvencia económica no acude a ferias y exposiciones, a la publicación en alguna revista especializada, internet, etc.; pues es uno de sus objetivos pero con realización a mediano plazo, ya que crecer en ese aspecto, significa contar con una gran inversión, cosa que apenas se tiene en mente.

ARANCELES, ENVASES Y TRANSPORTE.

Estos puntos, serán mencionados mas adelante y no a manera de cuestionario ya que es un punto más amplio, para ello, será ilustrado por medio de documentos oficiales, así como la aplicación que tienen en el país, a manera de ejemplo y análisis, así como la integración de algunos ANEXOS.

Primeramente, hablar de los aranceles, es hablar de una de las partes más importantes para la exportación, mencionando inicialmente a la Fracción Arancelaria que se le otorga a un producto, esta es determinada por un agente aduanal o bien por la SHCP, de tal manera que por medio de las características específicas de un artículo, se pueda otorgar un número específico que identifique al producto en sí.

Es la forma en que se conoce universalmente y se puede identificar como tal dicho producto, con ella, se podrá determinar el impuesto correspondiente, requiere de un trámite ante la SHCP, y de esta manera obtener tan afamado número.

La Fracción Arancelaria del SELLO DE PLOMO ES: 780600

El Plomo como mineral metal básico en México, tiene una extracción alta, al igual que su comercialización, resultando con esto tener minas más escasas, con una gran necesidad de inversión y planes de adecuada explotación, tal mineral forma parte del grupo de los metales no ferrosos y es considerado como delicado, debido a su alto potencial tóxico y contaminante, por ello se regula su actividad en los estatutos de la Constitución Mexicana, donde el Poder Ejecutivo determina el nivel de exportación y producción del mismo.

A pesar de existir fronteras abiertas, debido al proceso globalizador; esto no significa que éste beneficie a todo tipo de empresas, pues quienes logran mayores ventajas y apoyos, son aquellas compañías que cuentan con una estructura sólida, capital confiable para la inversión y renombre nacional, además de innovación, calidad y buenos precios.

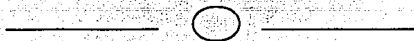
Gracias al mercado abierto, nuestro país de ve invadido por importaciones que en muchas ocasiones no son benéficas para la economía nacional, abarcando todos los rubros de producción como minero, manufacturero, químico, de papel, madera, etc., trayendo graves problemas para producir y exportar, además de las llamadas barreras que fija el propio estado para obstruir el proceso y con ello recaudar mayores ingresos.

Por otro lado, en lo que respecta a los beneficios o preferencias arancelarias, se dan en su gran medida a las empresas que pertenezcan a algún programa o acuerdo de libre comercio; por ello, Productos Panamericanos de Protección, no goza de ninguna ventaja de este tipo.

Esto es debido a que es una empresa de mediana dimensión y no requiere de importar artículos para la elaboración de sus bienes, sumando a ello que no cuenta con un alto capital social, lo que resulta una restricción en gran medida en la aceptación de algún programa.

Ya que el Sello de Plomo no entra en ningún acuerdo comercial, solo es favorecido con la exención del impuesto nacional denominado IVA, el cual es un apoyo otorgado a todos los productores que exporten bienes, platearemos a continuación un caso específico de exportación de tal producto, donde se desglosa todo el proceso comercial:

La empresa "Productos Panamericanos de Protección, S.A. de C.V.",
desea exportar 500 millares de sellos de plomo a Venezuela,
específicamente al cliente de nominado
"Servicio Panamericano de Protección C.A.".



El efecto del IVA entre el costo y el precio de venta siguiente, fundamentado en la Ley del IVA, Art. 29.

SELLOS DE PLOMO	IMPORTE UNIT.	IMPORTE M.N.	IVA ACREDITABLE	IMPORTE U.S.D. T.C. 9.3850
-----------------	---------------	--------------	-----------------	----------------------------

Compra M.P.	260 x 500	\$ 130,000	\$ 19,500	\$ 15,929.67
Gastos M.O.	120 x 500	60,000	0	6,393.18
Gastos Fabric.	90 x 500	45,000	6,750	5,514.11
Total		\$ 235,000	\$ 26,250	\$ 27,836.96

IMPORTE TOTAL M.N. \$ 261,250.00

IMPORTE USD T.C. 9.3850 27,836.96

El tipo de cambio que se utilizó es el futuro a Diciembre de 2001, que fue publicado en el periódico EL FINANCIERO, el día 18 de Octubre del mismo año, siendo este \$ 9.3850

DESCRIPCIÓN	IMPORTE USD	IVA
-------------	-------------	-----

Ventas de Mcfa.	\$ 33,000	\$ 0
Gastos de flete	13,600	0
	\$ 46,600	0

DETERMINACIÓN DE IVA POR PAGAR:

IVA CAUSADO	\$ 0
Menos: IVA ACREDITABLE	26,250
	<hr/>
IVA A FAVOR	\$ 26,250
	<hr/> <hr/>

El IVA que se gasta al adquirir material para la elaboración del producto, así como los diferentes costos para su fabricación, se recuperan en la medida que se facture a un cliente del exterior, quedando en esa partida con saldo a favor.

Para poder llevar a cabo el proceso de exportación de un manera óptima, se comienza por contactar con los clientes, enviarles una cotización de todos los productos a ofrecer, sin dejar de mencionar que la empresa debe contar con la fracción arancelaria que la expide la SHCP para cada producto que se desee exportar.

Ya respondida y aceptada la cotización, se envía el certificado de origen ante la SECOFI, junto con la factura para cotejar datos y someterla a su aprobación, verificando y aplicando los beneficios arancelarios vigentes que se tengan para dichos bienes; así posteriormente facturar por separado los gastos y servicios que ocasionan el traslado de los productos y anexar como soporte los documentos que amparen tal gasto, como es el caso del traslado, servicios, maniobras y pedimento, además de verificar que hayan cumplido con todas las normas de calidad, sanidad, empaque entre otras; para así finalizar el proceso con la entrega de la mercancía según los términos de negociación acordados y las condiciones de pago fijadas.

