



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**GUÍA DE EXPORTACIÓN DE LIBROS A LATINOAMÉRICA
ANTE LA ACTUAL APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

P R E S E N T A

MARÍA ELENA TELLO SALCEDO

ASESOR: L.A. REGINO QUIROZ SOLÍS

CUAUTITLÁN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO

2005

m. 346358



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

“Guía de exportación de libros a Latinoamérica ante la actual
apertura comercial de México”.

que presenta la pasante: María Elena Tello Salcedo
con número de cuenta: 08803240-5 para obtener el título de:
Licenciada en Administración

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 13 de diciembre de 2004

PRESIDENTE	L.A. Regino Quiroz Solís	
VOCAL	L.A. José Rivera Badillo	
SECRETARIO	L.E. Manuel Octavio García Muñoz	
PRIMER SUPLENTE	L.A. Consuelo Molina Arciniega	
SEGUNDO SUPLENTE	L.D. Xóchitl Muñoz García	

ÍNDICE

	<i>Página</i>
<i>Introducción:</i>	
Capítulo 1 EL COMERCIO EXTERIOR	
1.1 Antecedentes del Comercio Exterior en México.	1
1.2 Apertura comercial.	5
1.3 Ingreso de México al GATT.	7
1.4 Formas de integración económicas.	7
1.5 Tratados comerciales internacionales.	10
1.6 Estructura general de los tratados de libre comercio	12
Capítulo 2 MARCO LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR	
2.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.	13
2.2 Ley sobre Celebración de Tratados.	17
2.3 Ley de Comercio Exterior.	18
2.4 Ley Aduanera.	20
2.5 Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación.	22
Capítulo 3 PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR	
3.1 Instrumentos de la Política Comercial dentro de la Estructura Administrativa.	24
3.1.1 Instrumentos Fiscales.	24
3.1.2 Instrumentos Administrativos.	24
3.2 Financiamiento al Comercio Exterior.	27
3.2.1 Banco Nacional de Comercio Exterior.	27
3.2.2 Fondo PyME Financiamiento.	28
3.2.3 Nacional Financiera.	34
3.3 Instrumentos de Fomento y Promoción.	35
3.3.1 Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)	35
3.3.2 Draw Back.	36
3.3.3 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	37
3.3.4 Empresas altamente exportadoras (ALTEX)	37
3.3.5 Programa de proveedores nacionales de exportación (PRONEX)	38
3.3.6 Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)	38
3.3.7 Industria Maquiladora de Exportación.	39
3.4 Términos de Venta Internacional o Incoterms.	40
3.5 Formas de Pago.	51
3.5.1 Cheque.	51
3.5.2 Orden de pago simple.	52
3.5.3 Remesa simple.	52
3.5.4 Orden de pago documentada.	53

3.5.5	Remesa documentada.	54
3.5.6	Carta de crédito	55
Capítulo 4	DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA REALIZAR UNA EXPORTACIÓN	
4.1	Factura comercial.	68
4.2	Lista de empaque.	68
4.3	Conocimiento de embarque.	69
4.4	Certificado de origen.	71
4.5	Certificado de calidad.	72
4.6	Marcado de país de origen.	72
4.7	Póliza de seguros.	73
4.8	Medios de transporte	77
Capítulo 5	CASO PRÁCTICO: EXPORTACIÓN DE LIBROS DE MÉXICO A VENEZUELA	
5.1	Empresa exportadora.	80
5.2	Mercado seleccionado para realizar la exportación.	84
5.3	Proceso de exportación.	85
5.4	Tramites de exportación.	87
<i>Conclusiones</i>		109
<i>Glosario</i>		111
<i>Bibliografía</i>		127

OBJETIVO GENERAL

Brindar un panorama general y sencillo de los conocimientos básicos que conforman la actividad comercial de una exportación de libros.

OBJETIVOS PARTICULARES

Describir la evolución del comercio exterior mexicano, su marco legal y su situación actual en el mercado global.

Analizar las prácticas del comercio exterior; Financiamientos y Programas de Fomento y Promoción.

Informar sobre los medios de pago y la documentación requerida para realizar la exportación.

Analizar los beneficios del producto exportable y del mercado meta.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La falta de información sobre los requisitos y trámites de exportación, así como de los programas de apoyo con los que actualmente se cuenta, impide que haya eficiencia en el proceso de exportación, por lo anterior esta guía se presenta con la finalidad de dar a conocer la información básica que se requiere para exportar y cumplir con los requerimientos y satisfacción de los clientes extranjeros.

HIPÓTESIS

Si se analizan los aspectos operativos y administrativos que deben efectuar las empresas exportadoras de libros, entonces realizarán con éxito sus operaciones de comercio exterior.

I N T R O D U C C I Ó N

Las empresas en general, sean industriales, comerciales o de servicio, grandes o pequeñas tienen la necesidad de examinar su situación para mejorar en todas sus áreas. El comercio exterior es un instrumento que impulsa el desarrollo económico de las empresas y del país.

Los elementos prioritarios para poder exportar son: calidad del producto en el mercado de destino, precio competitivo en ese mercado, volumen solicitado por el importador y realizar el servicio posventa, cuando sea necesario. Para lograrlo se requiere de un compromiso con la calidad, ser creativo y actuar con profesionalismo.

La incursión en los mercados internacionales se realiza por tradición en mercados más cercanos, de rápido crecimiento y similares culturalmente, donde la competencia es menos agresiva que en los más grandes. En ocasiones la exportación se realiza de manera casual según los pedidos que se reciban.

El comercio Internacional genera niveles más altos de consumo e inversión, precios más bajos de las mercancías y una más amplia variedad de opciones de productos para los consumidores.

Las negociaciones comerciales y en particular los Tratados de Libre Comercio, son un pilar dentro de la estrategia de México que permite enfrentar con éxito la creciente competencia mundial y asegurar un crecimiento sostenido en el corto y largo plazo.

Este trabajo consta de cinco capítulos en donde se mencionan los antecedentes de comercio exterior, se abordan los diferentes tratados en los que México forma parte, se especifican las normas a las que están sujetas las actividades de Comercio Exterior, se da una breve explicación de las prácticas del comercio exterior, se

analizan los documentos que se requieren para llevar a cabo una exportación y por ultimo se realiza el caso práctico de una exportación de libros a Venezuela.

La finalidad es mostrar una guía de apoyo de exportación para todas aquellas personas que deseen conocer sobre el comercio exterior, programas y financiamientos a los cuales pueden tener acceso.

CAPÍTULO 1

EL COMERCIO EXTERIOR

1.1 ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

El comercio exterior es una variable de todo sistema económico, que trata de la inserción de un país, en este caso México, como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. De esta inserción surge la balanza comercial, que definiremos como el registro contable que da cuenta anual de las importaciones y exportaciones de objetos transportables, generalmente físicos (materia prima y manufacturas), que se registran en las aduanas.

Durante la época de la Colonia no puede considerarse que México tuviera comercio exterior, pues se trataba de un intercambio entre la Colonia Española y México, que llevaría al país a iniciar su dependencia económica con España.

Para la metrópoli Española el proceso de “acumulación originaria del capital” fue motivo de su gran interés en México ya que éste le representaba el desarrollo de sus riquezas, a través de la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, siendo esta actividad la de mayor ímpetu desarrollada por los conquistadores, quienes aplicaban las ideas mercantilistas de los siglos XVI y XVII, enfocadas a tener a toda costa una balanza comercial favorable recurriendo a prácticas proteccionistas.

Entre las prohibiciones de carácter mercantilista que impulso la Colonia Española, se penalizó el comercio exterior con otros países y más aún se prohibió el intercambio con las propias colonias de América, e incluso con otros puertos españoles diferentes a Cádiz, el cual fue el único puerto habilitado para realizar comercio directo con las colonias hasta 1778, cuando se le quito a Cádiz el monopolio de comercio con las colonias, mediante la ordenanza de Carlos III, dicha ordenanza puede interpretarse como un primer paso hacia el liberalismo.

A partir de las manifestaciones en las colonias de América por parte de la clase burguesa criolla y apoyados por el clero se luchaba por menores trabas al comercio y a la industria en México a fin de tener libertad de comercio.

Así en 1821 al iniciarse el México independiente, la actividad comercial con Inglaterra se intensificaba abandonando la piratería y el contrabando que hasta entonces se realizaba; México e Inglaterra firmaron en 1827 el "Tratado de Amistad, Navegación y Comercio" siendo el primer tratado comercial de nuestro país en su historia de nación independiente. Inglaterra se convirtió en el principal proveedor y cliente de nuestro país debido al tratado comercial, las inversiones y los créditos.

Por otra parte el comercio exterior se rompió definitivamente con el monopolio colonial en 1820 al desaparecer la prohibición de comercio de otros puertos distintos al de Veracruz, así a partir de ese año se habilitaron los puertos de Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros; con lo cual se iban facilitando las cosas para la expansión del mercado mundial, bajo la ayuda del liberalismo económico y la fuerza de la revolución industrial.

La independencia de México significó para Estados Unidos, Inglaterra y Francia, la posibilidad de intervenir directa e indirectamente en la desvalida y desorganizada nación, que sin el tutelaje de España significaba un gran botín en el futuro. Así durante los primeros gobiernos mexicanos se establecieron tanto relaciones diplomáticas como comerciales.

Es hasta 1860 que la mayor parte del comercio exterior mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra y Francia, teniendo Estados Unidos un lugar secundario, debido al sistema proteccionista por parte de la colonia española que prevaleció durante los siglos XVI y XVII, e incluso en el siglo XVIII.

A pesar de que Inglaterra y Francia obstaculizaban la participación de los Estados Unidos en el comercio exterior de México, en el periodo de 1840-1846 la

participación de este último era muy importante respecto a Francia, la cual se redujo en 1847 como resultado de la guerra México – Norteamérica, sin embargo, a partir de 1860 se van sentando las bases para un mayor predominio norteamericano en México.

Durante el período proteccionista se ponen en práctica las ideas de la libertad económica, dando paso a la expansión del capitalismo a un nivel mundial, la aparición del capital financiero y la exportación de capitales, lo cual ilustra a México como un país capitalista dependiente.

En esta época destaca la concesión del paso por el Istmo de Tehuantepec y la construcción del ferrocarril; entre 1888-1911 existe una evolución del destino de las exportaciones mexicanas hacia Norteamérica que crecen a 76.4%, en donde los metales preciosos ocuparon un lugar mayoritario, seguido por productos agrícolas de tipo tropical como el café, cacao, henequén, chicle, tabaco y exportaciones de petróleo iniciadas en 1907 que eran extraídas por concesiones hechas a compañías extranjeras en nuestro país.

En el gobierno del presidente Porfirio Díaz (1884-1911) se continuó una tradición proteccionista sin un criterio de industrialización interna y los impuestos al comercio exterior dentro de los ingresos totales del sector público contribuyeron en casi la mitad de los ingresos públicos.

Durante el período revolucionario, la inversión extranjera se contrajo debido al clima de inestabilidad política y jurídica; sólo las actividades vinculadas con la exportación continuaron trabajando por efecto de la expansión de la demanda externa fruto de la guerra mundial. A esto se suma la gran crisis del capitalismo conocida como la gran depresión en 1929 de Estados Unidos que flageló toda la actividad económica de México provocando la baja en el Producto Interno Bruto, decreció la inversión pública federal y la reserva, así como reducciones en las exportaciones e importaciones. Todo ello ocasionó desempleo, escasez de artículos, siendo los gobiernos de Portes

Gil y Ortiz Rubio los que se concretaron a paralizar proyectos de inversión pública, reducir el circulante monetario y establecer controles de precios.

A partir de 1929-1934 se sienten efectos de la gran depresión de Norteamérica en México al derrumbarse las exportaciones e importaciones generando un cambio en la composición del comercio exterior derivado de la caída del petróleo a partir de 1934 lo que trajo consecuencias entre las compañías petroleras y el gobierno culminando con la expropiación petrolera en 1938.

Respecto a la política comercial, se redujeron las exportaciones debido a restricciones y discriminación impuestas por EUA y Europa por lo que hubo caída en los precios internacionales de nuestras materias primas y se redujo la captación de divisas por ello la economía se volvió más vulnerable y entre 1920-1940 se fueron creando las bases para el fortalecimiento del sector primario minero exportador enfocado en la agricultura, con lo que se configuró la estructura del comercio exterior de México dependiente de las necesidades de los Estados Unidos de Norteamérica.

En este período también existió un fuerte nacionalismo a través de políticas independientes como la petrolera, la de los ferrocarriles, el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, que sirvió de apoyo a esta política de autodeterminación; desafortunadamente concluyó en el periodo 1940-1946 en donde Manuel Ávila Camacho replanteó los nuevos términos de dependencia de México con Estados Unidos.

Entre 1940-1960, la Política Comercial estuvo dirigida a proteger la incipiente planta industrial del país, contribuyendo a su desarrollo y fortalecimiento. En la década de los 60's y la primera mitad de los 70's, la industria manufacturera mexicana registra tasas satisfactorias de crecimiento, tanto en producción como en generación de empleo y continuó reduciendo su déficit comercial, sin embargo su competitividad en los mercados externos fue deteriorándose paulatinamente.

1.2 APERTURA COMERCIAL

El inicio de las relaciones de México con Estados Unidos nace de la ilegalidad del contrabando, que se generó por parte del monopolio del comercio exterior del puerto de Veracruz, por los elevados derechos y prohibiciones durante la época de la Colonia, la Independencia de México significó para EUA, Inglaterra y Francia la posibilidad de intervenir directa e indirectamente en el desvalido y desorganizado tutelaje de España. El papel de EUA en el comercio exterior en México sufrió bajas por la anarquía que vivió el país en 1849 en donde cae el comercio exterior de EUA. Estados Unidos exporta más a México que lo que recibe de él, la base de las exportaciones mexicanas radica en tintes, ganado, especias, y otros productos agrícolas, mientras que ellos a cambio envían a México manufactura, maquinaria, tejidos, transporte, papel, armamentos y granos.

En el caso de México el subdesarrollo no puede asociarse con escasez de los recursos, el problema se encuentra en la distorsión de las estructuras de productividad, de distribución y circulación con el resto del mundo. El carácter de país subdesarrollado de México se agravó al finalizar el modelo de sustitución de importaciones. El subdesarrollo que presentaba México en 1970 se debía a errores cometidos con anterioridad. La estrecha dependencia del mercado norteamericano provocaba vulnerabilidad económica, la cual sólo podría ser combatida con la diversificación de las relaciones comerciales con el exterior. El proteccionismo impedía las inversiones directas de extranjeros, lo cual dificultaba desarrollar una estructura productiva funcional. Los intercambios comerciales de México se vieron deteriorados por la reducción en el costo de los bienes exportados y un aumento de los costos de los productos importables, lo cual mejora la situación interna de muchas empresas, pero las imposibilita para competir en el mercado internacional.

Con el propósito de diversificar las relaciones económicas de México, se diseñó una política de promoción para las exportaciones. Desde el sexenio de Luis Echeverría y a través de los periodos presidenciales de López Portillo y Miguel de la Madrid el

apoyo financiero fue otro de los rubros que cubrió la política económica exterior implantada por Luis Echeverría. Se creó el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), que es desde entonces una Institución de Crédito de participación estatal.

Hasta 1970 México mantuvo relaciones diplomáticas con 67 países, en 1976 esta cifra se elevó a 124. Tal desarrollo prosiguió durante el sexenio de José López Portillo, hasta alcanzar el número de 140 países con los cuales México mantenía relaciones diplomáticas.

La crisis económica de 1976 y la conversión de México en potencia económica de segundo orden, debido al acelerado desarrollo de los recursos petroleros, significaron nuevas tendencias de consolidación de la estructura del capital mexicano y su posibilidad de expansión. Desde 1977, México se enfrentó a la necesidad de reorganizar la política exterior mexicana de acuerdo a las necesidades planteadas por un lado, por la expansión del capital nacional, y por el otro la necesidad de asumir un papel mediador entre los países subdesarrollados y los países industrializados dentro de la crisis económica internacional.

1.3 INGRESO DE MÉXICO AL GATT

México se abrió al comercio exterior con una política comercial que no se instrumentó en razón del interés de México ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino esencialmente, obedeció a presiones externas que estaban evidentes desde 1979, las cuales parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de los EUA, al obligar a los países socios a eliminar subsidios a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del GATT. Quienes se rehusaran ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios, aprobando con mayor vigor la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, emitida en 1984, en donde se obliga a los países a que liberen su comercio con EUA, de lo contrario podrían quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias

Uno de los asuntos que tuvo más relevancia en los ochentas fue la adhesión de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), y que fue fundado para coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central el abolir las barreras arancelarias y no arancelarias así como eliminar las prácticas desleales del comercio internacional.

1.4 FORMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El término integración económica se refiere al proceso de eliminación de restricciones al comercio, pagos y movimientos internacionales de los insumos de los factores.¹

Las negociaciones comerciales de México con países y procesos de integración han sido tradicionalmente el elemento principal para concretar los objetivos de la

¹ Carbaugh, Robert J, Economía Internacional, México, 268 pp.

cooperación económica internacional.² Por ello, existen varias formas de integración en el aspecto político y comercial tales como:

El Sistema o Zona de Preferencia Arancelaria: Bajo este esquema dos o más países otorgan recíprocamente un conjunto de ventajas arancelarias no extensivas a terceros bajo la excepción planteada y aceptada en el GATT a la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF).

En esencia, esta alternativa constituye un primer paso hacia la integración, toda vez que solamente representa tratamientos preferenciales en materia comercial, sin que ello suponga compromisos mutuos de profundizar en los mecanismos de liberalización tanto arancelarios como no arancelarios.

Zona de Libre Comercio: Las zonas de libre comercio representan una etapa de mayor trascendencia ya que en ella se plantea la eliminación paulatina y negociada de todas las trabas comerciales que inhiben el libre flujo de bienes y servicios entre las naciones que las conforman, se trata, en última instancia de crear mecanismos que faciliten la desregulación arancelaria.

En lo que respecta al tratamiento comercial frente a terceros, cada país miembro del proceso mantiene su propia política comercial y su peculiar régimen arancelario. En este sentido, será la voluntad política de estos países y la adaptación de las estructuras económicas, sociales y culturales las que vayan fijando los tiempos en la desgravación y los mecanismos que se instrumenten para evaluar las ventajas y desventajas que se generan al interior de las economías nacionales.

Una zona de libre comercio, es una asociación de países con vínculos comerciales entre sí, cuyos rubros deciden eliminar en su totalidad las barreras arancelarias y no arancelarias existentes entre ellos. Sin embargo, todos y cada uno de sus miembros

² Ingram, James C y Dunn, Robert M. Jr, Economía Internacional, México, 1999, 475 pp.

mantiene vigentes las restricciones comerciales impuestas a los países ajenos a esa asociación.³

Las uniones aduaneras: Estas se van conformando en una etapa de profundización en los mecanismos integracionistas, toda vez que no solo comprenden la consolidación de una zona de libre comercio, sino la adopción de una política comercial común respecto a terceros países y la coordinación de políticas económicas en torno a objetivos comunes de mayor alcance a los meramente comerciales.

Estas uniones aduaneras son producto del acuerdo entre dos países socios comerciales para eliminar entre ellos todas las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias. Además cada país miembro impone idénticas restricciones comerciales a las naciones no participantes en el Acuerdo.⁴

Mercados comunes: Dentro de las posibles alternativas de integración económica, los mercados comunes representan la máxima expresión de integración, ya que en ellos no sólo se plantea la consolidación de las uniones aduaneras y de lo que esto representa, tanto en términos económicos como políticos, y también la liberalización o libre circulación de factores productivos entre los países miembros, a saber: trabajo, capital, organización y tecnología.⁵

Un mercado común, está integrado por un grupo de naciones con lazos comerciales entre sí, quienes permiten el libre tránsito de bienes y productos entre los países miembros, la implantación de restricciones comerciales externas comunes a los

³ Carbaugh, Robert J, Economía Internacional, México, 242 pp.

⁴ Ibidem

⁵ Schettino, Macario Economía a Internacional, México, 1995 101 pp.

países no miembros, y el libre tránsito de los factores de producción a través de las fronteras nacionales del interior del bloque económico.⁶

La Unión Económica: Unifica las políticas monetarias, cambiarias y fiscales, como ha sucedido en los países de Europa en los últimos años.

La tarea representada por una unión económica es mucho más ambiciosa que la implicada por la formación de otros tipos de integración. Ello se debe a que la unión económica supone la formalización de un acuerdo para transferir la soberanía económica a una autoridad supranacional. El grado último de unión económica sería la unificación de las políticas monetarias nacionales y la aceptación de una moneda común administrada por una autoridad monetaria supranacional y la unión contendría la dimensión de una unión monetaria.⁷

1.5 TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES

La apertura comercial de nuestro país se remonta a su adhesión al GATT, que a partir de 1995 se convierte en OMC. Dentro de la política de apertura comercial que ha venido implementando el gobierno mexicano, se le da gran importancia a promover la suscripción de Acuerdos Comerciales con otros países. Las negociaciones comerciales internacionales de México se han constituido en pilares fundamentales para la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

⁶ Carbaugh, Robert J, Economía internacional .242 pp.

⁷ ibidem

México en su deseo por ampliar y diversificar sus mercados de exportación ha negociado diferentes Acuerdos y Tratados Comerciales con otros países:

Tratado de libre comercio	Promulgación en el DOF	Publicación en el DOF	Entrada en vigor
Estados Unidos Y Canadá	20 de diciembre de 1993	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
Colombia y Venezuela (G3)	9 de enero de 1995	09 de enero de 1995	1 de enero de 1995
Costa Rica	10 de enero de 1995	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
Bolivia	11 de enero de 1995	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
Chile	28 de julio de 1999	30 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
Unión Europea	26 de junio del 2000	26 de junio del 2000	1 de julio de 2000
Israel	28 de junio del 2000	30 de junio del 2000	1 de julio de 2000
Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo del 2001	15 de marzo del 2001	15 de marzo del 2001
Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio del 2001	29 de junio del 2001	1 de julio de 2001
Asociación Latinoamericana De Integración (ALADI)	4 de marzo de 1981	31 de marzo de 1981	18 (EVG.) y 22 (EVM) de marzo de 1981
Acuerdo de Complementación Económica No. 5 entre los Estados Unidos Mexicanos Y la República Oriental de Uruguay	(Firma) 29 de diciembre de 1999	28 de febrero de 2001	1 de marzo de 2001

1.6 ESTRUCTURA GENERAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Básicamente, los tratados y acuerdos comerciales celebrados por México, con aprobación del senado, de conformidad con el artículo 133 de la Constitución, prevén la siguiente estructura:

1. Aspectos Generales <ul style="list-style-type: none">. Disposiciones iniciales. Definiciones generales
2. Comercio de Bienes <ul style="list-style-type: none">. Trato nacional y acceso de bienes de mercado.. Agricultura y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias.. Reglas de origen.. Procedimientos Aduaneros. Medidas de salvaguarda. Prácticas desleales.
3. Comercio de servicios <ul style="list-style-type: none">. Principios generales sobre el comercio de servicios.. Entrada temporal de personas de negocios.. Telecomunicaciones.. Servicios financieros.
4. Barreras técnicas al comercio <ul style="list-style-type: none">. Medidas de normalización
5. Compras al sector público. <ul style="list-style-type: none">. Compras al sector público.
6. Inversión <ul style="list-style-type: none">. Inversión
7. Propiedad Intelectual <ul style="list-style-type: none">. Propiedad intelectual
8. Disposiciones administrativas. <ul style="list-style-type: none">. Publicación, notificación, y garantías de audiencia y legalidad (principio de transparencia). Administración del tratado.
9. Solución de controversias. <ul style="list-style-type: none">. Solución de controversias
10. Otras disposiciones <ul style="list-style-type: none">. Excepciones.. Disposiciones finales
11. Anexos

CAPÍTULO 2

MARCO LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Define las formas organizativas de los estados y el campo de competencia, libertad, derechos y obligaciones de sus ciudadanos, considerados individualmente y en agrupaciones o entidades. Así mismo, imprime carácter legal al Estado, organiza sus funciones de gobierno, su forma política y garantiza su continuidad e independencia.¹

Artículo 14.

A ninguna ley se dará el factor retroactivo en perjuicio de persona alguna.

Nadie podrá ser privado de la vida, de la libertad o de sus propiedades, posesiones, o derechos, sino mediante juicio seguido ante los tribunales previamente establecidos, en el que se cumplan las formalidades esenciales del procedimiento y conforme a las leyes expedidas con anterioridad al hecho.

Artículo 16.

Nadie puede ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones, sino en virtud del mandamiento escrito por la autoridad competente, que funde y motive la causa legal del procedimiento.

Artículo 31.

Son obligaciones de los mexicanos:

- I. Hacer que sus hijos o pupilos concurren a las escuelas públicas o privadas, para obtener la educación primaria y secundaria, y reciban la militar en los términos que establezca la ley.
- II. Asistir en los días y horas designados por el ayuntamiento del lugar en que residan, para recibir instrucciones cívica y militar que los mantenga aptos en el

¹ Diccionario enciclopédico universal Océano color, España, 1993 Ediciones Océano. Tomo 2

ejercicio de los derechos de los ciudadanos, diestros en el manejo de las armas y concededores de la disciplina militar.

