

877102

UNIVERSIDAD DOCTOR EMILIO CARDENAS, S. C.

2
rej



UDEC

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
INCORPORADA A LA UNAM

EL GATT; SU IMPORTANCIA EN LA EXPORTACION
DE ARTICULOS DE PIEL A CANADA, PAIS MIEMBRO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION
DE EMPRESAS**

P R E S E N T A :

MARIA DE LOS ANGELES ROSALES MARQUEZ

**DIRECTOR DE SEMINARIO:
LIC. JORGE HUMBERTO MEJIA REYES**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION	7
CAPITULO 1.- GATT, ANTECEDENTES	8
1.1 SIGNIFICADO DE LAS SIGLAS	9
1.2 CONCEPTO	9
1.3 BREVE HISTORIA	9
1.4 PRINCIPALES RONDAS DE NEGOCIACION	11
1.5 OBJETIVOS	12
1.6 CONTENIDO	13
1.6.1 Parte uno	13
1.6.2 Parte dos	13
1.6.3 Parte tres	16
1.6.4 Parte cuatro	17
1.7 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	18
1.8 PRINCIPIOS	19
1.9 ADHESION Y RETIRO	20
1.10 PAISES MIEMBROS	21
1.11 DERECHOS Y OBLIGACIONES	24
CAPITULO 2.- INGRESO DE MEXICO AL GATT	25
2.1 EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	26
2.2 GESTIONES DE INGRESO	27
2.3 MEMORANDUM SOBRE EL REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	32
2.3.1 Política económica y objetivos de la política comercial	32
2.3.2 Instrumentos de política comercial	35
2.3.2.1 Sistema arancelario	35
2.3.2.2 Sistema de controles	37
2.3.3 Relaciones comerciales con otras áreas y países	38
2.3.4 Estructura institucional de comercio exterior en México	38
2.4 PROTOCOLO DE ADHESION	39
2.4.1 Primera parte.- Disposiciones generales	40
2.4.2 Segunda parte.- Lista	41
2.4.3 Tercera parte.- Disposiciones finales	41
2.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	42

	Pág.
CAPITULO 3.- REQUISITOS Y TRAMITES DE EXPORTACION DE ARTICULOS DE PIEL A CANADA	44
3.1 GENERALIDADES DEL MERCADO DE CANADA	45
3.1.1 Localización geográfica	45
3.1.2 Población	45
3.1.3 Datos económicos	46
3.2 POLITICA ARANCELARIA	50
3.2.1 Impuestos a las importaciones	51
3.2.2 Derechos preferenciales	51
3.2.3 Impuestos indirectos y sobrecargos	52
3.2.4 Multas y sanciones	52
3.3 LICENCIAS Y CONTROL DE CAMBIOS	53
3.4 INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-CANADA	54
3.5 REQUISITOS COMERCIALES DE IMPORTACION EN CANADA	56
3.6 PROMOCION	57
3.6.1 Ferias y exposiciones	57
3.6.2 Boletín de oportunidades	58
3.7 COTIZACIONES	59
3.8 CONTRATO DE COMPRA-VENTA	60
3.9 TRANSPORTE	61
3.9.1 Terrestre	62
3.9.2 Aéreo	64
3.9.3 Ferroviario	65
3.9.4 Marítimo	67
3.10 COBRANZA	68
3.10.1 Condiciones de pago	68
3.10.2 Forma de cobro	69
CAPITULO 4.- FACILIDADES Y APOYOS GUBERNAMENTALES MEXICANOS PARA LAS EXPORTACIONES	74
4.1 APOYOS FINANCIEROS PARA EXPORTAR	72
4.1.1 Crédito para la formulación de estudios de pre-inversión y mercado	72
4.1.2 Créditos a largo plazo para nuevas instalaciones o ampliaciones, o aportación temporal de capital de riesgo	72
4.1.3 Crédito a la producción	72
4.1.4 Créditos para venta al exterior	72
4.1.5 Operaciones de garantía	73
4.1.6 Seguros de crédito	73
4.1.7 Actividades complementarias a la exportación	73