Dicho proceso se expresa con el siguiente diagrama de flujo:

PROCESO DE EXPORTACION

**COTIZACION
ANEXO 1**

EXPIDE: Empresa Exportadora.
ENVÍA: Cliente para aprobación.
Contiene descripción del producto y estimación del precio de venta.

**CERTIFICADO DE
ORIGEN ANEXO 2**

EXPIDE: Empresa Exportadora.
ENVÍA: SECOFI para certificar el origen del producto.
Es para tener un mayor control en Importaciones como Exportaciones.

**FACTURACION
ANEXO 3**

EXPIDE: Empresa Exportadora
ENVÍA: Cliente.
Ampara la venta del producto, especificaciones y precio de venta.

SE CONTRATAN LOS SERVICIOS DE AGENTE ADUANAL

**GASTOS POR
SERVICIOS ANEXO 4**

EXPIDE: Empresa Exportadora
ENVÍA: Cliente.
Ampara Los gastos efectuados por traslado y gtos. admivos.

**CORTE DE GUIA
AEREA ANEXO 5**

**GASTOS Y SERV.
COMPL. ANEXO 6 y 7**

**PEDIMENTO
ANEXO 8**

**FLETE AEREO
ANEXO 9 y 10**

ANEXOS 5 AL 10
EXPIDE: Agente Aduanal.
ENVÍA: Empresa Exportadora.
Son todos aquellos gtos. que se efectúan para llevar a cabo la transacción con el exterior.

TRASLADO Y ENTREGA DE MERCANCIA EN PAÍS DESTINO

Ya entregada la mercancía al cliente, tiene que verificar que sea la solicitada, que se hayan cumplido las especificaciones acordadas para su entrega, así como las condiciones de pago.

LIQUIDACIÓN Y PAGO POR TRANSACCIÓN COMERCIAL

Se expresa y detalla cada uno de los pasos. Al dar inicio la negociación con el cliente externo, se debe de comenzar por enviarle una **cotización** (ANEXO 1), que es un documento que especifica el precio, condiciones de pago y acuerdos conforme al transporte, seguro, etc., de la mercancía, a fin de informar al cliente acerca del artículo, como su composición, costo, etc.

Ya aceptada la cotización, el siguiente paso consiste que es enviar a la SECOFI el **certificado de origen** correspondiente, es decir, que sea el adecuado, según el tratado comercial que se encuentre convenido con México, los cuales son variados el ALADI, MERCOSUR, TLC, etc., en esta ocasión, para negociar con Venezuela, se utiliza el certificado del "Grupo de los Tres", que lo forman las naciones de Venezuela, Colombia y México, ilustrado en el ANEXO 2.

Este documento es solo para certificar los productos nacionales que pretender salir del país, especificando la nación y cliente destino, así como la descripción de la mercancía, valor y empresa exportadora; este documento es requerido para obtener un control acerca de lo que sale del país, así como el demostrar su procedencia nacional.

Llegando a la conclusión que el Gobierno Federal además de contar con un control, es para el pago de los respectivos impuestos que cobrará a la salida del material, así como en la declaración del periodo que presente dicho productor.

Cuando se trata de un control interno o empresarial, el trámite se realiza por medio de la facturación que expide el productor, en este caso es con el folio número 3319 del ejercicio práctico (ANEXO 3), este ampara la venta del producto con un cliente del exterior, expresando en

este la cantidad a pagar en dólares, así como los datos del cliente como nombre, dirección, condiciones de pago y lo referente a la descripción del bien que se vende, además la mención de los términos de negociación que hayan operado para tal transacción, esto último no lo lleva a cabo Productos Panamericanos.

Otro de los requisitos que debe anotarse en la factura es el destino al cual será entregada la mercancía, o bien, el nombre del agente aduanal contratado para recibir el producto en el aeropuerto del país destino.

La empresa factura de manera separada los gastos que le ocasionan el traslado, tales como impuestos y otros gastos administrativos que se originan por llevar a cabo la exportación, ver ANEXO 4, aquí se resume el cobro por todos los documentos y pagos que se generan. Productos Panamericanos lo realiza de manera empírica, al cobrar un importe en dólares que le genere alguna ganancia.

Regresando a los servicios de un agente aduanal, éste debe desglosar de manera detallada todos aquellos gastos efectuados por el traslado de los 500 millares de Sellos de Plomo, así como expresar si se goza de algún beneficio arancelario, que para el caso específico de nuestra empresa resulta nulo, pues solo se dan a la tarea de cobrar por todos y cada uno de los trámites así como de los bultos y kilogramos que se trasladan.

Ese agente aduanal que brinda los servicios a Productos Panamericanos de Protección es generalmente la empresa denominada "México air Cargo Systems, S.A. de C.V.", mostrando en

primer lugar la factura 9757 (ANEXO 5), se desglosa el importe a pagar por el servicio administrativo, con cargos de **guía aérea** y recolección.

La misma empresa encargada de trasladar los productos, emite una cuenta de gastos, en este caso la número 12889, que expresa el importe a pagar por impuestos aduanales y otros **servicios complementarios**, esta se encuentra respaldada por una factura que muestra los servicios en su totalidad, siendo esta la número 10382, desglosando las cantidades que han sido consignadas a pagar. (ANEXO 6 y 7).

Analizando un servicio específico, detallaremos al **pedimento** aduanal, documento importante para efectos fiscales, de exportación e importación de bienes, según sea el caso, por lo que es recomendable guardar los documentos originales, ya que sin este no es legal la operación con el exterior. En él se expresa la fecha, nombre del exportador e importador, dirección de ambos, R.F.C. del productor, términos de negociación, como por ejemplo (FBO-libre a bordo), peso de los artículos, impuestos y contribuciones (DTA), número de pedimento, sellos correspondientes, valor comercial del bien, valor real, etc., en fin, todo lo que obligatoriamente debe cumplir un bien, al pretender entrar o salir del país.