III. Alistarse y servir en la guardia nacional, conforme a la ley Orgánica, respectiva para asegurar y defender la independencia el territorio, el honor, los derechos e intereses de la patria, así como la tranquilidad y el orden interior.

IV. Contribuir para los gastos públicos así de la Federación como del distrito, del estado y municipio en que residan, de manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.

Nota aclaratoria: Los artículos anteriores representan las garantías individuales de los mexicanos y regulan los actos de comercio en cuanto a derecho, así mismo las importaciones y exportaciones están expuestas a verificación por parte de la autoridad.

Artículo 78.

Durante los recesos del Congreso de la Unión habrá una comisión permanente compuesta de 37 miembros de los que 19 serán diputados y 18 senadores, nombrados por sus respectivas Cámaras la víspera de la clausura de los períodos ordinarios de sesiones. Para cada titular las Cámaras nombrarán de entre sus miembros en ejercicio un sustituto.

La Comisión Permanente, además de las atribuciones que expresamente le confiere esta Constitución, tendrá las siguientes:

I. Prestar su consentimiento para el uso de la Guardia Nacional en los casos que habla el artículo 76 fracción IV.

II. Recibir, en su caso la protesta del Presidente de la República, de los miembros de la Suprema Corte de Justicia de la Nación y de los magistrados del Distrito Federal.

III. Resolver los asuntos de su competencia; recibir durante el receso del Congreso de la Unión las iniciativas de ley, y proposiciones dirigidas a las Cámaras, y turnarlas para dictamen a las comisiones de la Cámara a la que vayan dirigidas, a fin de que se despachen en inmediato período de sesiones.

IV. Acordar por sí o a propuesta del Ejecutivo la convocatoria del Congreso o de una sola Cámara, a sesiones extraordinarias, siendo necesario en ambos casos el voto de las dos terceras partes de los individuos presentes. La convocatoria señala el objeto u objetos de las sesiones extraordinarias.

V. Otorgaron lugar su ratificación a la designación del Procurador General de la República que le someta el titular de Ejecutivo Federal; los nombramientos de Ministros de la Suprema Corte, así como las solicitudes de licencia que les someta el Presidente de la República.

VI. Conceder licencia hasta por treinta días al Presidente de la República y nombrar el interino que supla esa falta.

VII. Ratificar los nombramientos que el Presidente de la República haga de ministros a agentes diplomáticos, cónsules generales, empleados superiores de hacienda, coroneles y demás jefes superiores de Ejército, Armada y Fuerza Aérea Nacionales, en los términos que la ley disponga.

VIII. Conocer y resolver sobre las solicitudes de licencia que le sean presentadas por los legisladores.

Artículo 117.

Los estados no pueden, en ningún caso:

I. Celebrar alianza, tratado o coalición con otro estado ni con las potencias extranjeras.

II. Derogada.

III. Acuñar moneda, emitir papel moneda, estampillas, ni papel sellado.

IV. Grabar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio.

V. Prohibir ni grabar directa ni indirectamente la entrada a su territorio ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera.

VI. Grabar la circulación y el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos, o exija documentación que acompañe la mercancía.

VII. Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras ya sea que estas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia.

VIII. Contraer directa o indirectamente obligaciones o empréstitos con gobiernos de otras naciones, con sociedades o particulares extranjeros, o cuando deban pagarse en moneda extranjera o fuera del territorio nacional.

Los estados y municipios no podrán contraer obligaciones o empréstitos, cuando se destinen a inversiones públicas productivas, inclusive los que contraigan organismos descentralizados y empresas públicas, conforme a las bases que establezcan las legislaturas en una ley y por los conceptos y hasta por los montos que las mismas fijen anualmente en los respectivos presupuestos. Los ejecutivos informarán de su ejercicio al rendir la cuenta pública.

Gravar la producción, el acopio o la venta del tabaco en rama, en forma distinta o con cuotas mayores de las que el Congreso de la Unión autorice.

El Congreso de la Unión y las legislaturas de los Estados dictarán, desde luego, leyes encaminadas a combatir el alcoholismo.

Artículo 131.

Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importan o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las

importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Artículo 133.

Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión, los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.²

2.2 LEY SOBRE CELEBRACIÓN DE TRATADOS

Regula la celebración de tratados y define sus tipos, “actúa como la ley reglamentaria del artículo 133 constitucional”.

Algunas definiciones de instrumentos que contiene dicha ley:

Tratado: Convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno federal y uno o varios sujetos de derecho internacional público.

Acuerdo. Convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal y uno o varios extranjeros.

² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México 2003 Editorial ALLCO

Firma ad-referendum: Acto mediante el cual México hace constar su conocimiento en obligarse por un tratado - requiere de su posterior ratificación.

En el Diario Oficial de la Federación del 22 de diciembre de 1993 se emitió un decreto que modificó diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el que se señala que el Código Fiscal de la Federación y la Ley Aduanera, entre otros, se aplicarán "sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte", como lo establece actualmente el artículo 1 de ambos cuerpos jurídicos.

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos existen dos formas en las que el Presidente puede emitir un decreto sin pasar por el poder legislativo:

1. En materia del comercio exterior.- Por razones de la dinámica de éste y para la protección de la salud y la vida, así como del medio ambiente.
2. La suspensión de las garantías individuales.

Así mismo en el artículo 73 de las Facultades del Congreso, el artículo 76 de las Facultades del Senado y el artículo 89 de las Facultades del Presidente, se indican en sus diferentes fracciones la relación que existe con el comercio exterior.

2.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

Hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás, es un importante sector de su actividad económica que responde a los intereses del estado constituye aquella parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de mercancía y productos entre proveedores y consumidores residentes de dos ó más mercados nacionales o países distintos.

Art. 1º Objeto de la Ley

Regula y promueve el comercio exterior, incrementa la competitividad de la economía nacional, propicia el uso eficiente de los recursos productivos al país, integra adecuadamente, la economía mexicana con la internacional y contribuye a la elevación del bienestar del población.

Artículo 9o. El Origen de las Mercancías

El Origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de Origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan. El Origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.

El Origen de las mercancías se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría, en su caso, para los efectos que así se determinen, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

Artículo 10. Reglas de Origen

Las reglas de Origen deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:

- I. Cambio de clasificación arancelaria. En este caso se especificarán las subpartidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiera la regla.
- II. Contenido nacional o regional. Se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente.
- III. De producción, fabricación o elaboración. Se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera Origen a la mercancía.

La Secretaría podrá utilizar criterios adicionales cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán especificarse en la regla de Origen respectiva.

Artículo 11. Cumplimiento de las reglas de Origen

En la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de Origen, el importador deberá comprobar su Origen en el tiempo y forma establecidos en los ordenamientos aplicables. Corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de Origen.³

2.4 LEY ADUANERA

La Ley aduanera regula la entrada y salida de mercancías al país y los medios en que se transporten o conducen, el despacho aduanero y los hechos que se deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías.

Están obligados al cumplimiento de estas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales, o cualesquiera personas que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o los que participen el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada y salida de mercancías.

La Ley aduanera vigente a partir del 1º de abril de 1996 y sus reformas señalan básicamente los siguientes aspectos:

- Concesiones y autorizaciones en materia aduanera
- Documentación necesaria para importar y exportar mercancías
- Entrada, salida y control de mercancías

³ Compendio de disposiciones, Comercio Exterior 2001, Ediciones fiscales

- Derechos y obligaciones
- Atribuciones del Ejecutivo Federal en materia aduanera
- Impuestos, derechos, regulaciones y restricciones no arancelarias relacionados con el comercio exterior
- Regímenes aduaneros
- Exenciones y franquicias
- Agentes aduanales, apoderados aduanales, mandatarios dictaminadores aduaneros
- Valor en aduana de las mercancías
- Embargos, infracciones y sanciones
- Recursos administrativos

Cabe señalar que el 30 de enero de 2002, se publicaron en el DOF nuevas modificaciones a la Ley Aduanera, las cuales casi en su totalidad entraron en vigor el 1° de enero del 2003. Esta reforma se caracterizó por establecer:

- a) Medidas de control y vigilancia para fortalecer la seguridad nacional y la facultad exclusiva de las aduanas en los recintos fiscales y fiscalizados, así como una revisión única de las mercancías.
- b) Medidas para promover la competitividad nacional, destacándose la creación del nuevo Régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico y la creación de reglas de las Empresas Certificadas.
- c) Medidas de simplificación y transparencia de los trámites aduanales .
- d) Así como herramientas para combatir la introducción ilegal de mercancías al país.⁴

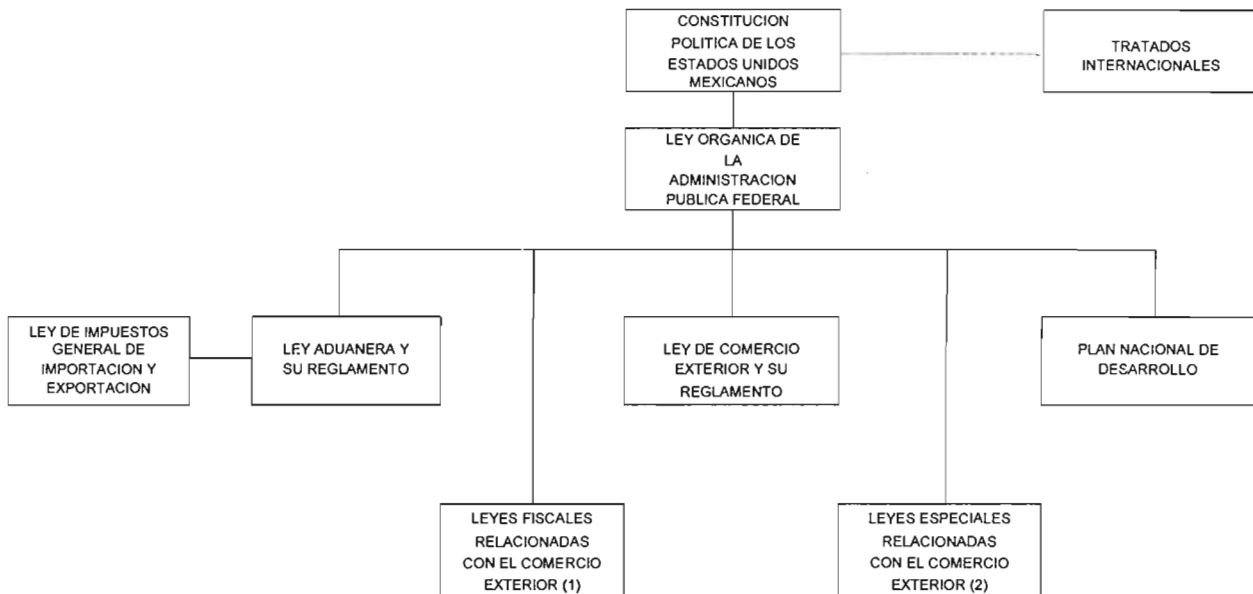
⁴ Moreno, Jorge A y Trejo, Jorge, Comercio Exterior sin barreras 2003, Ediciones fiscales ISEF

2.5 LEY DE IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

La nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), publicada en el DOF el 18 de enero de 2002 y con entrada en vigor el 1° de abril del mismo año, tiene sus antecedentes inmediatos en la Ley del Impuesto General de Importación (LIGI) y en La Ley del Impuesto General de Exportación (LIGE) conocidas como Tarifas, las cuales estuvieron vigentes hasta el 31 de marzo de 2002, en virtud de que la LIGIE abrogó la LIGI y la LIGE, así como cualquier otra disposición que se oponga a la misma, estableciendo una Tarifa única.

La LIGIE sustituye y consolida la LIGI y la LIGE en un solo instrumento jurídico con el fin de facilitar aún más las operaciones aduaneras. Para ello fue necesario unificar las Tarifas, con ésta unificación se eliminaron 5,295 fracciones de exportación. Las 11,449 fracciones de importación y las 5,295 fracciones de exportación que existían anteriormente se unifican estableciéndose en 11,820 fracciones arancelarias contenidas en la nueva LIGIE. En esencia lo único que se hizo fue unificar dos instrumentos jurídicos en uno sólo con las mismas reglas de interpretación y de aplicación.⁵

⁵ Moreno, Jorge A y Trejo, Jorge, Comercio Exterior sin barreras 2003, Ediciones fiscales ISEF, México, 2003, 304 pp.



(1) Código Fiscal de la Federación
 Impuesto al Valor Agregado
 Impuesto Sobre la Renta
 Impuesto Especial de producc. Y Servicios
 Ley Federal de Derechos
 Reglas Fiscales

(2) Ley de Inversiones Extranjeras
 Ley de la Propiedad Industrial
 Ley General de Salud
 Ley General de Sanidad Vegetal
 Ley General de Sanidad Animal.

CAPÍTULO 3

PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

3.1 INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DENTRO DE LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Para el funcionamiento de cualquier tipo de política comercial, se requiere de una instrumentación adecuada y congruente, cosa que en ocasiones existe y en otras por falta de operatividad se vuelve un verdadero obstáculo; por esta razón debe ponerse especial cuidado en la instrumentación de los distintos mecanismos tanto fiscales, como reglamentos, administrativos y esfuerzos de promoción.

3.1.1 Instrumentos Fiscales

Estos constituyen la parte medular dentro de cualquier política comercial, ya que se basa en la aplicación de impuestos diversos al comercio exterior mejor conocidos como aranceles, los que pueden ser restrictivos si sus tasas son elevadas o de fomento si son bajas. Todo ello deberá estar bajo la coordinación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quién se ocupa del establecimiento y cobro de dichos aranceles, de ahí sus nexos funcionales con la subsecretaría de Comercio Exterior como dependencia responsable de la política comercial en su aspecto fiscal. Es importante mencionar que la SHCP otorga subsidios, devolución de impuestos o lo contrario.

3.1.2 Instrumentos Administrativos

Son todas las actividades y trámites normales que se llevan a cabo en la práctica del Comercio Exterior en donde intervienen diferentes dependencias.

Secretaría de Economía.

Otorga los permisos de exportación, importación y certificados de origen, además de los programas en los que participa, y ofrece los siguientes servicios:

Información sobre servicios, programas y trámites. Asesoría empresarial, Capacitación, Trámites en la Secretaría de Economía, y Estadísticas de Comercio Exterior.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Dentro de los instrumentos coordinadores del comercio exterior, sin menos cabo del sistema de ventanilla única en vigor, la participación de la Secretaría de hacienda y Crédito Público es significativa e cuanto al aspecto recaudatorio, administración y control de aduanas, formulación y aprobación de leyes códigos fiscales y la administración de las zonas y perímetros libres, los cuales consisten en la liberación de todo tipo de impuestos a entrada y salida de productos tanto nacionales como extranjeros, dentro de una área geográfica determinada. En el caso de México se considera como zonas libres a las diversas ciudades colindantes con la frontera norte y sur como el nuevo Estado de baja California y la de Quintana Roo.

Secretaría de Salud.

Esta coordina y otorga los certificados sanitarios y fitosanitarios indispensables para que una mercancía pueda ingresar al país, por lo que en los puertos y aduanas siempre estarán presentes los inspectores de salubridad para revisar los barcos y observar si las mercancías e incluso las personas no tienen problemas sanitarios que impidan su entrada al país.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Intervienen en el aspecto administrativo de comercio exterior, puesto que está bajo su tutela tanto la administración de los puertos como su vigilancia, mantenimiento y expansiones futuras. Lo más sobresaliente de esta dependencia en el aspecto comercial, es que están bajo su supervisión las diversas compañías navieras privadas nacionales y que cualquier embarcación extranjera que desee tocar puerto nacional, deberá recibir autorización de las autoridades navieras del puerto y someterse a las inspecciones y vigilancia.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

También en la cuestión administrativa se consulta a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo rural, pesca y Alimentación, en lo tocante a determinar si es necesario importar artículos agropecuarios debido a que la producción nacional es insuficiente, o reducir algunas exportaciones por ejemplo de ganado en pie, debido a que se hace necesario abastecer en primer termino al mercado interno cuya demanda no esta satisfecha y ello puede general elevaciones en sus precios y viceversa, considerar que la producción nacional rebasa la demanda interna y deben exportarse los excedentes de cualquier producto agrícola o ganadero.

Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales.

Tiene como objetivo frenar las tendencias de deterioro del medio ambiente, los ecosistemas y sus recursos naturales y sentar bases para un proceso de restauración y recuperación ecológica.

Secretaría de Relaciones Exteriores.

Le corresponde promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior, conducir la política exterior mediante los tratados, acuerdos y convenciones del que país sea parte, cobrar derechos consulares e impuestos.

3.2 FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

3.2.1 Banco Nacional de Comercio Exterior

Su misión consiste en incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, vinculados directa e indirectamente con la exportación y/o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad, en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento.

A continuación se enlistan algunos de los principales apoyos a la exportación otorgados por la Secretaría de Economía, Bancomext, NAFIN y otras entidades de gobierno:

Esquema de Financiamiento para el Pequeño Exportador

PYME Equipamiento

Banca de Inversión

Capital de Riesgo

Cartas de Crédito

Créditos a las Ventas de Exportación

Créditos al Ciclo Productivo

Créditos al Comprador de Exportaciones Mexicanas

Créditos para la Adquisición de Unidades de Equipo

Créditos para Proyectos de Inversión

Desarrollo de Proveedores

Programa de Asistencia Técnica

Programas de Garantías

Servicios de Tesorería

Servicios Fiduciarios

Programa de Asistencia Técnica y Campañas de Imagen¹

¹ www.pyme.gob.mx

3.2.2 Fondo PyME Financiamiento

Es compromiso de la Secretaría de Economía impulsar una política integral para el desarrollo de la competitividad de las PyMES mexicanas, mediante la articulación de estrategias que generen un entorno competitivo, para ello la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, fomenta y constituye esquemas de acceso al Financiamiento del Sistema Nacional. Es importante aclarar que la Secretaría de de Economía no otorga créditos ni financiamientos directos a las PyMES. Para ello a instrumentado diversos programas a través de la banca de desarrollo y de instituciones financieras.²

PyME Digital 50

Es un esquema de crédito que les permite a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras y proveedoras de exportadores (personas morales como físicas con actividad empresarial), tener acceso a financiamientos hasta por un monto de USD 50,000 para cubrir sus necesidades de recursos para ciclo económico y ventas, obteniendo las siguientes ventajas:

1. Acceso ágil al Financiamiento
2. Recursos para Incrementar sus Exportaciones
3. No se requieren Garantías Reales, ni Aavales
4. Tasas muy competitivas

El esquema comprende una auto-evaluación simplificada bajo la cual la interesada puede determinar si cumple con los criterios de elegibilidad básicos y tiene una situación financiera satisfactoria para obtener el crédito; posteriormente entrega la información necesaria al promotor de Bancomext, quien determina si la solicitud califica y en su caso se autoriza el crédito.

² www.contactopyme.gob.mx

Capital de Trabajo

El crédito para el Capital de Trabajo es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción de bienes de exportación directa o indirecta, o que sustituyan importaciones; o bien, para que éstas otorguen crédito a sus compradores, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos.

Destino:

Financiar las compras de materias primas; la producción; el acopio; las existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de insumos; el pago de sueldos de la mano de obra directa; otros servicios que se integren al costo directo de producción; la adquisición de aperos tratándose de créditos para el sector primario; así como, las ventas de exportación a plazo.

Tipo de Crédito:

De Habilitación o Avío o en Cuenta Corriente en su caso, créditos Refaccionarios para el sector primario.

Plazos y Amortizaciones:

Se fijan en función del ciclo económico de la empresa (contempla su fase de producción y el período de venta) que podrá ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca.

Las amortizaciones de los créditos podrán ser al vencimiento para créditos en moneda extranjera y mensuales o trimestrales para créditos en moneda nacional.

Porcentaje de Financiamiento:

El monto del financiamiento puede ser de hasta el 70% del valor de los pedidos y/o contratos o hasta el 100% del costo de producción; o bien, hasta el 90% del valor de las facturas.

Garantías:

Las propias del crédito con cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, con una cobertura mínima de 1.5 a 1

De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en certificados de depósito y bonos de prenda, hipoteca civil o hipoteca industrial o garantía fiduciaria, en función a las características del crédito.

Mecanismos de Disposición:

Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar la relación de facturas de los bienes o servicios; o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro celebrados por la empresa, cartas de crédito irrevocables de importación ó factura de compra de los insumos.

Factoraje Fácil

Mediante Factoraje Fácil Bancomext descuenta o compra los derechos de cobro de las empresas mexicanas, por las ventas que efectúan a crédito a sus clientes extranjeros, o bien, clientes nacionales que participan en la cadena productiva de exportación.

Beneficiarios o Sujetos de Crédito:

Empresas cuyas ventas de exportación directa o indirecta cuenten con seguro de crédito de Seguros Bancomext, S.A. o con cobertura de riesgo otorgada por una institución financiera calificada previamente por Bancomext

Tipo de contrato:

Contrato para descuento de créditos, o bien, contrato de cesión onerosa de derechos de cobro.

Plazo:

Para cada una de las operaciones de descuento, el plazo a otorgar será el periodo de vigencia de las cuentas por cobrar, a partir de la fecha de descuento, sin exceder de 360 días.

Monto del apoyo:

Hasta por el monto garantizado por la póliza de seguros, descontando los intereses por anticipado.

Garantías:

Cesión de derechos de cobro sobre los documentos a descontar o comprar, con notificación al comprador y cobranza direccionada.

Endoso preferencial sobre la póliza de seguros comercial que ampare las facturas o derechos a descontar o comprar.

Para el caso de descuento, la obligación solidaria de la descontataria.

En su caso, póliza de riesgo político (garantía de post-embarque/Seguros Bancomext).

Mecanismo de Disposición:

Una vez que se haya firmado la línea con Bancomext, las empresas presentarán las facturas originales a descontar y los documentos relativos a su aseguramiento que ampara los embarques y la notificación de la cesión de derechos de cobro aceptada por el comprador, así como la confirmación por escrito de haber recibido la mercancía a su satisfacción.

Revolvente: Ciclo productivo (preexportación)

El crédito para el ciclo productivo es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción de bienes de exportación directa o indirecta, o que sustituyan importaciones; de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos.

Destino:

Financiar las compras de materias primas; la producción; el acopio; las existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de insumos; el pago de sueldos de la mano de obra directa; otros servicios que se integren al costo directo de producción; la adquisición de aperos tratándose de créditos para el sector primario; así como, las ventas de exportación a plazo.

Tipo de Crédito:

De Habilitación o Avío o en Cuenta Corriente en su caso, créditos Refaccionarios para el sector primario.

Plazos y Amortizaciones:

Se fijan en función del ciclo económico de la empresa (contempla su fase de producción y el período de venta) que podrá ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca.

Las amortizaciones de los créditos podrán ser al vencimiento para créditos en moneda extranjera y mensuales o trimestrales para créditos en moneda nacional.

Porcentaje de Financiamiento:

El monto del financiamiento puede ser de hasta el 70% del valor de los pedidos y/o contratos o hasta el 100% del costo de producción; o bien, hasta el 90% del valor de las facturas.

Garantías:

Las propias del crédito con cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, con una cobertura mínima de 1.5 a 1

De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en certificados de depósito y bonos de prenda, hipoteca civil o hipoteca industrial o garantía fiduciaria, en función a las características del crédito.

Mecanismos de Disposición:

Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar la relación de facturas de los bienes o servicios; o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro celebrados por la empresa, cartas de crédito irrevocables de importación ó factura de compra de los insumos.

Ventas de Exportación

El crédito para las ventas de exportación, es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas, para que éstas a su vez otorguen crédito a sus compradores, y de esta forma puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos.

Destino:

Financiar las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.

Tipo de Crédito:

De Habilitación o Avío o en Cuenta Corriente.

Plazos y Amortizaciones:

Hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios, y de hasta 360 días para el sector primario. Tratándose de bienes intermedios o de capital de trabajo, el plazo podrá ser de hasta cinco años.

El pago de los créditos a plazo de hasta 360 días es al vencimiento; la amortización de créditos con plazos mayores podrá ser trimestral, semestral o anual, de acuerdo con los flujos de la empresa.

Porcentaje de Financiamiento:

Hasta el 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de ventas a corto plazo, y en el caso de ventas a largo plazo, hasta el 85% del valor de la factura o 100% del contenido nacional de producción, el que resulte menor.

Garantías:

Las propias del crédito, con cesión de derecho de cobro de las ventas financiadas con una cobertura mínima de 1.1 a 1

De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en hipoteca civil o hipoteca industrial y/o garantía fiduciaria y/o certificados de depósito y bonos de prenda.

Mecanismos de Disposición:

Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar, paquete de facturas de los bienes o servicios cuya venta se realizó en el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, contratos de venta o suministros establecidos a favor de la empresa, cartas de crédito irrevocables de exportación.³

3.2.3 Nacional Financiera

La mayoría de las empresas requieren de financiamiento para lograr sus objetivos y crecer.

Por esta razón, Nafinsa ofrece una amplia gama de productos y servicios para los diversos tipos de empresas y sus necesidades respectivas.

No es fácil conseguir un crédito, por eso Nafinsa presenta las siguientes herramientas:

Cadenas Productivas.

Ventas al Gobierno.

Equipamiento.

