

718
24



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE DERECHO

**“ Medidas de Promoción al Comercio
Exterior Mexicano ”**

T E S I S

Que para Obtener el Título de :

LICENCIADO EN DERECHO

Presenta

Arturo Riojas Duarte

DIRECTOR DE TESIS

Lic Jaime Romo García



CIUDAD UNIVERSITARIA

INVIERNO, 1991

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

MEDIDAS DE PROMOCION AL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

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

CAPITULO I. La Exportación	I
A) Concepto.	1
B) Generalidades y estadísticas	4
C) Productos que exporta nuestro país	8
D) Países a los que se puede exportar.	13
 CAPITULO II. Requisitos básicos para exportar.	
A) Requisitos	16
B) Trámites necesarios para poder exportar	18
C) Documentos básicos para poder exportar	20
 CAPITULO III. Apoyos que puede tener un exportador.	
A) El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFLEX)	23
1.- Acciones para el fomento de las ventas a los mercados internacionales	24
2.- Estrategia en materia de promoción de exportaciones.	33
B) Derechos de importación de Mercancías para Exportación (DIMEX).	36
C) La devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW-BACK).	42
D) Régimen de importación temporal	46

E) La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).	54
1.- Consideraciones generales.	54
2.- Creación e integración.	55
3.- Funciones.	56
F) Convenio que celebra el Gobierno Federal con el Gobierno del Estado, para la creación de la Comisión Estatal para la Promoción de las Exportaciones	59
G) Las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).	69
H) Empresas de Comercio Exterior (ECE o TRADING).	73
CAPITULO IV. El Programa de Importación Temporal para Productos de Exportación (PITEX).	
A) Alcances del programa	78
B) Requisitos para la obtención del Programa.	81
C) Beneficios que otorga a las empresas que se acogen al PITEX.	83
CAPITULO V. El BANCOMEXT, S.N.C.	
A) Importancia	88
B) Programa de acción.	92
C) Apoyos que otorga	102
D) Actividades promocionales.	105

**CAPITULO VI. El Programa Nacional de Modernización Industrial
y del Comercio Exterior, 1990-1994.**

A) Presentación	107
B) Problemática actual.	109
C) Objetivos del Programa	130
D) Estrategia: La modernización de la industria y del comercio exterior.	132
E) Líneas de acción.	137
F) Opinión del Sustentante al respecto	153

**CAPITULO VII. Ventajas que tenemos para exportar a
diferentes países.**

A) El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).	155
1.- Consideraciones generales	155
2.- México y el GATT.	160
B) El Sistema General de Preferencias (SGP).	163
1.- Antecedentes y características	163
2.- México y el SGP.	165
C) La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).	166
1.- Antecedentes	166
D) La Comunidad Económica Europea (CEE).	169
1.- Antecedentes y características	169
E) La Cuenca del Pacífico.	171
1. El desarrollo industrial y comercial de la Cuenca del Pacífico y su importancia en la economía mundial	171

INTRODUCCION .

El comercio internacional es una de las actividades más importantes y complejas del mundo actual.

Esta actividad se remonta varios siglos atrás, desde el comienzo de la humanidad misma hasta la actualidad. Por ello ha pasado por varias etapas que se pueden englobar en dos grandes tendencias, el proteccionismo y el librecambismo.

En este siglo, a partir de los años 40s, México protegió en gran medida a su nascente industria de las grandes potencias internacionales. Esto, en su inicio fue bueno, ya que gracias a los incentivos y estímulos que el Estado otorgó a los empresarios, la industria mexicana creció y prosperó, pero desgraciadamente, fué tanta la protección, que derivó en un estancamiento de nuestra industria, que a su vez ocasionó improductividad, mala calidad, altos precios y otros vicios en la industria y el comercio nacional.

A partir de la grave crisis que tuvo nuestro país en la década de los 80s, y por las presiones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, en relación a que México abriera las puertas de su mercado al exterior y las presiones para ingresar al GATT, México, a partir de 1983 y a raíz de la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, inicia el proceso de apertura al exterior, consistente en el desmantelamiento de todos los mecanismos o instrumentos de

protección a la industria.

Este cambio en nuestro país tuvo varias consecuencias, positivas y negativas otras, que desafortunadamente no se pueden abordar en presente trabajo, por la gran variedad de opiniones y puntos de vista tan diversos entre sí y como consecuencia lógica, su gran extensión.

El tema que se analiza, se refiere a la oportunidad que tiene nuestro país para salir adelante de la crisis que atravieza y poder alcanzar el desarrollo y bienestar que merecemos todos los mexicanos. El medio para alcanzarlo es el comercio internacional y en particular las exportaciones. Nuestro país dentro del cambio mencionado líneas arriba, también ha implementado una serie de mecanismos para ayudar al productor o comerciante nacional a ingresar con éxito en el mercado mundial que se abre ante nosotros.

En el primer capítulo se trata de definir el concepto exportación, y se hace una referencia de los productos que exporta nuestro país y estadísticas diversas sobre nuestro intercambio comercial.

En el segundo capítulo se mencionan los requisitos, trámites y documentos necesarios para la exportación, que en realidad se han reducido bastante, con las diferentes reformas que en estos años se han venido dando con este objeto, basta mencionar la abrogación del antiguo Código Aduanero y su Reglamento y el

nacimiento de la nueva Ley Aduanera y su respectivo, los cuales entraron en vigor el primero de julio de 1982, y que tienden a agilizar y optimizar el comercio internacional.

Después se analizan los diferentes apoyos que puede tener un exportador, partiendo del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), en el cual se dan los mecanismos y las estrategias del Gobierno Federal en materia de promoción a las exportaciones. Se analizan los DIMEX, la devolución de impuestos de importación a los exportadores, también conocido como DRAW-BACK; la importación temporal, el COMPEX, ALTEX y las trading, las cuales tienen una gran importancia para el comercio exterior y que desgraciadamente no se les había otorgado el valor y la importancia que realmente poseen.

En el capítulo cuarto se analiza el Programa de Importación Temporal para productos de Exportación (PITEX), que es un mecanismo muy usado por los industriales mexicanos y que representa la facilidad de adquirir, con grandes ventajas, productos e insumos extranjeros para producir artículos de exportación más competitivos a nivel mundial.

Una de las instituciones de mayor importancia dentro del comercio exterior de nuestro país la representa el Banco Nacional de Comercio Exterior, BANCOMEXT, S.N.C. El cual, es el principal encargado de promover nuestras exportaciones mediante diversos y variados apoyos que otorga; que van desde ferias y exposiciones internacionales, hasta grandes apoyos financieros, que pueden ser

propios, mediante diversos fideicomisos establecidos por el Gobierno Federal o también puede ayudar al exportador mexicano a contratar créditos con bancos extranjeros, esto, gracias a los múltiples convenios que posee con otras instituciones internacionales de crédito.

Los días 23 y 24 de Enero de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994. El cual representa un verdadero estudio y análisis del comercio exterior mexicano, amén de que sienta las bases a seguir por nuestro país en este renglón tan importante para la captación de divisas tan necesarias actualmente para el mismo.

La parte final de este estudio, analiza lo que se proyecta como uno de los instrumentos más importantes para eficientizar el comercio internacional, me refiero a la formación de bloques económicos constituidos por varios países que se asocian para formar un frente común, más poderoso, para enfrentar las contingencias que se presentan dentro del comercio mundial.

Se analiza muy brevemente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT; el Sistema General de Preferencias, SGP; la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI; la Comunidad Económica Europea, CEE; y la Cuenca del Pacífico; en todas ellas se analiza su origen, su situación y la relación existente con nuestro país y la importancia e injerencia que tienen en nuestro comercio.

Aunque la presente Tesis se refiere, en su mayor parte, a los mecanismos instrumentados por el gobierno Federal para incrementar y promover las exportaciones, cabe hacer mención que para lograr la eficiencia que se pretende: los industriales, productores y comerciantes mexicanos, deben estar concientes y preparados para el paso que se está dando en esta materia. Deben competir con empresas que tienen mucha experiencia en estos menesteres y por tanto, debemos cambiar nuestra mentalidad para competir con éxito en los mercados internacionales. Debemos participar sistemática, ordenada y exitosamente para alcanzar este objetivo, tomando en cuenta todos los factores, tanto internos como externos, que nos puedan ayudar para comercializar nuestros artículos y así alcanzar la excelencia en calidad, precio y servicio, que exige nuestra sociedad y demanda el comercio internacional.

Solo así, el país podrá generar las divisas necesarias para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como son las importaciones necesarias al desarrollo industrial, el incremento de tecnología exterior y el apoyo a la tecnología nacional, el pago del interés, servicio y capital de la deuda externa, entre otros, logrando así el desarrollo óptimo de nuestro país, su ingreso al mundo desarrollado y una gran nación en miras al siglo XXI.

CAPITULO I .

LA EXPORTACION .

A) Concepto :

Etimológicamente:

"Exportación proviene del Latín ex=fuera y de portare=llevar".

(1).

Ley aduanera:

"El régimen de Exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado". (2).

Código Aduanero (Abrogado):

"La exportación definitiva es el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para uso o consumo en el exterior".

(3).

(1) Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo-Americana. Espasa-Calpe. Madrid España. 1970.

(2) Ley Aduanera. Artículo 73.

(3) Código Aduanero del 31 de Diciembre de 1951. (Abrogado).

Real Academia Española:

"Acción y efecto de exportar. Conjunto de mercaderías que se exportan. Exportar: Enviar géneros del propio país a otro". (4).

Enciclopedia Jurídica OMEBA:

"Expresión del comercio entre diferentes naciones o entre una nación y sus propias colonias". (5).

Diccionario de Escriche:

"Es la extradición de géneros de un país a otro y especialmente a país extranjero". (6).

E.U.I. Espasa-Calpe.

"Acción y efecto de exportar. Extracción de géneros de un país a otro. Exportación, expresión usada en el comercio, que deriva de la palabra latina exportare, llevar afuera. La exportación consiste en el transporte comercial de las mercancías al extranjero, en contraposición a la importación que es transporte de mercancías extranjeras al país. (7)

(4) Diccionario Manual Ilustrado de la Lengua Española. Real Academia de la Lengua Española. Espasa-Calpe. S.A. Madrid, 1984.

(5) Enciclopedia Jurídica OMEBA. Tomo XV, pag 40. Buenos Aires, Argentina. 1967.

(6) E. U. I. Espasa-Calpe. Ob.cit.

(7) E. U. I. Espasa-Calpe. Ob.cit.

Enciclopedia Jurídica Española:

"Acción y efecto de exportar, o sea de extraer géneros o productos de un país y llevarlos a otro. La exportación es correlativa de la importación, representando aquella lo que cada pueblo da, y ésta lo que recibe, en el cambio internacional, en el cual como en todo cambio, ha de haber necesariamente una compensación o equivalencia que no excluya el beneficio mutuo". (8).

Jorge Witker-Leonel Pereznioto:

"La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente ello significa una venta más allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce una contrapartida una entrada de divisas. Las divisas provenientes de las exportaciones son fundamentales para determinar la capacidad de importar de un país. (9).

En lo particular, me permito señalar que la exportación es la salida de mercaderías nacionales o nacionalizadas de un territorio aduanero a otro; considerando como tal, la porción geográfica en la cual un país posee plena soberanía, por lo tanto, la exportación implica la complementación de dos territorios aduaneros, de dos soberanías, de dos o más países o Estados distintos.

(8) Enciclopedia Jurídica Española. Pags. 381-382. Tomo XV.

Barcelona. España. 1981.

(9) Jorge Witker y Leonel Pereznieto. Aspectos Juridicos del Comercio Exterior de México. México, D.F. 1987.

B) GENERALIDADES.

La desigual distribución geográfica y la gran variedad de los recursos naturales entre los distintos países, unos con abundancia de ellos y otros con escasez; la diferente preparación y habilidades de las gentes y el diferente grado de desarrollo económico, sobre todo del desarrollo industrial, han sido los factores más importantes que explican el desarrollo del comercio internacional. Se considera por ejemplo, que sólo existen dos países que casi cuentan con todos los recursos naturales, pero no todos, los cuales son: la URSS y los EUA. También ha venido a ser un factor importante en el comercio internacional la acumulación de recursos financieros y el mejoramiento de los medios de transporte. El comercio internacional resulta más complicado que el comercio interno, por diversos motivos que a continuación señalo.

Generalmente, interviene en las operaciones el empleo de dos o más idiomas y esto dificulta la precisión en las condiciones que se pactan.

También el hecho de que los participantes están sujetos a

dos sistemas jurídicos diferentes, es en ocasiones, motivo de controversias legales. Como en las transacciones comerciales se usan generalmente, unidades monetarias distintas que deben tener su tipo de cambio y éste puede ser fijo o variable, lo que hace más incierto el resultado de las operaciones que se conciertan.

Por último, como el comercio se efectúa a través de fronteras y en éstas existen aduanas, las operaciones comerciales se ven afectadas por prohibiciones y pueden estar sujetas a contingencias o al pago de aranceles.

Como se vió anteriormente, exportar significa participar sistemática, ordenada y exitosamente en un mercado extranjero; y para alcanzar este objetivo, el industrial o productor debe tener en cuenta todos los factores que utiliza para comercializar sus artículos en el mercado doméstico, adicionados de algunos más que le permiten competir ventajosamente y aquellos que puedan limitar sus ventas.

Dentro de los primeros se encuentran los diversos estímulos y apoyos fiscales, financieros, de promoción, de ventas, etc., que ha establecido el Gobierno Federal, así como las ventajas negociadas o establecidas por otros países, como son las preferencias arancelarias, la existencia de convenios de pago y crédito recíprocos, la complementación industrial, etc., que favorecen su posición competitiva.

Dentro de los segundos, se encuentran los impuestos de

importación las cuotas y permisos, las licencias fitosanitarias, las disposiciones comerciales, etc. Una consideración importante para lograr el éxito en la exportación es el diseño de productos, etiquetas, su empaque y embalaje, de tal manera que se ajusten a los gustos y requerimientos del nuevo mercado.

En las condiciones actuales de México, la exportación es prácticamente el único medio de conseguir divisas, pues otras fuentes como el turismo, las transacciones fronterizas, los préstamos y las inversiones directas, se encuentran muy limitadas, aunque cabe hacer mención que el turismo está teniendo gran auge y por lo tanto es una importante fuente de divisas. Adicionalmente, pueden señalarse algunas ventajas de las exportaciones, puesto que ningún país produce todos los bienes y servicios que requiere en las mejores condiciones de precio o calidad por lo que recurre a los productos que se fabrican en otros países con mejores condiciones de precio.

Otra razón es la evolución acelerada de la tecnología. Al no poder disponer de todos estos avances, la importación de productos resultantes de esa avanzada tecnología es una forma sencilla de disponer, de lo que de otra forma sería muy costoso, al tener que adquirir tecnología de elevado precio.

En general, la exportación representa una gran ventaja para quien la realiza, significa utilidades adicionales para la empresa y beneficios para la economía en general.

- ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.
(Actualizadas al 30 de octubre de 1991*).

	Dic. 90	Ago. 91	Sep. 91**	Oct. 91**	Nov. 91***
Exportaciones totales	26,774.3	18,303.7	20,808.7	23,373.7	25,988.7
Variación****	17.6%	14.5%	11.8%	8.4%	7.1%
Petroleras	10,093.5	5,157.7	5,842.7	6,572.7	7,317.7
Variación	28.2%	1.3%	-8.6%	-15.3%	-18.6%
No petroleras	16,681.1	13,146.0	14,966.0	16,801.0	18,671.0
Variación	12.0%	20.7%	22.4%	21.7%	22.2%
Importaciones totales	29,798.4	23,621.8	26,791.8	30,146.8	33,651.8
Variación	27.3%	30.2%	29.4%	25.6%	24.7%
De consumo	5,058.9	3,320.9	3,750.9	4,300.9	4,920.9
Variación	44.6%	14.5%	12.5%	9.5%	9.4%
Intermedias	17,919.7	14,811.9	16,781.9	18,791.9	20,841.9
Variación	18.3%	31.6%	30.9%	27.9%	27.2%
De capital	6,820.3	5,489.0	6,259.0	7,054.0	7,889.0
Variación	43.0%	37.6%	37.5%	31.9%	29.4%
Balanza comercial	-3,024.1	-5,318.1	-5,983.1	-6,773.1	-7,663.1
Variación	364.6%	146.1%	186.4%	181.4%	182.9%

* Cifras acumuladas en millones de dólares.

** Estimación.

*** Proyecciones.

**** Variación porcentual respecto al mismo periodo del año anterior.

Fuente: Revista Expansión, Vol XXIII, N° 577, 1991.

C) Productos que exporta nuestro país.

La exportación es para la empresa la ampliación del mercado interno, lo que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su planta, al permitirle operar al máximo de su capacidad con la consecuente disminución de costos.

Como dijo el Ing. Rodolfo Treviño Sallas, Presidente del Consejo Nacional de Comercio Exterior. "Desde luego el empresario mexicano tiene que saber que el comercio exterior es competencia. Para que una nación exporte se requiere primero que exista la mano de obra calificada y creativa desde el momento en que una empresa se lanza al mercado internacional y que exista el compromiso permanente de calidad y servicio. Porque a nivel mundial no se compite nada más con dos o tres empresas, sino con muchas y en numerosos casos contra el mejor productor de las naciones más desarrolladas y organizadas para el comercio internacional. Lo que se requiere entonces, es excelencia en calidad, precio y servicio. En México muchas empresas están ya listas para afrontar esa competencia y otras están a un paso de estarlo". (10).

Para el país, la exportación es la generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como son las importaciones necesarias al desarrollo industrial y al pago de interés y capital de la deuda externa.

(10) Caminos del Aire. Mexicana de Aviación, volumen 4, 1989.

La estructura de las exportaciones mexicanas, hasta hace pocos años estaba formada por bienes primarios, es decir, producto de las actividades agrícolas, silvícolas, ganaderas, pesqueras y mineras; los cuales constituían los principales bienes comercializados en el exterior. Sin embargo, las manufacturas han tomado gran importancia dentro de esta estructura dado el desarrollo industrial que ha venido mostrando el país en general, y los industriales en particular.

De acuerdo con la Ley Aduanera y la Ley del Impuesto General de Exportación, prácticamente todos los productos son susceptibles de exportarse, excepto aquellos que van en contra de la salud o que son nativos del país y no se desea su reproducción fuera de él.

Los productos cuya exportación está prohibida se señalan en la Ley del Impuesto General de Exportación con la leyenda "PROHIBIDA", en la columna correspondiente a Unidad de cantidad.

Los productos prohibidos son:

FRACCION	PRODUCTOS
0103.91-02	Pecaris.
0103.92-01	Pecaris.
0104.10-02	De raza pura sin registro.
0106.00-07	Focas, elefantes y leones marinos.
0302.69-01	Totoaba.
0303.79-01	Totoaba congelada.

0409.99-02	Huevos de aves marinas guaneras.
0410.00-01	Huevos de tortuga de cualquier clase.
0511.99-01	Aves marinas guaneras muertas o sus despojos.
0601.10-02	Bulbos de henequén, de lechugilla, maguey, palma, zazupe.
0601.20-02	demás plantas textiles.
0602.10-02	Idem
0602.99-02	Idem.
0602.10-01	De zábila o aloe
0602.99-01	De zábila o aloe.
0602.10-03	De la especie hulifera <u>Grutheostegia grandiflora</u> .
0602.99-03	(Clavel de España, cuerno de luna o lechoso).
0602.10-05	De piña, de plátano o de vainilla.
0602.99-05	Idem
0604.99-01	Yucas.
1207.91-01	Semillas de amapola (adormidera).
1208.90-01	Harina de semilla de adormidera.
1209.99-01	Zacatón.
1209.99-02	Semilla de la especie hulifera <u>Grutheostegia grandiflora</u> .
1209.99-03	Semilla de marihuana (<u>Cannabis indica</u>), aún cuando vaya mezclada con otras semillas.
1211.90-01	Marihuana. (<u>Cannabis indica</u>).
1211.90-02	Hojas de coca, excepto cuando se exporten previa autorización de la Secretaría de Salud.

1302.11-02	De opio, excepto previa autorización de la Secretaría de Salud.
1302.39-02	De marihuana (<u>Cannabis indica</u>).
2939.90-01	Diacetilmorfina, base o clorhidrato.
2939.90-02	Morfina, cuando no se llenen los requisitos del Código Sanitario del 29 de Diciembre de 1954.
2939.90-03	Cocaína, cuando no se llenen los requisitos del Código Sanitario del 29 de Diciembre de 1954.
3003.90-01	Preparaciones a base de <u>Cannabis indica</u> .
4103.20-01	De caimán, de cocodrilo o de lagarto.
4403.99-01	Maderas preciosas, escuadradas con sierra o hacha o machuela.
4407.99-01	Maderas preciosas aserradas o en hojas o des enrolladas.
4409.10-01	Maderas preciosas cepilladas.
5101.11	Lanas sin cardar ni peinar.
5101.19	Idem
5101.21	Idem
5101.29	Idem
5101.30	Idem.
5103.20-01	Desperdicios de lana.
5104.00-01	Hilachas de lana.
9705.00-1	Bienes declarados monumentos arqueológicos.

Algunos otros productos requirieron de la autorización previa de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o de la

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, o de alguna otra dependencia. En ocasiones estos permisos son negados, pero ello no significa necesariamente una prohibición de exportar, sino la negativa derivada de una política particular, por ejemplo, en el caso de ejemplares de la fauna mexicana para evitar su desaparición, de derivados del petróleo para ajustarse a una política específica, o de alimentos para evitar faltantes.

D) PAISES A LOS QUE SE PUEDE EXPORTAR.

Estados Unidos de América, Japón y España, ocuparon los tres primeros lugares como mercados para las ventas al exterior de productos y servicios mexicanos. Los siete lugares siguientes incluyen países desarrollados, excepto uno: Brasil, que es un país en desarrollo como el nuestro y con el cual mantenemos una importante corriente comercial de complementación. Los porcentajes y los nombres de los países son:

Reino Unido	4.2%
Francia	3.9%
Brasil	2.3%
Canadá	2.1%
Israel	2.0%
Italia	1.3%
República Federal de Alemania.	1.0%

El productor o comerciante mexicano interesado en realizar ventas al exterior, puede exportar a cualquier país ya que no existe prohibición alguna para hacerlo.