Ahora bien, para poder cotejar todos estos requisitos, la aduana pide al productor copia de la factura original a fin de comprobar que los datos que contiene sean los mismos que se expresan en el pedimento, acción que debe desarrollar también el propio exportador para evitar problemas posteriores, pero si se requiere de un análisis más a fondo, puede consultar este documento junto con los demás mencionados para este ejemplo o bien en el ANEXO 8.

Finalmente, en el proceso de exportación, se agrega también la cuenta de gastos 12888 que cubre el flete o **transporte aéreo**, documento que expresa la gran importancia que tiene el traslado de la mercancía al país destino, por ello se debe tener bien definido el medio en que se transportarán los bienes, a fin de que llegue en las mejores condiciones, se obtenga el mejor costo para el productor, resulten ser personas confiables, seguras y que protejan de la misma manera el producto hasta ser entregado al importador.

Este documento esta soportado por una factura que expresa el importe a pagar en dólares, por ser transacción al exterior, el cobro resulta ser por la cantidad en kilogramos del peso total de la mercancía destinada a salir del país, siendo de 1.50 usd por Kg. ANEXO 9 y 10.

De esta manera, hay que tomar en cuenta que no solo es responsabilidad de la agencia contratada, el que llegue en buenas condiciones el producto, sino que principalmente, el exportador debe cubrir sus artículos con un buen envase, a fin de que proteja ampliamente la mercancía, también debe incluir una etiqueta que especifique la procedencia, instrucciones de seguridad, composición del producto, etc., y demás regulaciones no arancelarias que el país destino requiera.

Todos estos gastos que cobra la empresa contratada como agente aduanal, son cubiertos por la empresa exportadora, la cual factura de manera separada los gastos realizados del producto en sí, a fin de identificar con mayor claridad el precio del producto y el costo de los gastos de traslado, para cobrar al cliente en moneda universal.

Por otro lado, si el cliente recibe los bienes que compra en las mejores condiciones, quedará satisfecho con el artículo y servicio que le brindaron tanto el productor como el agente aduanal, con esto el productor podrá asegurar que ha realizado una negociación eficiente, recibiendo el pago y satisfacción por dicha transacción.

Podemos asegurar que el exportar artículos de plomo a Latinoamérica, no es muy complicado, siempre y cuando se realice cada vez con más frecuencia y mejor servicio, tomando en cuenta todos los aspectos, como costo de producción, transporte y preferencias arancelarias, barreras no arancelarias, etc., que aunque son mínimas, hay que respetarlas y cumplirlas.

A veces por querer realizarlo de la manera acostumbrada, mediante la omisión de alguno de los pasos con la creencia de que no es importante o quizás pasará desapercibido por las autoridades, es falso, ya que son los puntos que más hay que cuidar.

Toda empresa debe acatarse a las medidas dictadas por las dependencias que más que regular y apoyar al procedimiento de exportación lo obstruyen y lo hacen verdaderamente complicado con la finalidad de recaudar cada vez más tarifas, todo lo contrario que espera el productor, pues para él lo principal es la satisfacción del cliente, así como de los servicios empresariales que le brinda por adquirir sus bienes.

Aún así, el productor debe aprovechar en gran medida los mínimos beneficios obtenidos en materia tributaria y administrativa sin pretender distorsionarlos o alterarlos en beneficio

propio, y que pese a las barreras administrativas, arancelarias, empresariales y económicas que existen, logren mejorar en todos estos aspectos el proceso de exportación.

Si tal proceso se lleva a cabo entre el exportador y el importador, lograrlo depende de ambos, y es mediante la comunicación y servicio que brinden, para de esta manera realizar las transacciones lo más eficiente posible; que permita acordar en exportar según sus necesidades y en lo que hayan convenido, por ejemplo, operar bajo FBO (libre a bordo), como lo hace la empresa productora de Sellos de Plomo, que implica responsabilidad hasta el momento de llegada en el aeropuerto, y no DDP(Entregado con impuestos pagados), que cubre los gastos hasta entregar la mercancía en el almacén destino.

Esto traerá conformidad, veracidad y excelencia en las negociaciones para con el exterior, a fin de incrementarlas día con día, al igual que la estructura económica, calidad y servicio de la empresa.

Exportar no es cosa altamente difícil; sin embargo, los obstáculos administrativos y burocráticos que sufre el productor de mediana capacidad son muchos, donde las preferencias son para los grandes productores, generalmente empresas transnacionales que trasladan las ganancias a su país de origen.

En México resulta limitante exportar y crecer empresarialmente a compañías como esta, debido a las condiciones primarias en las que se desarrolla; sin embargo cuando logra avanzar en el campo de la exportación, se encuentra con obstáculos que libra poco a poco pero que en

gran medida crecen, además de la competencia desleal que se vive, hacen que los medianos productores solo sobrevivan sin esperar un crecimiento económico en gran escala.

Ahora bien, ya se habló de lo concerniente a lo impositivo, administrativo y operativo del ámbito comercial con países del exterior, pero a continuación se ejemplifica el efecto contable que tiene dicha transacción en la empresa productora de Sellos de Plomo, siguiendo el ejemplo de la venta de 500 millares de artículos.

Cuota Ad Valorem

$$(B - P) \times A \times 0.01$$

B= 100%

P= Preferencia porcentual (nula)

A= Cuota Ad-Valorem conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, según la fracción correspondiente.

Ejemplo: Sellos de Plomo Fracción 78 06 60

$(100\% - 0\%) \times \text{unidades} \times 0.01$

$100\% \times 500 \times 0.01$

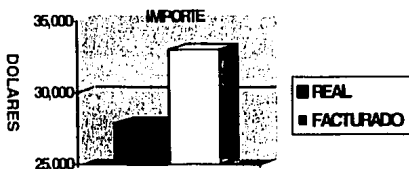
$= 500.00$

El tipo de cambio que se utilizará, es el publicado en el periódico EL FINANCIERO, el día 18 de Octubre del presente, siendo este \$9.3850, el futuro a Diciembre del 2001.