³ www.bancomext.gob.mx

Medio Ambiente.
Transporte.
Construcción.
Comercio Exterior.
Esquemas Alternativos de Financiamiento.
Garantías Nafinsa.
Directorio de Intermediarios.⁴

3.3 INSTRUMENTOS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN

Los apoyos a la producción para exportar están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, enfocándose a que éstas puedan seleccionar libremente de entre proveedores nacionales y extranjeros, a aquellos que les ofrecen mejores condiciones de precio y calidad.

A mediados de los años 80's solo existía un antecedente de apoyo a la exportación que se refiere a la Industria Maquiladora, este esquema fue aprobado desde los años 60's en la zona fronteriza norte del país con el objetivo primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona.

Para el año de 1985 fue necesario crear nuevos esquemas de apoyo a la producción, tales como:

3.3.1 Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)

Con la intención de apoyar el esfuerzo de las empresas productoras mexicanas por alcanzar los mercados internacionales ofreciendo calidad, servicio y precio competitivos en un contexto global, el Gobierno Federal implementó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, el cual otorga

⁴ www.nafin.com

facilidades para promover el crecimiento de la industria nacional, fomentar la capacitación y desarrollo de tecnología, incrementar las fuentes de trabajo y lograr mayor participación de inversión, tanto nacional, como extranjera.

De esta manera, el apoyo a estas empresas por parte del gobierno mexicano consiste en brindar estímulos para que puedan importar temporalmente de cualquier parte del mundo y sin el pago de impuestos de importación, impuesto al valor agregado y, en su caso, cuotas compensatorias según corresponda, las materias primas, maquinaria y equipo con las características necesarias para la fabricación de sus productos de exportación, permitiendo así el incremento y fortalecimiento de la actividad exportadora, la cual es uno de los motores de la economía nacional.

Gracias a la desregulación y descentralización administrativa, actualmente se proporcionan servicios acordes a la necesidad y exigencias que las empresas que actúan en el comercio internacional requieren.

3.3.2 Draw Back

Se refiere a la devolución de impuestos de importaciones de las mercancías importadas definitivamente e incorporadas a artículos posteriormente exportados.

El programa de devolución de impuestos de importación es el más antiguo de los programas de fomento a las exportaciones. Desde 1985 los exportadores mexicanos gozan del beneficio de la devolución del impuesto general de importación, mediante el mecanismo conocido a nivel internacional como drawback, mismo que les ha permitido elevar su competitividad.

La Secretaría de Economía continuamente ha realizado diversas modificaciones al programa con el propósito de transparentar y simplificar el esquema para que pueda ser usado por las empresas exportadoras en condiciones óptimas.

3.3.3 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Con la finalidad de apoyar a las medianas y pequeñas empresas en materia de comercio exterior, el Gobierno Federal ha establecido una serie de programas e instrumentos que apoyen a las exportaciones.

Uno de estos instrumentos es el de las Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se ha impulsado la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de éstas con el fin de incrementar su demanda y así mejorar las condiciones de competencia internacional para las mercancías nacionales.

3.3.4 Empresas altamente exportadoras (ALTEX)

Con la finalidad de incrementar la actividad exportadora de las empresas productoras establecidas en el país, el Gobierno Federal ha establecido diversos programas de apoyo a las exportaciones en materia fiscal y administrativa.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que fue establecido en 1990, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos a favor del sector industrial, lo cual ha beneficiado no sólo en la simplificación de trámites, sino en mayor liquidez para este sector de la economía mexicana.

Derivado de la concertación entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que es considerado como uno de los logros más importantes para este programa, es que las empresas ALTEX obtienen la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. Adicionalmente, este programa ofrece otros beneficios, dentro de los cuales se encuentra el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por esta Secretaría.

3.3.5 Programa de proveedores nacionales de exportación (PRONEX)

Las empresas que cuentan con Registro de la Industria Maquiladora de Exportación, las que tienen Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportaciones (PITEX), las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes con depósito fiscal vigente pueden adquirir mercancías para ser utilizadas en el proceso productivo de mercancías para exportación o simplemente para su exportación (como en el caso de ECEX), mediante el tratamiento de exportación definitiva.

Este mecanismo denominado Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX) ha sido un resultado más que el Gobierno Federal ha establecido para el fomento a la producción, el cual ha fortalecido el desarrollo de las cadenas productivas del país.

PRONEX es un instrumento que consiste en dar un tratamiento de exportación definitiva a la enajenación de mercancías nacionales o importadas en forma definitiva que realicen los proveedores nacionales, para efectos de facturar a tasa 0% del IVA.⁵

3.3.6 Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)

Los programas de Promoción Sectorial son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad valorem preferencial diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Los sectores que se encuentran incluidos dentro de este programa son:

- I. De la industria eléctrica.
- II. De la industria electrónica.
- III. De la industria del mueble.
- IV. De la industria del juguete, juegos de recreo y artículos deportivos.
- V. De la industria del calzado.
- VI. De la industria minera y metalúrgica.

⁵ www.economia.gob.mx

- VII De la industria de bienes de capital.
- VIII. De la industria fotográfica.
- IX. De la industria de maquinaria agrícola.
- X. De las industrias diversas,
- XI. De la industria química.
- XII. De la industria de manufacturas del caucho y plástico.
- XIII. De la industria siderúrgica.
- XIV. Farmoquímicos, medicamentos y equipo médicos.
- XV. De la industria del transporte, excepto el sector de la industria automotriz.
- XVI. De la industria del papel y cartón.
- XVII. De la industria de la madera.
- XVIII. De la industria del cuero y pieles.
- XIX. De la industria automotriz y de autopartes.
- XX. De la industria textil y de la confección.
- XXI. De la Industria de chocolates, dulces y similares.
- XXII. De la industria del café.⁶

3.3.7 Industria Maquiladora de Exportación

Durante más de 35 años de operación en México, la Industria Maquiladora ha recibido por parte del Gobierno Federal una atención permanente a fin de favorecer el desarrollo de sus actividades.

Varios han sido los factores que han propiciado el establecimiento y crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México, destacando el apoyo del Gobierno Federal a las actividades mediante el otorgamiento de estímulos para la importación temporal sin pago de impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias, de las materias primas y maquinaria y equipo para la realización de sus operaciones; no existen restricciones sectoriales para su

⁶ Moreno, Jorge A. Y Trejo Jorge, Comercio Exterior sin barreras 2003, Ediciones fiscales ISEF, México, 2003, 304 pp.

funcionamiento; se inscriben en un campo abierto 100% al capital extranjero, y permitir su instalación y operación en cualquier lugar de la República Mexicana.

Aunado a lo anterior, el proceso de simplificación administrativa establecido a través del sistema informático SICEX-Maquila, ha permitido facilitar los trámites de la Industria Maquiladora.

Las políticas de fomento y operación implementadas por el gobierno de México han permitido que la industria maquiladora se haya convertido en el factor más dinámico dentro de la industria nacional durante los últimos años.

3.4 TÉRMINOS DE VENTA INTERNACIONAL O INCOTERMS

Los incoterms se recopilaron por primera vez en 1936, teniendo enmiendas y adiciones en los años de 1953, 1967, 1976, 1980; la última versión data de 2000 las revisiones han tenido el fin de actualizarlos en relación con las prácticas comerciales internacionales. Cuando se cotice o elabore un contrato internacional, se sugiere señalar que la incoterm que se aplica corresponde a la versión de 2000. Esta última obedece a las necesidades del entorno actual de los negocios internacionales .

Explicación de los incoterms:

- EXW: Exwork (puesto en fábrica)

Significa que el vendedor completa su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos dentro de su establecimiento ya sea en su almacén, fábrica u oficina. El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. Así, no deberá usarse este término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los tramites de exportación.

- FCA: Free Carrier (libre transportista)

La obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos terminados para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido. Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista.

- FAS: Free Alongside Ship (libre junto al barco)

Se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocados los artículos junto al barco, sobre el muelle o en las lanchas de alijo en el puerto de embarque. Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. Así como los tramites para su exportación. El termino FAS no debe emplearse cuando el comprador no pueda efectuar este tramite y solo puede usarse para el transporte marítimo.

- FOB: Free on Board (libre a bordo)

Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el Puerto de embarque asignado , termina la obligación de entrega por parte del exportador . El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde ese punto . Este punto requiere que el vendedor efectúe los tramites de exportación y se usa únicamente para el transporte marítimo o fluvial.

- CFR: Cost and Freight (costo y flete)

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los artículos al puerto de destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la

mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Este termino requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa solo para el transporte marítimo o fluvial.

- CIF: Cost, Insurance and Freight (costo, seguro y flete)

En este termino, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR , pero además esta obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de perdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima del seguro .

- CPT: Carriage Paid to (flete pagado a ...)

Con este término el pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor. El riesgo de pérdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador si la mercancía se entrego bajo custodia del transportista.

Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar del destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este término requiere que el vendedor efectúe los tramites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

- CIP: Carriage and Insurance Paid to (flete y seguro pagado a ...)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que según el termino CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que esta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este termino puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo multimodal.

- DAF: Delivered at Frontier (entregado en frontera)

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando los artículos están disponibles y se ha tramitado su exportación en el punto asignado en la frontera, pero antes de la aduana del país importador. El termino se aplica principalmente cuando las mercancías se transportan por ferrocarril o carretera, pero pueden usarse en cualquier forma de transportación.

- DES: Delivered Ex-ship (entregado sobre el barco)

El vendedor cumple su compromiso cuando los artículos están a disposición del comprador a bordo del barco, sin que haya efectuado tramite alguno de importación en el puerto asignado. El vendedor asume los costos y riesgos por llevar los artículos al punto de destino. Este termino se usa únicamente para transporte marítimo fluvial.

- DEQ: Delivered Ex Quay (duty paid) (entregados en muelle, derechos pagados)

Cuando el vendedor ha puesto los artículos a disposición del comprador en el muelle de puerto de destino asignado y con los trámites de importación efectuados, se considera que ha cumplido con su obligación. Por tanto, tiene que asumir todos los costos, que incluyen aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes. Este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener directa o indirectamente, el permiso de importación.

Si las partes acuerdan que el comprador haga los trámites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda "impuesto sin pagar" en lugar de "impuesto pagado".

Si en cambio, desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos e la importación de la mercancía (tales como IVA), debe especificarse " *Delivered Ex Quay*" VAT Unpaid (puerto del destino asignado), es decir entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto del destino asignado). Este término solo se usa en Transporte marítimo o fluvial.

- DDU: Delivered Duty Unpaid (entregado sin impuestos pagados)

El vendedor termina su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los trámites aduaneros. El comprador sufraga cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

Si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera.

Si las partes desean incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente: "Delivered Duty Unpaid", "VAT Unpaid", o sea entregado con impuesto sin pagar. IVA sin pagar y luego el lugar del destino asignado. Este termino se emplea independientemente del modo de transporte.

- DDP: Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado)

Con este termino el vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición en el lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y gastos para la entrega de los artículos, con los tramites aduaneros para su importación.

Este termino no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador se encargue del tramite de importación de la mercancía y del pago del arancel, puede usarse el termino DDU Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos gastos inherentes a la importación de los artículos tales como: el IVA, deberá aclararse agregando la palabra explicativa "Delivered Duty paid, VAT unpaid" (entregado con impuesto pagado, IVA sin pagar), lugar de destino asignado. En este termino se usara el medio de transporte requerido.

Es importante destacar la utilidad de los incoterms cuando se negocia un contrato ya que, en caso de duda, con ello se aclara plenamente la posición jurídica. De modo complementario, se opta por incluir cláusulas para especificar la aplicación de determinado incoterm, éstas se superpondrían a cualquier norma de interpretación de los incoterms.⁷

⁷ Bancomex, Guía Básica del Exportador, México, 130 pp.

RESUMEN DE LOS INCOTERMS

GRUPO	SIGLA	EN INGLES	EN ESPAÑOL
E	EXW	ExWork	En Fábrica. (Ver figura incoterms)
F	FCA	Free Carrier	Libre transportista (Ver figura incoterms)
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costado del barco (Ver figura incoterms)
	FOB	Free on Board	Libre a bordo (Ver figura incoterms)
C	CFR	Cost and Freight	Costo y flete (Ver figura incoterms)
	CIF	Cost Insurance and Freight	Costo, seguro y flete (Ver figura incoterms)
	CPT	Carriage Paid To	Flete pagado hasta (Ver figura incoterms)
	CIP	Carriage And Insurance Paid To	Flete y seguro pagado hasta (Ver figura incoterms)
D	DAF	Delivered at Frontier	Entregada en frontera (Ver figura incoterms)
	DES	Delivered Ex-ship	Entregada sobre el barco (Ver figura incoterms)
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entregada sobre el barco, derechos pagados (Ver figura incoterms)
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregada sin impuestos pagados (Ver figura incoterms)
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada con impuestos pagados (Ver figura incoterms)

EXW
EXWORK

EN FÁBRICA



FCA
FREE CARRIER

LIBRE TRANSPORTISTA



FAS
FREE ALONGSIDE SHIP

LIBRE AL COSTADO
DEL BARCO



FOB
FREE ON BOARD
LIBRE A BORDO



CFR
COST AND FREIGHT
COSTO Y FLETE



CIF
COST INSURANCE AND FREIGHT
COSTO SEGURO
Y FLETE



CPT
CARRIAGE PAID TO
FLETE PAGADO
HASTA



CIP
CARRIAGE AND
INSURANCE PAID TO
FLETE Y SEGURO
PAGADO HASTA



DAF
DELIVERED AT FRONTIER
ENTREGADA EN
FRONTERA



DES
DELIVERED EX SHIP
ENTREGADA SOBRE
BARCO



DEQ
DELIVERED EX QUAY
ENTREGADA SOBRE
MUELLE



DDU
DELIVERED DUTY UNPAID
ENTREGADA SIN IMPUESTOS
PAGADOS



DDP
DELIVERED DUTY PAID
ENTREGADA CON IMPUESTOS
PAGADOS



3.5 FORMAS DE PAGO

El medio de pago es la forma en que llegan al vendedor los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que éste ha suministrado al comprador. En los medios de pago participan las instituciones de crédito. Para el Comercio Internacional se pueden utilizar los siguientes medios de pago:

Cheque

Orden de pago simple (transferencia bancaria)

Remesa simple

Orden de pago documentada

Remesa documentada

Carta de crédito

La elección de uno u otro medio de pago va a venir determinada por la confianza que se tenga al importador.

3.5.1 Cheque

Documento emitido por un banco contra sus propios fondos a solicitud del importador.

Es un medio de pago muy utilizado que exige plena confianza en el importador.

Este medio de pago se caracteriza por su simplicidad y por su bajo costo.

El cheque bancario debe ser siempre nominativo.

Operativa de la exportación:

El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

El importador, una vez que ha recibido dicha mercancía, solicita a su banco la emisión de un cheque bancario a favor del exportador.

Riesgo de este medio de pago:

Podría ocurrir que el importador, una vez que ha recibido la mercancía, no proceda al envío del cheque bancario, por lo que el exportador se queda sin cobrar y sin mercancía.

3.5.2 Orden de pago simple

La orden de pago simple es otro medio de pago muy utilizado en el comercio internacional, al igual que el cheque bancario exige que exista una gran confianza en el importador, ya que el nivel de seguridad que ofrece es bajo. Su costo es también bajo.

Operativa de la exportación:

El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

El importador, una vez que ha recibido todo ello, solicita a su banco que pague mediante transferencia bancaria al exportador.

Riesgo de este medio de pago:

Al igual que ocurre con el cheque bancario puede, suceder que el importador, una vez que ha recibido la mercancía, no solicite a su banco el envío de la transferencia o se retrase.

3.5.3 Remesa simple

Este medio de pago exige cierto nivel de confianza en el importador, ya que su nivel de seguridad sigue siendo reducido (aunque algo superior al del cheque y la orden). Su costo es más elevado al de los dos instrumentos anteriores

Operativa de la exportación:

El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

Asimismo, emite un documento financiero (letra o pagaré).

El banco del exportador envía este documento al banco del importador, quién se lo presenta a su cliente:

Para que proceda su pago, si la venta es al contado.

Para su aceptación, si la venta es a plazo específico: 30, 60, 90 etc. días

Riesgo de este medio de pago:

El importador, una vez que ha recibido la mercancía, se puede negar al pago o a la aceptación de la letra de cambio.

No obstante, con este medio de pago al menos se evita el posible retraso que se podía dar con el cheque bancario y con la orden simple.

Antes era el importador quien decidía cuando solicitar el cheque o transferencia, mientras que ahora es el exportador quien inicia el procedimiento con el envío de la letra de cambio

3.5.4 Orden de pago documentada

Se trata de una orden dada por el importador a su banco para que realice una transferencia a favor del exportador en el momento en que dicho banco reciba la documentación que acredite la mercancía enviada.

Esta documentación es la que va a permitir al importador retirar la mercancía de la aduana o del almacén del transportista.

Es un medio de pago poco utilizado.

Exige cierto nivel de confianza en el importador, similar al de la remesa simple.

Su costo es elevado.

Operativa de la exportación:

El importador ordena a su banco que proceda a realizar una transferencia a favor del exportador cuando reciba la documentación.

El exportador envía la mercancía al importador, pero no así la documentación, por lo que éste no podrá por el momento recibirla.

Paralelamente, el exportador envía la documentación a su banco para que la haga llegar al banco del importador.

El banco del importador revisa la documentación recibida y si es correcta procede a realizar la transferencia.

Riesgo de este medio de pago:

La orden de pago suele ser revocable (cancelable por el importador) antes del pago, por lo que la seguridad de cobro que le ofrece al exportador es muy limitada.

No obstante, en este caso el exportador se quedaría sin cobrar la venta pero al menos no perdería la propiedad de la mercancía, ya que no entregaría al importador la documentación para poder retirarla.

En todo caso, el exportador quedaría con una mercancía situada en algún puerto internacional a miles de kilómetros, con el gasto que esto le ha supuesto y con la posibilidad de que dicha mercancía se deteriore.

3.5.5 Remesa documentada

Es un medio de pago que se caracteriza por tener cierta confianza en el importador, ya que el nivel de garantía que ofrece no es total.

Su costo es elevado.

Operativa de la exportación:

El exportador envía la mercancía al importador, no así la documentación necesaria para poder retirarla de la aduana o del depósito del transportista.

Paralelamente envía a través de su banco al banco del importador los documentos que acreditan la propiedad de la mercancía, junto a un documento financiero (letra de cambio o pagarés).

El banco del importador presenta el documento financiero a su cliente para que proceda a su pago (venta al contado) o a su aceptación (venta a crédito).

En el momento en que el importador paga o acepta el efecto recibe la documentación para poder retirar la mercancía.

Riesgo de este medio de pago:

Con este sistema el exportador se garantiza que no va a entregar la propiedad de la mercancía hasta que el importador pague o acepte el efecto.

En caso de que el importador no pague ni acepte, el exportador se quedaría con la mercancía situada en el puerto o aduana de destino, con el consiguiente gasto incurrido y riesgo de deterioro.

También puede suceder que el importador acepte la letra de cambio, pero que llegado el momento de su vencimiento no proceda a su pago.

3.5.6 Carta de crédito

La carta de crédito es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

La carta de crédito es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la operación en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación que acredite que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación. Esta documentación se ha acordado previamente entre exportador e importador, y puede consistir en:

Factura; certificado de origen; certificado sanitario; documento de transporte que garantiza que la mercancía ha sido enviada; despacho de aduana confirmando que la mercancía ha salido del país de origen; póliza de seguro, etc.

La documentación debe ser muy precisa:

Debe incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario.

No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma.

Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

Procedimiento:

El importador solicita a su banco abrir un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir.

Acto seguido, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación que acredita que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas.

El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago.

Tipos de créditos documentarios:

1.- Revocable o irrevocable

Revocable: es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.

Irrevocable: es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.

2.- Confirmado:

Es este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) asegura el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.

3.- A la vista o a plazo

A la vista: el pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.

A plazo: el pago de la operación es a cierto plazo, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar el tiempo acordado para recibir el importe de la venta.

Por último, indicar que este medio de pago es el único que cuenta con una legislación internacional que lo regula ("Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios"), legislación que es vinculativa para las partes.⁸

Guía Práctica para Requisar la Solicitud de Emisión de Carta de Crédito Irrevocable (Formato F-10)

Instrucciones Generales

Llene la Solicitud de Emisión de Carta de Crédito Irrevocable en máquina de escribir, con información exacta y clara.

No estipule condiciones que no hayan sido contractualmente pactadas con el beneficiario previamente.

Evite borraduras, tachaduras y enmendaduras, ya que si las presenta, no tendrá validez el documento.

LLENADO DEL FORMATO

A) El Registro Federal de Contribuyentes y Homoclave (R.F.C.) se debe indicar cuando presente la solicitud (F-10) por primera vez.

⁸ www.aulafacil.org

B) Indicar día, mes y año correspondiente a la fecha en que se presentará esta Solicitud a BANCOMEXT.

C) El espacio No. de CCI es para ser llenado por BANCOMEXT con el número de referencia de la operación.

D) Debe indicar la Fracción Arancelaria (F.A.) de la mercancía que va a importar del extranjero.

E) El No. de cliente será asignado por BANCOMEXT.

F) Indicar como Referencia del Cliente el número asignado a su operación como puede ser: contrato, pedido, orden de compra o factura proforma.

G) Indique en el espacio que corresponde el tipo de carta de crédito requerida:

Importación: Cuando la mercancía adquirida viaje del exterior a la República Mexicana.

Doméstica: Cuando la mercancía adquirida viaje dentro de la República Mexicana.

Notificada: Cuando la Carta de Crédito deba establecerse con el compromiso de pago de BANCOMEXT únicamente.

Confirmada: Cuando además del compromiso de pago de BANCOMEXT la Carta de Crédito deba establecerse con el compromiso de pago del Banco Corresponsal asignado. Marcar este casillero únicamente cuando el beneficiario solicite una Carta de Crédito confirmada.

Cuando se haya acordado con el beneficiario operar bajo el esquema de Carta de Crédito Transferible, añada la palabra "TRANSFERIBLE"

1. BENEFICIARIO Anote el nombre completo (persona física) o razón o denominación social (persona moral) del beneficiario de la Carta de Crédito (Exportador).

Anote la dirección completa (calle, número, código postal, ciudad, provincia, estado, país y de ser posible, números de fax y telefónicos) del beneficiario de la Carta de Crédito.

2. POR ORDEN DE Anote la razón o denominación social (persona moral) del ordenante de la Carta de Crédito. Este punto se usará principalmente para operaciones presentadas a través de otra Institución de Crédito o Financiera.

POR CUENTA DE Anote el nombre completo (persona física) o razón o denominación social (persona moral) del solicitante de la Carta de Crédito, incluyendo la dirección completa (calle, número, colonia, código postal, ciudad, estado, etc.) del solicitante de la Carta de Crédito (importador).

3. VENCIMIENTO DEL CCI Y LUGAR Indique día, mes y año. Esta fecha será la fecha límite que tiene el beneficiario para hacer efectiva en su totalidad la carta de crédito.

En caso de que esta fecha sea día inhábil en el lugar donde venza la Carta de Crédito, se considerará como fecha de vencimiento el siguiente día hábil.

Elija con cuidado la fecha de vencimiento, ya que si el período de validez es demasiado corto, será un impedimento para el beneficiario y si es demasiado largo, no servirá a ningún propósito útil. Además considere que las comisiones por apertura y/o confirmación, se cobran por trimestre o fracción de vigencia de la Carta de Crédito.

Agregue como lugar de vencimiento el nombre de la plaza o país donde la Carta de Crédito va a ser disponible y donde los documentos deberán ser presentados para su pago, aceptación o negociación, según el caso (generalmente la plaza o país donde radica el beneficiario).

Anote, tanto en número como en letra, el importe de la Carta de Crédito, señalando la moneda.

Marque con "X" el cuadro que corresponda a los límites de la operación.

4. MONEDA E IMPORTE Cuando se conozca con exactitud el monto de la operación (generalmente en bienes de capital y bienes intermedios) marque con una "X" el cuadro correspondiente a "máximo".

Cuando no se conozca con exactitud el monto de la operación, marque el cuadro correspondiente a "aproximado", que, de acuerdo con las Reglas y Usos Uniformes

relativos a los Créditos Documentarios, editadas por la Cámara Internacional de Comercio, en su versión vigente, significa "10% más o menos" a la cantidad que se indique. En caso de que la tolerancia deba ser distinta al 10%, indique el porcentaje.

5. DISPONIBLE POR EL BENEFICIARIO Marque con "X" el cuadro que corresponda al plazo en que el beneficiario dispondrá del importe de la Carta de Crédito. Si la Carta de Crédito debe ser disponible para pago o negociación, es decir, pagadera al beneficiario una vez que embarque la mercancía y presente los documentos al Banco Corresponsal en orden, marque el cuadro que indica "a la vista".

Si la Carta de Crédito debe ser disponible para aceptación por haber acordado con el beneficiario un plazo para el pago, indicar el lapso de este plazo y marcar el cuadro que indica "a plazo de ___ días"; así también seleccionar con "X" el cuadro correspondiente a partir de cuando empieza a correr dicho plazo: de la fecha de embarque, de la fecha de factura, o de la fecha en que los documentos de embarque son presentados y se consideran en orden (vista).

6. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Indique el número de originales requeridos.

Indique el número de copias no negociables requeridas.

Especifique qué tipo de documento de transporte debe ser presentado al amparo de la Carta de Crédito.