No obstante lo anterior, el gobierno mexicano ha suscrito una resolución emitida por la Organización de las Naciones

Unidas que establece compromisos tocantes a no propiciar, ni comerciar directamente entre país y país con algunas naciones que tienen establecida la segregación racial entre los habitantes de dichos países; tal es el caso de Sudáfrica y Rodesia. Con base en lo anterior el exportador mexicano no recibirá ningún apoyo de las autoridades mexicanas para efectuar ventas en éstos países, ni para el caso de que se presenten discrepancias o diferencias de interpretación que lleven al incumplimiento de los contratos pactados. Salvo éstas excepciones el exportador de nuestro país tiene el mundo a su elección, quedando a su iniciativa y capacidad los volúmenes, montos y bienes o servicios que comercialice en el extranjero.

Es conocido que aproximadamente el 65% de nuestras exportaciones se dirigen a los Estados Unidos y muy por debajo de ésta cifra se encuentran Japón y Alemania. Si bien nuestra cercanía con el mayor mercado del mundo podría hacernos más competitivos, por tener fletes más baratos y desde luego aprovechar ésta situación para beneficio de México.

Recordemos que durante muchos años estuvimos en una economía protegida y que el fomento a nuestras exportaciones se hacía a través de bajas tasas de interés, subsidios fiscales, apoyos tecnológicos preferenciales, etc.; ésto dio como resultado exportadores realmente poco competitivos que enfrentaron condiciones muy diferentes y toda clase de protección, incluyendo la devaluación de nuestra moneda. Eran exportadores artificiales.

Los compradores en éste mercado solicitaron: calidad, precio, servicios, y buenas condiciones crediticias. Al observar éstos cuatro requerimientos. Concluimos que los tres primeros demandan del empresario y la última en nuestro caso, de la Banca de Desarrollo.

(Será posible que con un solo elemento podamos ser realmente competitivos?; es decir, (Solo el crédito será nuestra salvación?.

CAPITULO II .

REQUISITOS BASICOS PARA EXPORTAR

A) Requisitos.

La exportación requiere que toda la empresa incluyendo accionistas, funcionarios, técnicos y operarios adquieran una mentalidad receptiva impositiva a la misma; es decir, deberá situarse a las actividades que conduzcan a la venta de los productos en el mercado internacional, dentro de la filosofía y planeación integral de la empresa. Las ventas de oportunidad suelen presentarse y podrán resolverse algunos problemas de existencias excedentes, pero no la consolidarán en el mercado internacional, ni podrá, consecuentemente, adquirir toda la experiencia y disfrutar todos los beneficios de una exportación planificada, continua y rentable.

Por éste motivo, el empresario mexicano deve conocer todo lo referente a las condiciones de mercado que tiene su producción en el país o países seleccionados. Por lo tanto, debe trasladarse a los mercados del exterior para investigarlos, evaluarlos y determinar las posibilidades reales que presenten para sus productos, de tal suerte que con su capacidad instalada de producción, su sentido empresarial y comercializador puede estructurar un programa para la promoción y venta de sus productos, una vez que los haya adecuado a los usos, prácticas,

costumbres, gustos y presentación de los consumidores extranjeros.

Este programa se apoyará en las ventajas comparativas de que disponga, tanto desde el punto de vista industrial, como de materias primas, arancelarias, no arancelarias, fiscales, etc., nacionales o que se otorguen a productos mexicanos como los suyos en él o los mercados internacionales de exportación seleccionados.

Resumiendo, dos aspectos básicos se requieren para exportar: primero, que él o los productos seleccionados sean susceptibles de venta en él o los mercados del exterior analizados; es decir que no haya impedimentos para exportar al país o países seleccionados. Y segundo, que la empresa productora tenga la capacidad física, administrativa y financiera, necesaria para atender los volúmenes que demandan dichos mercados.

Lo anterior implica que las empresas que desean exportar, deben utilizar un análisis o investigación exploratoria de mercado.

A pesar de su amplitud, éste esquema puede elaborarse con relativa facilidad si se recurre a las fuentes idóneas, las cuales nos pueden proporcionar la información requerida.

Dentro de dichas fuentes pueden mencionarse las siguientes:

- Banca Confía y otras Sociedades Nacionales de Crédito.
- El BANCOMEXT, S.N.C.
- Los consejeros comerciales de México en el exterior.
- Las consejerías comerciales de otros países en México.

El costo de estructurar éste esquema es relativamente bajo, pues sería el de un funcionario de la empresa, que recurra a las fuentes de información.

Sin embargo, también puede acudirse a los consorcios o empresas de comercio exterior o a consultores especializados.

B) Trámites necesarios para poder exportar.

Los productos vegetales y animales, en su mayoría, requieren de un certificado Fitosanitario que se obtiene en la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, que es exigido por las autoridades del país importador.

El exportador debe tener presente que todos los trámites, incluyendo los que corresponden a las Secretarías, de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), Defensa Nacional (SDN), Pesca (SEPESCA), PEMEX y otras, pueden ser tramitados ante la SECOFI, ésto con base en la circular número 5 en materia de permisos de importación-exportación y las formas oficiales

publicadas en el Diario Oficial de fecha 31 de Enero de 1985.

Para beneficiarse de las concesiones que ha negociado el Gobierno Federal ante diferentes países, es necesario obtener un certificado de origen, el cual puede ser de dos tipos:

-el que permite beneficiarse de las concesiones del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

-Y el que permite beneficiarse de las ventajas negociadas ante países de ALADI.

Ambos certificados se obtienen ante la SECOFI.

En resumen puede decirse que existen dos tipos de documentos necesarios para exportar:

A) Los que exige la aduana mexicana, que son:

-Permiso de exportación (cuando existe).

-De compromiso de venta de divisas (CVD).

-El pedimento de exportación.

B) Los que exigen las aduanas de otros países, entre los que se encuentran:

-Certificado de origen.

-Certificado fitosanitario.

-Visa consular

-Certificado de libre venta, en su caso.

C) Documentos básicos para poder exportar.

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

A) Factura comercial, que exprese el valor comercial de las mercancías.

B) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y requisitos especiales.

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

En relación con lo anterior, debemos citar el artículo 88 del Reglamento de la Ley Aduanera en vigor, que a la letra dice:

Art.88.- La factura comercial deberá reunir los siguientes requisitos y datos:

I.- Redactarse en español, o en su defecto, acompañarse de la traducción correspondiente, la cual podrá firmarse por el remitente, destinatario o agente aduanal.

II.- Ser presentada en tres ejemplares, mismo número que corresponderá a su traducción.

III.- El Lugar y fecha de expedición.

IV.- El nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio de destinatario, la persona que asuma éste carácter la anotará bajo protesta de decir verdad en todos los tantos de la factura.

V.- Las marcas, números, clases y cantidades de bultos o el total de ellos. La falta de alguno de éstos datos puede ser suplida por el interesado o agente aduanal, o bien aceptarse los que consten en la correspondiente lista de embarque que deberá quedar agregada a la factura.

VI.- La descripción detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase y cantidad de unidades, número de identificación cuando éstos existan, así como los valores unitario y global en el lugar de venta. En ningún caso se aceptará como descripción comercial de las mercancías la que venga en clave.

VII.- Las cantidades desglosadas por concepto de fletes y primas de seguro.

VIII.- El nombre y domicilio del vendedor.

C) Compromiso de venta de divisas, debidamente registrado y firmado por un funcionario bancario que corresponda a la sucursal perteneciente a la Sociedad Nacional de Crédito (Banco) por la que vaya a recibir el pago de su exportación:

D) Permiso de exportación, autorización, visa textil o cualquier otro documento que el régimen arancelario de exportación establezca o que se señale por las disposiciones complementarias de control, emitidas por alguna dependencia oficial de las señaladas anteriormente.

E) Talón o guía de transporte interno o en territorio nacional.

F) Un último documento que podría remitir el exportador a su representante legal, es el denominado pedimento de exportación o la boleta de exportación de acuerdo con los formularios oficiales y los instructivos que se encuentran en la regla general número 17 que en materia aduanera se expidió el 17 de Abril de 1982.

CAPITULO III.

APOYOS QUE PUEDE TENER UN EXPORTADOR.

A) El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX)

Este programa forma parte del Programa Nacional de Fomento Industrial y comercio Exterior (PRONAFICE), y tiene como objetivo implementar una política de fomento a las exportaciones más agresiva, que permita alcanzar las metas del PRONAFICE en materia de comercio exterior, cabe hacer mención que éstos programas se dieron para los años 1985-1988, pero el PROFIEX, sigue vigente en nuestros días; ésto a pesar de que el PRONAFICE, quedó derogado por el decreto por el que se aprueba el programa sectorial a mediano plazo denominado Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de Enero de 1990 y que se dió a conocer el 24 de Enero del mismo año, en cuyo artículo tercero transitorio deroga a todas aquellas disposiciones que se opongan al mencionado ordenamiento. Pero reitero, el PROFIEX no ha sido derogado, ya que se sigue aplicando.

Aclarado lo anterior, podemos mencionar que la política del PROFIEX implica promover una diversificación creciente de

productos y mercados, estimular ajustes en las líneas de exportación conforme a los requerimientos de la demanda externa; organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que substituyan importaciones y generen exportaciones; asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables; estimular y premiar la eficiencia; conjuntar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno Federal a las ventas foráneas y conservar y ampliar los mercados externos. En suma hacer rentable la actividad exportadora para crear una conciencia del mismo tipo en todos los sectores de la sociedad.

1.- ACCIONES PARA EL FOMENTO DE LAS VENTAS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

El PROFLEX agrupa las acciones para el fomento de las ventas a los mercados internacionales en los siguientes rubros:

a.- Fomento a la producción.

b.- Apoyos institucionales.

c.- Promoción.

d.- Apoyos Financieros.

e.- Formas no convencionales de comercio exterior.

f.- Simplificación y desconcentración administrativa.

g.- Negociaciones comerciales

h.- Infraestructura.

A continuación haremos un pequeño análisis de cada uno de estos instrumentos:

a.- Fomento a la producción:

Por lo que toca a este renglón, se adoptarán medidas para aumentar los bienes que se están vendiendo en el exterior; de los que se producen pero aún no se exportan, y de la fabricación de aquellos que, al tiempo que substituyan oficialmente importaciones y concurren desde sus inicios al extranjero.

b.- Apoyos institucionales

El PROFLEX señala las acciones que tendrá el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Sin embargo, cabe destacar que el BANCOMEXT, deberá ampliar sus tareas de concentración a través de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, creada por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de Julio de 1989. Aunque cabe hacer mención de que existen otros organismos gubernamentales que auxilien al BANCOMEXT en sus funciones, como la SECOFI al elaborar una estrategia

orientada a mejorar la productividad, calidad y tecnología del sector industrial contenida en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994.

En éste mismo rubro se señalan las acciones que el Gobierno realiza en favor de las empresas de comercio exterior, y que se agrupan en una misma figura jurídica, junto con los consorcios de comercio exterior, bajo el primer nombre y se autoriza su asociación con compañías extranjeras de su tipo que estén participando en el mercado internacional, para aumentar las ventas al exterior.

También se señalan las Instituciones Nacionales de Crédito, las cuales podrán participar en las empresas de comercio exterior con capital de riesgo hasta por el 50% de las acciones, que el BANCOMEXT dotará de financiamiento y podrán realizar importaciones. Finalmente se señala que el Gobierno seguirá utilizando los instrumentos fiscales ya conocidos y otros nuevos, con el fin de que las exportaciones mexicanas reciban los mismos beneficios que otorgan otros países a sus exportaciones y que son aceptados internacionalmente dentro de los que se encuentran:

- Costeo directo en productos de exportación para fines de gravámenes.

- Deducción de gastos realizados en el exterior para efectos del

Impuesto sobre la renta.

-Ampliación del plazo a 6 meses para que las mercancías no causen abandono o el cobro de derechos de almacenaje.

-Pago de contribuciones hasta que las mercancías salgan del país o del recinto fiscal o fiscalizado.

-Devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en diez días.

-Tasa cero en IVA a las exportaciones de empresas de comercio exterior.

-Mejor aprovechamiento del régimen de importación temporal, depósito industrial y reposición de existencias.

Un aspecto adicional dentro de éste rubro de apoyos institucionales, se refiere a las posibilidades de establecer programas para que la industria del país venda sus productos a precios internacionales, utilizándose la importación temporal, la reposición de inventarios, el funcionamiento a través de la carta de crédito doméstica y la devolución de impuestos de importación.

Otro punto que se señala en apoyo a las exportaciones, lo constituye "la devolución de los impuestos al comercio exterior", conocido como "DRAW-BACK", que se analizará más adelante, mediante el cual, se autoriza por parte de SECOFI la

devolución de los impuestos causados por los insumos de importación incorporados al producto de exportación.

Esta devolución se otorgará por el equivalente del valor actualizado de dichos gravámenes, al momento de la recuperación de los mismos. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá "Certificados de Devolución de Impuestos", para tal fin, a través de la Tesorería de la Federación.

Un aspecto adicional se refiere al "Sistema de Información del Comercio Exterior", a través del cual, se orientará a actuales y potenciales exportadores sobre los beneficios de la instrumentación y desarrollo de ésta actividad, a fin de consolidar las ventas externas de mercancías, mediante la difusión por todos los canales de información disponibles, de materiales que coadyuven a la exportación.

Otro tipo de apoyo se refiere a "Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de capital extranjero para generar nuevas exportaciones.

c) Promoción:

En el capítulo de promoción el PROFLEX señala que éstas tareas descansarán en el principio de "promoción compartida", mediante el cual, las acciones que se realicen estarán a cargo de los exportadores directos, las empresas de comercio exterior, el BANCOMEXT a través de la concertación de acciones entre los

sectores público, privado y social.

Una vez indicados los productos susceptibles de exportarse, se realizarán actividades promocionales en el interior y exterior del país.

d) Apoyos Financieros:

Uno de los pilares de la infraestructura de estímulos y apoyos para la exportación lo constituyen los diversos y especializados programas de financiamiento a los que puede recurrir el exportador nacional, ya sea productor o comerciante, así como también sus clientes en el extranjero al amparo de las operaciones financieras denominadas "Crédito al Comprador".

El objetivo fundamental de éstos apoyos financieros a la exportación, es el de diversificar e incrementar el volumen y el valor de las ventas de bienes y servicios mexicanos al extranjero, mediante el otorgamiento de recursos de operaciones de preexportación, de existencias, de exportación, para una serie de actividades de base o de apoyo, y por último, con garantías en contra de los riesgos normales que enfrentan las ventas al mercado internacional en materia comercial, políticas de participación cumplimiento, etc.

Los apoyos financieros también incluyen programas especiales para la sustitución de importaciones, el financiamiento a proveedores nacionales, de organismos del sector público, para

empresas maquiladoras y para aquellas otras localizadas en las zonas fronterizas del país.

Como complemento a éstos aspectos netamente directos de la producción y comercialización de los productos mexicanos mediante exportación, el empresario dispone también de una estructura adicional de apoyos financieros que le permiten incrementar su capacidad de producción y por lo tanto de exportación. Estos apoyos son para:

- Proyectos y estudios de pre-inversión.
- Aportación de capital de riesgo temporal y minoritario.
- Equipamiento industrial.

Los recursos para éstos programas de apoyos financieros a las exportaciones, provienen de forma primordial de fideicomisos establecidos por el Gobierno Federal en Instituciones como el Banco de México, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

e) Formas no convencionales de Comercio Exterior:

Respecto a éstas, se destaca, que se permitirá la importación de algunos artículos considerados como prescindibles, a cambio de exportaciones de productos de difícil colocación en el extranjero, en una proporción de dos a uno, en términos de valor.

Igualmente, se señala que se podrá utilizar el intercambio

condensado y el trueque, éste último para propiciar la colocación en el exterior de productos con inventarios considerables, y de difícil colocación en el mercado internacional.

f) Simplificación y desconcentración administrativa:

Se señalan diversas medidas y regímenes aduaneros que facilitan la exportación rápida y eficiente, tales como la exportación hasta un millón de pesos mediante boleta, sin necesidad de formular pedimento ni utilizar agente aduanal.

También se facilitan las exportaciones recurrentes al permitir las al amparo de una sola factura y un solo documento aduanal, con vigencia de 15 días y para las exportaciones a granel, con objeto de evitar sanciones por faltantes o sobrantes, el ajuste se hará al momento de cargar el medio de transporte.

Se permitirá el despacho de las mercancías en el domicilio del exportador; se homologarán los horarios de las aduanas fronterizas con las de los países vecinos y se permitirá el despacho aduanal conjunto de México y de los países limítrofes.

Estas son, entre otras, algunas de las medidas de simplificación y desconcentración administrativa que propone el PROFEX.

g) Negociaciones Comerciales:

En éste punto se destaca que la estrategia de las

negociaciones comerciales internacionales, se revisará constantemente, dentro de un enfoque global.

Se destaca la participación de México en negociaciones multilaterales, como es el caso de los convenios internacionales tendientes a la estabilización de precios en productos básicos de interés para México y para los textiles en particular, así como la participación activa en negociaciones del Sistema General de Preferencias Comerciales (SGP).

Por lo que respecta a negociaciones bilaterales y regionales, se señala su utilización con distintos países, particularmente con Estados Unidos de Norteamérica, con América, y el Caribe, con ALADI y con Canadá, Japón, la Comunidad Económica Europea, el GATT, etc.

Finalmente, se señala que se reforzará el Comité de Defensa de las Exportaciones (CDE), con participación permanente del sector privado.

h) Infraestructura:

En éste último capítulo del PROFLEX, se señala que se emprenderán acciones en las tres principales vías para el transporte de mercancías hacia el exterior: carretero, ferroviario y marítimo.

2. Estrategia en materia de promoción de exportaciones.

En el sexenio pasado, en respuesta a los principios, lineamientos y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y de sus programas sectoriales, se diseñó y se puso en vigor una estrategia de promoción de exportaciones que se plasmó en el Programa de Fomento Integral de Exportaciones (PROFIEEX). En este programa se manifiesta que sus metas y objetivos se conciben como un proceso dinámico y susceptible de ajustes en función de sus resultados.

De esta forma, se mejoró y actualizó, y aunque en la actualidad está derogado, muchas de sus instituciones y principios permanecen vigentes. La luz de éste programa se modernizó y por lo tanto, optimizó el sistema de devolución de impuestos de importación; se puso en vigor el Decreto para Promover Programas de Importación para Exportadores; se activaron y ampliaron los apoyos financieros; (se liberó del régimen de permiso previo al pago del 65% del valor de las importaciones;) se dió un trato más adecuado a la inversión extranjera que estuviera estrechamente vinculada con la promoción de las exportaciones; se fortalecieron las acciones promocionales; se realizaron ajustes de naturaleza fiscal para eliminar cargas innecesarias; se tomaron acciones para simplificar trámites, incluyendo la desaparición del régimen de permiso previo para la mayoría de las fracciones de exportación; y se imprimió más dinamismo a las negociaciones comerciales internacionales.

El conjunto de medidas adoptadas a la fecha empieza a mostrar resultados, aunque insuficientes. Por ello, y ante el decidido compromiso de llevar a cabo un cambio estructural de nuestra economía a fin de mejorar su integración y competitividad con el exterior, resulta indispensable continuar con la adopción de medidas y reforzar las acciones orientadas a promover las exportaciones, particularmente de manufacturas.

Consecuentemente, para ofrecer certidumbre a la producción exportable se mantiene la garantía de que se tendrá un tipo de cambio que las aliente; de igual forma, se mantendrá con firmeza el proceso de racionalización de la protección para motivar un mayor grado de competitividad a la planta productiva y evitar que el atractivo del mercado internacional erosione las medidas que estimulan la producción exportable.

Las acciones que hoy se dan a conocer instrumentan en detalle algunas medidas que ya se encontraban bosquejadas en el PROFLEX; otras, representan la adaptación a nuestro medio de instrumentos que han tenido éxito en países que vienen incrementando sensiblemente su concurrencia a los mercados nacionales; otra más, son respuestas a los planteamientos concretos de la comunidad exportadora nacional y se apoyan en los siguientes criterios:

A) Sustentar las acciones de apoyo a los exportadores bajo el principio de la confianza, sin perjuicio de los controles necesarios a posteriori.

B) Ampliar la cobertura de los apoyos, haciéndolos extensivos a los exportadores indirectos.

C) Eliminar obstáculos administrativos y jurídicos que prevalecen en los servicios relacionados con las operaciones de comercio exterior.

D) Activar y fortalecer las acciones de concertación con empresas o sectores productivos con posibilidades para desarrollar, ampliar y consolidar oferta exportable.

B) LOS DERECHOS DE IMPORTACION DE MERCANCIAS PARA EXPORTACION (DIMEX).

Con el propósito de premiar y estimular a las empresas exportadoras liberándolas de la necesidad de solicitar permisos de importación para ser utilizados en la operación de la misma empresa exportadora o la de sus proveedores habituales, el Gobierno Federal dictó el 6 de Junio de 1985, un decreto presidencial que estableció estos derechos a la importación o Dimex". (12).

Las características principales de los DIMEX son las siguientes:

a) Será por un valor igual al 30% del precio LAB "libre a bordo" (FOB=Free on board, en sus siglas en inglés) (13); de las mismas exportaciones que hayan realizado y que estén amparadas por un Compromiso de Venta de Divisas, CVD. Este porcentaje podrá ser ampliado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial cuando se le demuestre que se utilizan insumos importados en una proporción mayor.

(12) Manual del Exportador, Banca CONFIA, 67 y sigs.

(13) Nos referimos a los términos comerciales dictados por la Cámara de Comercio Internacional en 1953 y adicionados en 1980 y que se denominan INCOTERMS(International Commerce Terms).

c) Estos derechos serán entregados a los beneficiarios por medio de unos certificados que le permitirán al beneficiario acreedor su derecho a importar sin permiso.