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA:

SELLOS DE PLOMO	IMPORTE UNIT.	IMPORTE M.N.	IVA ACREDITABLE	IMPORTE U.S.D.
Compra M.P.	260 x 500	\$ 130,000	\$ 19,500	\$ 27,929.67
Gastos M.O.	120 x 500	60,000	0	6,393.18
Gastos Fabric.	90 x 500	45,000	6,750	5,514.11
Total		\$ 235,000	\$ 26,250	\$ 27,836.96

**COMPARATIVO USD PRECIO DE VENTA
REAL Y FACT.**



IMPORTE REAL Vs. FACTURADO

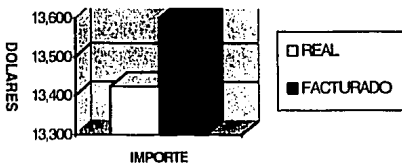
REAL	27,836.96
FACTURADO	33,000.00
DIFERENCIA FAVORABLE	5,163.04

DETERMINACION DEL PRECIO DE GASTOS

SELLOS DE PLOMO	IMPORT E UNIT.	IMPORTE M.N.	IVA ACREDITABLE	IMPORTE U.S.D.
-----------------	----------------	--------------	-----------------	----------------

Corte guía aérea	250 bultos	\$ 1,732.20	\$ 259.83	\$ 212.26
Servicios compl.	250 bultos	417.13	62.56	51.11
Pedimento	250 bultos	105.00	0.00	11.18
Maniobras	250 bultos	234.31	0.00	24.96
Flete aéreo	8750 kg			13,125.00
Total		\$ 2,458.08	\$ 322.39	\$ 13,424.51

**COMPARATIVO USD
IMPORTE REAL Vs. FACTURADO**



REAL	13,424.51
FACTURADO	13,600.00
DIFERENCIA FAVORABLE	175.49

PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCIÓN, S.A. DE C.V.
"ASIENTOS" CONTABLES

Tipo de Cambio \$ 9.3850

FECHA	CUENTA	SUB CUENTA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
			1		
1-Oct-01	1103		ALMACÉN DE M.P.		
		100	Sellos de Plomo	130,000.00	
	1107		IVA ACREDITABLE	19,500.00	
	1102		BANCOS		
		001	Imperial		149,500.00
			<i>Ingreso de material para 500 millares sellos</i>		
			2		
18-Oct-01	1104		CLIENTES		
		001	Servicio Pan. de Protección USD	33,000.00	
			Servicio Pan. de Protección MN	276,705.00	
	4101		VENTAS		
		001	Sellos de plomo USD		33,000.00
			Sellos de plomo MN		276,705.00
			<i>Venta de 500 Millares Sellos de Plomo F 3319</i>		
			3		
18-Oct-01	5101		COSTO DE VENTAS		
		100	Sellos de Plomo \$260.00 Millar	130,000.00	
	1103		ALMACÉN DE M.P.		
		100	Sellos de Plomo		130,000.00
	6201		GASTOS DE PRODUCCIÓN		
			Mano de Obra	60,000.00	
	6101		GASTOS DE FABRICACIÓN		
			Diversos gastos administrativos	45,000.00	
	1107		IVA ACREDITABLE	6,750.00	
	1102		BANCOS		
		001	Imperial		111,750.00
			<i>Registro del costo y gtos de venta</i>		
			4		
22-Oct-01	1801		OTROS GASTOS		
			Guía aérea	1,332.20	
			Recolección de fondos	400.00	
		Factura 9757.....		
			Impuestos	105.00	
			Maniobras	234.31	
			Servicios complementarios	417.13	
		Factura 10382.....		
			Flete aéreo USD	13,125.00	
			Flete aéreo MN	110,053.12	
		Cuenta Gtos 12919.....		
	1107		IVA ACREDITABLE	322.39	

PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCIÓN, S.A. DE C.V.
"ASIENTOS" CONTABLES

Tipo de Cambio \$ 9.3850

FECHA	CUENTA	SUB CUENTA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
	2103		ACREEDORES DIVEROS		
		001	México Air Cargo Sitemos		1,992.03
		002	Expolm		819
		003	Aeotransportes Mas Carga USD		13,125.00
		003	Aeotransportes Mas de Carga MN		110,053.12
			<i>Registro de gastos por traslado</i>		
			5		
26-Oct-01	2103		ACREEDORES DIVEROS		
		001	México Air Cargo Sitemos	1,992.03	
		002	Expolm	819.00	
		003	Aeotransportes Mas Carga USD	13,125.00	
		003	Aeotransportes Mas de Carga MN	110,053.12	
	1102		BANCOS		
		001	Imperial		125,989.15
			<i>Pago de servicios Agente Aduanal</i>		
			6		
26-Oct-01	1104		CLIENTES		
		001	Servicio Pan. De Protección USD	13,600.00	
		002	Servicio Pan. De Protección MN	114,036.00	
	8201		OTROS PRODUCTOS		
			Fletes al extranjero		127,636.00
			<i>Registro de gastos por traslado Sellos de Plomo</i>		
			7		
5-Nov-01	1102		BANCOS		
		001	Imperial	309,705.00	
	1104		CLIENTES		
		001	Servicio Pan. De Protección USD		33,000.00
		002	Servicio Pan. De Protección MN		276,705.00
			<i>Cobro de 500 millares sellos de plomo</i>		
			8		
5-Nov-01	1102		BANCOS		
		001	Imperial	127,636.00	
	1104		CLIENTES		
		001	Servicio Pan. De Protección USD		13,600.00
		002	Servicio Pan. De Protección MN		114,036.00
			<i>Cobro de gastos y serv. Administrativos.</i>		
SUMAS IGUALES				<u>1,517,910.30</u>	<u>1,517,910.30</u>

De tal manera que se puedan vestir del mismo color las importaciones y exportaciones de bienes, evitando conflictos vanos entre negociantes, resultaría una manera más de contribuir al sano crecimiento del comercio internacional mediante el manejo de términos iguales.