	Pág.	
4.2	BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.	73
4.2.1	En materia de financiamiento	73
4.2.2	En materia de mercados internacionales	73
4.2.3	En materia de promoción internacional	74
4.2.4	En materia de distribución física del producto al exterior	75
4.2.5	En materia de trámites y documentos de exportación	75
4.2.6	En materia de litigios	76
4.2.7	En materia de inversiones	76
4.3	SUCURSAL DE LA S.N.C.	76
4.3.1	Derechos de Importación de Mercancía para la exportación	76
4.3.2	Uso de divisas generadas	77
4.3.3	Ventas a las zonas fronterizas	77
4.3.4	Venta a maquiladoras	78
4.4	SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)	78
4.5	SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP)	79
4.6	ADUANAS DEL PAIS	79
 CONCLUSION		 80
 BIBLIOGRAFIA		 81
 ANEXOS:		 83
 Anexo 1.- Factura aduanal		
 Anexo 2.- Certificado de origen		
 Anexo 3.- Cuestionario		
 Anexo 4.- Registro Nacional de Importadores y Exportadores		
 Anexo 5.- Trade Facilitation Office Canada (FTO)		

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

A partir del gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado se ha dado mayor impulso y desarrollo a la exportación de productos manufacturados mexicanos reforzando el proceso productivo y se ha desarrollado también un sistema completo de apoyos gubernamentales basados en el Plan Nacional de Desarrollo, permitiendo al fabricante y comerciante mayor competitividad en los mercados internacionales.

Este hecho representa un paso adelante en el desarrollo de nuestro país, sobre todo porque las divisas generadas por las exportaciones ya no son solamente de productos petroleros sino que se están impulsando otros sectores de exportación, logrando una incursión exitosa en los mercados internacionales.

Uno de los puntos que mayor polémica ha causado en nosotros, con relación al comercio internacional, es la adhesión de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido por sus siglas GATT.

En este trabajo pretendemos ofrecer un panorama amplio de información que presenta, por un lado, el antecedente completo de datos acerca de dicho Acuerdo, así como el seguimiento del ingreso de México al mismo; y por otro lado, contrastar con los requisitos, trámites, facilidades y apoyos actuales que requiere y ofrece, respectivamente, el gobierno mexicano en materia de exportación de productos manufacturados y en este caso en particular, la exportación de artículos de piel a Canadá, país miembro del GATT.

CAPITULO 1.- GATT, ANTECEDENTE

- 1.1 Significado de las siglas
- 1.2 Concepto
- 1.3 Breve historia
- 1.4 Principales rondas de negociación
- 1.5 Objetivos
- 1.6 Contenido
 - 1.6.1 Parte uno
 - 1.6.2 Parte dos
 - 1.6.3 Parte tres
 - 1.6.4 Parte cuatro
- 1.7 Estructura organizativa
- 1.8 Principios
- 1.9 Adhesión y retiro
- 1.10 Países miembros
- 1.11 Derechos y obligaciones

CAPITULO 1.- GATT, ANTECEDENTE

1.1 SIGNIFICADO DE LAS SIGLAS

Su nombre en inglés es General Agreement on Tariffs and Trade, y -- traducido significa Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido por nosotros por las siglas GATT.

1.2 CONCEPTO

Es un tratado multilateral o acuerdo intergubernamental de comercio que consagra derechos y obligaciones recíprocas de acuerdo a sus -- principios, que regula y reglamenta las concesiones arancelarias -- otorgadas.

1.3 BREVE HISTORIA

En el intervalo entre la Primera y Segunda Guerras Mundiales, el comercio internacional creció a tasas menores que la producción. De hecho, a partir de 1929 el volumen de comercio registró una caída -- promedio anual de 0.5%. Esta situación se debió a la contracción -- industrial, la crisis financiera mundial y el incremento continuo -- de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. -- El proteccionismo fue múltiple y prácticamente general. Los princi -- pales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron -- restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicar -- ron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

Los esfuerzos regionales y multilaterales (a través de la Sociedad de las Naciones) de reducir las restricciones al comercio fracasaron -- estrepitosamente. Estados Unidos propuso a sus socios comercia -- les, a través de su Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, la reducción recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias. -- No obstante que se realizaron negociaciones entre ese país y una -- treintenta más (entre los cuales se encuentran varios países latino -- americanos), el proteccionismo siguió caracterizando a la economía -- mundial durante todo el decenio de los años treinta.