Las características de éstos documentos son:

- número progresivo de identificación.
- valor en dólares de los Estados Unidos de América.
- el nombre del titular con el registro federal de contribuyente.
- el número de CVD, base del certificado que se expida.
- mención expresa de que solo podrá usarse por el titular para operaciones de esa empresa o de su empresa o de sus proveedores.
- tendrá una vigencia de un año a partir de su aceptación.
- tendrá la firma facsimilar del tesorero de la Federación y la autógrafa de los funcionarios de la institución de crédito que entregue el certificado, así como el sello de la misma.

d) Los certificados adicionalmente contendrán espacio para anotar el nombre de la persona a quien, en su caso, se le transmitan los derechos, así como también para anotar el ó los números del pedimento o pedimentos que atestigüen la importación hecha con base en el certificado correspondiente, estableciendo la fecha y la aduana de entrada.

e) Las importaciones que se realicen con apoyo en éstos certificados cubrirán el impuesto ad-valorom mínimo de un 10%. En caso de que el impuesto perteneciente a la fracción arancelaria que corresponda sea mayor se pagará éste último. Estos impuestos, más los adicionales y especiales, con exclusión al impuesto, más

al valor agregado, le serán devueltos al exportador por medio de "DRAW-BACK", el cual se encuentra explicado en el siguiente inciso ("C") de éste capítulo.

f) El decreto que creó los DIMEX exceptuó de éstos beneficios a los productos comprendidos en las fracciones arancelarias siguientes: 2709a02, 2710a02, 2710a04/05/99, 2711a01 y 04, correspondientes a los productos siguientes: aceites crudos de petróleo, gasoil, gasolina, fuel oil, querosena, los demás aceites de petróleo o de minerales y víluminosos, gas natural y propanobutano respectivamente.

g) Por otro lado se exceptúan del beneficio de importación a través de los DIMEX 297 fracciones específicas de la Tarifa del Impuesto General de Imprtación, que aparece en el Diario Oficial del 19 de noviembre de 1987. El texto del decreto sobre DIMEX aparece el 6 de junio de 1985 en el Diario Oficial, y el 31 de julio en el propio medio de difusión, se modifica el impuesto a pagar, reduciéndose del 25% al 10%.

h) La transmisión de éstos certificados que amparan los DIMEX a los proveedores habituales de los exportadores será a título gratuito. En el caso de las empresas de comercio exterior con registro ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la transmisión de referencia se realizará en favor de cualquiera de sus empresas socias o asociadas exportadoras o de los proveedores de éstas para su utilización en las operaciones propias de la empresa de que se trate.

i) El beneficiario de un DIMEX lo entregará en la aduana respectiva en el momento del despacho de la mercancía a efecto de que los empleados aduanales permitan la internación al país de las mercancías que se establezcan en los pedimentos específicos cancelando y conservando la aduana dicho certificado, aún cuando el valor de la mercancía importada sea inferior al del DIMEX.

Las aduanas harán la conversión a dólares de los E.U.A., en los casos en que las facturas que se les presenten vengan en alguna moneda distinta a la norteamericana, con base en los tipos de cambio que periódicamente el Banco de México y que se encuentre vigente en la fecha de importación.

j) Los pedimentos de importación que amparen con certificados DIMEX deberán contener la siguiente leyenda "IMPORTACION CON CERTIFICADOS DE DERECHOS A LA IMPORTACION PARA LA EXPORTACION NUMERO(S)..."

k) Los exportadores solicitarán sus DIMEX a la institución de crédito que haya registrado el CVD, a más tardar el día hábil siguiente en que venza el plazo para cumplir con dicho CVD. Para este efecto, el exportador deberá declarar bajo protesta de decir verdad que las mercancías exportadas cumplen con el porcentaje de integración nacional mínimo que se ha señalado en párrafos anteriores (30%).

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

exportador de aquellas denominaciones más próximas a las requeridas.

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

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

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

I.- Destinen a fines distintos a los de la operación de sus empresas o las de sus proveedores o, en su caso, comercialicen las mercancías así importadas.

II.- No cumplan con el porcentaje mínimo de integración nacional requerido.

III.- Transfieran certificados a empresas que no sean sus

proveedores habituales.

IV.- Importen mercancías a precio "DUMPING".

Como se ha visto, esta medida de apoyo a las exportaciones deberá combinarse adecuadamente con la devolución de impuestos de importación o "draw-back", y las importaciones temporales, incluyendo aquellas comprendidas en programas de operaciones temporales para la exportación, toda vez, que de ésta manera se podrán obtener los máximos beneficios, otorgándole a sus productos un más alto grado de competitividad en precio y calidad.

C) LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION A LOS EXPORTADORES (DRAW-BACK).

La devolución del Impuesto General de Importación en su tasa genérica (ad-valorem), que se hubiese pagado en definitiva por aquellos insumos extranjeros utilizados en la fabricación de productos mexicanos exportados (DRAW-BACK). (14).

Esto de acuerdo con lo que establece el Decreto Presidencial del 14 de julio de 1987 publicado en el Diario Oficial el 29 del mismo mes y año, que modificó el Decreto Presidencial que disponía el otorgamiento de estímulos a las exportaciones de productos manufacturados, publicado el 24 de abril de 1985 en el propio medio de difusión oficial fundamentalmente para estar en concordancia con las prácticas reconocidas internacionalmente en materia de devolución de impuestos compensatorios a los productos mexicanos de exportación.

Igualmente, el Decreto señala que los exportadores indirectos recibirán un trato igual en materia de impuestos, aranceles, financiamiento, etc., los exportadores finales.

Califica como exportador indirecto al proveedor inmediato de insumos que se incorporen a productos de exportación que cuente con Carta de Crédito Doméstica o venda directamente sus productos a empresa de comercio exterior registradas ante SECOFI o a

(14) Manual del Exportador, BANCA CONFIA, pags. 45 y 55. Méx. 1988.

empresas maquiladoras que exporten la totalidad de su producción y se encuentren inscritas en el registro nacional correspondiente.

Se entiende por insumos importados, las materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles y demás materiales extranjeros que habiendo sido incorporados a las mercancías de exportación, se hayan importado directamente por el solicitante un año anterior a la fecha de presentación de la solicitud.

La solicitud correspondiente deberá presentarse ante la SECOFI, debidamente requisitada, de conformidad con los siguientes plazos:

A.-El exportador final deberá hacerlo en un plazo no mayor de 60 días hábiles de la fecha en que realizó su exportación.

B.- el exportador indirecto deberá hacerlo dentro de los 60 días hábiles siguientes a la fecha de:

- la negociación de la Carta de Crédito Doméstica, ó
- la entrega de la mercancía al exportador directo financiado por éste, ó
- la factura expedida a favor de la empresa de Comercio Exterior o la empresa maquiladora una vez entregada la mercancía.

La solicitud deberá ir acompañada de los siguientes documentos, según se trate del tipo de exportador:

-el directo: copias de los compromisos de venta de divisas.

-el indirecto: copias de las facturas de venta y de las Cartas de Crédito Domésticas, cuando procedan.

Por lo que se refiere al mecanismo para determinar el monto de los impuestos a devolver, sigue prevaleciendo lo ya establecido en relación a que el valor de los mismos se actualizará en moneda nacional, a la fecha en que se efectúe el pago ya que el valor de los impuestos pagados por la importación definitiva de insumos extranjeros se calculará de la siguiente manera:

a) la cantidad en moneda nacional pagada por concepto de impuestos de importación se dividirá entre el tipo de cambio controlado de venta del peso en relación al dólar de los Estados Unidos de América, vigente el día del pago.

b) El resultado de la operación anterior se multiplicará por el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar de los EUA correspondiente a la fecha en que se autorice la

devolución.

Los exportadores directos e indirectos que obtengan la devolución de impuestos de importación deberán conservar la documentación respectiva por un plazo de 5 años.

El exportador indirecto que reciba mercancía en devolución por parte del exportador directo, deberá notificar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la cantidad de los impuestos de importación que se le hubiesen regresado, en un plazo no mayor de 15 días hábiles a partir de la fecha de la devolución de dichas mercancías.

(14) D) REGIMEN DE IMPORTACION
TEMPORAL.

El Gobierno Federal ha establecido dentro de la Ley Aduanera (artículos 75 al 89) y su Reglamento (artículos 139 al 152) una serie de disposiciones que establecen los requisitos, garantías de interés fiscal, plazos y clases de importaciones temporales de insumos y materiales auxiliares, que en el caso de la exportación le otorgan la posibilidad de incrementar sus cualidades y poder de competencia internacional, por cuanto a la calidad, precio, presentación comercial, ensamble o maquila de productos.

Los objetivos son:

- a) Propiciar un incremento de la exportación de bienes y servicios mexicanos;
- b) Aumentar a ritmo acelerado la capacidad de divisas que tiendan a equilibrar nuestra balanza comercial, atenuando las presiones sobre la balanza de pagos de nuestro país; y
- c) Una mejor utilización de la capacidad de producción instalada, manteniendo o generando nuevos empleos.

En osencia, bajo éstas disposiciones aduanales, el industrial o comerciante del país, podrá traer del extranjero las materias primas, partes, piezas, refacciones, empaques y embalajes que requiera, para fabricar, junto con insumos

(14) Manual de Comercio Exterior. BANCA CONFIA. Pags. 48-55. 1988

nacionales, un producto destinado al mercado internacional, empacándolo de acuerdo a los requerimientos de los medios de transporte internacional a utilizar, de los puntos de venta o de los canales de distribución que se usen en la comercialización de dichos bienes.

Estos productos podrán ser adquiridos por el empresario nacional o recibidos a consignación, sin que por el hecho de su ingreso a territorio nacional, pague impuestos aduaneros, de muellaje, adicionales o el IVA, según sea el caso.

Estos impuestos y derechos de importación los garantizará de acuerdo con algunas de las formas que establece el Código Fiscal de la Federación en su artículo 141, preferentemente bajo el mecanismo de "embargo por la vía administrativa de los insumos importados", pudiéndose nombrar como interventor por parte del fisco federal, a un funcionario de la misma empresa que importe temporalmente para un producto manufacturado.

Los plazos de permanencia que se autorizarán serán de seis meses, prorrogables por períodos iguales, debidamente justificados, con un límite de hasta 2 años.

En el caso de que el solicitante de importación temporal

para exportación no vaya a realizar los procesos de transformación o elaboración total o parcialmente, sino que éstos tengan que efectuarse por una persona física o moral distinta, las facilidades se otorgan para que pueda llevarse a cabo esta operación, siempre y cuando sea solicitado con anticipación, dentro del texto de la solicitud inicial.

El retorno al extranjero de los insumos importados temporalmente podrán realizarse por la misma aduana por la que se internaron, o por aduana distinta, y destinarse al país de procedencia original o a otros, sin limitación alguna.

La cancelación de la garantía del interés fiscal se hará una vez que se cumplan los requisitos de retorno, dentro de los plazos autorizados, por los montos de productos manufacturados que se exporten y previa comprobación^{de} que el porcentaje de mermas o desperdicios señalados en la solicitud de autorización de éste régimen sean cumplidos, y de que la autoridad aduanera haya dispuesto lo necesario con los desperdicios sobrantes de dichos productos extranjeros de importación temporal.

Sin embargo, para quienes estén en condiciones de utilizar el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) y sus reformas, que se describen en el Capítulo V del presente trabajo, la importación temporal de materias primas e insumos, envases, empaques y

combustibles, lubricates, materiales, refacciones mercancías de exportación, está exenta de la garantía del interés fiscal.

En el caso de la importación temporal bajo el Programa PITEX, de maquinaria, equipos, instrumentos, herramientas y moldes, así como aparatos, equipos, instrumentos, herramientas y moldes, así como aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal, la garantía del interés fiscal será solamente por el 20% de los impuestos de importación.

El exportador mexicano puede optar por utilizar la importación temporal que se señala en los artículos 75 al 89 de la Ley Aduanera y los artículos 139 al 152 del Reglamento de dicha ley, o bien el régimen de DRAW-BACK que se encuentra explicado en el inciso anterior de éste mismo capítulo, o el de reposición de inventarios que establece el artículo 95 de la citada ley.

-CONCEPTO de Importación Temporal o Admisión Temporal:

Para el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas:

"Es el régimen aduanero que permite recibir en el territorio aduanero, con suspensión de los derechos e impuestos a la importación ciertas mercaderías importadas con un fin determinado y destinadas a ser reexportadas en un plazo determinado, sea en el mismo estado, sea después de haber sufrido una transformación, manufactura o reparación determinada". (15).

Para la Asociación Latinoamericana:

"Es el régimen aduanero que permite entrar en un territorio aduanero con suspensión de pago de gravámenes, ciertas mercaderías importadas con un fin determinado y destinadas a ser reexportadas dentro de un plazo establecido, sea en el estado en que fueron importadas o después de haber sufrido una transformación, elaboración o reparación determinada". (16).

Para México, según el artículo 75, fracción I de la Ley Aduanera vigente:

"Es la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y para una finalidad específica".

Los interesados deberán señalar en el pedimento la finalidad a la que se destinarán las mercancías y el lugar donde habrá de realizarse la citada finalidad.

(15) Carbajal Contreras, Máximo; datos completos de la obra citada, pags. 365

La propiedad o uso de las mercancías no podrán ser objeto de transferencia, enajenación; las mercancías y las importaciones temporalmente no podrán exceder su permanencia en el importador más de dos años, salvo en los casos de:

a) Importación de maquinaria, equipo, herramienta y de otros bienes duraderos destinados directamente a la producción de mercancías para exportación, en éste caso el plazo no excederá de tres años.

b) La vigencia del plazo de un programa de actividad industrial aprobado por la autoridad competente, en la importación de maquinaria, equipo, herramienta y otros bienes que realice una empresa para producir mercancías de exportación.

En éste régimen aduanero no se pagarán los impuestos al comercio exterior. El interesado garantizará en cualquiera de las formas que dispone el Código Fiscal de la Federación, el monto de los impuestos a la importación y la probable multa que pudiera originarse cuando las mercancías no retornen en el plazo establecido. Para éste tipo de importación deberá cumplirse con las restricciones, requisitos especiales y formalidades para el despacho de las mercancías.

Un régimen de importación temporal puede convertirse en definitivo, siempre y cuando, el interesado solicite el cambio antes del vencimiento del plazo concedido o de las prórrogas para el retorno de las mercancías, y se cumpla con los requisitos

especiales o con las restricciones que la tarifa exige para las importaciones definitivas. Concedida la autorización se pagarán los impuestos al comercio exterior de acuerdo a la fecha en que se autorizó el cambio de régimen.

En las importaciones temporales la autoridad aduanera establecerá, con la finalidad de comprobar el cumplimiento de las condiciones y formalidades a que esté sujeto este régimen, servicios de vigilancia consistentes en: vigilancia permanente o temporal en los recintos fiscalizados. Verificación material de mercancías o del cumplimiento de los fines del régimen aduanero autorizado, registro y control de fianzas y otras garantías. Registro y control de empresas beneficiarias del régimen. Control de rendimiento y mermas de mercancías. Control de entradas y retornos de mercancías.

Nuestra legislación aduanera vigente distingue tres tipos de importaciones temporales.

a) Para retornar al Extranjero en el mismo Estado:

"La cual consiste en la introducción al país de mercancías extranjeras, las cuales una vez realizada la finalidad para la que se autorizó su ingreso, regresan al extranjero sin modificación alguna".

b) Para Transformación, Elaboración o Reparación:

"La importación temporal de mercancías para retornar al

extranjero después de haberse destinado a un proceso de transformación elaboración o reparación.

c) Para Depósito Industrial:

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

E) LA COMISION MIXTA PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX).

El 27 de julio de 1989, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto que crea la Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones y establece su organización y funciones.

1.- Consideraciones Generales:

Dentro del Considerando de éste Decreto, se menciona que entre los objetivos prioritarios de la política económica en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, destacan los de fomentar las exportaciones a mercados mundiales. Es indispensable una vigorosa política de promoción de exportaciones, para así propiciar la generación de divisas sobre bases sólidas y permanentes.

Que las políticas nacionales en materia de exportaciones se encuentran condicionadas al cambio dinámico del comercio internacional, el que exige un seguimiento continuo y una adaptación constante de los mecanismos, a efecto de lograr los objetivos propuestos.

Además menciona que para el fomento y promoción del comercio

exterior, así como para una mayor capacidad de empleos, es indispensable la creación de mecanismos de coordinación y de concertación de acciones, en donde concurren varias dependencias o entidades de la Administración Pública Federal y representantes del sector social y Privado, las que se requiere armonizar y coordinar a fin de lograr y mantener un flujo creciente de exportaciones, en particular, de bienes y servicios no petroleros.

2.- Creación e Integración

El objeto de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, será analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado, en materia de exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

La Comisión estará integrada por los titulares de las Secretarías de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público; Programación y Presupuesto; Energía, Minas e Industria Paraestatal; Comercio y Fomento Industrial/ Agricultura y Recursos Hidráulicos; Comunicaciones y Transportes; Trabajo y Previsión Social y el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Igualmente serán integrantes de la Comisión, previa

invitación que al efecto se les formule, seis representantes del sector exportador, propuestos por el Consejo Coordinador Empresarial.

Además la Comisión podrá invitar para que participen en sus reuniones a las dependencias y entidades del sector público y representantes de los sectores social y privado que correspondan, cuando se traten asuntos relacionados con sus respectivas atribuciones o los intereses que representen.

3.- Funciones:

Para cumplir con el objeto para el cual fué creada, la Comisión realizará las siguientes funciones:

I.- Proponer el establecimiento de los criterios, lineamientos y políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros; las acciones a seguir por las diferentes entidades del sector público federal, así como las que serán objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas y de concertación con las representaciones del sector privado, en particular, la incorporación de los grandes proyectos de exportación que requieran de la participación y concentración de éste último.

II.- Proponer el establecimiento de los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean

responsabilidades de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en materia de promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros y en particular, proponer medidas para la agilización de todos aquellos trámites administrativos correspondientes, así como para la eliminación de los obstáculos que impiden el buen desempeño del sector exportador.

III.-Reunirse en sus distintos niveles para evaluar y dictaminar las medidas que corresponda tomar, a efecto de que los proyectos y acciones propuestas en el seno de la misma se lleven a cabo en su integridad y con prontitud.

IV.-Proponer conjuntamente con los gobiernos de las entidades federativas, los procedimientos de participación, comunicación y consulta que permitan la adecuada coordinación de políticas y acciones encaminadas a la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

V.-Llevar a cabo el seguimiento y evaluación del comportamiento de la balanza comercial y en particular de las exportaciones no petroleras.

VI.- Las demás que señale el Titular del Ejecutivo Federal y las que sean necesarias para el cumplimiento de los objetivos establecidos.

A efecto de cumplir con su contenido y asegurar todas las instancias de coordinación de acciones para la promoción de las exportaciones, la Comisión se reunirá mesualmente a nivel nacional y regional..

En el artículo décimo del Decreto que se analiza, se menciona que el Ejecutivo Federal promoverá por conducto de la SECOFI, convenios y acuerdos con las entidades federativas y los sectores exportadores de las mismas, para coordinar y concentrar las acciones que propicien el fomento y la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros. Sobre este punto en particular se hace un análisis en el inciso "F" del Capítulo I, de éste estudio.

Otro punto del presente Decreto, menciona que dentro de un plazo de 30 días no encuentren solución a su nivel regional, serán llevados a la reunión nacional y aquellos asuntos que no puedan ser resueltos a éste nivel, en un período equivalente, serán presentados a la consideración del Presidente de la República.

F)

Convenio que celebra el Gobierno del Estado de Veracruz, para la creación de una Comisión Estatal para la promoción de las exportaciones.

Con el objeto de promover las exportaciones, el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ha establecido una serie de convenios con los Gobiernos de los Estados para lograr el objetivo deseado. En la presente tesis se escogió el convenio celebrado con el Estado de Veracruz, con el objeto de sentar las bases para la creación de una Comisión Estatal para la promoción de las exportaciones y para coordinar acciones en la materia.

-ANTECEDENTES :

Entre los objetivos prioritarios de la política Económica en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, destacan los de fomentar las exportaciones no petroleras y garantizar el acceso de las mismas a los mercados mundiales. Es indispensables una vigorosa política de promoción de exportaciones, para así propiciar la generación de divisas sobre bases sólidas y permanentes.

Las políticas nacionales en materia de exportación se encuentran condicionadas al cambio dinámico del comercio internacional, el que exige un seguimiento continuo y una

adaptación constante de los mecanismos, a efecto de lograr los objetivos propuestos.

Para el fomento y promoción del comercio exterior, así como para generar una mayor capacidad de empleos, es indispensable la creación de mecanismos de coordinación y de concertación de acciones en donde concurren varias dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, los Gobiernos de los Estados y representantes del sector social y privado; las que se requiere armonizar y coordinar a fin de lograr y mantener un flujo creciente de exportaciones, en particular, de bienes y servicios no petroleros.

Mediante Decreto del C. Presidente de la República, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de Julio de 1989, se creó la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, cuyo objeto es analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones no petroleras. Para establecer una adecuada congruencia en la ejecución de acciones del COMPEX, además de su operación nacional y regional contemplada en el Decreto de su creación, se requiere el análisis e instrumentación de acciones a nivel estatal.

El artículo décimo del Decreto de creación de la citada Comisión, determina que el Ejecutivo Federal promoverá por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial convenios y acuerdos con las entidades federativas y los sectores exportadores de las mismas, para coordinar y concertar acciones que propicien el fomento y la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

-CLAUSULAS.

PRIMERA.- El presente convenio tiene por objeto:

- a) Establecer el compromiso por parte del Gobierno del Estado para crear una Comisión Estatal para la Promoción de las Exportaciones no petroleras.
- b) Coordinar acciones entre el Ejecutivo Federal y el Gobierno del Estado para propiciar el fomento y la promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros y sentar las bases para concertar dichas acciones con los sectores exportadores de la Entidad Federativa.
- c) Proponer el establecimiento de los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean responsabilidad de las dependencias y entidades estatales en materia de promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros. En particular, la eliminación de los obstáculos que impiden el buen

desempeño del sector exportador. Principalmente proponer medidas para la agilización de todos aquellos trámites administrativos.

d) Determinar la congruencia, coordinación y secuencia entre las funciones de la Comisión Estatal y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, creada por Decreto presidencial publicado el 27 de julio de 1989, en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDA.- El ejecutivo Federal y el Gobierno del Estado se comprometen a ejecutar las acciones de cooperación y a cumplir los compromisos que se contienen en el presente instrumento durante el periodo 1989-1992, pudiendo renovarse a su conclusión y revisarse total o parcialmente a petición de cualquiera de las partes.

TERCERA.- El Gobierno del Estado se compromete a constituir, en un plazo que no excederá de 30 días a partir de la publicación del presente convenio en el D.O., la Comisión para la Promoción de las Exportaciones del Estado de Veracruz-Llave que se integrará en la siguiente forma:

a) Por el Gobierno del Estado: el Gobernador, quién la Presidirá; el Coordinador General de Proyectos Internacionales, quién la coordinará y será el conducto para canalizar los planteamientos acordados a nivel estatal a las instancias regional y nacional de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, según sea el caso; y los servidores públicos designados por el

Gobernador.