Como se puede apreciar en los cuadros de arriba, los asientos contables que se registran por un atransacción con el exterior implica distintos rubros, los cuales se ven reflejados y sumariados en esquemas de mayor.

A simple vista se puede notar que la "T" de Mayor del rubro del IVA Acreditable contiene la cantidad del IVA que nos cobran por realizar una transacción, importe que debe ser recuperable y no precisamente por el importe en IVA por Pagar, si no dentro del costo y gastos administrativos. El "Esquema" de Mayor del IVA por Pagar esta en ceros, por el efecto que hemos venido señalando anteriormente. Este es el saldo a favor que tiene la empresa Productos Panamericanos por realizar actos de comercio exterior. Unico beneficio que obtiene por tales transacciones.

PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCION S.A. DE C.V.

ESQUEMAS DE MAYOR

1104-001 CLIENTES			
2)	33,000.00	33,000.00	(7)
2)	276,705.00	276,705.00	(7)
6)	13,600.00	13,600.00	(8)
6)	114,036.00	114,036.00	(8)
	<u>437,341.00</u>	<u>437,341.00</u>	
	-		

4101-001 VENTAS			
		33,000.00	(2)
		276,705.00	(2)
		<u>309,705.00</u>	
		<u>309,705.00</u>	

5101-100 COSTO DE VENTA			
3)	130,000.00		
	<u>130,000.00</u>	-	
	<u>130,000.00</u>		

1103-100 ALMACEN M.P.			
1)	130,000.00	130,000.00	(3)
	<u>130,000.00</u>	<u>130,000.00</u>	
	-		

6201 GTOS DE PRODUCCION			
3)	60,000.00		
	<u>60,000.00</u>		
	<u>60,000.00</u>		

6101 GTOS DE FABRICACION			
3)	45,000.00		
	<u>45,000.00</u>		
	<u>45,000.00</u>		

1107 IVA ACREDITABLE			
1)	19,500.00		
3)	6,750.00		
4)	322.39		
	<u>26,572.39</u>	-	
	<u>26,572.39</u>		

2105 IVA POR PAGAR			
	<u>-</u>	<u>-</u>	

PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCION S.A. DE C.V.

ESQUEMAS DE MAYOR

2103 ACREEDORES DIVERSOS

5)	1,992.03	1,992.03	(4)
5)	819.00	819.00	(4)
5)	13,125.00	13,125.00	(4)
5)	110,053.12	110,053.12	(4)
	<u>125,989.15</u>	<u>125,989.15</u>	

8101 OTROS GASTOS

4)	1,332.20	
4)	400.00	
4)	105.00	
4)	234.31	
4)	417.13	
4)	13,125.00	
4)	110,053.12	
	<u>125,666.76</u>	<u>-</u>
	125,666.76	

1102-001 BANCOS

7)	309,705.00	149,500.00	(1)
8)	127,636.00	111,750.00	(3)
		125,989.15	(5)
	<u>437,341.00</u>	<u>125,989.15</u>	
	311,351.85		

8201 OTROS PRODUCTOS

		127,636.00	(6)
	<u>-</u>	<u>127,636.00</u>	
		127,636.00	

ESTADO DE RESULTADOS

4101 VENTAS		309,705.00
5101 COSTO VTAS		<u>130,000.00</u>
UTILIDAD BRUTA		179,705.00
GASTOS DE OPERACIÓN		
6101 G. FABRICACION	45,000.00	
6201 G. PRODUCCION	<u>60,000.00</u>	105,000.00
GASTOS		
8101 OTROS GTOS	125,666.76	
8201 OTROS PROD.	<u>127,636.00</u>	(1,969.24)
UTILIDAD		<u><u>76,674.24</u></u>

EFECTOS DE I.V.A.

1107 IVA ACRED.	26,572.39
2105 IVA X PAG.	<u>0.00</u>
IVA A FAVOR	<u><u>26,572.39</u></u>

CONCLUSION:

1. De acuerdo con lo que se planteó en el objetivo al iniciar este trabajo de investigación, en lo que respecta a la importancia tributaria, se determina que existen limitaciones para llevar a cabo un buen funcionamiento impositivo, primeramente el exportador menor tiene que pagar todos y cada uno de los impuestos tanto nacionales al salir el producto como los extranjeros, al introducirlos al país destino.

2. Nosotros en México pagamos por un artículo importado además del costo los impuestos que genere al ingresar a nuestra nación, siempre y cuando no sean del comercio informal, para esto el Estado ha dado múltiples beneficios arancelarios a los importadores, incluso la exención de los mismos; por ello se pretende que hoy en día con tantos acuerdos comerciales se beneficie a la pequeña y mediana empresa.

3. Industrias como Productos Panamericanos, no cuenta con el capital suficiente para ingresar a un programa de importación temporal, con el cual obtendría beneficios a largo plazo por adquirir maquinaria, equipo, etc., y a su vez exportar en gran dimensión para así recolectar mayores impuestos y ver crecer el rubro de la Balanza de Pagos. Por lo cual se necesita apoyo tributario y de estímulos como oportunidades de expansión en el mercado internacional.

No se puede dejar de mencionar que cuentan con un beneficio, la exención del pago de IVA por vender artículos al exterior; si bien se explica que el cobro por bienes vendidos fuera de la nación, es en la moneda del país destino o en la mayoría de los casos en dólares, se convierte en un beneficio económico, pues refleja saldo favorable para el productor en la declaración de tal

impuesto, por ello se debe proteger este apartado de la ley a fin de que no se modifique y perjudique al productor.

Si nos referimos al control, este lo tiene el Gobierno por la entrada y salida de productos al país mediante el cobro de aranceles que le permitan vigilar cada uno de los rubros, apoyándose del certificado de origen y pedimento aduanal, por lo que podemos asegurar que el rubro más controlable es el de exportación ya que todo lo que entra es bienvenido y además necesario, o por lo menos eso es lo que deja ver.