Si el beneficiario ha solicitado tener opción en cuanto al medio de transporte, seleccione marcando con "X" las elegidas; por ejemplo, el de camión y/o ferrocarril, de avión, marítimo a bordo o multimodal o combinado, el cual incluye dos o más medios de transporte por vías diferentes.

Si el transporte debe ser efectuado por un transportista determinado o los agentes del mismo, indíquelo así dentro de este punto o bien en el cuadro de observaciones al reverso de la solicitud.

Si el acuerdo con el beneficiario ha sido de aceptar documentos de embarque emitidos al amparo y sujetos a las condiciones de un contrato de fletamento, indique

en el cuadro de Observaciones: se acepta Charter Party Bill of Lading o se acepta Tanker Bill of Lading.

Si el tipo de conocimiento de embarque acordado con el beneficiario no se clasifica dentro de los 5 impresos en esta solicitud, en el cuadro de Observaciones; tales conocimientos pueden ser: Recibo Postal, Certificado de Recibo del Transportista (Forwarders Receipt), Carta de Porte, etc.

MOSTRANDO EMBARQUE DESDE: Indicar lugar donde se embarcará la mercancía, verificando que en el caso de que éste sea por vía marítima el lugar anotado sea un puerto marítimo y si es aéreo, sea aeropuerto.

HASTA CON DESTINO FINAL: Indicar puerto o punto de destino, considerando la recomendación arriba indicada. En caso de que el destino sea frontera americana con México, deberá anotar también el destino final de la mercancía (un punto dentro de la República Mexicana).

CONSIGNADO A: Anote el nombre completo o razón social a quien se le consignará la mercancía en el documento de embarque. Si no es el mismo indicado en el punto 2, anote también la dirección completa y además, es recomendable se agregue después de "consignado a" lo siguiente: "a la orden de" para que el conocimiento de embarque pueda ser endosado.

PARA NOTIFICAR A: Indique el nombre y dirección de la persona física o moral a quien se le notificará el arribo de la mercancía (generalmente el agente aduanal que retirará la mercancía de la aduana).

MOSTRANDO FLETE: Seleccionar pagado o por cobrar, de acuerdo al término de venta. (Ver punto 15).

7. EMBARQUES PARCIALES Indicar si son permitidos o prohibidos.

En caso de no llenar este punto, se considerarán embarques parciales permitidos, de acuerdo a Reglas y Usos, así también, de acuerdo a estas reglas no se considerarán embarques parciales, aún cuando en los documentos de transporte se indiquen diferentes fechas de expedición y/o puertos de carga, lugares de recepción para carga o despacho, si el mismo documento de transporte indica aparentemente, que el envío se ha hecho en un mismo medio de transporte y viaje, y a un mismo destino.

8. TRANSBORDOS DE MERCANCIA: Indique si los transbordos están o no permitidos de acuerdo con el arreglo que haya hecho con el beneficiario.

Permita siempre el transbordo cuando la Carta de Crédito estipula o autoriza la presentación de documento de transporte combinado.

Tenga presente que de acuerdo a Reglas y Usos, aún cuando los transbordos sean prohibidos, los Bancos aceptarán los conocimientos de embarque con cláusulas impresas, manifestando que los transportistas tienen el derecho de transbordar, excepto en el caso de conocimiento de embarque marítimo y siempre y cuando el cargamento no haya sido embarcado en contenedores, remolques y barcazas.

9. FACTURA COMERCIAL EN ___ ORIGINAL Y ___ COPIAS: En este espacio se indicará el número de originales y copias de factura comercial que requiera el ordenante.

Si la factura comercial va a ser expedida a su nombre marque una "X" en el cuadro correspondiente; si va a ser expedida a nombre de un tercero anote el nombre o razón social y dirección completa.

En caso de que se haya dado un anticipo, anotar el porcentaje correspondiente al mismo, o bien el importe.

10. AMPARANDO (descripción en forma genérica de la mercancía y G.I.N.): Anote el detalle de las mercancías a considerar dentro de la factura, indicando el número de pedido, contrato o factura proforma establecido entre el ordenante y el beneficiario.

Recomendaciones: En este concepto se deben anotar cantidades y precios unitarios, si los hay, buscando en todo momento que esta descripción sea breve, sin detalles excesivos. En todo caso, tratándose de una larga lista de bienes, bastará con agregar "según pedido, factura proforma o contrato", indicando el número y fecha. No anexe dichos pedidos, facturas o contratos.

Si marcó en el punto 4 el casillero "aproximado" (10 % más o menos) y en la mercancía se indican unidades y precios unitarios, deberá indicar también en el número de unidades o en el precio unitario "Aproximadamente".

También tenga presente que aún cuando la Carta de Crédito estipule un importe máximo, las Reglas y Usos permiten una tolerancia del 5% más o menos sobre las mercancías indicadas siempre y cuando se trate de mercancías a granel y el importe de las utilidades no excedan al importe del crédito.

Además, deberá indicar con "X" el tipo de mercancía que se esté importando (servicios, bienes de capital, bienes intermedios o materias primas). En el caso de bienes de capital y/o bienes intermedios, deberá indicar el grado de integración del país de origen de la mercancía.

11. LISTA DE EMPAQUE EN ___ ORIGINAL Y ___ COPIAS: En este espacio se indicará el número de originales y/o copias que requiera.

12. OTROS DOCUMENTOS Anote los nombres de los documentos que solicita adicionalmente. Si el espacio no es suficiente, utilice el cuadro de Observaciones o un anexo indicando "ver Observaciones" o "ver Anexo".

Tenga presente que en virtud de las Reglas y Usos cualquier documento que no sea factura comercial, documento de transporte o documento de seguro, será aceptado tal y como sea presentado si no se hace definición más extensa de tal documento, como por ejemplo, quién debe expedirlos, su redacción y su contenido.

13. PLAZO PARA PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS ___ DIAS DESPUES DEL EMBARQUE: Inserte el número de días después de la fecha de embarque dentro de los cuales el beneficiario debe presentar la documentación que se requiere para

hacer efectiva la Carta de Crédito, debiendo estar este plazo dentro de la vigencia de la misma.

Al determinar cuántos días se deben permitir para la presentación, deberá tomarse en consideración el tiempo que requiere el beneficiario para recabar los distintos documentos por parte de sus emisores para procesarlos, así como también considerar el tiempo que tarda en arribar la mercancía, (dependiendo del medio de transporte), a fin de evitar gastos de almacén en la aduana por falta de la documentación original para retirar la mercancía.

Observe que si no estipula un tiempo de presentación en la Carta de Crédito, se aplicará un plazo máximo de 21 días naturales después de la fecha de embarque de acuerdo a Reglas y Usos.

14. TODAS LAS COMISIONES Y GASTOS BANCARIOS ORIGINADOS EN EL EXTRANJERO SERAN POR CUENTA DE (L): Indicar si el beneficiario de la Carta de Crédito o ustedes cubrirán las comisiones y gastos del banco corresponsal extranjero.

15. TERMINOS DE VENTA: Marque con "X" el término de venta pactado con el beneficiario.

Reverso Solicitud

CONDICIONES GENERALES APLICABLES: Lea cuidadosamente todas las cláusulas de la primera a la cuarta.

CLAUSULA QUINTA Marque con "X" el cuadro correspondiente a la forma en que liquidará a BANCOMEXT el importe de su solicitud de emisión de Carta de Crédito.

CLAUSULA SEXTA Indique nombre completo y número de teléfono de la persona autorizada por el cliente para aclarar o modificar los datos de la solicitud.

Anote el (los) nombre (s) completo (s) y firma (s) de la (s) persona (s) física (s) o moral (es) que se obliga (n) con BANCOMEXT, como deudor (es) solidario (s) .

En todos los casos BANCOMEXT verificará que la (s) persona (s) que firma (n) la solicitud esté (n) autorizada (s) para obligarse por la compañía que representa (n).

Cuando el ordenante de esta solicitud sea una Institución de Crédito o Financiera, además de las firmas de la propia Institución, podrán firmar los clientes por cuenta de quien solicita la Carta de Crédito (a criterio de la Institución de Crédito o Financiera).

INSTRUCCIONES: 1. En caso de que haya habido una consulta previa para obtener financiamiento, verificar si en la autorización se restringen las negociaciones a montos mínimos y, en su caso, indicarlo en este espacio.

OBSERVACIONES: Indicar cualquier otra instrucción que no haya quedado comprendida en el texto de esta solicitud. Anexar las hojas necesarias en caso de requerirlo.

SOLICITUD DE EMISION DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

F-10

R.F.C. <small>Regimen Fideicomiso de Contribuyentes y Patrimonio del Cliente (solo en operaciones de primera vez)</small>		Dia / Mes / Año	No. de C.C.L. <small>(obligatorio por Bancoméx)</small>	
F.A. <small>Formación Administrada (Solo en Operaciones de Importación)</small>		No. Cliente <small>(obligatorio por Bancoméx)</small>	Referencia del Cliente <small>(Si No Contiene Referencia)</small>	

Importación	Doméstica	Notificada	Confirmada
1. Beneficiario <small>Nombre y razón social y dirección (completar los datos de cualquier agente o apoderado)</small>		2. Por orden de: <small>Nombre y razón social y dirección (completar)</small>	
3. Vencimiento de C.C.L.: Dia / Mes / Año		Por cuenta de: <small>Nombre y razón social y dirección (completar)</small>	
4. Moneda e Importa:	Máximo	Aproximado	%
<small>(Prescindir en número y letra)</small>			
5. Disponible por el beneficiario:		Mediante letra (s) de cambio a plazo de <input type="text"/> días	
y contra la presentación del (los) siguiente (s) documento(s):		Fecha embarque	Fecha Factura
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Vista	<input type="checkbox"/>
6. Conocimiento de embarque limpio, en <input type="text"/> original y <input type="text"/> copias del medio de transporte empleado:			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Camión	Ferrocarril	Avión	Marítimo a bordo (juego completo)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mostrando embarque desde:			
Hasta:		Con destino final:	
		<small>Prescindir en caso de transporte terrestre, marítimo o aéreo por vía de México</small>	
Consignado a:			
Para notificar a:			
Mostrando flete:			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pagado	Por cobrar		
<small>Tratándose de transporte aéreo, la guía aérea deberá mencionar que tres ejemplares de la factura comercial están incluidos en uno de los paquetes que contiene la mercancía</small>			
7. Embarques parciales:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Permitidos	Prohibidos	8. Transportes de mercancía:	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Permitidos	Prohibidos		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Factura comercial en <input type="text"/> original y <input type="text"/> copias	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		A nuestro nombre	A nombre de (cliente o razón social y dirección completa):
Por importe del 100% del valor de las mercancías señalando (en su caso) que <input type="text"/> % fue pagado como anticipo.			
10. Amparando (descripción en forma genérica de la mercancía y Grado de Integración Nacional (G.I.N.)), indicando el número de pedido, contrato o factura proforma establecida entre el ordenante y el beneficiario.			
Clasificación económica de la mercancía:			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicios	Bienes de capital	Bienes intermedios	Materias primas
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Lista de empaque en <input type="text"/> original y <input type="text"/> copias			
12. Otros documentos:			
13. Plazo para presentación de documentos: <input type="text"/> días después del embarque (en ningún caso, con posterioridad a la fecha de vencimiento de la C.C.L.)			
14. Todas las comisiones y gastos bancarios originados en el extranjero serán por cuenta de (I):			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Beneficiario	Nosotros
15. Términos de venta			
<input type="checkbox"/> EXW (en fábrica) flete y seguro por cuenta del ordenante.			
<input type="checkbox"/> F.O.B. (libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante. (seleccionar número para descripción número)			
<input type="checkbox"/> C.F.R. (costo y flete) flete por cuenta del beneficiario y seguro por cuenta del ordenante.			
<input type="checkbox"/> C.I.F. (costo, seguro y flete por cuenta del beneficiario). Solicitar póliza de seguro por el 110% del valor de la mercancía de bodega a bodega cubriendo todo riesgo y ...			
<input type="checkbox"/> Otro:			
Como el seguro es por nuestra cuenta, les informamos que contamos con póliza número <input type="text"/> expedida por <input type="text"/> a favor de BANCOMEXT (sólo en caso de operaciones con financiamiento).			

8013-43-DEPE

B: Expediente C.C.L. 1: Cliente 2: Acuse de recibo

CONDICIONES GENERALES APLICABLES

<p>1a. El importe de esta solicitud de emisión de Carta de Crédito Irrevocable, así como sus incrementos, deberán ser reembolsados en los plazos, términos y condiciones pactados en la Cláusula 5a.</p>	
<p>2a. Esta solicitud de emisión de Carta de Crédito Irrevocable está sujeta en lo conducente a las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, publicación vigente de la Cámara Internacional de Comercio.</p>	
<p>3a. BANCOMEXT en ningún caso será responsable por extravío, errores, demoras o mutilaciones en la transmisión o entrega de las cartas, telegramas o documentos relativos a esta solicitud de emisión de Carta de Crédito Irrevocable, ni por la autenticidad, exactitud o validez de los documentos que habrán de acompañar de conformidad con la presente solicitud. Tampoco será responsable de la descripción, cantidad, medidas, peso, calidad, estado, embalaje, la entrega, o valor o existencia de la mercancía arparada en dichos documentos.</p>	
<p>4a. El ordenante de esta Carta de Crédito que utilice su línea de Crédito con BANCOMEXT para solicitar su emisión, se obliga a reembolsar a este último el importe correspondiente a las negociaciones, gastos y comisiones inherentes, a partir de la fecha en que el banco corresponsal efectúe el pago al beneficiario y que le será informada por BANCOMEXT. El importe de la negociación pagada comenzará a generar interese ordinario durante los primeros tres días posteriores a la misma; después de este periodo se le aplicará una tasa de interés moratoria hasta el día de la recepción del pago en cuestión. Ambas tasas de interés serán las vigentes en BANCOMEXT, de acuerdo a los términos y condiciones estipulados en el Contrato de Crédito pactado entre el cliente y BANCOMEXT.</p>	
<p>5a. El reembolso de las negociaciones efectuadas al amparo de esta Carta de Crédito Irrevocable resultante de esta solicitud se efectuará:</p>	
<p>Mediante la aplicación de la provisión de fondos</p>	
<p>Al amparo de una línea de crédito concedida por BANCOMEXT, para pagar:</p>	
<p>A la negociación</p>	
<p>Al vencimiento del plazo proveedor</p>	
<p>Con financiamiento en _____ @ _____ días después del plazo proveedor.</p>	
<p>(MONEDA)</p>	
<p>Con financiamiento en _____ @ _____ días (a corto plazo).</p>	
<p>(MONEDA)</p>	
<p>Con financiamiento en _____ @ _____ días (a largo plazo).</p>	
<p>(MONEDA)</p>	
<p>6a. Para cualquier aclaración les rogamos comunicarse con:</p>	
<p>al (los) teléfono (s), fax y dirección de correo electrónico</p>	
<p>_____</p>	
<p>_____</p>	
<p>_____</p>	
<p>_____</p>	
<p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p>	
<p>Puesto</p>	
<p>_____</p>	
<p>_____</p>	
<p>Nombre y firma autorizada del ordenante</p>	
<p>Puesto</p>	

<p>Instrucciones:</p> <p>No se aceptan negociaciones menores a US Dts. _____ o su equivalente</p>	<p>Observaciones:</p>
---	-----------------------

DGG/LBR

CAPÍTULO 4

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA REALIZAR UNA EXPORTACIÓN

4.1 FACTURA COMERCIAL

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

Nombres de la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor o embarcador, nombre y dirección del comprador o del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, precios que especifiquen tipo de moneda, tipo de divisa utilizada, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición.

4.2 LISTA DE EMPAQUE

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

En la lista se indica la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En cada bulto o caja se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionar en la factura, escribiendo al lado la descripción de cada una de las mercancías que

contiene. Se debe procurar empaçar junta la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica la revisión de la aduana y evita que aquélla sea más profunda

4.3 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Este es el principal documento de embarque de las mercaderías, este documento tiene los siguientes atributos:

- Es una evidencia del contrato del transporte.
- Es un recibo de la mercancía embarcada.
- Es un documento de título de propiedad de las mercancías, sin el cual no se pueden retirar las mismas.
- En ciertas modalidades (transporte marítimo y multimodal) es un título negociable.

Existen cuatro tipos de conocimiento de embarque, dependiendo del transporte que se utilice:

AEREO (airway bill): El contrato de transporte aéreo se formaliza mediante un documento llamado Carta de Porte Aéreo (Air Way o Bill Lading) o, simplemente, Guía Aérea.

Se trata de un documento Nominativo , no siendo por lo tanto negociable o endosable; a no ser que se haya establecido previamente esta salvedad antes de su emisión, pudiendo en tal caso, consignarse a nombre de una tercera persona.

Por la naturaleza y costo de este medio de transporte, solo las cargas que se justifiquen por su valor, esencia o urgencia (perecederos, refacciones, muestras y medicinas) deberán ser transportadas por vía aérea. Es el medio más seguro y, a grandes distancias, el más confiable y rápido.

El utilizar este tipo de transporte le permitirá al exportador disminuir sus costos en empaque , embalaje y almacenaje ; además las primas de seguros aéreos son más

bajas, debido a la menor incidencia de robos, riesgos de transporte, tiempo de tránsito y manejo. No existe, prácticamente, ninguna limitante para el envío de carga a cualquier parte del mundo.

CARRETERO(waybill): Está compuesta por tres ejemplares (uno para el vendedor, otro acompaña la mercadería y el último para el comprador). Una vez llegada a destino, la mercadería y el comprador puede exigir el segundo ejemplar con la entrega de la mercadería.

Es uno de los medios más importantes de transportación de mercancías. Es un servicio fundamentalmente de alcance con todos los otros medios de transportación (ferrocarril, avión o barco) que permite que la mercancía llegue al punto último de su comercialización.

El usuario tiene la libertad de contratar la empresa que más le convenga a sus intereses, negociando la tarifa en función del tipo de mercancía, volumen, regularidad, clase de carga, (seca, líquida, refrigerada, etc.) y sistema de pago.

Para la contratación de este servicio es menester conocer claramente las características de la mercancía y de esta manera seleccionar diferentes transportistas que nos puedan cotizar el traslado de las mismas. Es recomendable mencionar que el principal factor que debe determinar la elección del transporte sea el servicio, seguido de los fletes.

Una vez seleccionado el transportista es aconsejable llevar a cabo un embarque de prueba y evaluar los resultados para futuras contrataciones.

FERROCARRIL (rail road bill): El contrato de transporte por este medio se hace a través de "La Declaración de la carta de Porte", pidiendo ser: al portador, a la orden y nominativa.

Es el medio ideal para largos recorridos y para el transporte de materias primas, granos, automóviles, contenedores y en general para todo tipo de compañía que

requiera mover grandes volúmenes, dimensiones y/o peso a distancias mayores de 500Km.

MARÍTIMO (bill of lading): El transporte marítimo se distingue por ser el mayor de relevancia para el comercio entre las naciones. Asimismo, su capacidad de transportación y la disminución de tiempos derivados de las mejoras tecnológicas, lo convierten en un sistema eficiente y de menor costo relativo, respecto a otros medios de transporte.

FORMATO TIPICO

La carta de porte o conocimiento de embarque constituye el contrato entre el expedidor (exportador) y el transportista para el transporte de determinadas mercaderías de un punto a otro.

Normalmente se extiende, un formato estándar, por el transportista o la compañía expedidora, para que sea completado por el exportador. Se pide al exportador información sobre lo que envía, su valor, su peso y volumen y los documentos requeridos. Se pide también una declaración de quien pagará los diversos gastos que puedan surgir.

Es normal que los transportistas de todos los modos de transporte -mar, aire, ferrocarril, carretera- insistan en que se prepare ese formulario, aunque su formato exacto varía según los transportistas y los diferentes modos de transporte.

4.4 CERTIFICADO DE ORIGEN

El Certificado de Origen es el documento donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y por lo tanto, puede gozar de trato preferencial arancelario. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Anteriormente cada Certificado de Origen acompañaba a un embarque, pero en estos tiempos en que los Tratados abren campos de economía internacional, un Certificado puede amparar varias operaciones hasta por un año.

En cada Tratado o Acuerdo se considera el uso del Certificado de Origen, lo que permitirá que el empresario mexicano goce de preferencias arancelarias en los mercados de destino. El Certificado de Origen debe ser llenado y firmado por el exportador o productor, bajo su responsabilidad y sin necesidad de que una autoridad lo emita o valide.

4.5 CERTIFICADO DE CALIDAD

Es un documento mediante el cual se hace constar que determinada mercancía cumple con una especificación o norma técnica suministrada por la parte interesada. Este documento lo expiden empresas certificadoras o las autoridades competentes para dar fe de la esmerada selección, preparación y presentación de los productos nacionales exportados.¹

4.6 MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN

El mercado de País de Origen es una regulación no arancelaria cualitativa. El mercado de país de Origen o regulaciones de etiquetado, son las normas que se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en todas las mercancías que se exportan o importan, principalmente si son para su venta al consumidor final.

¹ Guía básica del Exportador, sexta edición 1999, Bancomex

El marcado de País de Origen o etiquetado es necesario para conocer la marca del producto que el consumidor va a adquirir, así como el País de Origen de donde procede, el nombre de quien lo produce y sus características, tales como contenido e ingredientes entre otras.

Para llevar a cabo el marcado de País de Origen cada país se regula por alguna autoridad normativa, que se encarga de establecer y hacer cumplir las regulaciones de etiquetado; en el caso de México, la Secretaría de Economía es la encargada de la normatividad del Origen de los bienes.

El marcado de País de Origen es en la actualidad una protección al comercio exterior, al productor, vendedor y consumidor, debido a que en toda mercancía debe especificarse su procedencia.

4.7 LOS SEGUROS EN LA EXPORTACIÓN

Los seguros protegen al exportador de una eventual pérdida económica parcial o total de los bienes a exportar. Existen seguros de transporte de la mercancía, de riesgos comerciales, de responsabilidad civil y de riesgo político por mencionar algunos.

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

El Seguro de Transporte de Carga

Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de algunos de los

siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento. Cuando hay una solicitud expresa del cliente, la cobertura puede ampliarse a riesgos adicionales como pueden ser: robo de bulto por entero o parcial, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua ya sea dulce o de mar. Para cubrir riesgos especiales, las empresas aseguradoras realizan un análisis previo y lo efectúan por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, trasbordo u otra variación en la ruta, así como almacenaje en exceso durante su tránsito. Nunca se otorgara cobertura para los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa grave del asegurado, robo en el que intervenga directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del asegurado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficiente. Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continua durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo.

Cuando se solicita sólo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial. La suma máxima de responsabilidad debe ser el total de valor factura adicionando fletes, derechos o impuestos de importación y demás gastos propios de la transacción comercial internacional. En algunos casos las empresas aseguradoras aceptan, previa negociación, un aumento de hasta 20% del valor de la mercancía por concepto de "ganancia". Los seguros se pueden contratar para un viaje específico o bien adquirir una póliza anual.

El seguro sobre riesgos comerciales (seguro de crédito exporta)

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

decir, insolvencia. Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes: Insolvencia legal, ocurre cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.

Insolvencia de hecho, se presenta cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra para recuperar el crédito resultaría inútil.

Mora prolongada, sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y este no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas.

Seguro de responsabilidad civil

Uno de los requisitos indispensables para realizar operaciones comerciales en los mercados internacionales, es la contratación de un seguro de responsabilidad civil que cubra los daños y perjuicios que el uso del producto comercializado pueda ocasionar a terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente. En el caso de los productos de exportación, la cobertura se extiende hacia los países en los que el proveedor concrete sus exportaciones y se sujete a la legislación aplicable en la nación destinataria.

Seguro de garantía de post embarque o de riesgo político

Este seguro protege al exportador contra la contingencia de no cobrar por los productos o servicios que ha suministrado, contra riesgos políticos:

Inconvertibilidad de la moneda en curso legal en el país importador

Intransferibilidad de la divisa de curso legal (importación)

Destacan estos puntos por aplicarse principalmente para países de economías emergentes, por operar al amparo de una línea de garantía de cada nación, por recuperarse en máximo 30 días y por comisiones accesibles.

Póliza de seguros

Es el documento en el que se estipulan las condiciones del contrato de seguro y que sirve de prueba del acuerdo entre las partes; puede ser:

Póliza de seguro individual, sencilla o de viaje: cubre los riesgos de una determinada mercancía durante un único viaje.

Póliza de seguro global, flotante o de abono: comprende una serie de expediciones indeterminadas de antemano, durante un período de tiempo establecido. Esta póliza es la más usada en el comercio internacional debido a su agilidad, eficacia y menor costo.

Certificado de seguro

Es el documento que, en caso de pólizas flotantes, y a petición del asegurado, expide el asegurador acreditando la cobertura de la mercancía de un embarque concreto. A pesar de ser un documento legal de seguro, es un documento que se suele tomar con reservas debido al riesgo de que, al estar referido a un contrato de compraventa determinado, pueda no contener exactamente todas las cláusulas y estipulaciones de la póliza flotante de referencia. Esta es la razón de que cuando el condicionado de un crédito documentario exige la presentación de un certificado de seguro se pueda presentar la póliza, y de que no suceda lo mismo en caso inverso.