- b) Por el Ejecutivo Federal, a invitación del Presidente de la Comisión, el o los delegados estatales de la SECOFI quien fungirá como secretario técnico; el de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público; el de Programación y Presupuesto; de Energía Minas e Industria Paraestatal; de Agricultura y Recursos Hidráulicos; de Comunicaciones y Transportes; y del Trabajo y Previsión Social; así como el delegado regional del Banco Nacional de Comercio Exterior.
- c) Por el sector exportador, a invitación del Presidente de la Comisión, seis representantes propuestos por las organizaciones estatales correspondientes o, en su defecto, por el Consejo Coordinador Empresarial.
- d) De manera transitoria, la Comisión podrá invitar para que participen en sus reuniones a representantes de entidades y dependencias, a nivel Federal, Estatal, Municipal, así como a organismos y agrupaciones de los sectores social y privado, cuando el interés o características de los asuntos a tratar en las sesiones así lo amerite.

CUARTA.- La Comisión Estatal para la Promoción de las Exportaciones que constituya el Gobierno del Estado, deberá realizar las siguientes funciones:

- a) Proponer a nivel estatal, el establecimiento de los criterios, lineamientos y políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, tomando en cuenta los acuerdos que en ese sentido tome a nivel nacional y regional la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.
- b) Establecer los mecanismos necesarios para la difusión de la información de las demandas potenciales de los bienes y servicios en el Estado, así como de aquellos productos que fueran de interés para los productores locales.
- c) Proponer las acciones a seguir en la materia, para las diversas entidades y dependencias del sector público estatal, así como las que son objeto de coordinación con el Ejecutivo Federal y con otras entidades federativas y de concertación con las organizaciones o representaciones estatales del sector exportador. En particular, en lo que se refiere, tanto ha los grandes proyectos de exportación que requieran de la participación de las pequeñas y medianas empresas al esfuerzo exportador del país.
- d) Proponer el establecimiento de los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean responsabilidades de las dependencias y entidades de la Administración Pública Estatal en materia de Promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

- e) Reunirse para evaluar y dictaminar las medidas que corresponda tomar, a efecto de que los proyectos y acciones propuestos en el seno de la misma se lleven a cabo en su integridad y con prontitud.
- f) Proponer conjuntamente con las dependencias y entidades del Gobierno Federal y Estatal los procedimientos de participación, comunicación y consulta que permitan la adecuada coordinación de políticas y acciones encaminada a la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleras.
- g) Llevar a cabo en el Estado, el seguimiento y evaluación del comportamiento de la balanza comercial y en particular de las exportaciones petroleras.

QUINTA.- En el instrumento de creación de la Comisión Estatal para la promoción de las Exportaciones, se deberán establecer como atribuciones y funciones de su Presidente, del coordinador y del Secretario Técnica, las siguientes:

1.- Atribuciones y funciones del Presidente de la Comisión:

- a) Llevar a cabo las invitaciones a que se refiere la cláusula tercera de éste Instrumento.
- b) Convocar y presidir las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Comisión.

- c) Escuchar las opiniones de los miembros de la Comisión o invitados, y desahogar los asuntos presentados y en su caso formular las propuestas que procedan.
- d) Encomendar a coordinador y al secretario técnico la elaboración de nuevos estudios o la profundización de los presentados a la Comisión, cuando la información presentada no sea suficiente.
- e) Cuidar se dé cumplimiento a lo dispuesto en la cláusula séptima de éste convenio y se realicen las actividades necesarias para el buen funcionamiento de la Comisión.

II.- Atribuciones y funciones del Coordinador y del Secretario Técnico:

- a) Auxiliar al Presidente en la elaboración de la orden del día de las sesiones.
- b) Formular, a petición del Presidente, las convocatorias para las sesiones de la Comisión.
- c) Recibir, integrar y revisar los proyectos y propuestas que se presentan; someterlos a la Comisión y dar seguimiento a las acciones acordadas. Para ello deberá mantener comunicaciones permanentes con los diversos sectores involucrados, así como realizar los estudios necesarios para orientar a la Comisión

sobre la evaluación de proyectos y acciones, proporcionando todos los elementos que permitan fomentar al comercio exterior y particularmente las exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

d) Establecerla debida coordinación con el Secretario Técnico Regional de la COMPEX con el objeto de dar cumplimiento a lo establecido en la cláusula séptima.

e) las demás que les confiera la Comisión o el Presidente de la misma.

SEXTA.- La Comisión deberá reunirse en sesión ordinaria la primera semana de cada mes y en sesión extraordinaria cuando lo solicite el Presidente de la misma, cuando la urgencia o naturaleza del asunto así lo ameriten.

SEPTIMA.- La coordinación entre la Comisión y la COMPEX, se realizará en la forma siguiente:

a) La Comisión Estatal por conducto de su Coordinador, informará mensualmente a la Comisión Mixta Regional de los casos analizados en su seno, de los avances y logros obtenidos y de aquellos asuntos que por su complejidad no hayan podido ser resueltos.

b) La Comisión Estatal comunicará los asuntos que puedan tener un impacto nacional o en varias entidades a la Comisión Mixta

Regional.

OCTAVA.- El Ejecutivo Federal, a través de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones o de las dependencias o entidades federales que la integran, darán todas las facilidades necesarias para la constitución de la Comisión Estatal y brindarán la asesoría e información necesarias para su funcionamiento y la ejecución de sus programas y acciones.

NOVENA.- La terminación del presente convenio no afectará la validez y ejecución de las acciones que hayan sido formalizadas durante su vigencia.

G) LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

El 3 de Mayo de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto para el fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

"Se considera Empresas Altamente Exportadoras, a las personas físicas o morales productoras de mercancías de exportación no petroleras y que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales, contribuyendo a la generación neta de divisas. Para obtener registro como tal, deberá acreditarse ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que se cumple con los siguientes requisitos:

I.- Tener saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por valor mínimo anual de 3 millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, o de un millón de dólares como mínimo, siempre que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales.

II.- Tratándose de empresas exportadoras indirectas, deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. En este caso, el exportador final deberá presentar Carta de Compromiso mediante la

la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada".

III.- Las empresas de comercio exterior deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la SECOFI, que las acredite como tales.

IV.- Las empresas que inicien operaciones productivas y/o de exportación que se comprometan a alcanzar las metas de las fracciones I y II mencionadas, en un plazo no mayor de un año.

V.- Presentar solicitud por escrito en el formato único que al efecto proporcione la SECOFI, el cual contendrá la descripción de su programa de comercio exterior.

Según lo expresado por el artículo 1º del Decreto en mención, se pretende establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras. Para este efecto, se establece que la Comisión Mixta para el Fomento de las Exportaciones, será la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los Gobiernos de los Estados, otorguen a las Empresas Altamente Exportadoras.

Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal quedan obligadas a adoptar los mecanismos de apoyo que en

la esfera de sus competencias faciliten las exportaciones de las empresas ALTEX.

Igual obligación señala para los Gobiernos de los Estados, quienes deberán establecer, dentro de su jurisdicción, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de las empresas ALTEX.

Dobe hacerse notar que, a pesar de lo señalado respecto de los Gobiernos Estatales, el Decreto que comentamos no se encuentra "refrendado" por los Gobiernos correspondientes, por lo que formalmente, puede considerarse ésta parte del Decreto como una invitación a los Gobiernos estatales para que apoyen los programas ALTEX y no como una obligación.

La constancia ALTEX, que expida la SECOFI, tendrá vigencia indefinida cuando SE cumplan los requisitos previstos para el registro. Se podrán expedir, sin embargo, constancias con vigencia de un año, cuando la empresa se ha obligado a cumplir los requisitos en el plazo fijado para ello.

Las empresas que cuenten con registro ALTEX, disfrutarán, adicionalmente a los apoyos que se convengan, los siguientes:

- 1.- Los beneficios del programa de devolución inmediata del Impuesto al Valor Agregado, para contribuyentes altamente exportadores.

II.- De apoyos financieros específicos para empresas altamente exportadoras, que deberá diseñar el Banco Nacional de Comercio Exterior.

III.- Los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.

Finalmente, las empresas ALTEX, deberán reportar sus operaciones de comercio exterior durante el mes de Enero de cada año y un avance semestral en el mes de Julio.

Cabe observar, que los atractivos del programa ALTEX dependerán, básicamente, de los convenios que se suscriban en el seno de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. Se considera, sin embargo, que podrán resultar muy importantes en virtud de que estarán vinculados a proyectos específicos de exportación.

H) EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECE).

El día tres de Mayo de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECE).

"Actualmente, el rol básico que las empresas comercializadoras desempeñan en los principales países desarrollados, es el de actuar como intermediarios comerciales internacionales.

Debido al gran volumen de las transacciones comerciales que atienden, las ECE han podido alcanzar niveles de especialización y eficiencia verdaderamente notables, en aspectos relacionados con la distribución física de las mercancías que manejan, tales como:

- Tráfico y transporte consolidado, aéreo, marítimo, carretero y otros.

- Almacenaje y manejo de bodegas.

- Trámites aduanales nacionales y extranjeros.

- Procedimiento de comercialización, tanto para las importaciones como para las exportaciones.

-Aprovechamiento óptimo de apoyos financieros y estímulos administrativos, etc.

Estos aspectos son frecuentemente atendidos ineficientemente por las empresas productoras, cuyas prioridades se ubican en otras áreas tales como, los procesos productivos, compra de insumos, nuevas tecnologías, ingeniería del producto, etc. Es por eso que consideramos de fundamental importancia el Decreto sobre Empresas de Comercio Exterior.

Concepto:

"Se consideran Empresas de Comercio Exterior (ECE o TRADING), las sociedades mercantiles que obtengan registro como tales por parte de la SECOFI y cumplan con las disposiciones del presente Decreto. Se señala que deben constituirse bajo la forma de Sociedad Nacionales de Crédito podrán participar en ellas con capital de riesgo, conforme a las condiciones que fije la SHCP".

OBJETIVO:

Su objetivo es el regular el establecimiento y desarrollo de las empresas de comercio exterior, así como determinar el régimen al que estarán sujetas.

Por otro lado, su objetivo social es la promoción y comercialización integral de exportaciones no petroleras, pudiendo realizar cualquier actividad comercial exterior

incluyendo la importación de mercancías, para su venta en el mercado nacional (artículos 4º y 5º).

REGISTRO:

La SECOFI registrará como ECE y expedirá la constancia debida, a todas aquellas empresas que cumplan con lo requerido en el presente Decreto y además cuenten con un capital social fijo de \$100,000.00 dólares o su equivalente en moneda nacional, al tipo de cambio controlado que exista en el momento de su constitución.

ACTIVIDADES:

Las ECE podrán realizar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo las siguientes:

- 1.- Importación de mercancías para su venta en el mercado nacional.
- 2.- Integrar y consolidar la oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.
- 3.- Identificar, promover o incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.
- 4.- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional.

- 5.- Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- 6.- Fomentar la integración de partes y componentes y de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

VENTAJAS:

Las ECE gozarán de las siguientes prerrogativas:

- 1.- Recibirán constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALLTEX).
- 2.- Podrán registrar Programas de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX), relacionados con proyectos específicos de exportación.
- 3.- Podrán utilizar los servicios de información comercial en forma gratuita.
- 4.- Obtendrán los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.
- 5.- Las compras que efectúen a residentes en el país, se asimilarán a la exportación, aún cuando dichos residentes no se dediquen exclusivamente a esta actividad. En consecuencia calcularán el Impuesto al Valor Agregado y, en su caso, el especial sobre producción y servicios, en tasa cero.

- 6.- Obtendrán los beneficios que establece el artículo 24 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo, en relación con los créditos que otorguen como parte de su actividad.
- 7.- Podrán disfrutar del Programa de Apoyo Financiero (PAF) del Banco Nacional de Comercio Exterior.
- 8.- Las Sociedades Nacionales de Crédito, incluyendo el BANCOMEXT, podrán participar con capitales de riesgo en el capital constitutivo de las ECE.
- 9.- Durante los primeros dos años contados a partir de su registro ante SECOFI, no están obligadas a realizar un monto mínimo de exportaciones ni a mantener su balanza comercial con saldo positivo.

Podríamos concluir que con estas nuevas y muy favorables condiciones, y debido a la especialidad que adquiere una ECE en toda la logística que implica la compra-venta de mercancías en el mercado internacional, ésto se traduce en un mayor grado de competitividad, ya que se reducen gastos y se eficientiza el uso de todas las ventajas, nacionales y extranjeras, existentes para este tipo de operaciones.

CAPITULO IV .

PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULO DE EXPORTACION (PITEX) .

A) Alcances del Programa .

Con fecha 9 de Mayo de 1985, apareció en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para producir artículos de exportación, modificado posteriormente el 23 de Septiembre de 1988.

El doble objetivo de estos programas fué establecer, por un lado, el régimen de importación temporal para exportación, evitando se transmitan a la industria ineficiencias productivas y, por el otro, ofrecer a los exportadores suficiente seguridad para que puedan realizar compromisos de exportación a largo plazo. Estos programas están diseñados para exportadores directos e indirectos sean personas físicas o morales, Empresas de Comercio Exterior, Industria Maquiladora y actualmente las Empresas Altamente Exportadoras.

Dobido a que estos Programas demostraron ser un mecanismo eficaz para apoyar a las empresas que realizan operaciones de

exportación, contribuyendo además a mejorar los niveles de eficiencia industrial de la planta productiva en beneficio del consumidor nacional.

La experiencia obtenida en la operación de los mencionados Programas ha permitido detectar la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales a las empresas exportadoras. Y debido, como se mencionó anteriormente, al éxito de estos Programas, y como las acciones de la política de comercio exterior requieren de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos, por lo tanto, el 3 de Mayo de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX).

El nuevo Decreto establece que los PITEX tendrán una vigencia de 5 años prorrogables, a petición de la Empresa Exportadora. Respecto a su administración corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, funcionar como la única autoridad administradora de los Programas.

El Programa dará derecho a sus titulares a importar temporalmente lo siguiente:

I.- Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.

II.- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.

III.- Combustible, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuma dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.

IV.- Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero, destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.

V.- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática, y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

B) REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL PROGRAMA.

Los interesados en obtener la autorización de un programa, su modificación o ampliación, deberán presentar su solicitud debidamente requisitada ante la SECOFI, conforme a un instructivo que al efecto se establezca.

La SECOFI autorizará los Programas por conducto de la Dirección de Servicios al Comercio Exterior o de sus Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales. En las resoluciones que aprueben los Programas se indicará:

- A) Campo de aplicación y vigencia del Programa.
- B) Las mercancías de exportación o importación temporal, objeto del Programa.
- C) Tratamiento en materia de control de cambios.
- D) Porcentajes de mermas y desperdicios y tratamiento aduanal de los mismos.
- E) Compromisos y obligaciones.

Para la autorización del Programa existen dos niveles:

I.- Se requiere efectuar exportaciones anuales por valor superior a 500,000 dólares de los E.U.A., o bien, facturar productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales.

II.- Se deberán realizar exportaciones anuales por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Los porcentajes de exportación sobre ventas totales de la empresa, podrán calcularse con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación.

Las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que cuenten con la Constancia vigente que las acredite como tales, podrán obtener en forma "automática" la autorización de Programas para proyectos específicos de exportación que desarrolle la empresa.

Las Empresas de Comercio Exterior (ECE), con registro vigente expedido por la SECOFI, también podrán suscribir Programas en los términos del Decreto mencionado, para proyectos específicos de exportación.

C) BENEFICIOS QUE OTORGA A LAS EMPRESAS QUE SE ACOGEN AL PITEX.

Las empresas que obtengan la autorización de un PITEX, practicamente podrán importar cualquier clase de mercancía, siempre y cuando está relacionada con el proceso productivo de exportación, como se mencionó ya en el apartado "A" de éste capítulo.

Los PITEX serán considerados como programas de actividades industriales para los efectos del artículo 78, inciso b) de la Ley Aduanera; por lo tanto, las importaciones a su amparo no causarán el impuesto del 2% mensual a que se refiere el artículo 58 de la misma Ley, ni el 5% semestral del Impuesto al Valor Agregado. Así mismo, los exportadores tendrán derecho a adquirir divisas del mercado controlado para el pago de estas mercancías, siempre que comprueben haber adquirido la propiedad de las mismas, de conformidad con las disposiciones vigentes en materia de control de cambios.

En las resoluciones que aprueben los PITEX, se autorizó los porcentajes de mermas que podrán ser deducidos de la importación temporal. Cabe hacer mención, que en el inciso VII del artículo 2º del Decreto en cuestión, se establece como Mermas, a los residuos de mercancías importadas temporalmente que no se puedan incorporar en los productos obtenidos, así como la parte de

dichas mercancías que se pierdan o consuman en el proceso productivo. Por consiguiente los combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consume dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación; se consideran mermas, por lo que no será necesario acreditar su retorno al extranjero o su destrucción, siempre que se acredite que fueron importados en las cantidades y valores autorizados en los Programas. Los montos excedentes deberán cubrir la multa establecida en el artículo 129 de la Ley Aduanera.

Los exportadores podrán acogerse a las facilidades previstas en las disposiciones en materia aduanera y exportar sus productos por aduanas distintas a la de importación en una o varias partidas. Asimismo, utilizar el sistema de descargo de primeras entradas primeras salidas, a fin de facilitar el despacho aduanero de las mercancías. En el caso de exportaciones indirectas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá establecer modalidades para facilitar el descargo de los pedimentos de importación temporal de las mercancías objeto del Programa.

La SECOFI podrá autorizar que personas distintas a los exportadores efectúen los procesos de transformación o elaboración, o realicen elaboración, o realicen el retorno de las mercancías correspondientes. Además, los exportadores que realicen importaciones temporales amparadas por un PITEX, no requerirán tener la propiedad de dichas mercancías.

Asimismo, podrá autorizar que las mercancías a que se refieren las fracciones IV y V de artículo 5º del Decreto (se encuentran en el apartado "A" del presente capítulo), puedan ser vendidas, cedidas o rentadas a un tercero, mediante el contrato correspondiente, siempre que dichos bienes se destinen a elaborar los productos de exportación; para lo cual será exigible la carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que se pudieran derivar de la operación, de conformidad con lo establecido en el artículo 26, fracción VIII del Código Fiscal de la Federación.

Los titulares de PITEX podrán obtener el cambio de régimen de importación temporal a definitiva de maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero, así como de aparatos, equipos accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación personal, informática, para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación, conforme a lo establecido por el artículo 38, Fracción I, inciso g) de la Ley Aduanera.

Los titulares de Programas podrán ser autorizados a vender en el mercado nacional, los productos elaborados con mercancías importadas, hasta por un 30% del valor de las exportaciones que realice la empresa, siempre que mantenga un saldo positivo de divisas en la operación de su programa. En este caso, deberán

cubrirse los impuestos de importación correspondientes a la fracción arancelaria de los insumos importados e incorporados en los productos en cuestión.

Si los insumos importados al amparo de un Programa, se encuentran concesionados por México al país de procedencia, será aplicable el arancel preferencial correspondiente, siempre que el exportador cuente con el certificado de origen respectivo y así se hubiera asentado en el pedimento de importación temporal de la mercancía en cuestión. En esta parte del Decreto, se hace referencia expresa a las concesiones otorgadas con base en el tratado de Montevideo 1980 (ALADI). Consideramos sin embargo, que la aplicación de aranceles preferenciales se dará en todos los casos en que éstos existan, aunque se trate de mercancías provenientes de otros orígenes, siempre que exista compromiso Internacional que así lo justifique.

Las empresas maquiladoras podrán ser autorizadas para que se acojan al PITEX, siempre y cuando se trate de plantas o proyectos distintos a los comprendidos en el programa de maquila o que se renuncie expresamente a éste.

Las empresas que no acojan a éste Decreto, obtendrán los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.

Las importaciones temporales y las exportaciones realizadas al amparo del Programa, no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase,

salvo que los programas incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias, fitopecuarias o ecológicas.

Durante la vigencia de los Programas, los exportadores podrán solicitar su ampliación o modificación justificando su petición, con el fin de incorporar mercancías de importación y exportación no previstas originalmente en los mismos.

Los titulares de Programas deberán informar anualmente a la SECOFI, sobre las operaciones de comercio exterior (importaciones y exportaciones) realizadas al amparo del Programa, durante los primeros dos meses del año calendario. Deberán también, presentar un reporte de avance semestral en el mes de Julio de cada año.

CAPITULO V .

EL BANCOMEXT. S. N. C.

A) Importancia.

El BANCOMEXT y FOMEX se han transformado recientemente en el eje central de los apoyos crediticios, especialmente diseñados para fomentar o incrementar las exportaciones de bienes y servicios mexicanos.

Al Banco Nacional de Comercio Exterior, en su carácter de Banco de desarrollo, en agosto de 1983 se le incorporó FOMEX, que es el fideicomiso que creó el Gobierno Federal para que el empresario mexicano dispusiera de recursos utilizables en la pre-exportación y en la exportación, la sustitución de importaciones, el otorgamiento de garantías comerciales y contra riesgos políticos, así como para diversas actividades de base o apoyo a las exportaciones. Este organismo se conoce, como el Fondo de Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Uno de los pilares de la infraestructura de estímulos y apoyos para la exportación lo constituyen los diversos y especializados programas de financiamiento a los que puede recurrir el exportador nacional, ya sea productor o comerciante,

así como también sus clientes en el extranjero al amparo de las operaciones financieras denominadas "Crédito al Comprador".

El objetivo fundamental de éstos apoyos financieros a la exportación, es el de incrementar y diversificar el volumen y el valor de las ventas de bienes y servicios mexicanos al extranjero, mediante el otorgamiento de recursos de operaciones de pre-exportación, de existencias, de exportación, para una serie de actividades de base o de apoyo, y por último, con garantías en contra de los riesgos normales que enfrentan las ventas al mercado internacional en materia comercial, políticas de participación, cumplimiento, etc.

Los apoyos financieros también incluyen programas especiales para la substitución de importaciones, el financiamiento a proveedores nacionales, de organismos del sector público, para empresas maquiladoras y aquellas otras localizadas en las zonas fronterizas del país.

(18) "Como complemento a estos aspectos netamente directos de la producción y comercialización de los artículos mexicanos mediante exportación, el empresario dispone también de una estructura adicional de apoyos financieros que le permiten incrementar su capacidad de producción y por lo tanto de exportación. Estos apoyos para:

(18) Manuel del Exportador. BANCA CONFIA. pags. 34 y 55. 1988

- Proyecto y estudios de pre-inversión
- Aportación de capital de riesgos temporal y minoritario.
- Equipamiento Industrial."

Los recursos para estos programas de apoyo financiero a las exportaciones provienen en forma primordial de los fideicomisos establecidos por el Gobierno Federal en instituciones como el Banco de México, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, así como también en forma directa por parte de los dos últimos organismos.