El pretender hacer llegar los bienes nacionales al exterior no resulta ser muy difícil, para ello se requiere de un buen control administrativo que permita sacar todo el jugo posible a las negociaciones, así como estímulos por mínimos que sean a fin de extender los bienes a otras naciones y por ello obtener beneficios empresariales. La empresa a la cual se realizó esta investigación, no contaba con ello, no tenían conocimiento de las exenciones ni mucho menos de un control administrativo que les permitiera diferenciar entre costo de venta y los gastos administrativos, tampoco de declarar óptimamente las transacciones con el exterior.

No cabe duda que los estímulos de exportación, son para las empresas sólidas, reconocidas y fuertes, económicamente hablando y si el crecimiento se pudiera medir, sería bajo los mismos rubros; aún con esto no hay que desanimarse, lo importante es comenzar por darse a conocer, producir artículos que brinden calidad, innovación a fin de que se conviertan en necesidad para todos y cada uno de los habitantes a donde llegue el producto.

Esperando que con la globalización y apertura comercial que vive el país, se logren mas beneficios para los medianos productores que quieren producir bien y mejor, dar a conocer lo buen hecho en México y con ello crecer como empresa y nación conjuntamente.

BIBLIOGRAFÍA.

1. BAENA PAZ, GUILLERMINA, MANUAL PARA ELABORAR TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL, MÉXICO, UNAM, 1993. 124p.
2. CALDERÓN MARTÍNEZ, ANTONIO Y HÉCTOR ROJAS ACOSTA, MANUAL DEL EXPORTADOR, MÉXICO, BANCA CONFÍA S.N.C., 1986.
3. COMPAÑÍA EDITORIAL, IMPRESORA Y DISTRIBUIDORA, S.A. MODERNO DICCIONARIO DE CONTABILIDAD, MÉXICO, CEID, 2 ED. 1993 269p.
4. CHACHOLIADES, MILTIADES, ECONOMÍA INTERNACIONAL, MÉXICO, MC. GRAW-HILL, 2ED., 1993, 672p.
5. FRATALOCCHI, ALDO, INCOTERMS ONTRATOS Y COMERCIO EXTERIOR, ARGENTINA, MACCHI, 1994, 248p.
6. MÉNDEZ MORALES, JOSÉ SILVESTRE, FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA, MÉXICO, MC GRAWW HILL, 2 ED. 1993. 321p.
7. MERCADO, H. SALVADOR, COMERCIO INTERNACIONAL II, MÉXICO, LIMUSA, 2ED., 1991.
8. MORENO, JOSÉ MARÍA, MANUAL DEL EXPORTADOR, TEORÍA Y PRÁCTICA EXPORTADORA, ARGENTINA, MACCHI, 4 ED. 1993. 596p.
9. RUEDA PELIO ISABEL, MÉXICO: CRISIS, REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, SOCIAL Y POLÍTICA, MÉXICO, SIGLO VEINTIUNO E INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS U.N.A.M., 1998, 261p.
10. STANLEY FISHER, DORNBUSCH, SCHMALENSSEE, ECONOMÍA, MÉXICO, Mc GRAWW-HILL, 2 ED. 1998, 1005P.
11. ORTÍZ WADGYMAR, ARTURO, INRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO, MÉXICO, NUESTRO TIEMPO, 4 ED. 1998. 257p.

12. PEÑA ROSA, MARÍA DE LA, LAS PREFERENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL, MÉXICO, UNAM. 1980, 161p.
13. TORRES GAYTÁN, RICARDO, TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, MÉXICO, SIGLO VEINTIUNO, 1985, 467p.
14. WITKER, JORGE Y GERARDO JARAMILLO, COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, MARCO JURÍDICO Y OPERATIVO, MÉXICO, MC GRAW HILL, 1996.
15. FLORES, ZAVALA ERNESTO, ELEMENTOS DE FINANZAS PUBLICAS MEXICANAS, PORRÚA, 1990.

PERIÓDICOS Y REVISTAS

16. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C., GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR, MÉXICO, BANCOMEXT S.N.C. 4ED., 1996, 186p.
17. EALY ORTIZ, JUAN FRANCISCO, EL UNIVERSAL, DIARIO, MEXICO, D.F., 16 DE MAYO DE 2001
18. SERNA BARRERA, ALEJANDRO, EXPANSIÓN, MÉXICO, EDITORIAL EXPANSIÓN, NOVIEMBRE 1998 AÑO XXIX No.754 200p.
19. SERNA BARRERA, ALEJANDRO, EXPANSIÓN, MÉXICO, EDITORIAL EXPANSIÓN ENERO 1999 AÑO XXX No.757 136p.
20. CÁRDENAS, ROGELIO, EL FINANCIERO, DIARIO, MEXICO D.F. 18 DE OCTUBRE DE 2001. AÑO XXI No.5895

LEYES Y REGLAMENTOS

21. CALVO NICOLAU, ENRIQUE Y ELISEO MONTES SUÁREZ, LEY ADUANERA CORRELACIONADA, MÉXICO, THAMIS. 1998.


22. LECHUGA SANTILLÁN, EFRAÍN, FISCO AGENDA 2001, MÉXICO, ISEF, 2001.
23. EDICIONES FISCALES ISEF. S.A.. LEY DE COMERCIO EXTERIOR 1998., MÉXICO, ISEF, 4 ED.1998.
24. EDICIONES FISCALES ISEF. S.A.. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA Y REGLAMENTO., MÉXICO, ISEF, 2 ED.1996.