4.8 MEDIOS DE TRANSPORTES

El transporte permite que el consumidor tenga oportunamente el producto en el estante y en buen precio; por tanto puede determinar la venta de una mercancía. La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede acarrear el éxito o fracaso de una empresa.²

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

Desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto de salida

Tren

Camión

Combinación de estos

Desde el puerto o aeropuerto de salida, hasta el puerto o aeropuerto de llegada

Barco

Avión

Desde el puerto o el aeropuerto de salida, hasta el almacén del comprador final

Tren

Camión

Barcaza

Piggy-Back (semirremolques en plataforma de tren)

Multimodal (combinación)


También debe tomarse en cuenta la manera en que el cliente desea recibir su producto: en camión cerrado o en camión de plataforma. Si la lluvia, el hielo, la nieve

² Ibidem

o el calor perjudica la carga, habrá que optar por un semirremolque de caja o de contenedores.

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

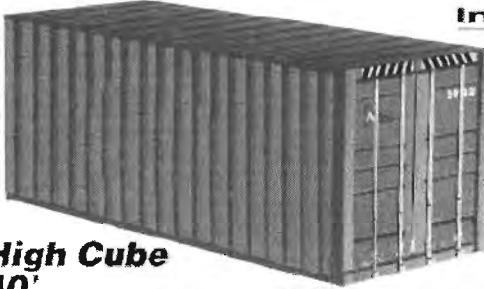
La mayoría de los transportes en el Comercio Internacional se realiza vía marítima, a manera de ilustración se presentan los siguientes contenedores que se utilizan cuando el peso y el volumen tienen mucha importancia.



Dry Box
20' / 40'

Internal/Interior

20'	Length/Largo 6.032 m / 19'4 1/2"
	Width/Ancho 2.350 m / 7'8 1/2"
	Height/Altura 2.392 m / 7'10 1/2"
	M.P. Load 21.670 Kg
40'	Length/Largo 12.032 m / 39'5 1/2"
	Width/Ancho 2.350 m / 7'8 1/2"
	Height/Altura 2.392 m / 7'10 1/2"
	M.P. Load 26.500 Kg



High Cube
40'

Internal/Interior

40'	Length/Largo 12.033 m / 39'5 1/2"
	Width/Ancho 2.350 m / 7'8 1/2"
	Height/Altura 2.895.5 m / 8'10 1/4"
	M.P. Load 26.500 Kg



Open Top
20' / 40'

Internal/Interior

20' Length/Largo 5,894 m / 19'4 1/2"
Width/Ancho 2,344 m / 7'8 1/4"
Height/Altura 2,347 m / 7'8 1/4"
M.P. Load 21,860 Kg

40' Length/Largo 12,027 m / 39'5 1/2"
Width/Ancho 2,344 m / 7'8 1/4"
Height/Altura 2,347 m / 7'8 1/4"
M.P. Load 26,760 Kg

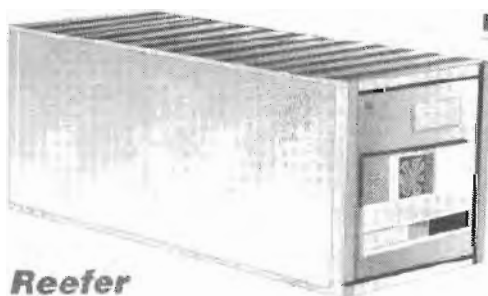


Flat
20' / 40'

Internal/Interior

20' Length/Largo 5,988 m / 19'7 1/2"
Width/Ancho 2,398 m / 7'10 1/4"
Height/Altura 2,231 m / 7'4 1/8"
M.P. Load 22,320 Kg

40' Length/Largo 12,064 m / 39'5 1/2"
Width/Ancho 2,369 m / 7'7 1/2"
Height/Altura 2,231 m / 7'4 1/8"
M.P. Load 39,730 Kg



Reefer
40'

Internal/Interior

40' Length/Largo 11,650 m / 38'2 1/4"
Width/Ancho 2,260 m / 7'5 1/8"
Height/Altura 2,215 m / 7'3 1/8"
M.P. Load 27,965 Kg

CAPÍTULO 5

CASO PRÁCTICO

EXPORTACIÓN DE LIBROS DE MÉXICO A VENEZUELA

Para realizar una exportación es necesario que la empresa este formalmente constituida, contratar los servicios de un Agente Aduanal y conocer las regulaciones arancelarias del país al que se exportará.

5.1 EMPRESA EXPORTADORA

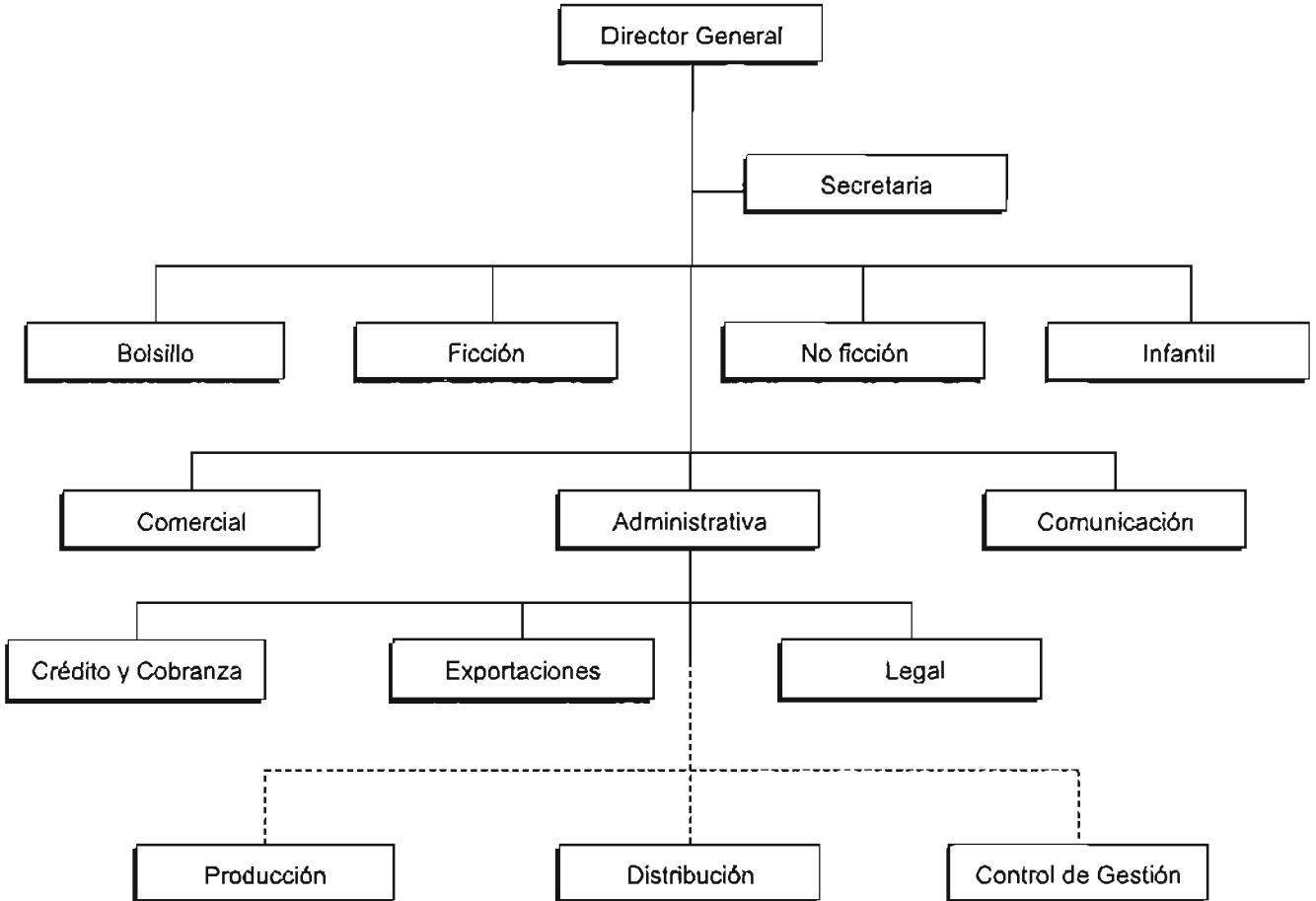
"Editorial México, S.A." surgió en febrero del 2000. Edita libros de literatura en general para adultos, jóvenes y niños; ficción y no ficción. Se venden en librerías, tiendas departamentales y de autoservicio. La red comercial abarca toda la República Mexicana y a nivel mundial se cuenta con exportaciones a todos los países de habla hispana.

MISIÓN

Ser líderes en la oferta de bienes y servicios de calidad, en beneficio de la cultura. Proporcionar un entorno que estimule el desarrollo personal, profesional y social de los integrantes de la organización.

VISIÓN DE NEGOCIO

Ser percibidos por **los clientes**, como proveedores confiables de productos innovadores y tecnológicamente superiores, ofertados con calidad, oportunidad y buen precio.



Dirección de Ediciones: Área encargada de la creación de materiales. Se responsabiliza de la planeación, diseño, elaboración de originales, ilustraciones y filmación de películas.

Ficción:

Publica libros de carácter universitario en el campo de las humanidades. Se distingue por la edición de libros especializados en Filosofía, Historia y Ciencias Sociales; Teoría y Crítica Literaria; Lingüística y comunicación; Arte y Música. Su fondo constituye una verdadera joya de la cultura de todos los tiempos. También se cuenta con obras de la literatura española e hispanoamericana, así como colecciones de ensayos y artículos a cargo de reconocidos especialistas en este tema.

No ficción:

Se buscan promover el estudio de temas relacionados con el bienestar personal y la unidad espiritual de la humanidad, para alcanzar una mejor comprensión del ser humano y de nuestro lugar en el universo. Se ofrecen títulos que promueven la salud física y mental; el crecimiento espiritual y una forma de vida equilibrada.

Algunos temas que se manejan son: Paternidad, Salud, Actualidad, Política, Sociedad, Testimonio, Memorias, Opinión, Diccionarios, Cocina, Guías de viaje y Negocios..

Infantil:

Libros infantiles y juveniles de prestigio mundial; incluye en su catálogo títulos de autores de habla castellana y traducciones de los más selecto de esta materia. Su fondo abarca diversas colecciones para niños de 4 a 14 años.

Bolsillo:

Son ediciones cuya principal característica es que son de muy bajo costo, son económicos pensando en los estudiantes.

Dirección Comercial: Su objetivo principal es la promoción y venta de libros en librerías, tiendas departamentales y grandes superficies.

Dirección Administrativa: Se encarga de la administración de los clientes; del área de Crédito y cobranza, de la coordinación de exportaciones y del área legal.

Dirección de Comunicación: Establece planes, programas y estrategias afines a los objetivos de comercialización, desarrollando proyectos específicos orientados a la venta y servicio a los clientes con la finalidad de conocer sus demandas y necesidades futuras.

Dirección de Producción: Dirige, coordina y administra la producción de todo lo que las direcciones editoriales junto con la dirección comercial proyectan para su venta, negociando con los proveedores las mejores condiciones tanto en costo como en oportunidad de entrega, asegurando la calidad en nuestro producto.

Control de gestión: Analiza y evalúa la eficiencia de los controles contables, administrativos y financieros, así como su aplicación en cada área, promoviendo la implantación de controles efectivos que garantizan costos razonables, con apego a políticas y procedimientos.

Distribución: Se encarga de la captura de los pedidos, surtido, preparación y entrega de los pedidos.

5.2 MERCADO SELECCIONADO PARA REALIZAR LA EXPORTACIÓN

Razones para seleccionar el mercado venezolano:

1. La creciente desindustrialización en el mercado venezolano.
2. La histórica dependencia por los productos importados.
3. Las preferencias arancelarias que otorga el TLC G-3.
4. La creciente preferencia del mercado venezolano por la calidad de los productos mexicanos.

Cultura de negocios en Venezuela:

1. La forma extrovertida del empresario venezolano, facilita iniciar la relación comercial.
2. El empresario venezolano evita a toda costa la formalidad en el trato.
3. La puntualidad no juega un papel importante en el inicio de la relación comercial.
4. Las expectativas de negocios deben definirse claramente desde el principio, el empresario venezolano aspira grandes expectativas sin elementos.
5. Los acuerdos comerciales se formalizan a través de un contrato legalmente constituido.
6. Existen elementos de menor importancia que durante la negociación comercial el empresario venezolano formaliza de palabra.
7. El empresario venezolano hace negocios en un marco de amistad y confianza.
8. El empresario venezolano no está acostumbrado a trabajar bajo estrictas reglas.
9. El empresario venezolano valora el esfuerzo para generar la relación comercial.
10. El empresario venezolano está acostumbrado a no modificar sus periodos vacacionales.

Detalles a considerar para que Venezuela pueda realizar la importación

En Venezuela actualmente existe control de cambio, esto significa que para obtener los dólares preferenciales se deben estar inscrito en la Comisión de Administración de Divisas (CADAVI) la cual exige separar los gastos en flete, seguros y otros gastos es por esto que es recomendable que la factura tenga este formato.

Los libros en Venezuela como en México están exentos de IVA. Para que Venezuela pueda disfrutar de este beneficio existe el Ministerio de Producción, organismo que les otorga el certificado de no producción en el país, el proceso para obtener este certificado se tarda aproximadamente 30 días, por lo cual es necesario que cuando los libros sean novedades los enviemos con mucha anticipación.

Para que Venezuela pueda nacionalizar la mercancía el valor de la factura no tendrá que ser mayor a 5,000 dólares, en caso contrario, cuando la factura rebase los 5,000 dólares debe realizarse inspección de la mercancía en el país de origen, de lo contrario la mercancía no podrá ser nacionalizada. Existen varias empresas encargadas de realizar esta inspección. Para este caso práctico utilizaremos los servicios de la empresa Intertek.

5.3 PROCESO DE EXPORTACION

El cliente es "Ediciones Venezuela, S.A."

Semanalmente se envía a nuestros clientes una lista de existencias; inventario de todo nuestro catalogo.

Trimestralmente se actualiza la lista de precios y se envía a nuestros Clientes.

Así cada cliente va solicitando los títulos que requiere y tiene conocimiento del costo.

El cliente, mediante correo electrónico envía a "Editorial México" su pedido en formato preestablecido con las características siguientes:

Código, título, cantidad solicitada y la forma de envío.

En el almacén se procede a la captura, surtido y preparación del pedido.

Una vez que el pedido está surtido y listo para embarcarse se procede a facturar, elaborar lista de empaque y solicitar inspección en caso de que se requiere.

Se entrega la mercancía al agente aduanal y él se encarga del despacho.

POLÍTICAS

-Plazo de pago: Crédito a 120 días

-Moneda utilizada: Dólares

-En la factura se cobran: Gastos de flete, seguro y otros gastos.

-Forma de pago: Mediante transferencia electrónica.

-Forma de envío: Marítima

CALCULO DE PRECIO

Para la determinación del precio de exportación se toma como base el costo de producción del producto, el porcentaje de derechos de autor, el porcentaje de gastos administrativos y el tipo de cambio.

Formula para el calculo de precio:

(Costo de producción + % de derechos de autor) + % de gastos administrativos

Tipo de cambio

Costo de producción: 17.35

Precio de venta al público: 189.00

Porcentaje de derechos de autor: 10% sobre el precio de venta al público.

Tipo de cambio: 11.00

Gastos administrativos: 10% sobre el costo de producción más porcentaje de derechos.

Ejemplo: $(17.35 + 18.90) + 3.63 = 3.62$

11.00

5.4 TRAMITES DE EXPORTACIÓN

Los requisitos más importantes para realizar la exportación de libros a Venezuela son los siguientes:

Factura Pro-forma: Cotización enviada al cliente (anexo 1).

Pedido: Documento enviado por el cliente solicitando el producto (anexo 2).

Factura: Documento que expresa la cantidad y el valor de la mercancía. Debe presentarse en original y seis copias con firma autógrafa (anexo 3)

Lista de empaque: Esta se debe presentar en original y seis copias y se entregara a la empresa transportadora (anexo 4)

Certificado de origen: Para la obtención de un tratado especial arancelario en el país destino, estos deberán ser tramitados en la secretaria de economía (anexo 5)

Inspección: En este caso se requiere de inspección debido a que el monto de la factura es mayor a los 5,000 dlls ya que es un requisito por parte de las autoridades de Venezuela (anexo 6)

Documentos de transportación: En este caso será marítimo.

Conocimiento de embarque "Bill of lading-BL": También se elaboran el original y seis copias (anexo 7)

Seguro de transporte: (anexo 8)

Será necesario contratar los servicios de un agente aduanal para que haga todos los tramites necesarios, como el pedimento de exportación y manejo de mercancía en aduana de salida (anexo 9)

Editorial México

FECHA	FACTURA
04 - Oct - 2004	3
DIA -MES- AÑO	PROFORMA

AV. UNIVERSIDAD 100 COL. DEL MONTE, 01000. MEXICO D.F.

EDICIONES VENEZUELA, S.A.
 AV. ROMULO GALLEGOS 198
 COL. ZULIA
 CARACAS VENEZUELA

VENCE: 04 DICIEMBRE 2004
 T. VENTA: CRÉDITO
 PLAZO: 60 DÍAS
 PROVEEDOR

No CLIENTE	FECHA Y No PEDIDO	CLAVE AGTE	NOMBRE DEL AGENTE	
V0095		DEXR	EXPORTACION	
CODIGO	TITULO	CANTIDAD	NETO UNITARIO	IMPORTE DLLS.
	EL CABALLERO DEL JUBON AMARILLO	1000	\$ 4.05	\$ 4,050.00
	LA MANO JUNTO AL MUNDO	300	\$ 1.26	\$ 378.00
	CUENTOS PARA JUGAR	500	\$ 1.32	\$ 660.00
	QUE ASCO DE BICHOS	400	\$ 1.12	\$ 448.00
	MOMO	800	\$ 2.09	\$ 1,672.00
	CHARLIE Y LA FABRICA DE CHOCOLATE	200	\$ 1.79	\$ 358.00
	EL PEQUEÑO VAMPIRO	300	\$ 0.81	\$ 243.00
	CHARLIE Y EL GRAN ASENSOR DE CRISTAL	400	\$ 1.67	\$ 668.00
	CUENTOS DE TERROR	200	\$ 0.93	\$ 186.00
	EL PEQUEÑO NICOLAS	100	\$ 1.48	\$ 148.00
	YO TE CURARE DIJO EL PEQUEÑO OSO	100	\$ 1.07	\$ 107.00
	KONRAD	400	\$ 1.12	\$ 448.00
	AGU TROT	200	\$ 1.09	\$ 218.00
	ROSALIADA TIENE IDEAS EN LA CABEZA	200	\$ 0.99	\$ 198.00
	CUENTOS CLASICOS JUVENILES	200	\$ 0.93	\$ 186.00
	(Nueve mil novecientos sesenta y ocho 00/100)			9,968.00
ATENCION: JORGE RODRIGUEZ <div style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px; margin-top: 5px;"> TOTAL U.S. </div>				9,968.00

ANEXO 1

PEDIDO EN FIRME

EMPRESA SOLICITANTE: EDICIONES VENEZUELA, S.A.

PAÍS: VENEZUELA

PEDIDO: 017-04

FACTURAR A: EDICIONES VENEZUELA, S.A.

Dirección: Av. Romulo Gallegos 198 Col. Zulia, Caracas, Venezuela

Teléfono: (582) 12 235 3045 **Fax:** (582) 12 235 7952

FORMA DE ENVIO: MARÍTIMO

PERSONA QUE FORMULA EL PEDIDO: JORGE RODRIGUEZ

FECHA: 07/10/04

COD MX	Título	Cantidad
08-05721	PEQUEÑO NICOLAS, EL (NACIONAL)	100
08-07241	YO TE CURARE, DIJO EL PEQUEÑO(NACIONAL)	100
08-4089	AGU TROT	200
08-0632	CUENTOS CLASICOS JUVENILES	200
08-0981	CUENTOS DE TERROR	200
08-0582	ROSALINDE TIENE IDEAS EN LA CABEZA (NACIONAL)	200
08-06131	KONRAD (NACIONAL)	400
08-07291	¡QUE ASCO DE BICHOS! EL COCODR(NACIONAL)	400
08-4099	PEQUEÑO VAMPIRO, EL (NUEVA EDICION)	300
13137	MANO JUNTO AL MURO, LA	300
08-05731	CUENTOS PARA JUGAR (NACIONAL)	500
08-0592	MOMO NUEVA EDICIÓN	800
08-0377	CHARLIE Y EL GRAN ASCENSOR DE CRISTAL	400
08-0130	CHARLIE Y LA FABRICA DE CHOCOLATE	200
13203	EL CABALLERO DEL JUBON AMARILLO	1000

5300

ANEXO 2

EDITORIAL MÉXICO SAAV. UNIVERSIDAD 100 COL. DEL MONTE, C.P. 01000
MÉXICO D.F. TEL. 5411-7540

Fecha	Factura
14/10/04	18501
DIA MES AÑO	NUMERO

EDICIONES VENEZUELA, S.A.
AV. ROMULO GALLEGOS 198
COL. ZULIA
CARACAS VENEZUELA
RFC: U00105613-0
SUC:VENCE: 14/02/2005
T. VENTA: PEDIDO EXPORTACION
PLAZO: CREDITOS 120 DIAS
PROVEEDOR:

N. CLIENTE	FECHA	N. DE PEDIDO	ORDEN DE COMPRA No.	CLAVE AGTE	NOMBRE DEL AGENTE
V0095	07/10/2004	206	017-04	DEXF	EXPORTACIONES FILIALES

CODIGO	CANTIDAD	TITULO	PVP UNITARIO	DESCUENTO %	IMPORTE NETO
13203	1000	CABALLERO DEL JUBÓN AMARILLO, EL	4.05	0.00	4,050.00
13137	300	MANO JUNTO AL MURO, LA	1.26	0.00	378.00
08-05731	500	CUENTOS PARA JUGAR (NACIONAL)	1.32	0.00	660.00
08-07291	400	¡QUE ASCO DE BICHOS! (NACIONAL)	1.12	0.00	448.00
08-0592	800	MONO NUEVA EDICIÓN	2.09	0.00	1,672.00
08-0130	200	CHARLIE Y LA FABRICA DE CHOCOLATES	1.79	0.00	358.00
08-4099	300	PEQUEÑO VAMPIRO (NUEVA EDICIÓN)	0.81	0.00	243.00
08-0377	400	CHARLIE Y EL GRAN ACENSOR DE CRISTA	1.67	0.00	668.00
08-0981	200	CUENTOS DE TERROR	0.93	0.00	186.00
08-05721	100	PEQUEÑO NICOLAS, EL	1.48	0.00	148.00
08-07241	100	YO TE CURARE DUO PEQUEÑO	1.07	0.00	107.00
08-06131	400	KONRAD (NACIONAL)	1.12	0.00	448.00
08-4089	200	AGU TROT	1.09	0.00	218.00
08-0582	200	ROSALINDE TIENE IDEAS EN LA CABEZA	0.99	0.00	198.00
08-0632	200	CUENTOS CLASICO	0.93	0.00	169.00
SUBTOTAL					9,968.00
GASTOS FOB					510.61
COSTO ENVIO					275.00
SEGURO					112.02
TOTAL EJEMPLARES : 5,300					

(DIEZ MIL OCHOCIENTOS SETENTA Y CINCO 63/100 U.S.A. DOLARES)

FONDO F. LOOSE
BY ZAMBRINO
COMPLA, S.U.