Dentro de dichos fideicomisos se encuentran FONEI, FIDEC y desde luego FOMEX. Al mismo tiempo, el BANCOMEXT y NAFINSA, tienen concertados una serie de convenios con diversos bancos del exterior, que les permiten otorgar amplios financiamientos al exportador mexicano, para que éste a su vez le ofrezca crédito a su comprador en el exterior, o bien directamente a éste último para que compre productos mexicanos. Esta modalidad de crédito se denomina "Crédito comprador" y se otorga directamente al comprador de productos mexicanos a través de un banco en el exterior, siendo la responsabilidad del crédito de este banco, liborando al exportador de todo riesgo normal pago o por los recursos comprometidos.

En general, los apoyos financieros a la exportación adicionalmente a los que conceden directamente el BANCOMEXT y NAFINSA, se otorgan al exportador a través de las Sociedades

Nacionales de Crédito (Hoy Bancos Privado), del país, quienes descuentan estas operaciones en los fondos, lo cual no implica de ninguna manera un costo adicional para el exportador.

Es conveniente señalar que en el caso de los fondos gubernamentales ha habido una importante reestructuración, con la desaparición de algunos de ellos como FONEP, FOGAIN, FIDEIN y FOMIN, cuyas funciones pasaron directamente a las áreas de crédito y promoción de Nacional Financiera.

Por su parte el Banco de México administra, entre otros fondos, FONEI (Fidelcomiso para el Equipamiento Industrial), cuya finalidad es otorgar crédito para la adquisición de maquinaria y equipo para empresas industriales que tengan capacidad exportadora, así como para estudios de preinversión, capital de trabajo, desarrollo tecnológico y adquisiciones de equipo anti-contaminante.

El otro fondo que administra el Banco de México, es FIDEC (Fondo para el Desarrollo Comercial), cuya especialización es la comercialización y la creación de centros comerciales, y apoyos de estos dos aspectos, de moneda especial, dentro de las zonas fronterizas del país.

Tanto en el caso de FONEI como de FIDEC, los créditos se otorgan a través de los Bancos privados.

En cuanto a FOMEX, se trata de un fondo especializado en el

financiamiento de diferentes aspectos vinculados a la exportación.

B) Programa de Acción.

(19) El artículo 7º de su ley Orgánica señala que para el cumplimiento de los objetivos del BANCOMEXT", éste podrá:

- 1.- Realizar las operaciones y prestar los servicios que se refiere el artículo 30 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

Las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el artículo 30 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito en las fracciones I y II del citado artículo las realizará con vistas a facilitar a los beneficiarios de sus actividades el acceso al servicio público de banca y crédito y propiciar en ellos el hábito del ahorro y del uso de los servicios que presta el sistema bancario nacional, de manera que no se produzcan desajustes en el sistema de captación de recursos del público en los términos del artículo 31 de dicha Ley Reglamentaria.

- II.- Participar en el capital social de las empresas, en los términos de la fracción IV del artículo 6º anterior y del artículo 32.

(19) Publicada en el D.O. de la F. el 20 de Enero 1986.

III.- Emitir bonos bancarios de desarrollo. Dichos títulos procurarán fomentar el desarrollo del mercado de capitales y la inversión institucional, y serán susceptibles de colocarse entre el gran público inversionista, caso en el cual les serán aplicables las disposiciones legales aplicables.

V.- Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o sociedades.

VI.- Otorgar garantías previas a la presentación de una oferta, sostenimiento de la oferta, de ejecución, de devolución y al exportador.

VII.- Realizar las actividades análogas y conexas a sus objetivos en los términos que al efecto señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cabe hacer mención que aparte de las funciones de apoyo al comercio exterior del propio Banco, que pueden ser de primer piso (otorgamiento de créditos), así como de segundo piso (redescuento a los bancos comerciales), la institución opera en fideicomiso al Fondo para la Promoción de las Exportaciones de productos Manufacturados (FOMEX), cuya función es otorgar financiamientos y garantías al comercio exterior a través de las Sociedades Nacionales de Crédito (actualmente en proceso de privatización) del país.

Los créditos que existen disponibles para los exportadores a través de los Bancos Privados ya sea con recursos propios o con apoyo de los fondos señalados o del Banco Nacional de Comercio Exterior y de Nacional Financiera, son de los tipos siguientes:

A.- Financiamiento para Estudios.

-Para el establecimiento de una nueva empresa o la ampliación de una ya existente, que tenga por finalidad la producción de artículos exportables en un porcentaje importante.

-Para estudios de mercado de productos exportables.

El apoyo financiero en este caso puede ser hasta por el 100% del costo de los estudios.

B.- Crédito a largo plazo para la instalación de nuevas empresas, ampliación de las ya existentes o aportación temporal de capital de riesgo.

El apoyo financiero se otorga sobre la base de un estudio de factibilidad hasta por el 80% del monto de la inversión del nuevo proyecto o de la ampliación. La aportación del capital de riesgo (asociación), en su caso, será en forma minoritaria.

También existen líneas directas contratadas por BANCOMEXT y NAFINSA que se documentan en moneda extranjera. Su costo es de dos puntos arriba del costo que tengan dichas instituciones

financieras, según la fuente de recursos, y se otorga por el 85% del valor LAB (Libre a Bordo).

C.- Apoyos financieros para capital de trabajo para producir artículos de exportación hasta por el 100% del costo de fabricación hasta el 85% del precio LAB planta o hasta el 95% de la parte mexicana por un período similar al del proceso de fabricación (Financiamiento de pre-exportación), es decir desde la compra de la materia hasta la exportación.

D.- Crédito en dólares americanos para la importación de insumos para fabricar productos destinados a la exportación, para empresas exportadoras y empresas proveedoras de las mismas; es decir, los exportadores indirectos. Este crédito se denomina PROFIDE y se otorga de acuerdo al período de producción sin exceder de un año.

E.- Apoyos financieros a la industria maquiladora y a zonas fronterizas.

Financiamiento se otorga a la industria maquiladora, a empresas ubicadas en zonas fronterizas y a empresas abastecedoras de la industria maquiladora y/o de la zona fronteriza.

F.- Crédito para ventas a plazos.

Este crédito se otorga para facilitar la venta de los

productos mexicanos al exterior y pueden ser al exportador, para que éste a su vez ofrezca crédito a su comprador, a través de instituciones bancarias en el exterior con quienes los bancos mexicanos hayan celebrado convenios para este fin.

Este último crédito se denomina "Crédito Comprador". Su ventaja es que libera al exportador de cualquier riesgo porque el comprador no pague, y le permite tener toda su capacidad crediticia completa, puesto que no es un pasivo del exportador.

G.- Apoyo financiero para almacenamiento.

Este apoyo se otorga para cubrir los gastos iniciales de operación para el establecimiento de bodegas o almacenes para productos exportables y para financiamiento de inventarios para exportación localizados en bodegas o almacenes en el interior o en el exterior.

H.- Exportadores indirectos.

A través de este mecanismo se otorga apoyo financiero a empresas establecidas en el país que producen insumos, partes, componentes y empaques que se integren a productos que tienen como destino final la exportación.

Se opera a través de la llamada "Carta de Crédito Doméstica" (C.C.D.), que se apoya en una carta de crédito internacional abierta al exportador final de producto terminado.

Este financiamiento puede ser en moneda nacional o en dólares, éste último de acuerdo con los programas de PROFIDE.

En el primer caso, se puede disponer hasta de 130 millones de pesos y en dólares no puede exceder el 60% del valor total de las importaciones de un programa de exportación, ni un monto total de 15 millones de dólares.

I. Productos Primarios.

Esta línea se utiliza para apoyar las exportaciones de productos primarios en mercados no tradicionales, incluyendo productos agrícolas, mineros, ganaderos, silvícolas y pesqueros.

Se documentan en dólares y sirven para financiar existencias por un plazo de 90 días, o la venta, por un periodo igual, salvo aprobación de FOMEX, que permitiría un plazo hasta de 180 días.

J. Crédito Comprador.

Se utiliza para financiar al exportador en el extranjero, vía su banco al amparo de los programas FOMEX y líneas de productos primarios. Esta línea es la que se denomina "Crédito Comprador", puesto que se otorga a los compradores en el extranjero a través de bancos corresponsales en el exterior. Con quienes el Banco Nacional de Comercio Exterior o las propias sociedades del crédito han negociado este arreglo.

K.- Línea FIFE.

A través de esta línea se financia a las empresas exportadoras, proveedoras y de servicios turísticos, en forma integral desde la adquisición y reposición hasta la ampliación, renovación y modernización de generación de divisas.

Se otorga mediante crédito refaccionario y siendo la parte nacional financiada en pesos a través de FONEI o FONATUR, y la parte extranjera en dólares con recursos del Banco Mundial.

L.- Otros Apoyos Financieros.

También existen disponibles otras líneas de crédito para la importación de insumos, bienes de capital o productos primarios, negociados por BANCOMEXT o las sociedades de crédito, y una línea especial para otorgar financiamiento a empresas mexicanas que abastecen a PEMEX.

Como puede verse, los apoyos financieros son muy amplios y de una gama muy variada, tanto en el tipo de productos que se financia, la característica del crédito, su monto, plazo, tasa de interés, aspectos todos que el exportador debe tener presente y consultar a su Banco, al BANCOMEXT, o a un asesor financiero especialista en exportaciones.

El Banco Nacional de Comercio Exterior también ha llevado

negociaciones con bancos de primera categoría en los países que son proveedores de bienes de capital y de insumos, para los exportadores mexicanos que exportan por una parte, y por la otra, con bancos también de primera categoría de los países que son los principales importadores y de aquellos de interés para la exportación de bienes y servicios mexicanos.

El resultado es la existencia de líneas de crédito para otorgar financiamiento, tanto al exportador mexicano, como a su comprador en el extranjero, en montos, plazos y tasas de interés preferenciales y competitivas, de acuerdo a las prácticas comunes del comercio internacional, evitando de ésta manera que se apliquen disposiciones de impuestos compensatorios a las ventas de productos mexicanos en algún país del extranjero, y además, con el crédito al comprador, acrecentar la capacidad crediticia del exportador en nuestro país, no afectándole además su flujo de efectivo, pues recibirá el pago de la operación de contado al embarcar y cumplir con los requisitos específicos a que se comprometió en el contrato de compra-venta.

Para sus objetivos el Banco Nacional de Comercio Exterior dispone de una amplia gama de fuentes de recursos a saber:

-Banco Mundial.

-Eximbanks (Bancos de Fomento de Exportaciones de Materias Primas, Maquinaria y Equipo).

-Bancos Internacionales.

-FOMEX.

-Recursos propios.

-Aceptaciones bancarias y papel comercial.

De esta manera, el BANCOMEXT, puede actuar como banco de segundo o de primer piso, según sea necesario, directamente con el exportador o en forma sindicada con otras instituciones de crédito en nuestro país y finalmente a través de operaciones de redescuento con bancos internacionales y nacionales.

Los programas de crédito que BANCOMEXT_FOMEX otorgan, son los que a continuación se enumeran. Estos apoyos se pueden obtener directamente en BANCOMEXT o en la Sociedades de Crédito:

- 1.- Pre-exportación de productos primarios y manufacturados.
- 2.- Importación de materias primas, partes y refacciones.
- 3.- Sustitución de importaciones.
- 4.- Equipamiento industrial de empresas que participen en el comercio exterior.

5.- Industria maquiladora y zonas fronterizas.

6.- Apoyo a empresas de comercio exterior.

7.- Apoyo a exportadores indirectos (Carta de Crédito Doméstica).

Por lo que toca a los apoyos financieros para actividades de base o apoyo a la exportación, BANCOMEXT y FOMEX las han agrupado en los siguientes rubros:

A) Programas de financiamiento a la pre-exportación de manufacturas y servicios.

B) Programas de financiamiento a la exportación de manufacturas y servicios.

C) Garantías a la exportación de bienes y servicios contra riesgos políticos y los usuales en el comercio exterior (BONDS).

D) Programa de financiamiento a la producción y existencias.

E) Programa de financiamiento a la compra-venta.

C) Apoyos que otorga.

El artículo 6º de la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., señala los apoyos que otorgará; los cuales son, a saber:

- I.- Otorgar apoyos financieros.
- II.- Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior mexicano.
- III.- Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.
- IV.- Cuando sea del interés promover las exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de las empresas de comercio exterior, en los términos del artículo 32 de ésta Ley.
- V.- Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
- VI.- Otorgar apoyos financieros a los exportadores indirectos, y en general, al aparato productivo exportador, a fin de optimizar la cadena productiva de bienes y servicios exportables.

VII.- Cuando sea de interés promover las exportaciones mexicanas, podrá otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación, consorcios y entidades análogas de comercio exterior.

VIII.- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, a organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.

IX.- Podrá ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales.

X.- Participar en la negociación, y en su caso, en los convenios financieros de Intercambio Compensado o de créditos recíprocos, que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

XI.- Estudiar políticas, planes y programas en materia de fomento al comercio exterior y su financiamiento, y someterlos a la consideración de las autoridades competentes.

XII.- Funcionar como órgano de consulta de las autoridades competentes, en materia de comercio exterior y su financiamiento.

XIII.- Participar en las actividades inherentes la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de proyectos y servicios exportables, sistemas de venta, apoyos a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.

XIV.- Opinar, a solicitud que le formulen directamente las autoridades competentes, sobre tratados y convenios que el país proyecta celebrar con otras naciones, en materia de comercio exterior y su financiamiento.

XV.- Participar en la promoción de la oferta exportable.

XVI.- Cuando se le solicite podrá actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la república Mexicana.

XVII.- Las demás que le confieran esta Ley y sus reglamentos respectivos.

D) Actividades Promocionales.

Por lo que toca a las actividades promocionales que ahora le han sido encomendadas al BANCOMEXT, éstas se realizan por la Dirección de Asistencia al Exportador, ubicada en la Oficina Central de Promoción del Banco.

Dentro de las actividades promocionales cabe señalar las siguientes:

- A) Ferias, exposiciones y muestras en el extranjero.
- B) Envío de muestras al extranjero.
- C) Viajes de promoción comercial en el extranjero.
- D) Investigación producto-mercado.
- E) Capacitación en comercio exterior.
- F) Asesoría técnica en el proceso de producción comercialización internacional.
- G) Estudios de o para mercados extranjeros.
- H) Material promocional y publicitario.

I) Campaña de publicidad.

J) Promoción de la Industria maquiladora.

K) Negociaciones internacionales.

L) Defensa del comercio exterior mexicano.

CAPITULO VI .

PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR, 1990-1994.

A) Presentación.

Con fecha 23 de enero de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto que aprueba el Programa Sectorial de Mediano Plazo denominado "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990 -1994.

Y con fecha 24 de enero del mismo año, se publicó en el mismo órgano el Programa mencionado.

Este programa tiene como base lo estipulado en el artículo decimosexto de la Ley de Planeación y en congruencia con el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, publicado en el Diario Oficial el 31 de Mayo de 1989.

El programa sectorial está formado por cuatro capítulos. El primero analiza los problemas que caracterizan a la industria y al comercio exterior, con especial énfasis en la excesiva reglamentación, el incipiente desarrollo tecnológico, la elevada

concentración regional, la inadecuada infraestructura, el insuficiente nivel de inversión, así como las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados.

En el capítulo segundo se presentan los cuatro objetivos generales del programa: propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; lograr un desarrollo regional más equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos; promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; crear empleos más productivos o incrementar el bienestar de los consumidores.

En el tercer capítulo se plantea la estrategia más adecuada para alcanzar los cuatro objetivos del programa. Esta estrategia se sustenta en cinco ejes rectores, que se abordan en detalle: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la calidad y la productividad; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de las exportaciones, y el fortalecimiento del mercado interno.

Finalmente y con base en la estrategia mencionada, en el cuarto capítulo se señalan las políticas y líneas de acción que contribuirán a la solución de la problemática actual y a la modernización de la industria y del comercio exterior.

B) Problemática Actual.

-Tendencias de la Economía Mundial:

La nueva etapa del desarrollo económico se caracteriza, principalmente, por la globalización de la producción y del comercio. Nunca antes los diversos procesos productivos y comerciales habían estado tan vinculados. La toma de decisiones eficaces en relación con la producción y comercialización involucra la consideración de numerosos factores que trascienden los límites de los mercados nacionales; no sólo se produce cada vez más para los mercados foráneos, sino que los mismos procesos productivos son, a menudo, un simple eslabón de una gran cadena productiva a escala mundial.

Como efecto de la globalización la planeación de la empresa es indispensable: la competencia exige a las empresas una gran flexibilidad para adecuar sus procesos productivos a la innovación tecnológica.

El mercado se ve influido por la producción a escala mundial, el comercio intrafirmas, las integraciones entre empresas y la subcontratación, lo que ha dado lugar a prácticas proteccionistas de las grandes empresas multinacionales.

La producción a escala mundial ha evolucionado de la maquila tradicional, desintegrada del país huésped, a la producción compartida. Esta propicia la participación de empresas nacionales

o coinversiones; admite transferencia de tecnología, establece líneas de producción de partes y componentes, incorpora insumos nacionales, aprovecha localizaciones geográficas, busca la articulación regional y sectorial de las materias primas, insumos y servicios, y aprovecha la diversificación internacional en los flujos comerciales. La integración y el comercio entre empresas permite adquirir o complementar economías de escala y tener acceso a productos, procesos, partes y componentes con ventaja. Así pueden compartir, ampliar y organizar los canales de comercialización y acceso a la tecnología o a la experiencia administrativa. En la actualidad, se estima que el comercio intrafirmas comprende más de una tercera parte del Comercio mundial.

De lo anterior se infiere que la nueva etapa del desarrollo industrial se caracteriza, fundamentalmente, por la progresiva globalización de la economía. Para enfrentar la globalización, México debe concertar acciones entre todos los sectores sociales en torno a una estrategia de promoción industrial y del comercio exterior, que aproveche las ventajas comparativas actuales y potenciales.

- EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MEXICANA.

La política de industrialización en México ha sido el motor del crecimiento económico en las últimas cinco décadas. La estrategia de sustitución de importaciones aumentó en forma considerable la participación industrial dentro del producto interno bruto (PIB) y convirtió a este sector en una de las fuentes más dinámicas de generación de empleos. Esta estrategia transformó la economía rural del país en una economía urbana y creó una estructura sectorial diversificada.

El proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia del exterior generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación insuficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento de la economía. El auge petrolero de los setenta, si bien aumentó el ingreso nacional, postergó la corrección de estos problemas estructurales e, incluso, los agravó.

En 1982 se puso de manifiesto la inflexibilidad del aparato productivo para enfrentar cambios no previstos en el panorama económico. Como consecuencia de la crisis, la demanda interna se contrajo y los niveles de inversión y empleo descendieron notablemente, limitándose las posibilidades de aumentar la producción y la productividad.

La reorientación de la estrategia económica se volvió una necesidad impostergable. El cambio estructural se inició en 1983 con programas que incluyeron medidas de ajuste en finanzas públicas, de reestructuración del aparato industrial y de apertura económica. el impulso que en los últimos años ha transmitido la industria y el comercio exterior al resto de la economía tiene como causa fundamental las mejoras en eficiencia y en productividad inducidas por una economía abierta, sujeta a la competencia del exterior.

No obstante los avances logrados, prevalecen algunos rezagos y problemas que será necesario superar. Entre los problemas más importantes destacan los siguientes:

-Insuficiente Nivel de Inversión.

La reducción de la demanda agregada, así como la incertidumbre sobre la evolución del costo de capital, disminuyeron sensiblemente la rentabilidad de los proyectos de inversión productiva. Como resultado de la escasez de recursos y de la caída del nivel de la actividad económica en el periodo de 1981-1988 la inversión privada disminuyó del 15 al 12% del producto interno bruto.

En el mismo lapso el flujo de inversión extranjera directa (IED) aumentó de manera significativa. Sin embargo, los niveles alcanzados son aún muy reducidos. Menos del 10% de la inversión que realiza en México proviene de la inversión extranjera

directa. La incertidumbre que generaba la poca claridad con que se establecían las reglas al inversionista y la falta de promoción de las alternativas de inversión constituyeron obstáculos para alcanzar niveles mayores de IED.

La inversión extranjera directa ha demostrado una alta concentración, tanto por origen como por destino. La proveniente de los Estados Unidos de América constituye más del 55% del total; más del 60% de esta inversión se encuentra en la industria de la transformación y alrededor del 65% en el Distrito Federal.

-Bajo Crecimiento del Nivel de Empleo.

En la última década, la tasa de absorción de empleo por parte de la industria ha sido insuficiente para satisfacer plenamente el importante crecimiento de la oferta de trabajo. La población económicamente activa ha aumentado a un ritmo anual superior al 3% y su participación en la población total pasó del 53% en 1981, a 59% en 1988.

A pesar del efecto positivo que sobre la demanda de trabajo tuvieron las transformaciones evolutivas de las exportaciones manufactureras y el rápido crecimiento de la industria maquiladora, el índice de personal ocupado de la industria manufacturera en el periodo de 1981-1988 decreció 17%. Sin embargo, a partir de 1987 se empezó a observar una ligera recuperación en los niveles de empleo ofrecidos por la industria manufacturera.

La apertura comercial, los programas de descentralización y el crecimiento sin precedentes de las economías regionales de la Cuenca del Pacífico, han favorecido un desarrollo acelerado de la industria, el comercio y los servicios en el norte del país. Sin embargo, su mayor crecimiento ha estado inhibido por una escasez aguda de mano de obra, lo que contrasta gravemente con otras regiones del país que tienen exceso de oferta de trabajo.

-Excesiva Regulación.

El proteccionismo y las regulaciones a la industria se tradujeron en la fabricación indiscriminada de una gran número de bienes con escalas inadecuadas de producción a escalas que resultan mas eficientes, en ciertos sectores la planta industrial no cuenta con el equipo y los procesos productivos adecuados.

Las regulaciones excesivas u obsoletas han impuesto costos elevados e innecesarios, desalentando la productividad, propiciando una asignación ineficiente de recursos. Además, la regulación excesiva ha impuesto barreras de entrada a ciertas industrias, favoreciendo la formación de estructuras monopólicas y oligopólicas en clara oposición al interés público y al desarrollo armónico de las diversas cadenas productivas.

Las regulaciones al autotransporte federal y estatal de carga han impuesto obstáculos a la industria y al comercio exterior por inflexibilidad, falta de oportunidad y alto costo del

servicio. Estos obstáculos han favorecido un patrón de concentración geográfica y ha dado lugar al desaprovechamiento de ventajas comparativas regionales. Además han inducido a las industrias a mantener inventarios excesivamente altos en detrimento de su productividad y, en algunos casos, de su desarrollo.