SITIOS EN INTERNET

25. www.aniq.org.mx/comercio/acuerdoscomerciales.htm
26. www.maz.uasnet.mx/paginas/alu...
27. www.cegs.itesm.mx/hdem/independencia/relaciones.htm
28. www.inegi.gob.mx
29. www.dof.gob.mx
30. www.congro.gob.mx/Federal/73.htm
31. www.concanaco.com.mx
32. www.ofixfiscal.com.mx
33. www.jornada.unam.mx
34. www.elfinanciero.com.mx
35. www.shcp.gob.mx
36. www.banxico.gob.mx

ANEXOS

MODELO DE COTIZACIÓN
ELABORADO POR LA EMPRESA EXPORTADORA

COTIZACION					
 <p>PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCION S.A DE C.V.</p> <p>AUT. MEX.QRO. KM.37.5 COND. IND. CUAMATLA, NAVE 19 CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO TELL. 5 873 39 42 R.F.C. PPP890101-XXX</p>					
CUAUTITLAN IZCALLI A:			28 DE MAYO DE 2001		
CLIENTE: SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION, C.A. A.V. TERESA DE LA PARRA, PISO 1 EDIFICIO SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION STA. MONICA, CARACAS VENEZUELA R.F.C. J-0003419-10					
No. CLIENTE		0004		CONFIRMAR LA COTIZACION	ELABORAR PEDIDO:
				VIA FAX TEL. 5 873 39 41	
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT	IMPORTE	
500	MILLARES	SELLOS DE PLOMO CON BANDERA	66.00 USD	33,000.00	
			TOTAL	33,000.00	

MODELO DE CERTIFICADO DE ORIGEN
ELABORADO POR LA EMPRESA EXPORTADORA

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y Domicilio del Exportador: PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCIÓN, S.A. DE C.V. AUT.MEX.QRO. KM37.5 CUAUTTLÁN IZCALLI, EDO. DE MEXICO		2. Nombre y Domicilio del Productor: PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCIÓN, S.A. DE C.V. AUT.MEX.QRO. KM37.5 CUAUTTLÁN IZCALLI, EDO. DE MEXICO		3. Nombre y Domicilio del Importador: SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCIÓN A. C. AV. TERESA DE LA PARRA PISO 1 EDIFICIO PANAMERICANO DE PROTECCIÓN SANTA MÓNICA CARACAS VENEZUELA. Número de Registro Fiscal: J0034 194 0		
Número de Registro Fiscal: PPP 891Q18 9W5		Número de Registro Fiscal: PPP 891Q18 9W5				
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)		7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
3319 08-JUN-01	78 06 600	750 MILLARES DE SELLOS DE PLOMO CON BANDERA DE LA SERIE T 130 001 AT 630 000			\$507,043.35	
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado. -Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.						
Firma:				Empresa: PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCIÓN S.A. DE C.V.		
Nombre: C.P. ROLANDO CORTES				Cargo: CONTADOR GENERAL		
Fecha: 8 DE JUNIO DE 2001				Teléfono: 873 04 19		FAX:
11. Observaciones:						
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) (ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)						

MODELO DE FACTURA
ELABORADO POR LA EMPRESA EXPORTADORA

FACTURA No. 3186



PRODUCTOS
PANAMERICANOS
DE PROTECCION S.A DE C.V.

AUT. MEX.QRO. KM.37.5 COND. IND. CUAMATLA, NAVE 19 CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO
TELL 5 873 39 42 R.F.C. PPP890101-XXX

CUAUTITLAN IZCALLI A: 6 DE JUNIO DE 2001

CLIENTE: SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION, C.A. A.V.
TERESA DE LA PARRA, PISO 1
EDIFICIO SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION
STA. MONICA, CARACAS VENEZUELA R.F.C. J-0003419-10

No. CLIENTE 0004 CONDICIONES DE PAGO: CONTADO PEDIDO: 000125

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT	IMPORTE
500	MILLARES	SELLOS DE PLOMO CON BANDERA SERIE: T 130,001 A T 630,000 NOTA: CONSIGNAR A AGENTE ADUANAL SV. LEONARDO RUIZ PINEDA, SECTOR LAS FLORES STA. ROSA CARACAS, VENEZUELA ATN. ALEX. SOTO	66.00 USD	33,000.00
CANTIDAD CON LETRA: (TREINTA Y TRES MIL DOLARES 00/100 USY)			SUBTOTAL	33,000.00
			I.V.A.	
			TOTAL	33,000.00

RECIBI DE CONFORMIDAD

MODELO DE FACTURA
ELABORADO POR LA EMPRESA EXPORTADORA

FACTURA No. 3204



PRODUCTOS
PANAMERICANOS
DE PROTECCION S.A DE C.V.

AUT. MEX.ORO. KM.37.5 COND. IND. CUAMATLA, NAVE 19 CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO
TELL. 5 873 39 42 R.F.C. PPP890101-XXX

CUAUTITLAN IZCALLI A: 15 DE JUNIO DE 2001

CLIENTE: SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION, C.A A.V.
TERESA DE LA PARRA, PISO 1
EDIFICIO SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION
STÁ. MONICA, CARACAS VENEZUELA R.F.C. J-0003419-10

No. CLIENTE 0004 CONDICIONES DE PAGO: CONTADO PEDIDO: 000125

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT	IMPORTE
01		GASTOS GENERADOS POR FELTE CORRESPONDIENTE A LA FACTURA NUMERO 3186		13,600.00
CANTIDAD CON LETRA: (TRECE MIL SEISCIENTOS DOLARES 00/100 USY)			SUBTOTAL	13,600.00
			I.V.A.	
			TOTAL	13,600.00

RECIBI DE CONFORMIDAD

MODELO DE FACTURA DE GASTOS
ELABORADO POR LA EMPRESA TRANSPORTISTA



MEXICO AIR CARGO SYSTEMS, S.A. DE C.V

NORTE 200 COL. PENSADOR MEXICANO 15510 MEX. D.F.