A partir de 1941, Estados Unidos e Inglaterra buscaron establecer -- una serie de principios básicos que rigieran los intercambios comer -- ciales mundiales, una vez que la guerra concluyera.

Para 1945 las discusiones van tomando forma en proposiciones concre -- tas, incluyendo la necesidad de reducir sustancialmente los arance --

les, eliminar las restricciones cuantitativas, eliminar las preferencias arancelarias, eliminar los subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de los carteles privados y establecer convenios de estabilización de los productos básicos.

A principios de 1946, el ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas) convoca a una conferencia internacional sobre comercio y empleo, reuniéndose en Cuba. Los trabajos de esta conferencia se cristalizarían en la redacción de la "Carta de la Habana, para una Organización Internacional de Comercio" (24 de marzo de 1948) con 106 artículos y 16 anexos.

Después de tres años de intensa negociación, 53 países, entre ellos México, firman el Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, a la cual se anexa la resolución que crea la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio de la que México forma parte, junto con los demás signatarios de la Conferencia, excepto Argentina. Debido a que la entrada en vigor de la Carta se condicionó a que fuera rectificada por cuando menos los países que participaran en el 85% del comercio mundial, la ratificación de los Estados Unidos de Norteamérica resultaba fundamental, en virtud de que este país participaba, en aquel momento, con más de un 15% de dicho comercio. El Congreso Norteamericano se negó a ratificar la Carta sobre la base de que "no es demasiado liberal" y "subraya demasiado los méritos de la planeación económica", provocando que países signatarios no sometieran a sus propios parlamentos la Carta, en tanto Estados Unidos no la ratificara. El resultado es que para 1951 la Carta está definitivamente muerta, pero la Comisión Interina subsiste y tiene entre sus funciones la elección del Director General del GATT.

Una parte entera de la Carta, la destinada a la política comercial va a salvarse. En efecto, paralelamente a la elaboración de la Carta, se llevó a cabo, de abril a octubre de 1947, una negociación arancelaria multilateral con el objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. En siete meses, 23 países disminuyen sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. Más aún, estos países deciden hacer entrar en vigor la parte comercial de la Carta sin esperar el final de la Conferencia.

Esta parte de la Carta toma el nombre de Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que es firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947. Estos países son: Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Libano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Países Bajos, Rhodesia del Sur, Reino Unido, Siria y Sudáfrica.

Sin embargo, al no haberse ratificado la Carta, el Acuerdo General se convierte en el único marco multilateral de los intercambios y en la práctica ha llevado a cabo la misión que originalmente se encomendó a la Organización Internacional de Comercio (OIC).

1.4. PRINCIPALES RONDAS DE NEGOCIACION

A continuación se presenta un resumen de los planteamientos y resoluciones más importantes que han dado lugar las siete rondas de negociación celebradas bajo los auspicios del GATT.

a) ANNECY (1947)

La negociación de Ancecy permitió el ingreso de 11 países.

b) TORQUAY (1950-51)

En esta ronda ingresa la República Federal de Alemania al GATT, registrándose además una reducción del 25% en los aranceles promedio en relación con 1948.

c) GINEBRA (1955-56)

d) RONDA DILLON

Fue nombrada así por la propuesta del Subsecretario de Estado Nortamericano Douglas Dillon de celebrar simultáneamente una negociación arancelaria con las negociaciones que deberían llevar a cabo los miembros de la Comunidad Europea en razón del establecimiento de la Tarifa Externa Común (TEC); los resultados de esta ronda serían más importantes por su dimensión política que por sus efectos arancelarios. En efecto, es la primera vez que la Comunidad Económica Europea (CEE) negocia en nombre de sus países miembros y es también la primera vez que se intenta "una negociación lineal" (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional producto por producto.

e) RONDA KENNEDY

Se intenta llevar a cabo negociaciones sobre obstáculos no arancelarios, liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo. Sin embargo, un

estos tres sectores los resultados son, o bien nulos, o bien muy reducidos en relación a los objetivos iniciales. Las reducciones arancelarias por su parte, arrojaron un balance muy positivo. En efecto, en promedio las reducciones arancelarias alcanzan 35% para los productos industriales, escalonadas en cinco años (1968-1972), abarcando las tres cuartas partes del comercio mundial. En promedio aritmético la tarifa comunitaria para los productos industriales se establece en 8%, la de Estados Unidos en 13.4% y la de Japón en 11.7%. Las negociaciones entre países desarrollados y países en desarrollo se llevaron a cabo sobre la base de producto sobre producto.