La industria y las actividades de comercio exterior han enfrentado obstáculos para su desarrollo por la insuficiente e inadecuada infraestructura, especialmente en materia de telecomunicaciones, carreteras, servicios portuarios, suministro eléctrico y capacidad de carga ferroviaria. Las regulaciones aduaneras excesivas, tanto las relacionadas con la operación y revisión, como las vinculadas a las maniobras de carga en puertos y zonas fronterizas, han incidido negativamente sobre la competitividad de la industria nacional en el exterior al encarecer trámites y servicios.

Algunas regulaciones comerciales han impedido el acceso directo a industriales y comerciantes a determinados insumos, tanto en el mercado nacional como en el internacional, encareciendo su adquisición generando problemas de abasto que generalmente inciden sobre su productividad y costos. Las dificultades para celebrar contratos y obligar su cumplimiento han obstaculizado la articulación eficiente de las cadenas productivas. Esto ha implicado cuellos de botella, trabas e ineficiencias que afectan los costos de producción.

La incertidumbre acerca de las decisiones discrecionales de

órganos regulatorios han dificultado la integración industrial y la celebración de contratos de largo plazo. Las industrias petroquímica y pesquera, así como las industrias que demandan tecnología, dependen en gran medida de decisiones discrecionales. El exceso de trámites burocráticos en los registros para la venta y uso de productos nacionales, apareja inequidades e importantes costos para las empresas. Las regulaciones al sistema bancario crearon altos márgenes de intermediación financiera que han incidido negativamente sobre la capacidad de desarrollo de la industria.

El acceso de las empresas a tecnologías competitivas del exterior, se dificulta por las restricciones presentes en la reglamentación vigente, las cuales imposibilitan la realización de asociaciones estratégicas con proveedores extranjeros de tecnología. La negociación y registro de contratos de tecnología resulta muy lenta y costosa, lo que afecta la competitividad de la planta industrial. La falta de protección jurídica a los secretos industriales y comerciales de las empresas también desalienta la transferencia de la tecnología y la inversión en investigación y desarrollo tecnológico.

El desaprovechamiento de la información tecnológica disponible es significativo, debido, entre otras cosas, a la falta de difusión o a una calidad inadecuada de los acervos. De las 150,000 patentes registradas en los archivos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el sector privado consulta, en promedio, menos de 250 al año.

Los fondos financieros y fiscales disponibles para las actividades tecnológicas de las empresas están subutilizados por desconocimiento o por falta de agilidad en su aplicación. En los últimos años, solo el 18% de los Certificados de Promoción Fiscal concedidos para tecnología fué aprovechado por las empresas; el resto fué absorbido por institutos de investigación académica. Asimismo en los créditos para tecnología operados por el Fondo Nacional de Fomento a la Industria se recibieron solamente 70 solicitudes en 1985, y 116 en 1988.

La formación y capacitación de recursos humanos tecnológicamente calificados es insuficiente; la información disponible indica que se cuenta con 13 ingenieros en México por cada 10,000 habitantes, mientras que en Corea son 24, en Estados Unidos de Norteamérica 139 y en Japón 595.

La industria nacional en general, desconoce las ventajas del sistema de propiedad industrial. En México, sólo 5% de las patentes registradas corresponde a nacionales, mientras que en Brasil y Corea esa proporción llega a 13 y 25% respectivamente. El registro de patentes es más frecuente entre inventores independientes, quienes encuentran complicada la protección a las invenciones por un periodo de 20 años. Adicionalmente, no se conceden patentes en diversos campos tecnológico-industriales, todo lo cual provoca un clima poco propicio para invertir en desarrollo tecnológico y para la transferencia de tecnología. En la práctica, el combate contra la piratería de marcas y patentes está limitado por las propias disposiciones de la ley y por la

escasez de recursos institucionales.

-Deficiencias en la Normalización Integral.

La apertura comercial ha puesto de manifiesto la necesidad de reevaluar la normalización vigente. En algunos casos ésta resulta excesiva y, en otros las normas nacionales son diferentes a las internacionales, lo que dificulta el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales.

-Incipiente Desarrollo tecnológico.

El sector industrial en su conjunto muestra un incipiente desarrollo tecnológico, pues en el pasado la protección contra la competencia internacional y la inestabilidad financiera de la economía no motivaron a las empresas a modernizar sus procesos y productos. Sólo recientemente estas condiciones han comenzado a cambiar. En 1985 únicamente el 39% en el mismo periodo.

Las empresas no destinan, aún, suficientes recursos a la realización o al financiamiento de mejoras tecnológicas, investigación y desarrollo, usualmente asignan a estas actividades menos del 1% de sus ventas. En contraste, la inversión en tecnología en las empresas de otros países alcanza por lo general el 5 y 10% de sus ventas, llegando al 15% en las industrias de alta tecnología.

Existe una escasa colaboración entre la industria y los

centros o instituciones de investigación y desarrollo. De 1983 a 1988, en las universidades más importantes del país, los proyectos vinculados con empresas, no llegaron al 4% del total de las investigaciones. En numerosas industrias la escasez de especialistas y asesores tecnológicos es una limitante para el desarrollo, la adaptación y la asimilación de tecnología.

Los requisitos solicitados y el exceso de trámites burocráticos para los registros de venta y uso de productos nacionales genera inequidades e importantes costos para las empresas. La inadecuada infraestructura para la verificación de la calidad, el incumplimiento de las normas de productos domésticos e importados, y la falta de utilización de difusión de la información referente a la calidad de los productos, se traduce en desprotección al consumidor.

- Elevada Concentración e Inadecuada Infraestructura.

El proceso de industrialización del país propició el desarrollo de una infraestructura orientada hacia el abastecimiento del mercado interno. En 1983 la orientación hacia los mercados del exterior exigió el desarrollo de una nueva infraestructura que, sin embargo, fué necesario posponer debido a las limitaciones impuestas por la crisis económica.

La insuficiente infraestructura no sólo propicia un crecimiento regional poco equilibrado, sino que también obstaculiza el desarrollo de la industria y del comercio exterior. Entre los principales problemas destacan:

- Las inadecuadas instalaciones ferroviarias y portuaria
- La escasez de agua;
- La insuficiencia de centrales de carga, bodegas y almacenes;
- El número reducido de parques industriales (paradójicamente en algunos parques industriales existe capacidad subutilizada).

Más del 60% de la producción manufacturera nacional se genera en las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. De 1985 a la fecha, se ha logrado la reubicación de tan sólo el 1% de las 3,000 empresas incorporadas en el padrón de reubicación, elaborado por el Departamento del Distrito Federal. Adicionalmente, la elevada concentración industrial en estos núcleos urbanos y en la zona fronteriza, han creado graves problemas de contaminación del medio ambiente.

- Obstáculos al desarrollo de la Micro, pequeña y mediana Industria.

La micro, pequeña y mediana industria presentan una problemática particular, derivada de su reducida escala productiva cada uno de los estratos que compone el subsector tiene características y dificultades propias que los distinguen entre sí. En general, éstas empresas adolecen de una limitada

capacidad de negociación, así como de bajos niveles de organización y de gestión. Es frecuente que estas unidades productivas no cuenten con un nivel tecnológico apropiado ni con mano de obra calificada, dando lugar a improvisaciones que se traducen en baja productividad.

La concentración de la oferta en determinadas ramas industriales y en un número reducido de empresas grandes, dificulta la penetración de los productos elaborados por las empresas pequeñas, lo que impide su concurrencia a mercados amplios y diversificados, y la limita generalmente a mercados de tipo regional y local.

La industria mediana y pequeña presenta serias dificultades para que sus productos tengan acceso al mercado de exportación, ya que muchas veces no tienen los volúmenes, ni la calidad necesaria para competir en el mercado internacional. Por ello, sus exportaciones, en la mayoría de los casos, sólo se realizan de manera indirecta limitándose al abasto de bienes intermedios, partes y componentes a compañías de mayor tamaño.

Con frecuencia las microempresas no reúnen las condiciones necesarias para ser beneficiarias del crédito institucional, principalmente por carecer de avales y garantías físicas. Esto combinado con la escases de crédito ha propiciado que se mantengan al margen de las instituciones financieras.

La instalación de pequeños establecimientos, por regla general, no obedece al patrón de localización industrial, basado en una planeación de largo plazo. Por consiguiente, estas empresas no siempre disponen de la infraestructura física ni de los servicios indispensables para su operación.

el exceso de regulación les afecta, en especial, a la micro, pequeña y mediana industria, al imponerle costos fijos que, en muchos casos son incapaces de cubrir.

-Industria Maquiladora.

La integración de la industria maquiladora con el resto de la economía nacional continúa siendo incipiente, la utilización de insumos nacionales por parte de estas industrias es de sólo 1.7%. Asimismo, las operaciones de la industria muestran una alta concentración sectorial. La alta concentración de la industria maquiladora en algunas ciudades fronterizas ha provocado problemas de infraestructura física y social, tales como insuficiencia de vivienda, energía eléctrica, agua, drenaje y telecomunicaciones.

El rápido crecimiento de la industria maquiladora en la franja fronteriza del norte del país, superior al aumento de la fuerza de trabajo, particularmente en las localidades de Tijuana y Ciudad Juárez, ha propiciado una elevada rotación de personal que afecta seriamente la productividad.

La industria maquiladora ha atraído primordialmente a inversionistas de los Estados Unidos de Norteamérica. A pesar de que en los últimos años se ha incrementado el número de maquilas provenientes del Lejano Oriente, la diversificación de la inversión en éste sector por país de origen, es muy limitada.

-Franja Fronteriza.

En la frontera norte, el comercio y la industria nacionales han enfrentado problemas para competir, con los establecimientos del Sur de los E.U.A. Desde la década de los setenta ha operado un esquema de cuotas de importación con franquicia arancelaria para ciertos productos. Su funcionamiento presenta elevados costos de distribución; corrupción y excesivos trámites burocráticos, altos costos de almacenamiento de productos en el exterior, y múltiples requisitos y regulaciones para la obtención de cuotas.

La industria fronteriza ha operado bajo un régimen que si bien le ha otorgado estímulos, presenta inconvenientes: Las tasas arancelarias de sus insumos le restan competitividad frente a la industria maquiladora y extranjera en el abastecimiento de la misma franja fronteriza.

-Dificultades de Acceso de los Productos Nacionales a los Mercados Externos.

En los últimos años México ha llevado a cabo un importante proceso de apertura económica para elevar la eficiencia y

competitividad del aparato productivo nacional. Sin embargo, este proceso de apertura no ha recibido la apropiada reciprocidad en términos de acceso a mercados internacionales.

La tendencia de algunos países de mantener, e incluso, incrementar sus niveles de protección, así como el surgimiento de medidas unilaterales que restringen el comercio exterior, debilitan los acuerdos multilaterales y generan incertidumbre en los mercados mundiales. La venta al exterior de algunos productos nacionales se ve limitada por la existencia de cuotas de exportación, y la proliferación injustificada de requerimientos fitosanitarios a los productos agropecuarios, el establecimiento de especificaciones técnicas a los productos manufacturados y la existencia de barreras no arancelarias al comercio exterior.

Adicionalmente, la formación de bloques comerciales plantea un reto a la política comercial mexicana. Es necesario evitar que las desviaciones de comercio, que resultan en el corto plazo de los acuerdos de integración, afecten a las exportaciones mexicanas.

- Desarrollo Insuficiente de Empresas de Comercio Exterior.

El reducido número de empresas de comercio exterior ha limitado la dinámica de las exportaciones, al no contarse con entidades especializadas que promuevan exportaciones sobre la base de conocimiento de oportunidades, infraestructura (almacenes, transportes, etc.) aspectos regulatorios, apoyos y técnicas de

Los países con mayor dinamismo comercial, como Japón, Corea del Sur y Brasil, canalizan en gran medida su crecimiento exportador a través de empresas de comercio exterior: Japón con cerca del 80%, Corea del Sur con 60%, y Brasil con más del 30%. México en contraparte, canaliza únicamente 7% de su comercio exterior con este tipo de empresas.

Los requisitos vigentes para el reconocimiento y funcionamiento de las empresas de comercio exterior han inhibido su buen funcionamiento. El marco regulatorio dificulta el establecimiento de recintos fiscales para operaciones de consolidación y despacho de mercancías. Otras regulaciones impiden el surgimiento de una oferta consolidada de servicios de comercio exterior, incluyendo los de agencia aduanal, almacenes de depósito y servicios de transporte multimodal.

-Diferencias en las Tasas de Protección Comercial.

El proceso de eliminación de permisos previos y su sustitución por aranceles, llevado a cabo durante los últimos años, ha permitido otorgar a la planta productiva nacional una protección más transparente y general. Los avances logrados han sido importantes. Persisten, sin embargo, distorsiones derivadas de los diferentes niveles de protección comercial otorgados no sólo a los distintos sectores productivos, sino también a los eslabones de una sola cadena productiva. Esta desigualdad en la

protección comercial propicia una inadecuada asignación de recursos y privilegios a algunas actividades a costa del resto de la economía.

-Existencia de Prácticas Desleales al Comercio Exterior.

La importación de algunos productos a precios por debajo de su costo, así como de productos subsidiados, coloca a la industria nacional en una posición vulnerable. Para enfrentar este problema, recientemente se introdujo un marco jurídico para garantizar la legítima protección al productor nacional sin constituir un obstáculo al comercio exterior. Este sistema, sin embargo, no ha sido plenamente utilizado y su aplicación no ha sido efectiva para evitar las prácticas desleales de comercio exterior que afectan a la industria nacional.

-Obstáculo al Comercio Exterior.

Una elección de las experiencias exitosas del crecimiento exportador es que las ventas externas, además de ser producto del esfuerzo de la empresa individual, son el resultado de una política nacional concebida alrededor de la promoción de las exportaciones.

En México existen prácticamente todos los instrumentos de promoción aceptables bajo las legislaciones vigentes del comercio internacional. No obstante, en su aplicación no ha habido una

coordinación suficiente entre las diferentes dependencias y entidades públicas responsables de promover el comercio exterior.

La devolución al impuesto al Valor Agregado y otros impuestos indirectos de los productos de exportación no se hace en forma inmediata y genera costos financieros a las empresas exportadoras.

En algunos casos, los programas financieros para la promoción de las exportaciones no son canalizados adecuadamente y existen distorsiones en su asignación y disponibilidad. La centralización de resoluciones administrativas y el exceso de trámites burocráticos constituyen un problema medular, ya que obstaculizan el funcionamiento y desarrollo de las actividades relacionadas con la importación y exportación.

La falta de sistemas de información actualizados, así como de canales de difusión sobre las variables económicas y comerciales, ha impedido que el país aproveche plenamente los beneficios derivados de la apertura comercial. La internacionalización de la economía nacional requiere de flujos de información eficientes para que los agentes económicos conozcan las oportunidades que ofrecen el comercio exterior y la inversión.

C) Objetivos del Programa.

El plan Nacional de Desarrollo plantea el reto de reiniciar el crecimiento económico con estabilidad de precios y mejorar productivamente el nivel de vida de los mexicanos. El fin del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior es colaborar en el logro de los propósitos del Plan, por medio de los siguientes objetivos generales:

Propiciar el Crecimiento de la Industria Nacional mediante el fortalecimiento de un Sector Exportador con Altos niveles de Competitividad.

El crecimiento de la industria y del comercio exterior será resultado, primordialmente, de la iniciativa de los sectores productivos. Una parte significativa de este desarrollo se derivará de una mayor eficiencia, que se sustentará en la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de exportaciones y la desregulación.

como resultado de la modernización del sector industrial y del comercio exterior, se espera que la industria manufacturera alcance tasas de crecimiento superiores a las del producto interno bruto y genere una cantidad importante de empleos. De acuerdo con las estimaciones del Plan Nacional de Desarrollo, en el período 1989-1994, el crecimiento del volumen del comercio exterior será superior al del producto interno bruto. Esto será resultado de la consolidación y fortalecimiento del sector

exportador y del proceso de apertura comercial, así como de la posibilidad de importar insumos y bienes de capital para la modernización de la planta productiva del país.

-Lograr un Desarrollo Industrial más Equilibrado, Propiciando una adecuada utilización regional de los Recursos Productivos

La desconcentración de la planta productiva constituye un objetivo fundamental para lograr un desarrollo industrial congruente con la disponibilidad de recursos y con el equilibrio ambiental.

La desconcentración tiene como objeto la instalación y reubicación de la industria en zonas de menor concentración urbana, con disponibilidad de agua, infraestructura, comunicaciones y transportes, mano de obra especializada y acceso a insumos que permitan a las plantas operar con costos competitivos a nivel internacional.

Como resultado del proceso de desconcentración industrial se espera que a fines de 1994 la producción manufacturera generada en las zonas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, reduzcan su importancia relativa.

- a) Promover y Defender los Intereses Comerciales de México en el Exterior.
- b) Crear Empleos más productivos e Incrementar el Bienestar de los Consumidores.

D) ESTRATEGIA: LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA Y DEL COMERCIO EXTERIOR.

La modernización industrial y del comercio exterior es la estrategia fundamental para alcanzar los objetivos propuestos en el programa. La modernización es base firme para elevar el nivel de vida de los mexicanos; obliga a renovar y a actualizar las estructuras y los mecanismos de participación social y a lograr mayor eficiencia y dinamismo económico.

La modernización de la industria y el fomento al comercio exterior se sustenta en cinco ejes rectores:

- 1.- La internacionalización de la industria nacional;
- 2.- El desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total;
- 3.- La desregulación de las actividades económicas;
- 4.- La promoción de exportaciones;
- 5.- El fortalecimiento al mercado interno.

A continuación explicaremos cada uno de éstos:

1.- Internacionalización de la industria nacional:

La estrategia de este programa propone, en primer término, consolidar la inserción de la industria en la corriente de globalización que prevalece en la economía mundial. La participación eficaz y permanente en las corrientes del mercado internacional permitirán elevar el nivel de vida de los mexicanos. La internacionalización impone el reto permanente de adaptarse al cambio; exige al industrial mexicano una nueva cultura empresarial y exportadora, que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica de la economía mundial.

La consolidación de la apertura comercial estimula la competitividad de los distintos sectores productivos, ya que propicia una especialización en la producción y permite mejorar las economías de escala en el sector industrial. También facilita la adopción de tecnologías adecuadas a las condiciones de nuestras ventajas comparativas.

La Promoción de la inversión extranjera como complemento a la inversión nacional, habrá de cumplir un papel importante para lograr la internacionalización de la economía al propiciar la incorporación acelerada del país a los mercados internacionales, fortaleciendo la generación de empleos estables facilitando la transferencia de tecnología.

2.- Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y calidad:

Para elevar la competitividad internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país, a través de mejoramiento tecnológico y calificación de los recursos humanos.

Se pretende acelerar el ritmo de innovación de productos y difusión de procesos tecnológicos en las industrias del país; desarrollar su capacidad de adaptación ante las industrias del país; desarrollar su capacidad de adaptación ante las cambiantes exigencias de los consumidores; fundar y motivar a los recursos humanos que requiere el desarrollo y utilización de tecnologías industriales que no deterioren el entorno ecológico.

Cada empresa podrá seleccionar la tecnología que mejor convenga a su estrategia productiva y comercial. La investigación y el desarrollo tecnológico deben orientarse a la solución de los problemas concretos de las empresas e industrias del país, con lo cual deberá propiciarse el acercamiento de éstas a los centros o institutos tecnológicos.

3.- Desregulación económica.

La desregulación promueve una competencia más sana en los mercados, que se refleja en un mayor crecimiento y en mejores precios y calidad de los productos. Esta estrategia plantea modernizar el marco regulatorio para superar los obstáculos que limitan las exportaciones, el crecimiento de la productividad y

la participación de la inversión de los particulares.

El establecimiento de un marco regulatorio sencillo y transparente permitirá a los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, grandes y pequeños, una mejor visión sobre el entorno en que se realizarán sus actividades. Establecer reglas claras y congruentes permitirá a las empresas planear, para el mediano y largo plazo la realización de sus proyectos con base en la productividad y la eficiencia.

4.- Promoción de exportaciones:

Las exportaciones generan empleos más productivos y mejor remunerados. Esto conlleva un aumento de los ingresos reales del sector laboral y, por ende, contribuye a una mejor distribución del producto nacional.

Para consolidar la participación de las exportaciones en los mercados internacionales se requiere concentrar esfuerzos en las negociaciones comerciales con el exterior.

5.- Fortalecimiento del mercado interno:

La modernización del país requiere no sólo de una industria orientada al exterior, sino también de un mercado doméstico fuerte y dinámico.

La recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, una mejor distribución de los recursos en el territorio nacional y la reactivación de los niveles de inversión productiva constituirán la plataforma de la modernización industrial y del comercio exterior.

E) LINEAS DE ACCION.

El desarrollo de la industria es una prioridad nacional. Por ello, la política industrial y de comercio exterior está orientada a facilitar la adaptación y ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los procesos productivos modernos, a las variaciones en los precios relativos derivados de la apertura comercial y a la reestructuración de los mercados nacionales e internacionales.

En el presente Decreto aparecen en el Capítulo de líneas de Acción, las siguientes:

- 1.- Concertación de la estructura industrial y programas sectoriales.
- 2.- Perfeccionamiento de la apertura comercial.
- 3.- Promoción a la inversión.
- 4.- Revisión del marco regulatorio.
- 5.- Desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos.
- 6.- Desconcentración regional de la industria.
- 7.- Normalización y calidad.
- 8.- Fomento a la micro, pequeña y mediana industria.
- 9.- Desarrollo comercial e industrial en las franjas fronterizas y zonas libres.
- 10.- Promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior.
- 11.- Promoción de las exportaciones.

12.-Promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior.

13.-Acciones conjuntas para el desarrollo de la industria y del comercio exterior.

Debido a que el presente Decreto que se analiza, se refiere a la modernización de la industria y del comercio exterior, solamente se tomará lo relativo a las líneas de acción para promover el comercio exterior.

- Perfeccionamiento de la Apertura Comercial:

Se extenderá la racionalidad de la protección comercial a los sectores productivos aún protegidos con restricciones cuantitativas a fin de inducir su especialización en aquellos bienes que cuenten con ventajas comparativas.

Se revisarán los mecanismos de asignación de licencias de exportación y permisos previos de importación, para diseñar, en su caso, métodos de asignación más transparentes.