TEL. 784 41 00 RFC. MAC-900418-YYY

LUGAR Y FECHA:	MEXICO, D.F. A 8 DE JUNIO DEL 2001	FACTURA 9757
NOMBRE	PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCION S.A. DE C.V.	
DIRECCION	AUT. MEX.-ORO. KM. 37.5 CUAMATLA CUAUTITLAN IZCALLI	
ESTADO	ESTADO DE MEXICO	
R.F.C	PPP-890101-XXX	

CARRIER	MAWB.	REF.	SALIDA	DESTINO	BULTOS	PESO
865	5181	159805314	MEXICO	CARACAS	250	8,750.00

FECHA AWB	MERCANCIA:
8-Jun-01	SELLOS DE PLOMO


DESCRIPCION	MONEDA	IMPORTE
CORTE DE GUIA AEREA	P	1,332.20
RECOLECCION	P	400.00

OBSERVACIONES: SE ANEXA GUÍA AÉREA, PEDIMENTO Y FACTURA 10382	SUB-TOTAL	1,732.20
	I.V.A	259.83
	TOTAL	1,992.03

CANTIDAD CON LETRA: (UN MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS 03/100 M.N.)

**MODELO DE CUENTA DE GASTOS
ELABORADO POR LA EMPRESA TRANSPORTISTA**

NORTE 200					TEL. 784 4100
PENSADOR MEXICANO					RFC. MAC900418 YYY
15510 MEXICO D.F.					



MEXICO AIR CARGO SYSTEMS, S.A. DE C.V

**CUENTA DE GASTOS
No. 1 2 8 8 9**

LUGAR Y FECHA: MEXICO, D.F. 8-JUNIO-2001					
NOMBRE	PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCION S.A. DE C.V.	CARRIER	865	BULTOS	250
DIRECCION	AUT. MEX.-GRD. KM. 37.5 CUAMATLA CUAUTITLAN IZCALLI	MAWB	5161	PESO	8,750.00
ESTADO	ESTADO DE MEXICO	REF	159605314	FECHA	8-Jun-01
R.F.C	PPP-890101-XXX	SALIDA	MEXICO	MCIA.	SELLOS DE PLOMO
		DESTINO	CARACAS		

DESCRIPCION DOLARES	CANT. DOLARES
SUBTOTAL	0.00
IVA	0.00
TOTAL	0.00
(00/100 USD)	

DESCRIPCION PESOS	CANT. PESOS
DESPACHO ADUANAL	819.00
SUBTOTAL	819.00
IVA	0.00
TOTAL	<u>819.00</u>
(OCHOCIENTOS DIECINUEVE PESOS 00/100 M.N.)	

**MODELO DE CUENTA DE GASTOS
ELABORADO POR LA EMPRESA TRANSPORTISTA**

NORTE 200
PENSADOR MEXICANO
15510 MEXICO D.F.



TEL. 784 4100
RFC. MAC900418 YYY

MEXICO AIR CARGO SYSTEMS, S.A. DE C.V

**CUENTA DE GASTOS
No. 12888**

LUGAR Y FECHA: MEXICO, D.F. 8-JUNIO-2001

NOMBRE PRODUCTOS PANAMERICANOS
DE PROTECCION S.A. DE C.V.
DIRECCION AUT. MEX.-ORO. KM. 37.5
CUAMATLA CUAUHTLAN IZCALLI
ESTADO ESTADO DE MEXICO
R.F.C. PPP-890101-XXX

CARRIER 865
MAWB 5181
REF 159805314
SALIDA MEXICO
DESTINO CARACAS

BULTOS 250
PESO 8,750.00
FECHA 8-Jun-01
MCIA. SELLOS
DE PLOMO

DESCRIPCION DOLARES	CANT. DOLARES
FLETE AEREO 8750. K X 1.50 USD	13,125.00
SUBTOTAL	13,125.00
IVA	0.00
TOTAL	13,125.00

(THIRTEEN TOUSAND ONE HUNDER TWENTY FIVE AND 00/100 USD)

DESCRIPCION PESOS	CANT. PESOS
SUBTOTAL	0.00
IVA	0.00
TOTAL	0.00

(PESO 00/100 M.N.)

**MODELO DE FACTURA DE FLETE AEREO
ELABORADO POR LA EMPRESA TRANSPORTISTA**

MEX 865-0403 5161						
Shipper's name and Address PRODUCTOS PANAMERICANOS DE PROTECCION S.A. DE C.V. AUT. MEX.-ORO. KM. 37.5 CUAMATLA CUAUTITLAN IZCALLI				Air Waybill AEROTRANSPORTES MAS DE CARGA SA DE CV ALMACEN 22 ADUANA INTERLAPTO. INT DE LA CIUDAD DE MEXICO		
Consignee's name and Address SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION AV TERESA DE LA PARRA STA. MONICA, CARACAS, VENZ.						
Carrier's Agent Name and City MEXICO AIR CARGO SYSTEMS SA DE CV, MEX. D.F. AEROPUERTO INTERNACIONAL CD. MEXICO				FILE 15-9805314 PLS NOTIFY TO: ALI REGALADO SOTO LAS FLORES SANTA ROSALIA CARACAS VENZ. EXCH RATE \$ 8.612 x 1.00 USD		
To CCS	By Est Carrier MY	Date MY27 10/JUN/01	CURRENCY USD	Declared 33000.00		
CARACAS VENEZUELA						
(250 BOXES) COPIES INV No. 3188						
No. OF PIECES	GROSS WEIGHT	KG.	CHRGD	CHARGE	TOTAL	NATURE & QUANTITY
250	8750	K	8750	1.5	13,125.00	SATD TO CONTAIN SELLOS DE PLOMO DIM. 250-30X25X30CM FREIGHT PREPAID
250	8750	K			13,125.00	
PREPAID			OTHER CHARGES			
13,125.00						
VALUATION CHARGE						
0.00						
TAX						
0.00						
TOTAL OTHER CHARGE DUE AGENT			MEXICO AIR CARGO SYSTEMS SA DE CV			
0.00						
TOTAL OTHER CHARGE DUE CARRIER						
0.00						
TOTAL PREPAID			10 DE JUNIO DE 2001 MEXICO D.F.			
13,125.00						
CURRENCY CONVERSION			ALFREDO			
865-0403 5161						