TOTAL	10,865.63
-------	-----------

ANEXO 3

LISTA DE EMPAQUE

Cliente: V0095 EDICIONES VENEZUELA, S.A.
 Almacén: D01- ALMACEN PRINCIPAL
 Empacador: EMPLEADO PACK
 Prioridad: NORMAL
 Domicilio: EDITORIAL VENEZUELA, SA
 AV. ROMULO GALLEGOS #198 COL. ZULIA
 VENEZUELA . CARACAS

Pedido: 017-04
 Fecha Pedido: 14/10/2004
 Fecha requerida: 18/10/2004
 Fecha Liberado: 14/10/2004
 Tipo Pedido Clave: PEXP

C.P.:
 Telefono:
 Ruta Embarque: C4-EXPORTACION

pallet	ini.	Fin	Código	Título	Cajas	Contenido	Peso	Cantidad
1					16		512.000	960
	1	16	13203	CABALLERO DEL JUBON AMARILLO, EL	16	60	512.000	960
2					17		432.340	2.100
	17	17	13137	MANO JUANTO AL MURO, LA	1	35	29.900	35
			13203	CABALLERO DEL BUJON AMARILLO, EL	1	40		40
	18	18	13137	MANO JUANTO AL MURO, LA	1	116	28.120	116
	19	19	13137	MANO JUANTO AL MURO, LA	1	116	28.120	116
	20	20	13137	MANO JUANTO AL MURO, LA	1	33	25.160	33
			08-05731	CUENTOS PARA JUGAR (NACIONAL)	1	113		113
	21	21	08-05731	CUENTOS PARA JUGAR (NACIONAL)	1	169	25.600	169
	22	22	08-05731	CUENTOS PARA JUGAR (NACIONAL)	1	159	24.040	158
	23	23	08-07291	¡ QUE ASCO DE BICHOS ¡ EL COCODR (NACIONAL)	1	180	27.480	180
			08-05731	CUENTOS PARA JUGAR (NACIONAL)	1	60		60
	24	24	08-07291	¡ QUE ASCO DE BICHOS ¡ EL COCODR (NACIONAL)	1	220	30.140	220
			08-0592	MOMO NUEVA EDICION	1	30		30
	25	32	08-0592	MOMO NUEVA EDICION	8	90	191.520	720
	33	33	08-0592	MOMO NUEVA EDICION	1	50	22.260	50
			08-0130	CHARLIE Y LA FABRICA DE CHOCOL (NACI/AZUL)	1	60		60
3					15		351.920	2.240
	34	34	08-130	CHARLIE Y LA FABRICA DE CHOCOL (NACI/AZUL)	1	140	20.720	140
	35	38	08-4099	PEQUEÑO VAMPORO, E. (NUEVA EDICION)	4	70	91.520	280
	39	39	08-4099	PEQUEÑO VAMPORO, E. (NUEVA EDICION)	1	20	27.860	20
	0	0	08-0377	CHARLIE Y EL GRAN ASENSOR DE CRISTAL (NAC	1	160		160
	40	40	08-0377	CHARLIE Y EL GRAN ASENSOR DE CRISTAL (NAC	1	166	34.600	166
	41	41	08-0981	CUENTOS DE TERROR	1	80	27.200	80
	0	0	08-0377	CHARLIE Y EL GRAN ASENSOR DE CRISTAL (NAC	1	74		74
	42	42	83-0981	CUENTOS DE TERROR	1	120	21.120	120
	43	43	08-05721	PEQUEÑO NICOLAS, E. (NACIONAL)	1	100	21.260	100
	0	0	08-07241	YO TE CURARE, DIJO EL PEQUEÑO (NACIONAL)	1	100		100
	44	44	08-06131	KONRA (NACIONAL)	1	170	23.540	170
	45	45	08-06131	KONRA (NACIONAL)	1	170	23.260	170

ANEXO 4

LISTA DE EMPAQUE

Cliente: V0095 EDICIONES VENEZUELA, S.A.
 Almacén: D01- ALMACEN PRINCIPAL
 Empacador: EMPLEADO PACK
 Prioridad: NORMAL
 Domicilio: EDITORIAL VENEZUELA, SA
 AV. ROMULO GALLEGOS #198 COL. ZULIA
 VENEZUELA . CARACAS

Pedido: 017-04
 Fecha Pedido: 14/10/2004
 Fecha requerida: 18/10/2004
 Fecha Liberado: 14/10/2004
 Tipo Pedido Clave: PEXP

C.P.:
 Telefono:
 Ruta Embarque: C4-EXPORTACION

pallet	Ini.	Fin.	Código	Título	Cajas	Contenido	Peso	Cantidad
3					15		351.920	2,240
46	46	08-4089	AGU TROT		1	30	25.040	30
0	0	08-0582	ROSALINDE TIENE IDEAS EN LA CABEZA (NACION		1	200		200
0	0	08-06131	KONRAD (NACIONAL)		1	60		60
47	47	08-0632	CUENTOS CLASICOS JUVENILES		1	200	23.760	200
48	48	08-4089	AGU TROT		1	170	12.040	170

OBSERVACIONES :
 EXPORTACIÓN VENEZUELA MARÍTIMO PALLETS
 FAVOR DE ENTREGAR A LA BREVEDAD POSIBLE

Total Pallette: 3
Total Cajas: 48
Total Ejemplares: 5,300
Total Peso : 1,296.260 kg

ANEXO 4

**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: Editorial México S.A. Av. Universidad # 100 col. Del monte Cp. 01000 México D.F.		2.Nombre y Domicilio del Productor: "Mismo"		3.Nombre y Domicilio del Importador: Ediciones Venezuela S.A. Av. Rómulo Gallegos # 198 Col. Zulia Caracas Venezuela	
Número de Registro Fiscal: EME0002154S2		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal: U-00105613-0	
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)	7. Criterio para frato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
14/10/2004 18501	4901.99.04	Libros en idioma español	A	VT	NO
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-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.</p> <p>-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 8-12 del Tratado.</p> <p>-Este certificado se compone de <u>2</u> hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>					
Firma:			Empresa: Editorial México S.A.		
Nombre: Javier Martínez González			Cargo: Representante Legal		
Fecha: 14- octubre de 2004			Teléfono:		FAX:
Observaciones:					
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL)					
(ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)					

ANEXO 5

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE VENEZUELA

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:

Bien: Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Número de Registro Fiscal:

En los Estados Unidos Mexicanos; la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En la República de Colombia, el número de identificación tributaria (N.I.T.).

En la República de Venezuela, el registro de Información fiscal (R.I.F.)

Partes: Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

Tratado: El Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

Exportador: Un exportador ubicado en territorio de una parte, desde la que el bien es exportado quien, conforme al Capítulo VII del Tratado, está obligado a conservar en territorio de esa parte, los registros a que se refiere el Artículo 7-06 (1) del Tratado.

Importador: Un importador ubicado en territorio de una parte, hacia la que el bien es importado, quien, conforme al Capítulo VII del Tratado, está obligado a conservar en territorio de esa parte, los registros a que se refiere el Artículo 7-06 (3) del Tratado.

Campo N°. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del portador.

Campo N°. 2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, indique la palabra "diversos" y anexe una lista de los productores, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 6. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "misma".

Campo N°. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del portador.

Campo N°. 4: Señala el número y fecha de la factura de los bienes.

Campo N°. 5: Declare la clasificación arancelaria a sala dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 6. En caso de que el sujeto a una regla específica de origen que regula ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 6-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo N°. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando este exista. La descripción deberá ser fidejante para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un "criterio anticipado" indique el número de referencia y fecha de emisión del criterio anticipado.

Campo N°. 7: Indique el criterio aplicable (de la A a la G) para cada bien descrito en el campo 6. Para poder gozar de las preferencias arancelarias señaladas en el programa de negociación, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6-03 del tratado); salvo en los términos de lo dispuesto en los Artículos 4-05 y 6-19 en cuyo caso se aplicará la Resolución 78 del comité de Representantes de la ALADI.

Criterios para trato preferencial:

- A. Sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes,
- B. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califiquen como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado,
- C. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- D. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.
- E. sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo VI del Tratado; o
- F. excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 81 al 83 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien, como para sus partes y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6-03 o en el artículo 6-18 del Tratado, y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.
- G. Sea un bien comprendido en los Anexos 1 y 2 del Artículo 4.02 o un bien a los que se hace referencia en el párrafo 1 del Artículo 6-19 que cumple con las reglas de origen establecidas en la Resolución 78 del Comité de Representantes de la ALADI. A este criterio no se le aplican las disposiciones del Artículo 6-03 del Tratado.

Campo N°. 8: Para cada bien descrito en el campo 6, cuando el bien esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "VT" cuando el valor de transacción del bien haya sido calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 8 del Código de Valoración Aduanera. En cualquier otro caso indique "NO".

Campo N°. 9: Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "DMI" para de *minimis*, "MA" para materiales intermedios, "ACU" para acumulación y "BME" para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique "NO".

Campo N°. 10: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

Campo N°. 11: Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien, por el exportador.

Campo N°. 12: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

ANEXO 5



DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR
ANEXO ESTADÍSTICO PARA OBTENER UN
CERTIFICADO DE ORIGEN



Certificado N°:

Antes de llenar esta forma lee las consideraciones generales al reverso
En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personalidad, no será necesario llenar los campos marcados con un asterisco()*
 Marque con una "x" el tipo de certificado solicitado

ALADI S.G.P. S.G.P.C.
 G3 Arts. Mex. Otros

Número (s) de folio (s) asignado(s) - 1/

5942

11EME0002154S2

Registro Federal de Contribuyentes

I DATOS DEL EXPORTADOR

1) Nombre de la empresa:* Editorial México, S.A.
 2) Domicilio:* Av. Universidad 100 Col. Del Monte
 100 Calle * Colonia Del Monte 01000
Benito Juárez Colonia* D.F. Código Postal*
Benito Juárez Entidad Federativa*
 Ciudad, Municipio o Delegación* D.F.
 3) Teléfono:* 54 11 75 40 4) Fax: * 54 11 70 41

II DATOS DEL DESTINATARIO
(Conforme a lo declarado en su factura)

5) Nombre: Ediciones Venezuela, S.A.
 6) Domicilio: Av. Romulo Gallegos 198 Col. Zulia
 7) País: Venezuela 8) Ciudad: Caracas

III DATOS DE LA MERCANCÍA

9) Número de orden	10) Número y fecha de factura(s) 2/	11) Fracción arancelaria de exportación (S.A.) 3/	12) Fracción arancelaria NALADI ó NALADISA 4/	13) Unidades de medida 5/	14) Cantidad	15) Valor en (dólares)	16) Descripción de la mercancía 3/
1	18501	490199	04	piezas	5,300	10,865.63	Libros en español
				Total			

IV DATOS DEL RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN

Nombre:* Luz Solís Camrera
 Cargo en la Empresa: Jefatura de exportaciones
 Domicilio: Av. Coloma no. 511 Col. Revolución C.P. 85130 Del. Iztapalapa
 Teléfono: 58 04 20 85 Fax: 58 04 21 90

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en la presente solicitud son ciertos y verificables en cualquier momento por las autoridades competentes

México, D. F. 14 octubre 2004

SE-03-017-1

Lugar y fecha

Firma del Responsable de

ANEXO 5

Consideraciones generales para su llenado:

- Esta solicitud debe ser presentada en la ventanilla de atención al público (certificados de origen), en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F. o bien en las delegaciones, subdelegaciones u oficinas de servicios de esta Secretaría de 9:00 a 14:00 horas.
- Este anexo debe presentarse en original y no será aceptado si presenta tachaduras, borraduras o renglones con información incompleta.
- Esta solicitud debe ser llenada a máquina o con letra de molde legible.
- En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personalidad, no se deberán requisitar los siguientes datos: Nombre o razón social, domicilio, teléfono, fax y nombre del Representante Legal; ni se deberán presentar los siguientes documentos: Acta Constitutiva y modificaciones; y Poder Notarial del Representante Legal.
- Los documentos originales o copias certificadas que se solicitan, serán devueltos en el momento de la presentación de la solicitud, previo cotejo contra la copia simple.

1/) Sólo indique el o los números de folio asignados por SE en su o sus formatos "REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN ALADI o SGP", que correspondan a el o los productos de exportación para los que está solicitando el certificado de origen. En caso de que el espacio sea insuficiente, podrán anexar hoja que incluya los números de los formatos de registro faltantes.

2/) Las que se mencionan en el certificado de origen.

3/) Debe corresponder a lo consignado en su formato de registro.

4/) Sólo en caso de exportar hacia países miembros de ALADI.

5/) Según la factura comercial de los productos de exportación.

Trámite al que corresponde la forma: Certificados de origen y Certificado de Circulación de mercancías EUR1

A) ALADI, B) Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), C) Artículos Mexicanos, D) TLC México-Colombia-Venezuela (G-3) y E) Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) y F) Acuerdo de Complementación Económica No. 5 México-Uruguay (ACE 5).

Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-017 y SE-03-027

Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficialía Mayor: 09-III-2001

Fecha de autorización de la forma por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria: 09-III-2001

Fundamento Jurídico – administrativo:

- Ley de Comercio Exterior: Capítulo II, artículo 5, inciso X y capítulo II, título III, artículo 9 (D.O.F. 27-VII-1993).
- Acuerdos Comerciales Negociados por México en el Marco de la ALADI.
- Sistema Generalizado de Preferencias (otorgado por los países desarrollados).
- Tratado de Libre Comercio México-UE.
- Tratado de Libre Comercio México-AELC.

Número telefónico del responsable del trámite para consultas: 5229-61-00 extensiones: 3317, 3324, 3359 y 3376

Número telefónico para quejas:

Órgano Interno de Control en la SE
5629-95-52 (directo)
5629-95-00 extensiones: 6707, 6708 y 6742

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 5480-20-00 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-00-14800 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-888-594-3372.



Foreing Trade Standars

OUR REFERENCE (RFI) NO: VEN- 20326 AUTORIZACIÓN (LICENSE) NO: N/A PLEASE QUOTE THESE NUMBERS IN ALL CORRESPONDENCE	EXPORTER: EDITORIAL MÉXICO, S.A. AV. COLIMA NO.511 NAVE 26 COL REVOLUCION C.P. 85130 REFERENCENO: LISTA DE EMPAQUE
DESCRIPTION OF GOODS: LIBROS	INSPECTION LOCATION: ALMACEN MISMA DIRECCIÓN
INSPECTION REPORT NO: PENDIENTE INSPECTION OFFICE: INTERTEK MEXICO DATE OF INSPECTION: OCTUBRE 20, 2004 NAME OF INSPECTOR: ROMÓN TREJO	CONTACT NAME: LUZ SOLIS CARMONA TELEPHONE NO: 58042190 INSPECTION SITE REF:

DETAILS OF DISCREPANCY: NINGUNA

ACTION: DEBIDO A QUE AL EXPÖRTADOR LE URGE ENVIAR SU MERCANCIA, SE PROCEDE A REALIZAR LA INSPECCION.

RESOLUTION: RESULTADO PENDIENTE " IMPORTANTE " ESTO NO IMPIDE EN NINGUN MOMENTO AL EXPORTADOR CONTINUAR CON EL TRAMITE Y/O ENVIO DE LA MERCANCIA.

Inspector Signature Date: 20 Octubre de 2004 Inspector Site Contsct Signature Date 20/10/04

ANEXO 6

INSPECTION SITE COPY



Foreing Trade Standars

DESTINATION: VENEZUELA

OUR REFERENCE (RFI) NO: VEN - 20326

AUTORIZACIÓN (LICENSE) NO: N/A

PLEASE QUOTE THESE NUMBERS IN ALL CORRESPONDENCE.

EXPORTER:

EDITORIAL MÉXICO, S.A.
AV. COLIMA NO. 511 NAVE 26 COL
REVOLUCION C.P. 85130

DESCRIPTION OF GOODS:

LIBROS

REFERENCENO: LISTA DE EMPAQUE

ISSUED BY: ROMON TREHO

INSPECTION REPORT NO: PENDING

INSPECTION OFFICE: INTERTEK MEXICO

DATE INSPECTION REQUESTED: OCTUBRE 19, 2004

DATE ACTUALLY AVAILABLE: OCTUBRE 19, 2004

DATE INSPECTION SCHEDULED: OCTUBRE 20, 2004

INSPECTION LOCATION: ALMACEN
MISMA DIRECCIÓN

CONTACT NAME: LUZ SOLIS CARMONA

TELEPHONE NO: 54042085

CONSIGNMENT REFERENCE DOCUMENT:

RESULT: ACCEPTED REASON: PARTIAL

REJECTED REASON:

DETERMINATION DEFERRED PENDING:

DETERMINATION DEFERRED PENDING RECEIPT OF FINAL EXPORT PACKING DETAIL

COMPLETE SHIPMENT

See attached Discrepancy Report

See attached Discrepancy Report

See attached Discrepancy Report

This report is normally valid for 90 days and reflects our findings regarding the quantity and quality only and does not indicate the price acceptability of the inspected merchandise.

SUBJECT TO COMPLIANCE WITH ALL IMPORT REGULATIONS

SHIPPING AND PACKING	QUANTITY/ CONTAINER NO.	TYPE OF PACKING/ INTERTEC SEAL	Shipment Via Air Ship Other <u>VERACRUZ</u>
	3 PALLETS CONTENIENDO	PALLETS PROTEGIDOS CON	SHIPPING MARKS: NO. DE PALLET
	48 CAJAS CON LIBROS EN	PELICULA DE POLIETILENO	FACTURA Y NUMERO DE
	DIFERENTE TITULACION	Y FLEJES PLASTICOS	PEDIDO
Total Gross Shipped Weight 1,296.26 kg		Determined by Weighing Document PACKING LIST	

DATE INSPECTION STARTED: OCTUBRE 20, 2004

DATE INSPECTION COMPLETED: OCTUBRE 20, 2004

OCTUBRE 20, 2004

INSPECTOR NUMBRE; 051

INSPECTOR NAME RAMÓN TREJO

OCTUBRE 20 2004

INSPECTOR SIGNATURE AND DATE

EXPORTER'S REPRESENTATIVE SIGNATURE AND DATE

ANEXO 6

COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING
NEGOTIABLE B/L N.
INTER110704-LAG



AMERICAN CONSOLIDATION LINE LTD

MANAGING AGENT

Interam S.A. de C.V.
Michoacán 14 despacho 201
Colonia Roma
CP. 06700 México, D.F.

Shipper
EDITORIAL MEXICO, S.A.
AV. UNIVERSIDAD No. 100
COL. DEL MONTE C.P. 01000
MEXICO D.F.
RFC: EME000215-4S2

Consigned to order of
EDICIONES VENEZUELA, S.A.
AV. ROMULO GALLEGOS 198
COL. ZULIA
CARACAS, VENEZUELA

notify party and address (carrier not liable for failure to notify)
THE SAME
At'n. SR. JORGE RODRIGUEZ.
TEL. 582-12 235 30 45

Voyage No. 137 Place of acceptance

ocean vessel ZIM KINGSTON port of acceptance VERACRUZ, MEXICO

port of discharge	place of delivery	freight payable	number of original of lading
LA GUAIRA, VENEZUELA		ORIGIN	3/Three

Marks and nos.	Quantity and description of goods	Said to contain	gross weight. Kg	Measurement, m
STOWED INTO CNTR 1*20 DC No. TTNU252603-4 SEAL No. 0441068 LC/LCL-CFS/CFS	SAID TO CONTAIN: 3 PALLETS CON LIBROS IMPRESOS		1,296.26 KGS	3.330 MP

EDITORIAL MEXICO, S.A.

"RECEIVED ON BOARD"
OCTUBRE 30 th, 2004
"FREIGHT PREPAID"

ORIGINAL

"ALL DESTINATION CHARGES ARE FOR CNEE'S ACCOUNT"
ALL PARTICULARS ABOVE DECLARED MERCHANT

LOADED INTO CONTAINER (S)
NO (S) TTNU252603-4

FOR DELIVERY OF CARGO PLEASE APOLY TO
SONANK C.A.
PTO. DEL LITORAL CENTRAL SECTOR LOS SILLOS FRENTE
AL MUELLE # 14 LA GUAIRA, EDO. VRGAS, VZLA.
TEL. +212.33.17.086 // FAX. 33.15.223
At'n. CANDELARIA LÓPEZ

Receive

Inland Freight: USD
C. Clearances: USD
Ocean freight AS AGREED
BJ Fee: AS AGREED
TOTAL: AS AGREED

PLACE AND DATE OF ISSUE
MEXICO CITY ON 30th OCT, 2004

DECLARED VALUE OF THE GOODS (SEE CLAUSE 11)
US\$
ADVALOREM FREIGHT PAID:

ANEXO 7

Nombre y domicilio del asegurado
EDITORIAL MEXICO, S. A. AV. UNIVERSIDAD NO. 100 COL. DEL MONTE C.P. 01000 DG. BENITO JUÁREZ, MÉXICO, DISTRITO FEDERAL R.F.C. EME0002154S2

**POLIZA DE SEGURO
DE TRANSPORTES**

NO. ORDEN: 12345
POLIZA NO. 54321
POLIZA ANTERIOR: 01111
AGENTE: 9999

Oficina	Vigencia	Desde	Hasta	Forma de pago	Suma Asegurada	Moneda
52 MATRIZ	365 días	1 / 6 / 2004 día mes año	1 / 6 / 2005 día mes año	CONTADO	300.00.00	DÓLAR USA

KEPER DE MÉXICO, COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A. (DENOMINADA EN LO SUCESIVO LA COMPAÑÍA), DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES GENERALES Y ESPECIALES ESTIPULADAS EN ESTA POLIZA, TENIENDO PRELACIÓN LAS ÚLTIMAS SOBRE LAS PRIMERAS, ASEGURA A FAVOR DE LA PERSONA FÍSICA O MORAL ARRIBA CITADA. POR CUENTA DE QUIEN CORRESPONDA:

SOBRE: LIBROS DE TODA CLASE, FOLLETOS, CUADERNOS, CATALOGOS Y EN GENERAL
TODA CLASE DE MATERIAL IMPRESO, ASI COMO CUALQUIER CLASE DE
MERCANCIAS RELACIONADAS AL GIRO DEL NEGOCIO.

TRANSPORTADO POR: CAMION, AVION, VAPOR Y CONEXIONES
DESDE: EUROPA, NORTE, CENTRO Y SUD-AMERICA,
HASTA: LA REPUBLICA MEXICANA Y / O VICEVERSA,
VIA:
FECHADO EL:

SEGÚN CONOCIMIENTO No. 12345
MARCAS Y NUMEROS :
EMBASE, EMPAQUE Y EMBALAJE :
CONSIGNADO (S) A:

RIESGOS CUBIERTOS:

LA PRESENTE POLIZA CUBRE CONTRA LOS RIESGOS INDICADOS EN LAS CLAUSULAS 3ª, 5ª, Y 7ª. DE LAS CONDICIONES GENERALES SEGÚN EL O LOS MEDIOS DE TRANSPORTE EMPLEADOS, MEDIANTE CONVENIO ADICIONAL Y PAGO DE LA PRIMA RESPECTIVA, LOS BIENES DESCRITOS QUEDARAN ASEGURADOS ADEMÁS, CONTRA ALGUNO O VARIOS DE LOS SIGUIENTES:

RIESGOS ADICIONALES:

CADA UNO DE ESTOS RIESGOS SOLO SE CONSIDERARA CUBIERTO POR ESTE SEGURO CUANDO EL NUMERO QUE LO IDENTIFICA APAREZCA MENCIONADO EN EL RENGLÓN " INCISOS CUBIERTOS ", LOS DEMAS QUEDARAN EXCLUIDOS.

- | | |
|---|---|
| 1. ROBO DE BULTO POR ENTERO | 8.- MERMAS Y/O DERRAMES |
| 2. ROBO PARCIAL | 9.- CLAUSULA DE BODEGA A BODEGA PARA
EMBARQUES MARÍTIMOS, TERRESTRES O AREOS |
| 3. MOJADURAS | |
| 4. MANCHAS | 10.-HUELGAS Y ALBOROTOS POPULARES |
| 5. OXIDACIÓN | 11.-GUERRA |
| 6. CONTAMINACIÓN POR CONTACTO CON OTRAS
CARGAS | 12.- BATERIA DEL CAPITAN DE LA TRIPULACION |
| 7. ROTURA O RAJADURA | 13.- ECHAZON Y BARREDURA |

Emisor: gabrsant	Prima neta	Recargo por Pago fraccionado	Gastos Expedición De Poliza	I.V.A.	Total
Prima según vigencia	1.000.000	.00	32.00	154.80	1,186.80
Primer pago	1.000.000	.00	32.00	154.80	1,186.80
Pagos Subsecuentes	.00	.00		.00	.00

ART. 25 DE LA LEY SOBRE CONTRATO DE SEGURO, SI EL CONTENIDO DE LA POLIZA O SUS MODIFICACIONES NO CONCORDAREN CON LA OFERTA DEL ASEGURADO PODRA PEDIR LA RECTIFICACIÓN CORRESPONDIENTE DENTRO DE LOS TREINTA DIAS QUE SIGAN AL DIA EN QUE RECIBA LA POLIZA, TRANSCURRIDO EL PLAZO SE CONSIDERARAN ACEPTADAS LAS ESTIPULACIONES DE LA POLIZA O DE SUS MODIFICACIONES .

AUT. -1-1 AUT. C.N.S. Y F. Seg OF 19502 EXP 732.1 (N-54) / 5 DEL 04*284
EL TESTIMONIO DE LO CUAL KEMPER DE MEXICO, COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A. FIRMA LA PRESENTE POLIZA EN LA CIUDAD DE MÉXICO D.F. A LOS 14 DIAS DEL MES DE MAYO DE 2004

Kemper México

Seguros Nombre y domicilio del asegurado
EDITORIAL MEXICO, S.A. AV. UNIVERSIDAD NO. 100 COL. DEL MONTE . C.P. 01000 DELG. BENITO JUAREZ, MEXICO, DISTRITO FEDERAL R.F.C. EME0002154S2

**POLIZA DE SEGURO
DE TRANSPORTES**

NO. ORDE: 12345
POLIZA NO.: 54321
POLIZA ANTERIOR: 01111
AGENTE : 9899

Oficina	Vigencia	Desde	Hasta	Forma de pago	Suma Asegurada	Moneda
25 MATRIZ	365 dias	01/06/04 dia mes año	01/06/05 dia mes año	CONTADO	300,000.00	DÓLAR USA

NOTA: TODO RIESGO ASEGURABLE , SE COMPONE DE LOS INCISOS DEL 1 AL 8 ANTES MENCIONADOS ,SE ACLARA QUE ESTA CLAUSULA NO CONTRADICE A LOS RIESGOS EXCLUIDOS, CONFORME A LA CLAUSULA 12a. DE LAS CONDICIONES GENERALES DEL SEGURO DE TRANSPORTES.

INCISOS CUBIERTOS (Nos.): 1,2,3,5,6,9, MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA

CLAUSULA DE DEDUCIBLE:

EN CASO DE PERDIDAS O DAÑOS QUE AMERITEN INDEMNIZACION CONFORME A ESTE SEGURO, LA COMPAÑÍA SOLO RESPONDERA POER EL EXCESO DEL. VRS.%

COMPUTADO: SOBRE EL VALOR TOTAL DEL EMBARQUE

LAS PERDIDAS INDEMNIZABLES SE PAGARAN AL ASEGURADO O A SU ORDEN, EN EL DOMICILIO DE LA COMPAÑÍA O EN EL DE SUS SUCURSALES. CONTRA LA ENTREGA DE ESTA POLIZA Y LA COMPROBACION DEL INTERES ASEGURABLE DEL RECLAMANTE.