Se perfeccionará el funcionamiento del sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio para fortalecer una competencia equitativa entre los productos nacionales y los de importación. Con éste propósito se mejorará el sistema de detección oportuna de prácticas desleales de comercio exterior y se difundirá su uso al sector industrial.

Se incrementará el acervo de información estadística de variables de comercio exterior por empresa, que incluya precios unitarios, volumen y fracción arancelaria; además, se obtendrá información estadística, a través de bancos de datos internacionales. Esto permitirá mejorar la calidad de la investigación sobre prácticas desleales de comercio.

Se realizarán visitas de verificación a los países de origen de las empresas involucradas en las investigaciones de prácticas desleales.

-Promoción a la Inversión.

Se establecerán esquemas jurídicos y administrativos que permitan impulsar las inversiones privadas requeridas para la expansión de la producción y para la modernización de las cadenas productivas.

Se promoverá, de manera concertada entre los sectores público, social y privado, la inversión nacional y extranjera. Con el fin de difundir las opciones de inversión existentes y promover canales de coinversión de nuevos proyectos, se creará un directorio de inversionistas potenciales, tanto nacionales como extranjeros, así como de información de oportunidades de proyectos.

En coordinación con diversas entidades financieras, se perfeccionará el funcionamiento de las distintas fuentes de financiamiento, a fin de que éstas se conviertan en un estímulo a la inversión. Se simplificarán los reglamentos, normas y trámites a fin de generar un marco regulatorio sencillo y transparente, definiendo con claridad y de manera permanente las reglas para el inversionista extranjero; se avanzará en la supresión de las facultades discrecionales de las autoridades, para tal efecto el nuevo reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 16 de Mayo de 1989, las resoluciones generales 1, 2 y 3 de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras definen claramente la participación de la inversión foránea que otorga mayor cortidumbre arancelaria.

- Revisión del Marco Regulatorio:

Se adecuará el marco regulatorio de la industria, eliminando aquellas regulaciones cuyo principal objetivo ha sido compensar las distorsiones generadas por la política de protección comercial. Con la política de apertura comercial esas regulaciones han perdido su justificación.

Se revisará la legislación antimonopolio y se aplicará una política antimonopólica activa para evitar prácticas que impidan la concurrencia de empresas micro, pequeñas y medianas, o que dañen a los consumidores intermedios y finales.

En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se promoverán adecuaciones a las regulaciones financieras que permitan mejorar la eficiencia de los mercados de crédito y capital para financiar la expansión de la industria y del comercio exterior. También se promoverá las reformas necesarias a los procedimientos y servicios aduaneros, con el fin de mejorar la eficiencia del comercio exterior mexicano.

En coordinación con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y los Gobiernos de las Entidades Federativas, se promoverán convenios de modernización y desregulación del autotransporte estatal de carga en concordancia con lo realizado a nivel federal. Con la publicación de dos reglamentos el día 7 de Julio de 1989, se sentaron las bases para el desarrollo de una industria del transporte más competitiva y eficaz.

En coordinación con esa misma Secretaría se concertarán las acciones necesarias para facilitar y mejorar la eficiencia de las maniobras de carga en las zonas fronterizas, puertos, aeropuertos y estaciones de carga del auto transporte y de ferrocarriles.

Se promoverán y se concertarán con las autoridades competentes las reformas regulatorias necesarias para explotar el potencial exportador de los sectores pesquero, silvícola y hortifrutícola. Se han realizado ya reformas sustantivas para la reestructuración y modernización de las industrias azucarera, cacaotera, cafetalera y tabacalera.

- Desarrollo Tecnológico y Capacitación de Recursos Humanos:

Se mejorará la productividad y la calidad con una política de desarrollo tecnológico y calificación de recursos humanos orientada a mejorar el quehacer de la planta industrial.

Se facilitará la transferencia de tecnología, adecuando la regulación correspondiente, eliminando los controles excesivos y permitiendo el acceso de las empresas del país a tecnologías que sean competitivas a nivel internacional. El nuevo Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, del 9 de Enero de 1990, responde a éstos objetivos, ya que:

- a) Responsabiliza a las empresas de las condiciones en las que contratan tecnología.

b) Suprime restricciones para el pago de regalías y para la inscripción de contratos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

c) Incorpora disposiciones para proteger el secreto industrial.

Se promoverán programas de enlace y colaboración de las empresas con Universidades y Centros de Investigación y desarrollo tecnológico, induciendo su acercamiento en labores de adaptación de tecnología o investigación y desarrollo. Para ello, se establecerán los mecanismos para que la SECOFI esté más directamente involucrada en los centros de investigación y desarrollo del sector público, a fin de facilitar la colaboración entre tales entidades y el sector industrial.

Se promoverá el financiamiento para el registro de patentes internacionales y para la construcción de prototipos para micro y pequeñas empresas, así como para inventores independientes.

Se extenderá el plazo de vigencia de las marcas y se aceptarán variaciones razonables en su explotación o forma de uso, sin que impliquen su extensión automática. Así mismo, se ampliará la duración de las patentes, para que sean compatibles con la tendencia mundial a proteger las invenciones por 20 años a partir de la fecha de solicitud, para que se proporcionen incentivos equitativos a la empresa nacional para invertir en investigación y desarrollo tecnológico. También se permitirá la concesión de patentes en áreas

Tecnológico-Industriales en las que México todavía no proporciona protección en las invenciones como en el caso de los nuevos productos químicos y farmacéuticos, los procesos y productos biotecnológicos y las aleaciones. Se protegerán así, los procesos y productos aún no utilizados en México y recientemente patentados en otros países para estimular al titular de la patente o al licenciatarlo su inmediata fabricación y comercialización.

Se reforzará la protección a los secretos industriales o comerciales, definiéndolos adecuadamente y previniendo los medios y sanciones para su defensa en contra de la competencia desleal.

- Normalización y Calidad.

Se alentará el desarrollo de una nueva cultura de calidad total. Cada vez más, la competencia internacional depende no sólo del precio sino de la calidad y el diseño. Además, la participación en la producción compartida depende de la normalización internacionalmente establecida para efectos de calidad y diseño.

Se revisarán y actualizarán las normas oficiales mexicanas, a fin de eliminar las barreras técnicas no arancelarias. Para homologar las especificaciones de las normas oficiales mexicanas, se ampliará la participación de México en las reuniones de organismos nacionales e internacionales de normalización.

Con distintivos oficiales y los medios de difusión disponibles se fomentarán los bienes y servicios que cumplan con las especificaciones de calidad. Se buscará que dicha referencia cumpla con los estándares internacionales para que los consumidores nacionales reconozcan productos de calidad internacional.

- Promoción de la Industria Maquiladora.

Se promoverá la participación de los particulares en la creación de la infraestructura física y social para el desarrollo de la industria maquiladora. También se elevará el grado de integración nacional con acciones tendientes a fortalecer la participación de proveedores nacionales.

También se mencionan que para alentar al sector maquilador, se facilitarán los trámites para la instalación de las nuevas empresas maquiladoras; se extenderá el régimen de tasa cero del IVA a los proveedores de ésta; se dará un tratamiento arancelario favorable a las industrias de maquila que alcancen un mayor grado de integración nacional; se otorgarán facilidades para las importaciones temporales de equipo de cómputo y complementario que realicen las empresas maquiladoras; también se diseñará en coordinación con la SHCP un programa de apoyo financiero a la inversión y operación de la industria maquiladora; y se realizarán acciones conjuntas de promoción del sector maquilador.

- Promoción de las Exportaciones.

Se fomentará una cultura exportadora basada en la calidad, prestigio y competitividad internacional de los productos nacionales.

Se concertarán y coordinarán acciones de promoción de exportaciones entre el sector público, estatal y federal, y representantes del sector social y privado con éste objeto, el 27 de Julio de 1989 se creó la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX). En el marco de COMPEX se eliminan los obstáculos a la exportación; se proponen medidas para la agilización de trámites administrativos, y se coordinan proyectos de exportación que, por su complejidad y/o envergadura, hacen necesaria la intervención de diversas entidades del sector público, social y privado. COMPEX se reúne mensualmente a tres niveles: estatal, regional y nacional.

Se dará seguimiento a las resoluciones que se tomen en el seno del COMPEX y se divulgarán entre los exportadores las posibilidades que ofrece este organismo para resolver las trabas que se presenten a las exportaciones.

Se modificará el marco jurídico que rige las empresas de comercio exterior para que éstas constituyan un vehículo efectivo de expansión a las exportaciones. Se ampliarán los apoyos institucionales a las empresas de comercio exterior; se aumentarán los recursos financieros a través del Programa de Apoyo Financiero establecido por el Banco Nacional de Comercio Exterior; se permitirán financiamientos con líneas de crédito directas vinculadas al monto de exportaciones, y se extenderá a estas empresas el régimen del Impuesto al Valor Agregado a tasa cero.

Se concertarán programas con los exportadores para que los productos mexicanos cumplan con las especificaciones de calidad, para asegurar de esta manera la confianza de los compradores extranjeros.

Se establecerá el Premio Nacional a la Exportación, con el fin de fomentar el volúmen y la diversidad de los productos nacionales e inducir la diversificación de ventas al exterior.

Se perfeccionarán y ampliarán los mecanismos de promoción de las exportaciones que garanticen al exportador mexicano igualdad de condiciones a la de sus competidores externos, sin violar las disposiciones internacionales. En este marco se propondrá agilizar la devolución de impuestos indirectos al exportador, incluyendo el IVA y los impuestos a las materias primas utilizadas en la exportación. Se perfeccionará el Programa de Importación Temporal Excenta de Arancel para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). Se adecuarán los plazos de permanencia de las importaciones temporales; se otorgará una mayor garantía del interés fiscal; se agilizarán los cambios de régimen de la mercancía importada (de uno temporal a uno permanente) y se simplificará la operación aduanera.

Se concertarán programas con instituciones de crédito nacionales y extranjera para que se canalicen recursos financieros a la producción y comercialización de bienes exportables.

Se fomentará la participación de las empresas nacionales en el exterior a través de gastos promocionales compartidos, difusión de ferias y exposiciones nacionales e internacionales, consejerías comerciales, viajes de promoción y programas de capacitación.

Se fortalecerá la representación de la Subsecretaría de Comercio Exterior en los Estados, descentralizando los trámites administrativos y modernizando los procedimientos operativos, a través de un sistema computarizado, para procurar mayor eficacia en la presentación de los servicios al comercio exterior. Se desconcentrará a las delegaciones federales de la SECOFI todos los servicios al comercio exterior, excepto los que corresponden a la exportación de tecnología y servicios, y la aplicación de impuestos compensatorios.

Se procurará que en todas las oficinas de la SECOFI en el país se instale la "Ventanilla Unica" para dar servicio a las empresas con programas de exportación registrado. Se agilizará la expedición de los "Certificados de Origen", para aprovechar las ventajas al comercio derivadas de la utilización de estos instrumentos.

Se desarrollará y difundirá un sistema integral de información al comercio exterior que contenga, entre otros elementos: información sobre el comercio exterior nacional (importaciones, exportaciones, restricciones arancelarias); información sobre el comercio exterior de los principales socios comerciales (aranceles, restricciones cuantitativas y de carácter fitosanitario, Sistema Generalizado de Preferencias), y directorios de exportadores nacionales e importadores del exterior.

- Promoción y Defensa de los Intereses Comerciales en el Exterior.

Se asegurará que en las negociaciones comerciales haya un esfuerzo efectivo de promoción y defensa del acceso de los productos mexicanos en el exterior. Se continuará fomentando la participación de los exportadores nacionales en foros de negociación internacional.

Se pugnará por una mayor reciprocidad comercial a la apertura económica del país. Se fortalecerá el sistema multilateral de comercio, a efecto de reducir las presiones proteccionistas, eliminar la discriminación y propiciar un mercado internacional más abierto. Se apoyará a los exportadores mexicanos que enfrenten acusaciones injustificadas en otros países por supuestas prácticas desleales al comercio internacional.

Se definirán los países y regiones donde habrá de concentrarse la actividad y el esfuerzo negociador. Se actuará de manera complementaria en los ámbitos bilateral, regional y multilateral, detallando metas concretas de cooperación económica y concertando programas y proyectos específicos.

Se buscará el fortalecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), como un organismo para liberalizar el comercio y resolver disputas comerciales con equidad y celeridad; se pugnará por el cumplimiento de los compromisos del statu-quo y el desmantelamiento de las medidas proteccionistas; se exigirá la no discriminación y una mayor disciplina internacional en la adopción de medidas de salvaguardia, a efecto de eliminar la adopción de acuerdos voluntarios de restricción a las exportaciones.

Se participará activamente en la Ronda Uruguay del GATT para buscar una mayor apertura y penetración de mercados y se impulsará el perfeccionamiento de las reglas de comercio internacional establecidas.

Se buscará el desmantelamiento del acuerdo multifibras y de medidas proteccionistas incompatibles con la legislación comercial internacional, como es el caso de las restricciones materia de productos siderúrgicos. Se pugnará por la adecuación de las políticas agrícolas de los países industrializados a la disciplina normal de GATT y la rápida liberalización del comercio de productos tropicales, ampliando su cobertura para incluir hortalizas, legumbres y flores.

Se negociará una liberación gradual y selectiva del comercio de servicios que respete los objetivos de desarrollo e incluya a los servicios que utilizan intensivamente mano de obra.

Se negociará la reducción permanente de aranceles en el exterior de productos en los cuáles México sea el principal abastecedor y se propondrán fórmulas armonizadas para reducir los picos arancelarios.

Se luchará por una mayor disciplina en la imposición de derechos compensatorios contra subsidios a las exportaciones, prácticas desleales, para evitar que se utilicen como barreras adicionales al comercio exterior.

Se impulsará la participación mexicana en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), a fin de que se reconozca adecuadamente la apertura de México en los mercados de ésta. Se han firmado, con países miembros, acuerdos sectoriales con el fin de incrementar los flujos comerciales.

Se utilizará el potencial de las negociaciones bilaterales para aprovechar las posibilidades de complementación económica con algunos de nuestros socios comerciales. Se evaluará el establecimiento de acuerdos comerciales y de cooperación económica con las regiones en donde se concentra la mayor dinámica del comercio internacional.

Se celebrarán negociaciones bilaterales en el marco del nuevo "Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América Relativo a Conversaciones para la Facilitación del Comercio y la Inversión", que se firmó en la visita Presidencial a los Estados Unidos en Octubre de 1989, para abrir nuevas oportunidades comerciales. Estas negociaciones serán conducidas respetando los derechos de cada país en el acuerdo GATT y permitirán eliminar obstáculos al acceso de productos mexicanos al mercado estadounidense.

Se negociarán acuerdos sectoriales en materia de comercio e inversión con los Estados Unidos de América que eliminen o reduzcan aranceles y otras barreras. En Octubre de 1989 se acordó la renovación del Acuerdo Siderúrgico de México y un consenso bilateral para eliminar las prácticas de comercio que distorsionan al sector del acero. El Acuerdo contiene importantes modificaciones que propician un acceso sustancialmente superior a los productos mexicanos que se envían al mercado norteamericano, en reconocimiento a la liberación comercial mexicana en el sector siderúrgico. En términos de

volumen, ésto significó la duplicación de la cuota.

Se identificarán y promoverán las oportunidades comerciales y de inversión que se deriven de la interacción económica entre México y E.U.A., para ello, se involucrará a los sectores productivos de ambos países; el Acuerdo de Entendimiento de 1989 creó el Comité Conjunto para la Inversión y el Comercio, que busca identificar oportunidades de comercio e inversión en cada país, promover nuevas oportunidades de colaboración y cooperar en la organización de conferencias, exhibiciones, seminarios y misiones de desarrollo de oportunidades de negocios.

- Acciones Conjuntas para el Desarrollo de la Industria y del Comercio Exterior.

Se establecerá un programa de acciones conjuntas entre SECOFI y el sector industrial a través de esquemas de concertación, para fomentar el comercio exterior y apoyar el desarrollo de la industria nacional. Se publicarán folletos especializados con información sobre tecnología, oportunidades de inversión, mercados nacionales y de exportación, estrategias corporativas, infraestructura disponible, coinversiones entre el sector social, privado y público, programas de subcontratación industrial y de maquiladoras, formación de empresas industriales y comerciales de la frontera, procesos administrativos y de organización, oportunidades de financiamiento, regulaciones administrativas y fiscales, entre otros temas.

F) OPINION DEL SUSTENTANTE AL RESPECTO.

El mundo está experimentando un profundo cambio debido a los avances en el conocimiento científico y en la innovación tecnológica. Estos avances han obligado a la mayor parte de los países a revisar no sólo sus estrategias de crecimiento, sino también sus fundamentos teóricos, que algunos consideran inmutables. La búsqueda de nuevas estrategias de crecimiento tiene como objeto elevar el nivel de eficiencia de la economía a fin de que esté en posibilidades de satisfacer las demandas crecientes de la población por salud, educación, empleo y, en general, por mejorar la calidad de la vida.

El nuevo paradigma de modernidad económica se caracteriza por la globalización de la economía y la mayor competencia internacional que han motivado a los países a especializarse en la producción de bienes en los que gozan de mayores ventajas comparativas. Además, ha dado lugar a una nueva concepción de las relaciones entre gobierno y sociedad. Hoy, existe una conciencia mayor de que el Estado no puede ni debe ser el único actor del crecimiento económico y que los particulares, en forma individual u organizada, también son protagonistas importantes del desarrollo.

México no ha quedado al margen de esta corriente transformadora. Haber insistido en mantener la economía cerrada hubiera implicado condenarla a la ineficiencia, sin estímulos para que el aparato productivo se incorpore a los avances científicos y las innovaciones tecnológicas. Las políticas contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo y en este programa responden plenamente al reto de la modernización:

a) El Gobierno ha asumido un papel claramente promotor y ha emprendido una revisión profunda del marco regulatorio de la actividad económica, a fin de suprimir obstáculos que inhiben el desarrollo de las iniciativas y capacidades del sector social y privado de la economía.

b) La consolidación de la apertura de la economía al exterior permitirá la modernización de la estructura industrial, mejorar las escalas de producción y lograr así su inserción eficaz en la economía mundial. La apertura también favorecerá el uso de las tecnologías más adecuadas para aumentar la productividad de los procesos, mejorar la calidad de los productos y maximizar, así, las ventajas comparativas de la economía mexicana.

La filosofía básica del programa es atacar de raíz los problemas que obstaculizan la modernización del país. En otras palabras, los problemas de carácter microeconómico deben ser resueltos con soluciones del mismo tipo y evitar el recurso fácil de acudir al manejo de las variables macroeconómicas, que sólo aplazan y complican los problemas que se pretenden resolver. Sólo así será posible que la industria y el comercio exterior se actualicen, contribuyan eficazmente a la modernización del país, a la creación de empleos productivos y, por ende, a una distribución más justa del ingreso nacional.

CAPITULO VII .

VENTAJAS QUE TENEMOS PARA EXPORTAR EN DIFERENTES PAISES .

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

1.- CONSIDERACIONES GENERALES .

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC) convocó, por resolución del 18 de febrero de 1946, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo ; al mismo tiempo decidió establecer un Comité Preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio (International Trade Organization o I.T.O. siglas de su nombre en inglés). Esta organización vendría a ser un organismo especializado de las Naciones Unidas que complementaría comercialmente, las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial (BIRF). En agosto de 1947, el Comité Preparatorio aprobó un proyecto de tratado, que establecía las reglas a seguir para la labor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y empleo, que se celebró en La Habana, Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Durante los trabajos de esta Conferencia se celebró un convenio, conocido como Carta de La Habana que establecía los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio. En esta Conferencia México estuvo presente. (20)

Pereznielo, Leonel. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior Mexicano. México 1988.

Paralelamente a la elaboración de la Carta mencionada los gobiernos participantes en el Comité Preparatorio decidieron efectuar negociaciones con la finalidad de reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones al comercio, sin esperar a que iniciara sus funciones la proyectada Organización Internacional de Comercio. Como consecuencia de esta decisión se celebró en Ginebra, 1947, la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles, en forma paralela a los trabajos del comité que estaba elaborando la Carta de La Habana. La consecuencia inmediata de estas conferencias, fué un tratado multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, cuyo nombre en inglés es el de "General Agreement on Tariffs and Trade" cuyas siglas son GATT.

Este Acuerdo General fué firmado el 30 de Octubre de 1947 en Ginebra, Suiza, por 23 Estados miembros de la ONU y entró en vigor provisionalmente, el 1 de Enero de 1948.

El GATT fué concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de La Habana, que se firmó el 24 de Marzo de 1948, y nunca entró en vigor; principalmente, porque fué abandonada por los Estados Unidos.

Así, el GATT es el único mecanismo que sirve como un instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo. De ahí su enorme importancia.

"El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios." Cabe hacer la aclaración, que siendo el GATT una organización internacional, no es un organismo especializado de las Naciones Unidas, toda vez que no ha cumplido con las disposiciones del Artículo 63 de la Carta de la ONU, que establece como requisito para ser un organismo especializado la celebración de acuerdos por medio de los cuales se establezcan las condiciones en que dichos organismos habrán de vincularse con la Organización." (21).

Los objetivos del GATT son los siguientes:

- A) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos;
- B) La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva;
- C) La utilización completa de los recursos mundiales; y
- D) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de Acuerdos que deben estar basados en:

- A) La reciprocidad y las mutuas ventajas. En las negociaciones internacionales, la reciprocidad, esto es, el algo por algo (quid pro quo) es la base en las mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias entre los países; este es el aspecto positivo de la reciprocidad. En su aspecto

negativo puede significar represalias (actos lícitos en el Derecho Internacional Público) por los aumentos de aranceles hechos por otros países.

B) La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.

C) La eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Del texto del Acuerdo General se pueden inferir cuatro principios fundamentales:

1º No discriminación en el comercio. Todas las partes contratantes del GATT están obligadas, por la Cláusula de la Nación más Favorecida. En efecto, el párrafo 1 del Artículo 1º de la Parte I establece que "...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado..." Esta cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, porque los iguala en ventajas correspondientes.

2º Protección exclusivamente arancelaria. Se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. El objetivo de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia.

3º Procedimiento de consulta.

Este tercer principio esta orientado a evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Debido a que otorga a las partes contratantes, sean países grandes o pequeños, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras partes contratantes.

4º Servir de Centro de Negociación. El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles y de otras barreras al comercio.

En resumen el GATT es un organismo internacional creado en 1947, teniendo como objetivo central la expansión del comercio; funcionando a través de sesiones anuales de las Partes Contratantes y existiendo además los Consejos de Representantes y los Comités Permanentes. Negocia la liberación comercial y atiende los diversos asuntos y controversias a través de las Rondas de Negociación, que son multilaterales de producto por producto. Cuenta actualmente con 92 miembros incluyendo México.