POR LA COMPROBACION DE LOS DAÑOS O PERDIDAS SUFRIDOS POR LOS BIENES ASEGURADOS, DEBERA RECABARSE UN CERTIFICADO DE AVERIA DE LA O DE LAS PERSONAS INDICADAS EN EL INCISO * C* DE LA CLAUSULA 14a. (RECLAMACIONES)

CLAUSULA DE EXCLUSION DE TERRORISMO

ESTA PÓLIZA EXCLUYE TODO TIPO PERDIDAS, POR DAÑOS, RESPONSABILIDAD O GASTOS CAUSADOS POR:

- A) TERRORISMO: Y/O
- B) MEDIDAS TOMADAS PARA IMPEDIR, PREVENIR, CONTROLAR O REDUCIR LAS CONSECUENCIAS QUE SE DERIVEN DE CUALQUIER ACTO DE TERRORISMO Y/O
- C) CUALQUIER DAÑO CONSECUENCIAL DERIVADO DE UN ACTO DE TERRORISMO.

PARA LOS EFECTOS DE ESTA CLAUSULA SE ENTIENDE POR TERRORISMO:

1). LOS ACTOS DE UNA PERSONA O PERSONAS QUE POR SI MISMAS, O EN REPRESENTACIÓN DE ALGUIEN O EN CONEXIÓN CON CUALQUIER ORGANIZACIÓN. REALICEN ACTIVIDADES POR LA FUERZA, VIOLENCIA O POR LA UTILIZACIÓN DE CUALQUIER OTRO MEDIO CON FINES POLÍTICOS, RELIGIOSOS, IDEOLÓGICOS, ÉTNICOS O DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA, DESTINADOS A INFLUENCIAR O PRESIONAR AL GOBIERNO PARA QUE TOMA UNA DETERMINACIÓN O TRATAR DE MENOSCABAR LA AUTORIDAD DEL ESTADO.

2). LAS PERDIDAS O DAÑOS MATERIALES DIRECTOS E INDIRECTOS QUE, CON UN ORIGEN MEDIATO, SEAN EL RESULTANTE DEL EMPLEO DE EXPLOSIVOS, SUSTANCIAS TOXICAS, ARMAS DE FUEGO POR CUALQUIER OTRO MEDIO VIOLENTO, ENCONTRA DE LAS PERSONAS, DE LAS COSAS O DE LOS, SERVICIOS PUBLICOS Y QUE, ANTE LA AMENAZA O POSIBILIDAD DE REPETIRSE, PRODUZCAN ALARMA, TEMOR, TERROR O ZOZOBRA EN LA POBLACIÓN O EN UN GRUPO O SECTOR DE ELLA, PARA PERTURBAR LA PAZ PUBLICA.

EN CASO DE UN ACUERDO ESPECIAL, SIN EMBARGO, ESTA EXCLUSIÓN NO ES VALIDA PARA PERDIDAS, SINIESTROS, RESPONSABILIDADES O GASTOS QUE:

A). SE PRODUZCAN MIENTRAS QUE EL OBJETO ASEGURADO SE ENCUENTRE EN VÍA MARÍTIMA O AEREA CONFORME A LO DEFINIDO EN LAS CLAUSULAS DE GUERRA DEL INSTITUTO AMERICANO DE SUSCRIPTORES Y/O DEL INSTITUTO DE SUSCRIPTORES DE LONDRE.

B). ESTEN RELACIONADOS CON PLATAFORMAS O RIESGOS DE ENERGIA SIMILARES. SÚSCRITAS SEGÚN LAS INDICACIONES DEL ANEXO 42 B O CLAUSULA PARAMAUNT.

C) SE DEBAN A RIESGOS DE AVIACIÓN CASCO, EN CASO DE GUERRA CONFORME A LA CONDICION DE L.S.V. 555B.

D) SE DEBAN A RIESGOS DE AVIACIÓN RESPONSABILIDAD CIVIL. CONFORME A LAS CONDICIONES DE LAS CLAUSULAS AV 52D, AV52E, AV52F, AV52G.

E) SE PRODUZCAN MIENTRA QUE LA MERCANCÍA SE ENCUENTRE EN EL CURSO NORMAL DE TRANSITO CONFORME A LA CLAUSULA DE TERMINACIÓN DE TRANSITO DE MERCANCIAS.

Especificaciones

(que se agregan a la sig. Póliza)

Kemper México
Seguros

Nombre y domicilio del asegurado
EDITORIAL MEXICO, S.A. AV. UNIVERSIDAD NO. 100 COL. DEL MONTE. C.P. 01000 DELG. BENITO JUAREZ, MEXICO, DISTRITO FEDERAL R.F.C. EME0002154S2

RAZON SOCIAL:

EDITORIAL SANTILLANA SA DE CV Y/O FILIALES.

PROPIEDADES ASEGURADAS:

LIBROS DE TODA, FOLLETOS, CUADERNOS, CATALOGOS Y EN GENERAL TODA CLASE DE MATERIAL IMPRESO ASI COMO CUALQUIER CLASE DE MERCANCIA RELACIONADA AL GIRO DEL NEGOCIO.

RIESGOS CUBIERTOS

RIESGOS ORDINARIOS DE TRANSITO, 1 (ROBO DE BULTO POR ENTERO), 2 (ROBO PARCIAL) 3 (MOJADURAS) 4 (OXIDACIÓN) 5 CONTACTO CON OTRAS CARGAS) 6 (BODEGA A BODEGA) Y MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA. ESTADIA DE 60 DIAS.

RIESGOS EXCLUIDOS

SE RATIFICAN LAS EXCLUSIONES ESTIPULADAS EN LA CLAUSULA 12 (DOCE) DE LAS CONDICIONES GENERALES .

QUEDA TAMBIEN ESTIPULADO QUE NO HABRA RESPONSABILIDAD PARA LA COMPAÑIA POR ROBO EN EL QUE INTERVENGA DIRECTA O INDIRECTAMENTE UN ENVIADO EMPLEADO O DEPENDIENTE DEL ASEGURADO.

ASIMISMO QUEDA EXCLUIDO CUALQUIER RIESGO DIFERENTE DE LOS QUE ESPECÍFICAMENTE SE HA CONVENIDO ASEGURAR.

LIMITE DE RESPONSABILIDAD

EL LIMITE DE RESPONSABILIDAD PARA LA COMPAÑIA BAJO EL PRESENTE SEGURO SERA HASTA LA SUMA DE 300,000.00 U.S.C.y (TRESCIENTOS MIL DOLARES 00/100 M.A.) POR EMBARQUE . EN SUN SOLO LUGAR Y PARA UN SOLO SINIESTRO O ACONTECIMIENTO.

AV. REVOLUCION NO. 851 COL . SAN ANGEL C.P. 03100 TEL. 55412235

POLIZA: 40000000

CLIENTE: EDITORIAL MEXICO, S.A

PRIMA Y CUOTA

LA COMPAÑIA COBRARA Y EL ASEGURADO PAGARA POR LA PROTECCIÓN QUE ESTE SEGURO OTORGA SOBRE LOS OBJETOS DEL MISMO. UNA PRIMA COMPUTADA A RAZÓN DE LA CUOTA DE **

**	<u>TERRESTRE</u>	<u>MARÍTIMO</u>	<u>AEREO</u>
ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA	0.45%	0.85%	0.30%
EUROPA Y SUD-AMERICA	0	0.71%	0.29%
ASIA	0	0.91%	0.27%

PARA EFECTO DE ESTE SEGURO SE ESTABLECE COMO PRIMA MINIMA Y DEPOSITO LA CANTIDAD DE 1,000.00 U.S. Cy.

DE ACUERDO AL ANÁLISIS DE LAS DECLARACIONES SE COBRARA POR CADA MES Y EN CASO DE RESULTAR PRIMA INFERIOR A 20 DIAS DE SALARIO MINIMO GENERAL VIGENTE EN EL DISTRITO FEDERAL SE COBRARA COMO PRIMA MINIMA EL EQUIVALENTE DE DICHOS 20 DIAS. Y AL FINAL DE LA VIGENCIA DE LA POLIZA SE HARA EL AJUSTE CORRESPONDIENTE YA SEA COBRANDO O DEVOLVIENDO PRIMA EN BASE AL ULTIMO REPORTE

DEDUCIBLE:

EN CASO DE PERDIDA O DAÑO QUE AMERITE INDEMNIZACIÓN CONFORME A ESTE SEGURO SIEMPRE QUEDA A CARGO DEL ASEGURADO EL 10% (DIEZ POR CIENTO) EN CASO DE ROBO DE BULTO POR ENTERO. ROBO PARCIAL, O MOJADURAS. COMPUTADO SOBRE EL VALOR TOTAL DEL EMBARQUE. Y EL 3% (TRES POR CIENTO) PARA LOS DEMAS RIESGOS. CUMPUTADO SOBRE EL VALOR TOTAL DEL EMBARQUE.

AV. REVOLUCION NO. 851 COL - SAN ANGEL C.P. 03100 TEL. 55412235

POLIZA: 40000000

CLIENTE: EDITORIAL MEXICO, S.A.

VALOR DEL SEGURO:

QUE SERVIRÁ DE BASE TANTO PARA EL COBRO DE PRIMA COMO PARA EL AJUSTE DE PERDIDAS. EN CASO DE HABERLAS SERA: A PRECIO NETO DE VENTA.

NOTA: SE ENTENDERÁ POR PRECIO NETO DE VENTA LAS MERCANCIAS QUE HAYAN SIDO PREVIAMENTE COMPROMETIDAS A LA VENTA MEDIANTE FACTURAS EXPEDIDAS POR EL ASEGURADO.

CLAUSULA ESPECIAL ADICIONAL:

NO HABRÁ RESPONSABILIDAD PARA LA COMPAÑÍA SI EL EMPLEADO, CHOFER O ENCARGADO DE TRANSPORTAR LA MERCANCÍA LA ABANDONA O LA DEJA SIN CUSTODIA, SALVO EN EL CASO DE IMPOSIBILIDAD FÍSICA RESULTANTE DE UN ACCIDENTE O DE LA ACCION VIOLENTA CONTRA EL EJERCIDA.

TERMINACIÓN AUTOMÁTICA DEL CONTRATO

EL SEGURO AMPARADO POR ESTA POLIZA QUEDARÁ AUTOMÁTICAMENTE TERMINADO SIN NECIDAD DE AVISO O DECLARACIONES POR LAS PARTES, SI EL ASEGURADO OMITIÉRE DECLARAR A LA COMPAÑÍA ALGUNO DE LOS EMBARQUES QUE ESTÁ OBLIGADA A DECLARAR, O DESPUÉS DE TRANSCURRIDOS 60 (SESENTA) DIAS DESPUÉS DE LA TERMINACIÓN DE UN MES SIN QUE HAYA DECLARADO LOS EMBARQUES EFECTUADOS DURANTE EL MISMO.

Y COMO CONSECUENCIA DE LA PRIMA EN DEPOSITO AUTOMÁTICAMENTE SE CONSIDERARÁ DEVENGADA.

CLAUSULA DE DIVIDENDOS

D-0.50 (0.75 P-1.1G)

POLIZA: 40000000

CLIENTE: EDITORIAL MEXICO, S.A

ERRORES U OMISIONES

CON SUJECION A LAS CONDICIONES GENERALES DE LA POLIZA QUEDA ENTENDIDO Y CONVENIDO QUE CUALQUIER ERROR U OMISION ACCIDENTAL EN LA DESCRIPCION DE LOS BIENES ASEGURADOS NO PERJUDICA LOS INTERESES DEL ASEGURADO. YA QUE ES INTENCIÓN DE ESTE DOCUMENTO DAR PROTECCIÓN EN TODO TIEMPO, SIN EXCEDER DE LOS LIMITES ESTABLECIDOS EN LA POLIZA Y SIN CONSIDERAR COBERTURA ADICIONAL ALGUNA. POR LO TANTO, CUALQUIER ERROR U OMISIÓN ACCIDENTAL SERA CORREGIDO AL SER DESCUBIERTO Y EN CASO QUE EL ERROR U OMISIÓN LO AMERITE. SE HARA EL AJUSTE CORRESPONDIENTE DE LA PRIMA. SUJETÁNDOSE A LA TARIFA APROBADA POR LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.

SE ANEXA A LA PRESENTE POLIOZA LA PAPELERIA CORRESPONDIENTE A LAS CLAUSULAS Y COVERTURAS ADICIONALES QUE ACONTINUACION SE DETALLAN:

CONDICIONES GENERALES

MÉXICO D.F. A 13 DE MAYO DE 2004

KEMPER DE MÉXICO. ICA DE SEGUROS S.A.

Referencia: 01/0740/00/000		PEDIMENTO				PAGINA 1 DE 1				
NUM. PEDIMENTO: 04 43 0101 4000 1253 T. OPER: EXP CVE PEDIMENTO: A1 REGIMEN: EXD						CERTIFICACIONES				
DESTINO: 9 TIPO CAMBIO: 11.52580 PESO BRUTO: 1296.260 ADUANA E/S: 430										
MEDIOS DE TRASPORTE			VALOR DOLARES 10865.63							
ENTRADA / SALIDA: ARRIBO: SALIDA:			VALOR ADUANA 0							
1 7 1			PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL: 117317							
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR						ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS				
RFC: EME 000215 4S2		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL:				BANCO: 31 HSBC MÉXICO SA				
CURP:		EDITORIAL MÉXICO, S.A				ADUANA: VERACRUZ, VERACRUZ (43)				
DOMICILIO: AV. UNIVERSIDAD NO. 100 COL. DEL MONTE		C.P. 01000, DEL. BENITO JUÁREZ, Distrito Federal, MÉXICO				CAJA: 04				
						PEDIMENTO: 04 43 0101 40001253				
						FECHA: 27/10/2004 HORA 10:24				
						TURNO: M.				
VAL. SEGUROS INCREMENTALES		SEGUROS		FLETES		OTROS				
0.00		0		0		0				
ACUSE ELECTRÓNICO DE VALIDACIÓN: VVSL 1TF1						PRIMERA SELECCIÓN AUTOMATIZADA				
CLAVE DE LA SELECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO: 430/10/2004 13:25 OPER: 160-0001234						PEDIMENTO: 04 43 0101 40001253				
MARCAS, NUMERO Y TOTAL DE BULTOS: EDICIONES MÉXICO SA DE CV S/N 3 PALLETS						VEHICULOS: 0001/00025				
FECHAS:			TASAS A NIVEL DE PEDIMENTO			** DESADUANAMIENTO LIBRE ***				
PAGO PRESENTACIÓN		27/10/2004		CONTRIB DTA PRV		CVE. T. 4 2				
		27/10/2004				TASA 179.00 140.00** CUMPLIDO ***				
CUADRO DE LIQUIDACIÓN										
CONCEPTO	FP	IMPORTE	CONCEPTO	FP	IMPORTE	TOTALES				
DTA	0	179	PRV	0	161	EFFECTIVO	340			
						OTROS	0			
						TOTAL	340			
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR										
ID. FISCAL LLL711024										
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL: EDICIONES VENEZUELA, S.A.										
DOMICILIO: AV. ROMULO GALLEGOS NO. 198 C.P. 01000 CARACAS VENEZUELA										
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL. MON. FACT	FACTOR	MON.FACT.	VAL. DOLARES			
18501	14/10/2004	FOB	USD	10865.63		1.000000000	10865.63			
TRANSPORTE	IDENTIFICACIÓN: CALA-POR-LA-MAR						PAIS:			
CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR	CR	64								
PARTIDAS										
S E C	FRACCION	SUBD	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANJITDA D UMT	P V/C	P O/D
	DESCRIPCIÓN (RENGLONES VARIABLES SEGÚN SE REQUIERA)									
	VAL ADU/ USD		IMP. PRECIO PAG.		PRECIO UNIT		VAL AGREG			
1	49019901		0	0	6	5300.000	6	5300.000	VEN	VEN
LIBROS IMPRESOS Y PUBLIUCADO EN MEXICO										
10865.63		117317		22.14		0				
*****FIN DE PEDIMENTO --- NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 1 ***** CLAVE PREVALIDADOR: 010 *****										
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN						DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACIÓN: 555555				
NOMBRE O RAZ. SOC.: CARLOS MEDINA LEON						FIRMA AUTOGRAFA				
RFC: MELC 681024HNA CURP MELC681024						108				

ANEXO 9

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CONCLUSIONES

Son tres los elementos claves para una exitosa operación de exportación: Identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros, seleccionar el mercado y la forma de ingresar a éste.

La complementariedad y competitividad entre países es de suma importancia para lograr crecimiento; si los países son complementarios en la producción y compiten en precio, calidad, volumen, utilidad, tiempo de entrega y servicio post-venta al asociarse podrán mejorar su eficiencia.

Los tratados de libre comercio son un pilar dentro de la estrategia de México que permite enfrentar la competencia mundial y asegurar un crecimiento sostenido. Lo cual se ve manifestado en movimientos internacionales de bienes y servicios, fuerza de trabajo, empresas, fondos de inversión y tecnología.

Existen cinco formas de integración económica, que dieron realce a las negociaciones comerciales de México con otros países en el aspecto político y comercial: Sistema o Zona de Preferencia Arancelaria, Zona de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes y Unión Económica.

La apertura comercial de México se debe a la presión que ejerció Estados Unidos de Norteamérica para abrir su mercado al exterior y hacer a un lado el proteccionismo en que se vivía. Lo que dio paso a la integración de México al GATT, el cual cobró gran relevancia en el mercado mundial.

El GATT fue el primer Acuerdo Internacional que reguló el comercio a nivel mundial y que sigue vigente en los Acuerdos y Tratados Internacionales con los que México forma parte. Debido a la falta de fundamentos jurídicos del GATT este se convierte

en la Organización Mundial de Comercio (OMC), que continua con los objetivos, principios y regulaciones del propio Acuerdo.

Las leyes de comercio exterior son: Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación, así como los tratados comerciales internacionales son disposiciones legales de gran importancia, no sólo para importadores y exportadores sino para quien esté interesado en su estudio o relacionado con el comercio exterior de manea directa, puesto que indirectamente también pueden estar sujetos a estas disposiciones quienes posean mercancías de procedencia extranjera, porque de no cumplir con éstas, se harán acreedores a infracciones y sanciones establecidas en las disposiciones legales en la materia.

Al realizar este trabajo y entender los antecedentes del comercio en México nos damos cuenta de que el país ha sufrido cambios a pesar de una política proteccionista, debido a presiones internas y externas, que de no haberlas llevado a cabo el crecimiento económico e industrial se vería limitado. Por lo que es importante comprender la situación actual del país, ya que al conocer su historia es menos propenso a cometer los mismos errores.

El conocer los aspectos legales del comercio exterior es muy importante ya que a través de éstos podremos saber cuáles son las formas de importar o de exportar mercancías de manera legal al país, y los beneficios que podemos tener utilizando adecuadamente los regímenes aduaneros.

GLOSARIO

ACP	Países de Africa, Caribe y Pacífico.
AD VALOREM	Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.
ADR	Acuerdo Europeo sobre Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera.
AEIE	Agrupación Europea de Interés Económico.
AELC	Acuerdo Europeo de Libre Comercio. Desde 1958. Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
ANSEA	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Desde 1967. Miembros: Brunei, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Papúa Nueva-Guinea, Vietnam y Laos son observadores. Corea del Sur posee un estatuto especial.
ANZUS	Desde 1951 entre Australia, Estados Unidos y Nueva Zelanda. Cooperación Económica en Asia Pacífico. Desde 1989. Miembros : Brunei, Malasia, Filipinas, Indonesia, Singapur, Tailandia, Australia, Nueva Zelanda, Japón, USA, Canadá, México, Papúa Nueva Guinea, Corea del Sur, China, Taiwan y Hong Kong.
APEC	
ARBITRAJE	Método de resolver disputas que suele obligar a las partes implicadas.
ATEIA	Asociación de Transitarios Internacionales y Asimilados
ATP	Acuerdo Internacional sobre Transporte Internacional de Mercancías Perecederas y sobre Vehículos Especiales.
AVERÍA GRUESA	Cuando se ha hecho intencionada y razonablemente un daño o sacrificio de la mercancía con el objetivo de preservar un buque y/o las otras mercancías.
AVISO DE EXPEDICIÓN	Es el documento con que el expedidor comunica al designatario designado en la orden de expedición que se ha llevado a cabo el envío de mercancías.
BACK TO BACK	Cuando el beneficiario del crédito no es el proveedor final de la mercancía y el crédito recibido no es transferible, el exportador puede solicitar a su Banco que emita un nuevo crédito documentario respaldado por el primer crédito recibido. Son dos créditos distintos (a diferencia del transferible). Son operaciones muy complejas y con elevado riesgo para los bancos.
BACO	Barge Container Carrier. Buque BAF (Bunker Adjustment Factor). Factor de Ajuste de Combustible. Influye en el cálculo del flete. BAfD. Banco Africano de Desarrollo.
BANCO ACEPTADOR	Similar al Banco pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago.

GLOSARIO

BANCO AVISADOR	Es el Banco corresponsal del Banco emisor en el país del exportador. Solo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura del crédito.
BANCO CONFIRMADOR	Garantiza el pago por parte del Banco emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el Banco emisor no se consideran suficientes. Suele ser el Banco avisador.
BANCO EMISOR	Banco elegido por el importador. Confecciona y realiza la apertura del crédito. Paga el crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Es el Banco del Importador.
BANCO NEGOCIADOR	Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suela ser diferido, el exportador cobra a la vista (con o sin intereses).
BANCO PAGADOR	Generalmente es un Banco en el país del exportador, que recibe el mandato del Banco emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el exportador es conveniente que exista un Banco pagador en su país.
BA sD	Banco Asiático de Desarrollo.
BC-Net	Red de Cooperación Empresarial.
BEI	Banco Europeo de Inversiones.
BENEFICIARIO	Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al Banco emisor o al pagador una vez ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. Es el exportador.
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
BILL OF LADING	Es un recibo dado al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.
BISE	Boletín de Información Selectiva de Exportación. Base de Datos ICEX.
BL A LA ORDEN (To the Order)	Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL), puede convertirlo: en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.
BL AL PORTADOR (To the bearer)	El poseedor del documento es el propietario de la mercancía.
BL HOUSE	Cuando el BL lo emite un transitario. Es un documento no negociable, que no da derechos sobre la mercancía.

G L O S A R I O

BL NOMINATIVO	Son extendidos a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía previa identificación y presentación de uno de los BL originales. No admiten endoso.
CAD	Pago contra documentos.
CAF (Currency Adjustment Factor)	Factor de Ajuste de Moneda. Influye en el flete.
CAG	Pago contra mercancías.
CALL OPTION	Opción de compra. Contrato que ofrece a su poseedor el derecho, no la obligación, de comprar una cantidad de divisas a un tipo de cambio predeterminado durante un período de tiempo o bien en la fecha de vencimiento del contrato.
CARICOM	Comunidad y Mercado Común del Caribe. Desde 1973. Principalmente países anglófonos: Antigua- Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, Sta Lucia, San Vicente y las Granadinas, St. Kitts y Nevis.
CARRIER	Transportista.
CARTA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO	Un documento por el que a solicitud del comprador su banco autoriza al exportador a cobrar en una fecha especificada por una expedición concreta contra la presentación de documentos precisos y detallados de acuerdo con las condiciones del crédito.
CCI	Cámara de Comercio Internacional.
CEAO	Comunidad Económica del Africa Occidental. Se funda en 1.973, con sede en Ouagadugudou (Burkina Faso). Son miembros : Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Mauritania, Níger y Senegal. Guinea y Togo son observadores.
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de Africa Occidental. Desde 1977, sede en Lagos (Nigeria). Miembros : Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Senegal, Sierra Leona y Togo.
CEI	Comunidad de Estados Independientes. Desde 1991. Miembros : Rusia, Bielorrusia, Ucrania, Moldavia, Azerbayán, Georgia, Armenia, Kazajastán, Turkmenistán y Tayikistán.
CERTIFICADO DE ANÁLISIS:	Documento que certifica que la naturaleza, composición, grado, etc. de la mercancía corresponde a la calidad contratada.
CERTIFICADO DE DEPÓSITO	Se exige en los casos en que la existencia de depósito previo obligue a haberlo realizado antes de despachar la mercancía.

GLOSARIO

CERTIFICADO DE INSPECCIÓN	Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyd's, etc. Generalmente se inspecciona el 10%
CERTIFICADO DE ORIGEN	Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. En España lo realizan las Cámaras de Comercio.
CERTIFICADO DE PESO	Es un documento en el que se hace constar el peso de la mercancía (neto y bruto) bulto por bulto.
CERTIFICADO DE SANIDAD	Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano.
CERTIFICADO DE SEGURO	Documento que prueba que se ha contratado el seguro de una expedición concreta.
CFR	Incoterm. Coste y Flete.
CFS	Container Freight Station. Estación de Flete de Contenedores.
CGC	Consejo de Cooperación del Golfo. Desde 1979. Agrupa a Arabia Saudí, Bahrein, Emiratos Arabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.
CIF	Incoterm. Coste, seguro y flete (antes C & F).
CIM	Carta de Porte Internacional para Ferrocarril.
CONVENIO CIM	Convenio Internacional de Mercancías, Berna, 1890.
CIP	Incoterm. Flete y seguro pagados.
CLÁUSULA ROJA	Permite al exportador disponer total o parcialmente del importe del crédito antes de presentar los documentos en él requeridos y aún antes de expedir la mercancía. Es una financiación del importador al exportador.
CMR	Carta de Porte Internacional para transporte por Carretera.
COEFICIENTE DE ESTIBA	$Ce = V / P$; siendo V= Volumen (m3) y P = Peso (Tn3).
COFIDES	Compañía de Financiación del Desarrollo.
COLLECT SURCHARGE	Recargo por cobro del flete en destino.
COLLECTION CREDITS	En realidad no es un crédito documentario, sino que son créditos emitidos en la forma habitual pero disponibles para pago en las cajas del Banco emisor, es decir, el Banco emisor es el pagador. Es desaconsejable para el exportador, que le

G L O S A R I O

conviene más que el Banco pagador esté en su propio país.