El GATT funciona a través de la suscripción de los llamados Códigos de Conducta, los cuáles es conveniente aceptarlos aún cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados Códigos son: (22)

1.- Sobre las adquisiciones Gubernamentales:

Se refiere a que el Gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sin que se abra al exterior. Ortiz Wadymar, Arturo. Manual del Comercio Exterior Mexicano. UNAM. México. 1985.

II.- Derechos e Impuestos Compensatorios:

Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de que se le apliquen impuestos compensatorios.

III.- Valoración Aduanal:

Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana.

IV.- Barreras administrativas al Comercio:

Se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.

V.- Licencias:

Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación.

VI.- Cláusula de la Nación más Favorecida:

Significa que las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

2.- México y el GATT.

México desde la fundación del GATT rechazó participar en tal organismo, al advertir la inutilidad de ser un socio más de un "Club de millonarios", en el que el grueso de las decisiones se tomaban preponderantemente por las potencias comerciales, las que imponían, como lo siguen haciendo hasta ahora, los lineamientos generales y particulares, acerca de las políticas de comercio exterior, siempre acordes a sus intereses.

México, sin embargo, siempre asistió a las diversas Rondas de Negociación en calidad de observador, por lo que a pesar de no ser socio, estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial sin que existieran presiones o intereses muy especiales para que se integrara como socio.

Las presiones para que México ingresara al GATT, empezaron desde 1978, cuando México solicitó su adhesión a éste, para lo cual se integró todo un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual tras una consulta popular fué rechazado en una primera instancia. Sin embargo, Estados Unidos, debido a una serie de desequilibrios internos, como su abultado déficit presupuestal y su serio desequilibrio comercial; presionó de tal manera para que México ingresara al GATT y en 1979 elaboraron su Ley de Acuerdos Comerciales, en donde establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes rehusaran se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se consideran de acuerdo al Congreso como subsidiados en el exterior.

A partir de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México de ingresar al GATT, sobrevino una avalancha de impuestos compensatorios, a multitud de productos mexicanos, lo cual generó que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, México iniciara el conocido proceso de apertura al exterior, consistente en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles.

Puede decirse que a partir de ese año, se sientan las bases de dicha política, la cual hacia 1986 se fué consolidando plenamente, ya que alrededor de un 90% de la tarifa de importación se ha liberado con aranceles que van del 10 al 50 por ciento como máximo.

Habiendo México liberalizado su comercio, eliminando subsidios a sus exportaciones, suscrito el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, resultaba superfluo el ingreso del país al GATT, pues en forma bilateral y merced a los acuerdos con el FMI, se había logrado plegar la política comercial de México a las leyes comerciales de los Estados Unidos. Sin embargo hubo más presiones internas y externas para que nos adhiriéramos a dicho organismo aún cuando en la práctica ya estábamos dentro de sus lineamientos esenciales. En Agosto de 1986, México se integró como miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que plantea esencialmente que se trata de un país en desarrollo, por lo que al menos teóricamente, recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran sectores estratégicos a la agricultura, a los energéticos y se protege a algunas ramas principalmente dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las cuales se considera necesario proteger.

La protección a las industrias se eliminará en un plazo de ocho años. Pero el país puede apelar a la cláusula de salvaguardia para restringir en algunos casos sus importaciones; se eliminan todo tipo de subsidios a las exportaciones, salvo los aceptados por el Acuerdo General que están contempladas en el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PROFIEC).

En dicho Protocolo de Adhesión se plasma esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido en eje de la política económica actual en nuestro país. La tesis central es la de favorecer a la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia exterior, a fin de generar el cambio estructural que nos puede convertir en un país moderno y competitivo en el exterior, llamado también, "Reconversión Industrial".

B) SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP).

1. - Antecedentes.

Durante el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD), en el año de 1968, se aprobó una resolución por medio de la cual, los países industrializados se comprometieron a establecer ventajas y reducciones arancelarias, no recíprocas y no discriminatorias a productos manufacturados y a un número determinado de productos primarios que fueran originarios o que provinieran de países en vías de desarrollo. "(23)".

Este sistema se conoce como el SGP o Sistema Generalizado de Preferencias. Es generalizado porque se estima a países en vías de desarrollo. Su característica de preferente se debe a que no rebaja o excenta de aranceles la importación de productos que específicamente señala. Como no se especifica ni se finca una relación multilateral, es por tanto, unilateral. No exige reciprocidad por dichas rebajas o exenciones; además es temporal, ya que su vigencia es de diez años prorrogables.

Otra de las características de este sistema, es que para los productos primarios y para aquellos otros manufacturados, que

(23) Manual de Comercio Exterior Mexicano. Op. cit.

podieran causar alguna lesión para las industrias locales, el país industrializado que lo haya establecido, a través de sus autoridades correspondientes, podrán fijar el cupo, contingentes máximos, ya sea en valor, en volumen o en temporalidad.

La idea o propósito de este sistema es propiciar una mayor participación en los mercados de los países industrializados, de los productos que, llenando los requisitos necesarios, puedan participar en una mejor forma, dentro de los flujos de las importaciones que los importadores manejan dentro éstos países.

Todos los sistemas de preferencias arancelarias, establecen en su articulado una cláusula de "Salvaguarda", por medio de la cual pueden suspender temporalmente los beneficios de la exención o reducción arancelarias, establecen en su articulado provenientes de un país o para todos los productos beneficiarios del sistema.

2.- MEXICO Y EL SGP.

México es uno de los 143 países y territorios considerados como beneficiarios de los Sistemas Generalizados de Preferencias, por lo que el industrial y comerciante interesado, deberá tomar en cuenta esta circunstancia, pues con toda seguridad habrá de enfrentar la competencia en alguno o algunos de los países desarrollados el mismo tratamiento preferencial, es decir, deberán analizar no solo si su producto esta considerado en el sistema de preferencias del país en que se interesen, sino también las estadísticas de la importación que le indiquen, cual es el porcentaje de ese país, que exportadores de otros países están cubriendo esas importaciones y por tanto, cuales son los principales competidores a enfrentar.

El SGP, es un gran apoyo que los países desarrollados otorgan a los países en vías de desarrollo y por lo tanto, los industriales y productores mexicanos deben de aprovechar al máximo las ventajas que pueden obtener de este sistema. Pero cabe hacer mención, que por la cláusula de salvaguarda existente en este sistema, muchos de los países desarrollados la utilizan como una medida proteccionista de sus mercados, y desgraciadamente también sirve como un medio de opresión política, para obtener algún beneficio del país al que se le otorga su acceso al SGP.

C) LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.

1.- ANTECEDENTES.

El primer esfuerzo regional por parte de los países Latinoamericanos para hacer frente a problemas comunes fué el Tratado de Montevideo firmado el 2 de Junio de 1960, el cual dió origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), sustituida en 1980 por el convenio que originó a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los países signatarios son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Los fines básicos de esta organización son de acelerar el proceso de desarrollo de América Latina con el fin de asegurar un mejor nivel de vida para su pueblo. Para conseguirlo, se considera necesario llegar a un máximo aprovechamiento de los factores de producción, lo que a su vez implica una ampliación de los mercados, así como de una coordinación de las políticas económicas nacionales. Liberalización de los intercambios comerciales, establecimiento en forma gradual y progresiva de un Mercado Común Latinoamericano, libertad de circulación de los productos, de capitales y de las personas; a un plazo máximo de 12 años, deberá estar integrada una zona de libre comercio.

En el desarrollo de los vínculos económicos entre los países Latinoamericanos, la integración de los transportes debería presentar un papel de primordial importancia y la liberación del intercambio comercial se producirá mediante negociaciones multilaterales tendientes a la elaboración de las llamadas "listas nacionales" y "listas comunes". Las primeras consistían en la reducción de cargas, impuestos y restricciones de importación, que cada parte concede anualmente a las demás; y la lista común es la relación de los productos cuyos gravámenes y demás restricciones de las partes contratantes se eliminarían totalmente a un plazo teórico de 12 años.

El tratamiento de la nación más favorecida es de aplicación obligatoria en el comercio intrazonal, y se extiende también a los capitales procedentes de la zona. Se pretendía, además, estimular las inversiones y atenuar los desequilibrios existentes entre los países de la zona, por su diferente grado de desarrollo económico, y en fin, estimular la complementación entre actividades industriales destinadas a abastecer las necesidades de la zona.

La integración se topó con los problemas estructurales inherentes a las economías de cada país miembro; éstos son:

- 1) Las distancias geográficas que los separan sin haber redes viales bien integradas.

2) No existen eficientes medios de transporte, por lo que a pesar de que se creó, sin éxito desgraciadamente, ALAMAR (Asociación Latinoamericana de Armadores), que fué una Asociación privada que más tarde fracasó.

3) Existencia de nacionalismos interiores. Cada país no estaba dispuesto a ceder parte de su soberanía y por eso muchos de los acuerdos fracasaron por cuestiones políticas.

4) Las estructuras productivas de los países miembros son básicamente competitivas y no complementarias, puesto que cada país produce bienes de carácter tropical de bajos precios internacionales.

5) Financiamiento, este factor esencial surge atado al Banco Interamericano de Desarrollo; con todos los pormenores que ésto ocasiona.

6) Existen diferentes niveles de desarrollo económico en los países, y los que estaban más fuertes se suponía iban a llevarse el grueso de las ganancias.

7) Inestabilidad política manifestada a través de los diferentes golpes de Estado, y dictaduras militares que desconocen todo tipo de acuerdos.

D) LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE).

1. - Antecedentes y características

7

Esta organización fué creada a través del Tratado de Roma, el primero de Enero de 1958, siendo sus propósitos fundamentales, la unificación progresiva de los pueblos europeos exclusivamente para lograr una integración de toda Europa; establecer una Unión Aduanera, eliminando todas las restricciones de entrada y salida de mercancías entre los miembros, y estableciendo una tarifa exterior común; extender la libertad de circulación, de personas, servicios y capitales; adoptar una política común en la agricultura y transporte; coordinar las políticas económicas de los Estados miembros; armonizar las legislaciones nacionales y adptar medidas que garanticen la libre competencia dentro del sistema; crear un Fondo Social Europeo y un Banco Europeo para las inversiones; asociar a países de ultramar en la tasa de la comunidad. La realización del Mercado Común debería completarse en doce años, dividido en tres etapas de cuatro años cada una. Estas podrían ampliarse o reducirse según las condiciones.

La Unión Aduanera se consumó el 10. de Julio de 1964, 18 meses antes de lo previsto y el 31 de Diciembre de 1969 funciona plenamente el Mercado Común, con ciertas excepciones como la libertad de establecimiento respecto a los monopolios nacionales, cuestión que no pudo ser resuelta a tiempo.

El 20 de Julio de 1963 se firmó el Tratado de Yaundé, que le otorga preferencias de exportación esta Comunidad a los países africanos, que fungen como protectorados, colonias o países asociados o dependientes de países miembros de la CEE.

Dentro de este bloque económico, los principales países signatarios se encuentran:

Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Reino Unido, República Federal de Alemania, Portugal, Irlanda, Grecia, España y Dinamarca.

E) LA CUENCA DEL PACIFICO.

1.- El desarrollo industrial y comercial de la Cuenca del Pacífico y su importancia en la economía mundial.

Uno de los procesos económicos más importantes a nivel global que ha tenido lugar desde el fin de la Segunda Guerra Mundial ha sido el incontenible ascenso del área del Pacífico (comprendida por países del sudeste y noreste asiático, Oceanía y América del Norte) como un nuevo centro de poder económico. Hasta hace algunas décadas, la actividad económica mundial estaba concentrada alrededor del Atlántico. Hoy, el centro económico ha girado hacia el Pacífico.

En la Cuenca del Pacífico, coexisten países con sistemas de Gobierno muy variados, diferencias culturales, sociales, lingüísticas y económicas: desde grandes naciones, tanto por su población como por su territorio, hasta pequeñas islas con menos de un millón de habitantes; economías desarrolladas, en desarrollo y subdesarrolladas; economías de mercado y de planificación centralizada. Aunque no todos los países que geográficamente se encuentran en esta Cuenca tienen presencia en los mercados internacionales, ni han conseguido incrementar su producto lo suficiente como para alcanzar el desarrollo, los que sí han logrado este patrón, tipifican la dinámica de la región debido a sus elevadas tasas de crecimiento, así como la gran expansión de su comercio intra e interregional.

En términos económicos los países del área suelen ser agrupados conceptualmente del modo siguiente:

- A) Japón y Estados Unidos: los dos mercados más importantes y dinámicos del mundo con economías desarrolladas.
- B) Países Asiáticos de Reciente Industrialización (PARI) que comprenden a Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, conocidos también como los cuatro "tigres" o "dragones" debido a sus economías crecientemente competitivas y en gran expansión basadas en exportaciones de manufacturas cada vez más sofisticadas.
- C) Tailandia, Filipinas, Indonesia y Malasia, países que junto con Singapur* y Brunei, constituyen la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA). Todos estos países son de bajos ingresos, esencialmente productores y comercializadores de materias primas, pero con una excepcional actuación en el terreno de las exportaciones
- D) Australia, Nueva Zelanda y Canadá, países industriales con grandes recursos.
- E) China, nación que por sus dimensiones y recientes reformas económicas puede fácilmente llegar a representar, en el mediano plazo, un elemento pivotal en la economía de la Cuenca.

La Cuenca del Pacífico ha sido durante las últimas décadas y es en la actualidad, la región más dinámica del mundo en términos

* En el presente trabajo Singapur se incluirá en los PARI.

de crecimiento, producción y comercio exterior y, por lo tanto, la región con mayor potencial para el desarrollo económico futuro.

Las naciones localizadas en una y otra de las costas del Pacífico contaban en 1985 con poco más del 40% de la población mundial y representaban el 48% de la producción total del mundo. Su producto nacional bruto per cápita era de 3,566.4 dólares, mientras que a nivel mundial esta cifra era de 2,798 dólares. El área combinada de los países de la Cuenca del Pacífico es de 40 millones de kilómetros cuadradas; lo que representa poco más del 30% de la superficie terrestre total. El Pacífico Asiático casi ha duplicado su producción respecto al mundo en 25 años.

En general se puede decir que los países de la Cuenca Asiática, han seguido la siguiente estrategia, tomar ciertas líneas de manufacturas tradicionales livianas, para más adelante penetrar líneas industriales más pesadas e incluso sofisticadas en la industria. El énfasis en la industria fue puesto, en una primera instancia, en procesamientos simples e intensivos en mano de obra correspondientes a industrias como textiles, juguetes ropa, manufacturas de piel, calzado, etc. Posteriormente alentaron las industrias pesadas; paulatinamente astilleros, fundidoras, automóviles y autopartes. Finalmente, comenzaron a interesarse en industrias con alto valor agregado, como electrónica, computadoras, microprocesadoras, fibras ópticas, conductores y otros productos electrónicos avanzados. De manera creciente, además, se lleva a cabo investigación en nuevas

2.- La posición estratégica de México.

Este nuevo polo de desarrollo puede ser vital para un país como México que se encuentra privilegiadamente ubicado en la Cuenca del Pacífico, pero para poder crecer y desarrollarse sobre bases sólidas, requerirá detectar, cultivar, consolidar y mantener las oportunidades específicas que representa la región.

Entre los países del mundo, México ocupa el decimoprimer lugar en extensión territorial y en población, y el decimotercero en cuanto a producto interno bruto se refiere. Sus recursos más sobresalientes son de sobra conocidos: petróleo, plata, fluorita, grafito, celestita, arsénico, antimonio, bismuto, azufre, barita, zinc, molibdeno, mercurio, sulfato de sodio, plomo, diatomita, entre otros más. Posee más de 11,500 km. de litorales; por sus características orográficas e hidrográficas presenta una gran variedad de climas y, consecuentemente, de tipos de vegetación. Los atractivos turísticos de nuestro país son en verdad insuperables (playas y otros encantos naturales, ruinas arqueológicas, monumentos arquitectónicos e históricos, riqueza etnográfica, etc.).

Compartimos con Estados Unidos, que es la mayor economía nacional y mayor mercado en el mundo, más de 3,200 km de frontera. México está además colocado en un punto intermedio entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico y los de la Comunidad Económica Europea. Finalmente nuestro país, por sus

afinidades históricas y culturales con el resto de los países de América Latina puede funcionar muy bien como centro productor y/o distribuidor de bienes que tengan como uno de sus destinos la satisfacción del mercado latinoamericano. Además de la privilegiada situación geográfica, de sus importantes recursos naturales y de una población importante y medianamente capacitada, México cuenta con un sistema político que ha mostrado su capacidad para mantener la estabilidad y seguridad internas.

3.- Opinión del sustentante al respecto.

En conclusión, es imprescindible que todos los sectores, empresarios, trabajadores y el propio Gobierno, tomen conciencia de que una de las principales opciones que México tiene para acceder a niveles mayores de bienestar y estabilidad es la de aumentar nuestra productividad nacional. La Cuenca del Pacífico es la zona del mundo que ha visto los incrementos más importantes en productividad de los últimos 20 años. Esta zona ha atraído los mayores flujos de capital y algunos países de la región se han convertido en una de las mayores fuentes de inversión y financiamiento del orbe. Sus excedentes de capital están permanentemente en busca de oportunidades de inversión y también en esta región se han dado muchos de los avances tecnológicos y de organización más notables de las últimas dos décadas. La región ofrece urgentes oportunidades a los países que estén preparados para tomarlas.

México es vecino de esta zona. En su frontera norte se encuentra la economía más grande del mundo y asimismo tiene frontera con el Estado de California, que representa la onceava economía del mundo y la que tiene los vínculos más desarrollados con la región del Pacífico. A través del Océano Pacífico, México es vecino de Japón, la segunda economía mundial, y de China, la nación más poblada de la Tierra y un importantísimo mercado potencial para nuestros productos. Corea, Hong Kong y Singapur, son pequeños países de gran dinamismo, en tanto que Filipinas, Indonesia y la India son posibles socios y/o competidores en esta

zona.

Diversas características de nuestro país que han sido comentadas brevemente en las páginas anteriores, su ubicación y sus recursos, su estabilidad política y su población son elementos que deberán ser aprovechados significativamente para la recuperación del crecimiento económico y la construcción de una nueva era de desarrollo.

La complementariedad entre los sectores público, privado y obrero en el proceso de modernización y transformación del país es evidente. Pero debe ser definida con claridad para que efectivamente se desarrolle la infraestructura, se mejore la calidad de la educación, se eleve la productividad y se incrementen las nuevas inversiones.

CONCLUSIONES.

Del presente trabajo, podemos deducir que los productores, industriales y comerciantes en general, tienen la oportunidad de ampliar sus horizontes comerciales, aprovechando los diversos mecanismos que está brindando el Gobierno Federal con el fin de incrementar las exportaciones, sobre todo las manufactureras, para poder obtener las divisas tan importantes para el país en general.

En pocas palabras, podemos afirmar, que la Infraestructura legal que se esta perfeccionando cada vez más en favor de los productores nacionales, es por ello, que ahora le toca a los exportadores mejorar la calidad, y en general todas las ventajas que puedan obtener del intercambio comercial mundial.

B I B L I O G R A F I A

Anabalón Ramírez, Luis C. Control y Fiscalización Aduanera al Tráfico Internacional de Mercancías. Ed. Escuela Interamericana de Administración Pública de la Fundación Getulio Vargas. Rio de Janeiro, Brasil.

Carbaljal Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. Ed. Porrúa, S.A. México, 1988.

Enrique Loera, Jorge. Manual de Introducción a la Legislación Aduanera. Instituto Mexicano de Estudios Fiscales, S.C. México.

Fraga, Gabino. Derecho Administrativo. Ed. Porrúa, S.A. Vigésimonoveno edición. México, 1990.

Glosario de Términos Aduaneos Internacionales del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas. Editado por la Escuela Interamericana de Administración Pública, de la Fundación Getulio Vargas.

Glosario de Términos Aduaneros Latinoamericanos. Editado por la Escuela Interamericana de Administración Pública, de la Fundación Getulio Vargas.

Banca Confía. Manual del Exportador. México, 1988. (BANCOMEXT).

IBAFIN. México ante la Cuenca del Pacífico. Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. Ed. Diana. México, 1988.

Ortiz-Wadymar, Arturo. Manual de Comercio Exterior Mexicano. UNAM, México, 1985.

Ovilla Mandrujano, Manuel. Derecho Aduanero. Editado por la Escuela Nacional de Capacitación Aduanera. México, 1978.

Polo Bernal, Efraín. Tratado sobre Derecho Aduanero. Código Aduanero. Fondo Editorial Coparmex. México, 1978.

Witker, Jorge. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México. Ed. Nueva Imagen. Coedición UNAM. Segunda Edición. México, 1980.

LEGISLACION

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Código Fiscal de la Federación.

Código Aduanero (Abrogado).

Código de Comercio y Leyes Complementarias.

Ley Aduanera.

Ley de Navegación y Comercio Marítimo.

Ley Federal de Derechos.

Ley de Ingresos de la Federación.

Ley del Registro Federal de Vehículos.

Convención de Viena sobre Relaciones Consulares.

Reglamento de la Ley Aduanera.

Reglamento Interior de la S.H.C.P.

Reglamento del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en Materia de Comercio Exterior.

Reglas de Carácter General en Materia Aduanera.

Diarios Oficiales de la Federación.

REVISTAS

Anabalón Ramírez, Carlos. El Derecho Tributario Aduanero. En: Revista Tributación, Año IV, Vol. IV, Num. 131. Enero-Marzo, 1978.

Caminos del Aire. Suplemento Especial de Mexicana de Aviación. Vol. II al VII. México.

Comercio Exterior. Varios Volúmenes.

Expansión. Vol. XXII, No. 535, al Vol. XXIII, Num. 579.

Revista del Tribunal Fiscal de la Federación. Varios Volúmenes.

BANCOMEXT. Programa Financiero y de Promoción. México, 1989 y 1990.

DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS CONSULTADAS

Diccionario de Escriche. Real Academia de la Lengua Española.

Espasa-Calpe, S.A. Madrid, 1984.

Diccionario Manual Ilustrado de la Lengua Española. Espasa-

Calpe, S.A. Madrid, 1984.

Enciclopedia Jurídica Española. Tomo XV. Págs. 381-382.

Barcelona, 1984.

Enciclopedia Jurídica Omeba. Tomo XV. Pág. 40. Buenos Aires,

Argentina, 1967.

Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo-Americana. Espasa-

Calpe, S.A. Madrid, 1985.