COMERCIO CLEARING	Convenio entre dos países para saldar sus intercambios comerciales mediante la compensación de determinadas mercancías.
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE	Recibo de las mercancías puestas a bordo de un barco, firmado por la persona o agente que se compromete por contrato a transportarlas.
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AEREO	Documento de consignación de féte aéreo relleno por el expedidor o en su nombre. AWB. Da título sobre las mercancías.
CONSEJO DEL MAR BÁLTICO	Creado en marzo de 1992. Miembros : Alemania, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Noruega, Polonia, Rusia y Suecia.
CONSENSO OCDE	Es un acuerdo entre los países más desarrollados para limitar las condiciones financieras de sus ofertas internacionales, evitando competencias financieras.
CONSOLIDACIÓN	Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común (GRUPAJE).
CONTINGENTE	Un Contingente es la eventual limitación para exportar o importar una determinada cantidad o durante un tiempo determinado, una mercancía.
CONTINGENTE ARANCELARIO	Durante un período de tiempo las exportaciones o las importaciones, no están gravadas por los aranceles aduaneros.
CONTINGENTE CUANTITATIVO	Cuando se prohíbe exportar o importar: una determinada cantidad de mercancía, o durante un tiempo determinado un tipo de mercancía, o ambas prohibiciones juntas.
COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL MAR NEGRO	Desde 1991. Miembros : Armenia, Azerbayán, Bulgaria, Georgia, Grecia, Moldavia, Rumanía, Rusia, Turquía y Ucrania.
COSTES BANCARIOS CRÉD. DOC	Estos gastos bancarios son : preaviso, notificación y confirmación, comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costes de las modificaciones, la no utilización del crédito, los intereses de la negociación y los costes de los mensajes.
CPA	Código de Procedimiento Aduanero.
CPT	Incoterm. Flete pagado hasta (antes DCP).
CRÉDITO DOCUMENTARIO CONTRA	El crédito es disponible contra aceptación de documentos y de un efecto librado a plazo (giro) contra un Banco designado por el crédito (Banco aceptador) que puede ser el propio emisor. El

GLOSARIO

ACEPTACIÓN	<p>Banco aceptador asume el compromiso de pago al vencimiento independientemente si ha confirmado el crédito o no. El efecto puede ser descontado si el Banco lo considera oportuno. Los gastos de descuento son por cuenta del beneficiario, a menos que el crédito especifique lo contrario.</p>
CRÉDITO DOCUMENTARIO CONTRA NEGOCIACIÓN	<p>El crédito es disponible contra presentación de los documentos y de un efecto, a la vista o a plazo, librado contra el Banco emisor o contra el ordenante del crédito. El Banco negociador se limita a financiar al beneficiario por cuenta del Banco emisor. El Banco negociador compra por cuenta del emisor los derechos del beneficiario sobre el crédito. Puede ser negociado por cualquier Banco.</p>
CRÉDITO DOCUMENTARIO CONTRA PAGO	<p>Se paga al beneficiario contra presentación de los documentos indicados en el crédito. El crédito es disponible sin efectos. En el caso de pago a la vista puede exigir un efecto librado por el beneficiario contra el Banco determinado en el crédito. Debe designar un Banco pagador que puede ser el propio emisor. Si es pagadero A LA VISTA y confirmado por el Banco pagador designado, este no puede demorar el pago en espera de los fondos, previa comprobación de los documentos. Si es pagadero a PLAZO y confirmado, el Banco confirmador se compromete contra entrega de documentos a pagar al vencimiento. Si no fuese confirmado, el Banco puede comunicar que toma los documentos sin compromiso. El vencimiento puede estar fijado mediante : un plazo, fecha recepción mercancía, fecha embarque mercancía, fecha entrega de documentos, etc.</p>
CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE	<p>El crédito no puede ser modificado o cancelado sin el acuerdo del Banco emisor, Banco confirmador (si lo hubiese) y del beneficiario. Es un compromiso en firme por parte del Banco emisor en favor del exportador. NOTA IMPORTANTE : a falta de una indicación clara en el crédito, éste será considerado como irrevocable. El Crédito Documentario Irrevocable, puede ser confirmado o no confirmado.</p>
CRÉDITO DOCUMENTARIO REVOCABLE	<p>Pueden ser anulados o modificados por el Banco emisor en cualquier momento y sin tener que avisar al beneficiario. Sin embargo el Banco emisor queda obligado por todos los pagos, compromisos, aceptaciones o negociaciones efectuadas con anterioridad al recibo de la notificación de modificación o cancelación. Se desaconseja absolutamente su uso, ya que no es un compromiso de pago en firme. En la práctica no se emplean nunca, salvo contadas excepciones.</p>

GLOSARIO

CRÉDITO DOCUMENTARIO TRANSFERIBLE	<p>Un Crédito Documentario Transferible es emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino un intermediario, que ha establecido un contrato de venta con un comprador, pero depende de una tercera parte (el exportador), para suministrar la mercancía a su cliente. Especialmente indicado para las Trading Companies. El beneficiario puede dar instrucciones al Banco pagador, aceptador o negociador para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios de su país o de otro país. Si se quiere que un Crédito Documentario sea Transferible, hay que especificarlo en las condiciones del crédito, indicando la mención : transferible.</p> <p>Es un convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), obrando a petición de un cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro Banco a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos dentro del tiempo límite especificando, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.</p>
CRÉDITO DOCUMENTARIO	<p>Un crédito Stand-by es usado como un sustituto de un aval. Es un aval de ejecución documentaria sujeto a los URU's. Se pueden usar en cualquier tipo de transacción y están basados en el concepto de incumplimiento de contrato por parte del ordenante del crédito Stand-by.</p>
CRÉDITO STAND-BY	
CS	Congestion Surcharge.
CTBL	Combined Transport Bill of Lading. Documento de transporte multimodal.
CY	Container Yard. Almacén de contenedores.
CHARTER PARTY	Si un exportador contrata un buque tramping el documento emitido es el BL Charter Party. No está regido por los mismos criterios que un BL normal. Se rigen por el artículo 25 de las URU.
DACON	Base de Datos del Banco Mundial sobre Consultores.
DAF	Incoterm. Franco Frontera
DDP	Incoterm. Entregado con derechos pagados.
DDU	Incoterm. Entregado sin pagar derechos.
DECLARACIÓN DE ADUANAS	Es el documento presentado por el importador (o su agente o transitario) para el despacho de las mercancías, con el fin de que aquél pase a hacerse cargo de las mismas.
DEG	Derecho Especial de Giro.

G L O S A R I O

DEPÓSITO ADUANERO	Son unos recintos, bajo el control de la Aduana en el que las mercancías no abonan derechos de importación. Se usan sobre todo cuando un importador no sabe cual será el destino final de la importación. Se permiten las mismas operaciones que en las Zonas Francas. El máximo tiempo que una mercancía puede estar en un Depósito Aduanero es de cinco años.
DEQ	Incoterm. Entregado junto al muelle (antes EXQ).
DES	Incoterm. Entregado junto al barco (antes EXS).
DESPLAZAMIENTO DE ROSCA	Es el peso del buque construido pero sin combustible, equipajes, tripulación ni carga.
DOD	Derecho de Obtención de Divisas. Son los gastos y comisiones bancarias para el pago del flete marítimo. Aprox. 1% del flete.
DUA	Documento Unico Aduanero. No necesario en el comercio intracomunitario. Sí para terceros países (importación y exportación).
ECU	European Currency Unity. Unidad de Cuenta Europea.
EDI	Intercambio Electrónico de Datos.
EEE	Espacio Económico Europeo. Desde 1992 agrupa a los países de la Unión Europea y a los de la AELC.
EFTA:	Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).
EIP	European Investment Partners. Programa europeo que subvenciona la creación de empresas mixtas o inversiones en los países mediterráneos, Asia y Sudamérica.
ELS (Extra Lenght Surchage)	Recargo por longitud en el flete.
ERM	Exchange Rate Mechanism. Mecanismo de Cambios e Intervención.
EUR.1	Documento que sirve como justificante del trato preferencial entre dos países. Sirve para exportación e importación.
EURODIVISA	Son divisas convertibles, fuera del control de las autoridades monetarias del país de origen.
EUROMARKETS RATE	Tasas de interés al mercado internacional de capitales para la contratación de préstamos o inversiones en distintas monedas.
EWS	Extra Weight Surchage. Recargo por sobre peso en la contratación del flete.
FACTURA PROFORMA	Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago.

G L O S A R I O

FAD	Fondos de Ayuda al Desarrollo (créditos a países en vías de desarrollo).
FBL	Conocimiento FIATA negociable para transporte multimodal.
FCL	Contenedor de carga llena. Full Container Load.
FCLA (Full Container Load Allowance)	Rebaja en el flete por uso de container completo.
FEDER VESSEL:	Buques alimentadores.
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola.
FILO	Free in Liner Out. Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía, excepto la desestiba en destino.
FIOS	Free in and out stowed. Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía. El flete sólo cubre el transporte marítimo.
FLETE	Coste del transporte marítimo (Freight).
FCL	Contenedor de carga llena. Full Container Load.
FORFAITING	Compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios u otras promesas de pago, renunciando el adquirente de estos efectos a cualquier derecho o demanda frente al exportador y los anteriores titulares.
FORMA A. CERTIFICADO DE ORIGEN DEL SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas)	Es un documento de importación. Demuestra el trato preferencial otorgado a los países en vías de desarrollo.
FPA	Free of Particular Average. Franco de Avería Particular. Esta cláusula protege a las mercancías contra pérdida, daños totales y averías gruesas.
FRA	Forward Rate Agreement. Es un acuerdo entre dos partes sobre el tipo de interés a aplicar en un depósito en una fecha futura.
FSE	Fondo Social Europeo.
FUERZA MAYOR	Una cláusula que limita las responsabilidades de los proveedores y transportistas bajo ciertas circunstancias.
GARANTÍA DE INDEMNIZACIÓN	Documento que garantiza al agente o expedidor de la indemnización de cualquier riesgo o reclamación originado por el uso indebido de un B/L
GASTOS FOB	Gastos de recepción, arrastre y carga de una mercancía desde

GLOSARIO

	que se recibe en el puerto hasta que se carga a bordo.
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.
GIRO BANCARIO	Cheque extendido por un banco a otro banco pagadero a un tercero
GRUPAJE	Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común. (= Consolidación)
GRUPO VISEGRA	DE Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central. Desde 1992. Miembros: Rep. Checa, Eslovaquia, Hungría y Polonia.
HAWB	House Air Waybill. Es el AWB emitido por un transitario en lugar de una compañía aérea regular.
HEDGING:	Cobertura. Cubrirse contra la pérdida eventual por especulación mediante transacciones compensatorias en otras divisas.
IATA	Asociación de Transporte Aéreo Internacional.
ICEX	Instituto Español de Comercio Exterior.
ICO	Instituto de Crédito Oficial
IFC	Corporación Financiera Internacional.
IMARCO	Instituto Marítimo de Arbitraje y Contratación. Organismo arbitral español especializado en temas marítimos.
INCOTERMS	Son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP Los Incoterms regulan : la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan : la forma de pago ni la legislación aplicable.
JETRO:	Corporación Japonesa de Comercio Exterior
LASH	Lighter Aboard Ship. Barcazas Lash
LCL	Contenedor de Carga menos llena.
LETRA DE CAMBIO	Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

GLOSARIO

LEVANTE DE UNA MERCANCIA	La puesta a disposición por parte de la Autoridad Aduanera, de una mercancía a los fines previstos, en el régimen aduanero a que esté sometida.
LICENCIA DE EXPORTACIÓN	Documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto
LICENCIA DE IMPORTACIÓN	Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.
LIFO	Liner in Free out. Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía, excepto la estiba en destino. El flete sólo cubre el transporte marítimo.
LINER TERMS	Términos de línea. Cuando el buque es de servicio regular.
LISTA NEGRA	Certificado Negativo de Lista Negra. Certifica que el beneficiario exportador no está incluido en la lista negra del país a que van destinadas las mercancías.
LOADED BOARD	ON Indica que la mercancía ha sido cargada a bordo.
MANIFIESTO	La lista de carga de un barco.
MATE'S RECEIPT	Es un documento firmado por el capitán del buque acusando recibo de la mercancía a bordo. En base a este documento, las navieras extienden el B/L.
MCCA	Mercado Común Centroamericano. Formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
MERCOSUR	Mercado Común de América del Sur. Desde 1991. Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.
MOMS	IVA en Dinamarca.
MTD	Multimodal Transport Document. Son los documentos de transporte multimodal, normalmente emitidos por las líneas navieras de contenedores para cubrir el despacho de mercancías de un lugar de toma de cargo a un lugar de entrega.
MUELLAJE	Las tasas pagadas por usar un muelle o servicios de muelle (Derechos de muelle).
N.O.P.E.	Notificación Previa a la Exportación. Necesario para exportar mercancías sometidas a vigilancia estadística previa.
N.O.P.I	Notificación Previa a la Importación. Necesario para importar mercancías sometidas a vigilancia estadística previa.

G L O S A R I O

NOTA DE CONSIGNACIÓN	Documento que declara las condiciones bajo las que se transportan las mercancías.
N.R.A	Número de Registro Aduanero.
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.
OCE	Organización de Cooperación Económica. Desde 1985. Miembros: Turquía, Irán, Pakistán, Azerbayán, Kazajastán, Uzbekistán, Kirguizistán, Turkmenistán y Tayikistán.
OCI	Oficina Central de Información Intrastat.
OEА	Organización de Estados Americanos. Desde 1948. Agrupa a los 34 estados americanos independientes, con excepción de Cuba. OMC. Organización Mundial del Comercio. Sustituye al GATT.
ORDENANTE	Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su Banco comprometiéndose a efectuar el pago. Es el importador .
OTM	Operador de Transporte Multimodal.
OUTRIGHT FORWARD	Futuros a plazo. Todas las transacciones de compra/venta de divisas, con valoración superior a 2 días hábiles.
OUTSIDERS:	Buques que no pertenecen a una Conferencia Marítima.
PA (Pallet Allowance)	Rebaja en la contratación del flete por mercancía paletizada.
PACKING LIST	Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.
PALLET	Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm Europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima= aprox. 1,70 m.
PIB	Producto Interior Bruto.
PLAFOND. LIMITE MÁXIMO ARANCELARIO	Es una combinación de contingente cuantitativo y arancelario. Se establece un tiempo determinado para la suspensión o prohibición de importaciones o exportaciones.
PNB (Producto Nacional Bruto)	Comprende la suma del total de la inversión privada y pública y del consumo público y privado que se ha realizado en un país durante un año.
PÓLIZA DE SEGURO	Es el documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías. Pueden ser nominativas o a la orden.
POSTPANAMAX	Buques que no pueden pasar el Canal de Panamá.
PREENTRADA	El proceso de presentación de documentos en la aduana antes de la expedición o llegada de la mercancía.
PREMIUM	Prima. Es la cantidad que cobra el emisor de una opción y que le compensa el riesgo de cambio que asume.

GLOSARIO

PRIMA AL COMISIONISTA	La garantía del agente ante el principal de la solvencia de las partes a las que efectúa ventas. Se incluye en los acuerdos de agencia.
PROTESTA DE MAR	Puede ser por averías, naufragio, abordaje o incumplimiento de la presentación de la carga.
PUERTO FRANCO	Es un territorio que goza de exenciones y bonificaciones de derechos aduaneros. Se pueden cargar y descargar mercancías. En España: Ceuta, Melilla y Canarias.
PUT OPTION:	Opción de venta. Contrato que ofrece a su poseedor el derecho, no la obligación, de vender una cantidad de divisas a un tipo de cambio predeterminado durante un periodo de tiempo o bien en la fecha de vencimiento del contrato.
PVD	Países en Vías de Desarrollo. PVD- ALA : Países en Vía de Desarrollo de Asia y América Latina.
RÉGIMEN DE AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA	Las operaciones de exportación o importación que se encuentren bajo este régimen, necesitarán un documento previo que autorice las mismas. El documento necesario es la Autorización Administrativa de Exportación para exportaciones, y la Autorización Administrativa de Importación para importaciones. La solicitud se ha de presentar en la Secretaría de Estado de Comercio. Tiene un plazo de validez de 6 meses.
RÉGIMEN LIBERTAD COMERCIAL TOTAL	DE Dentro de este régimen se realizan la mayoría de las operaciones con el exterior. No se necesita ningún requisito previo a la exportación o importación.
RESERVAS UN DOCUMENTARIO	DE Si los documentos no cumplen estrictamente los términos y condiciones establecidas en las condiciones del crédito, entonces hablaremos de RESERVAS.
REVOLVING (ROTATIVO)	Un CD revolving es aquél utilizable por un importe que permanece constante por un periodo especificado de tiempo. De esta forma cuando es utilizado resulta disponible por la totalidad del importe, ya sea de forma automática o tan pronto como se recibe aviso del emisor de haber recibido conformes los documentos de la utilización precedente.
ROLL ON ROLL OFF	Buques para transporte de carga rodada.

GLOSARIO

RUPTURA DE CARGA. Breaking Bull	Es la descomposición total o parcial del container en sus elementos para proceder a su almacenaje o transporte al receptor de la carga.
SAARC	Asociación de Asia del Sur para Cooperación Regional. Desde 1983 entre Bangla Desh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.
SADC	SACU: Unión Aduanera del Africa Austral. Desde 1979, sede en Pretoria (Rep. Sudafricana), Miembros : Botswana, Lesotho, Rep. Sudafricana y Swazilandia.
SADC	Comunidad de Desarrollo de Africa Meridional. Desde 1980, sede en Gaborone (Botswana), Miembros : Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.
SDT	Declaración de cargadores para el transporte de mercancías peligrosas.
SEA WAYBILL (SWB)	Documento de Embarque No Negociable. Permite el acceso a la mercancía de la parte consignada contra identificación. Util para venta de la mercancía en tránsito.
SHORT FORM BL (Blank Back)	Se trata de un documento que no incluye todas las condiciones del contrato de transporte marítimo en el reverso del documento. Siempre ha de ser aceptado, a no ser que un crédito documentario especifique que no se acepta este tipo de BL.
SME	Sistema Monetario Europeo.
SMI	Sistema Monetario Internacional.
SOBRESTADIA	El dinero pagado por el exportador por los retrasos en la carga, descarga o por ocupar espacio en un puerto o almacén más allá de un plazo especificado.
SOIVRE	Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulaciones de las Exportaciones.
SPG	Sistema de Preferencias Generalizadas.
SPOT	Contado. Es el cambio de compra venta de una moneda respecto a otra (generalmente USD).
SPREAD	Diferencial. Diferencia entre tasa de interés tomadora y prestadora.
STRIKE PRICE	Precio de Ejercicio. Es el tipo de cambio prefijado en una opción en divisas.
SWAP	Transacción de cambios en divisas que consiste en una compra "spot", contra una venta a plazo o viceversa.
SWAPTIONS	Opciones sobre Swaps.

G L O S A R I O

SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Mensajes de intercambio electrónico de datos entre bancos.
TAKEN IN CHARGE	Indica que la mercancía ha sido tomada para carga.
TEEM	Trans Europe Express Merchandise.
THROUGH B/L	Si el transporte marítimo lo efectúa más de un transportista uno de los documentos que podrá cubrir la totalidad de la expedición en el Through BL.
TIPO DE CAMBIO	El precio de una divisa con relación a otra.
TIR	Convention Douanière au Transport International de Merchandises par Route.
TLC	Tratado de Libre Comercio. Desde 1-1-1994 entre EEUU, México y Canadá.
TLO	Total Loss Only. El asegurador paga si el cargamento queda tan dañado que resulta antieconómica su recuperación.
TLVO	Total Loss of Vessel Only. Pérdida Total Efectiva. El asegurador paga el cargamento solamente si el buque queda destruido. Es la mínima garantía.
TO THE BEARER. AL PORTADOR	
TONELADA CORTA	Short Ton = 2000 libras = 907,18 Kg.
TONELADA LARGA	Long Ton = 2240 libras = 1016,16 Kg.
TONELADA MÉTRICA	Metric Ton = 2204 libras = 1000 Kg.
TONELAJE DE PESO MUERTO	Incluye el peso de la carga y de los consumibles de un buque.
TRADE MARTS	Edificio dedicado a la exposición permanente de los productos fabricados por las empresas.
TRANSBORDO	El proceso de transferir la carga de un medio de transporte a otro.
TRANSITARIO	La parte responsable de organizar la exportación y/o importación de la carga.
TVA	IVA de Francia
UDEAC	Unión Aduanera y Económica de Africa Central. Desde 1964. Sede en Bangui (Rep. Centroafricana). Miembros: Camerún, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Rep. Centroafricana y Chad. Desde 1994 se crea la : CEMAC Comunidad Económica y

G L O S A R I O

	<p>Monetaria de Africa Central, cuyo Banco Central es el BEAC (Banco de los Estados del Africa Central). Zona del Franco CFA.</p>
UEMOA	<p>Unión Económica y Monetaria del Africa Occidental. Sustituye desde 1994 a la UMOA (Unión Monetaria del Africa Occidental. Miembros: Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Níger y Senegal. Su banco central es el BCEAO (Banco Central de los Estados de Africa Occidental). Zona del Franco CFA.</p>
UMA	<p>Unión del Magreb Arabe. Desde 1989. Miembros : Argelia, Libia, Marruecos y Túnez. En graves problemas debido a la situación de Argelia.</p>
UN	<p>Naciones Unidas.</p>
UNCTAD	<p>Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas.</p>
URU	<p>Usos y Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.</p>
VALOR EN ADUANA	<p>Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía.</p>
ZONA FRANCA	<p>Cualquier enclave nacional creado por las autoridades competentes de cada Estado Miembro de la Unión Europea con el fin de considerar las mercancías que allí se encuentren como si no estuvieran en territorio aduanero de la Comunidad para la aplicación de los derechos aduaneros, restricciones y cualquier otro impuesto. En las Zonas Francas se admiten mercancías de cualquier tipo, cantidad, país de origen o de destino. Se pueden cargar y descargar , transbordar, almacenar, y manipular mercancías. En casi todos los países del mundo existen zonas francas. Las Zonas Francas ofrecen ventajas fiscales como suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.</p>

BIBLIOGRAFÍA

WITKER Jorge, JARAMILLO, Gerardo. *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo*. McGraw-Hill, México, 1996.

MAUBERT, Viveros Claudio. *Comercio internacional, Aspectos operativos, administrativos y financieros*. Trillas, México, 1998.

ORTIZ, Wadgyamar Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*. Nuestro tiempo, México, D.F. 1997.

RAMÍREZ, López Berenice Patricia. *Las relaciones económicas de México con América Latina 1970-1990* Instituto de investigaciones económicas, UNAM, México, 1991.

LERMA, Kirchner Alejandro E. *Comercio internacional. Metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial. Guía práctica*. ECAFSA, México, D.F. 2000.

MORENO, Castellano Jorge. *Comercio exterior sin barreras*. Ediciones fiscales ISEF. México, 2003.

GOMÉZ, Espiñeira Antonio C. *Globalización y cambio estructural*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México, 1998.

WITKER Jorge, PEREZNIETO Leonel. *Aspectos jurídicos del comercio exterior de México*. Coedición UNAM-Nueva imagen, México, 1980.

CARDERO, María Elena. *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*. Siglo veintiuno, México, 1996.

MERCADO, H. Salvador. *Comercio Internacional II*. Limusa, México, 1986.

LACALLE, José María. El negocio de la exportación. La poligrafía, España, 1966.

Secretaría permanente del SELA La nueva etapa de la integración regional. Sistema económico latinoamericano- Fondo de cultura económica. México, 1992.

CARBAUGH, Robert J. *Economía Internacional*. Internacional Thomson Editores México, 1999.

INGRAM James C, DUNN Robert M. Jr. *Economía Internacional*. Limusa Noriega Editores, México, 1999.

SCHETTINO, Macario. *Economía Internacional*. Grupo Editorial Iberoamericana México, 1995

Diccionario Enciclopédico Universal Tomo 2. Océano, España, 1993.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. AILCO, México, 2003.

Compendio de disposiciones, Comercio Exterior. Ediciones fiscales, México, 2001.

Bancomex, *Guía Básica del Exportador*. México, 1999

Bancomex, *Guía Básica del Exportador*. México, 2002

www.pyme.gob.mx

www.contactopyme.gob.mx

www.bancomext.gob.mx

www.nafin.com

www.economia.gob.mx

www.economia-snci.gob.mx

www.aulafacil.org