[] RONDA TOKIO

Las negociaciones se inician formalmente el 14 de septiembre de 1973 en Tokio, pero realmente entran en su etapa intensiva hasta 1977.

El resultado de la Ronda Tokio, en lo que hace a los aranceles, fue una reducción arancelaria promedio del orden del 33%. Sin embargo, en ciertos sectores no hubo reducción alguna (automóviles, camiones, semiconductores, ciertos textiles) y en otros (sector textil - en general) tuvieron reducciones por debajo del promedio. La reducción arancelaria en principio debía escalonarse en un período de ocho años, aunque algunos países lo han acelerado.

También se negociaron una serie de Códigos de Conducta que buscan minimizar el efecto de las barreras comerciales en el comercio internacional.

1.5 OBJETIVOS

1. Sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida altos.
2. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado cada vez mayor del ingreso real y la demanda efectiva.
3. La utilización completa de los recursos mundiales.
4. 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 es 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, debido a los aumentos de aranceles que destinan los países; el aspecto negativo puede significar represalias o actos ilícitos en el derecho internacional público.
- b) La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.
- c) La eliminación del texto discriminatorio en materia de comercio internacional.

1.6 CONTENIDO DEL ACUERDO

El Acuerdo General consta de 38 artículos, divididos en cuatro partes.

1.6.1 Parte uno

Establece la obligación incondicional de darse un tratamiento de nación más favorecida entre las Partes Contratantes; consolidación de las rebajas arancelarias y la prohibición de aplicar gravámenes adicionales a los establecidos en la fecha de su negociación. Los artículos que la forman son:

- a) Art. 1.- Todas las partes contratantes tienen la obligación de concederse mutuamente y de forma incondicional el trato de Nación Más Favorecida.
- b) Art. 2.- Los países miembros se comprometen a no aumentar sus impuestos de importación que figuren en las listas de concesiones anexas al GATT.

1.6.2 Parte dos

Contiene las disposiciones por las cuales se comprometen las Partes Contratantes a dar un trato nacional, en materia de tributación, a las mercancías de importación; la libertad de tránsito de las mercancías extranjeras; las normas sobre el comercio de pelícu

las cinematográficas; las normas para cobrar los impuestos de importación; las reglas para aplicar derechos "ANTIDUMPING" e impuestos compensatorios; la eliminación de restricciones cuantitativas, los derechos y obligaciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos; la reglamentación de subsidios; el comercio de estado; las consultas; la solución de diferencias, incluidas las medidas retaliatorias, la definición de condiciones de excepción; y en general, las normas que procuran cierta disciplina en la aplicación de la política de comercio exterior. La forman:

- a) Art. 3.- Señala que las Partes Contratantes no deben aplicar impuestos y otras cargas interiores, así como leyes, reglamentos y prescripciones que afecten la comercialización de productos importados con el fin de proteger la producción nacional.
- b) Art. 4.- Establece las modalidades al proyectar películas cinematográficas de diferente origen, en los países miembros.
- c) Art. 5.- Precisa las facilidades que se deben otorgar a las mercancías en tránsito para que circulen sin demoras ni restricciones innecesarias.
- d) Art. 6.- Se refiere a los derechos antidumping y derechos compensatorios y condena que un país introduzca productos en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal.
- e) Art. 7.- Aplicación de los principios generales del aforo aduanero, que indican por un lado que éste deberá basarse en el valor real de la mercancía importada; y por otro lado, en materia de tipos de cambios usados en la valoración.
- f) Art. 8.- Indica que los derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación deben reducirse en número y complejidad.
- g) Art. 9.- Establece normas de colaboración entre las partes en lo que se refiere a marcas de origen.
- h) Art. 10.- Establece que las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general, relacionadas con el flujo de comercio exterior, deberán publicarse rápidamente a fin de que gobierno y comerciantes tengan conocimiento.
- i) Art. 11.- Se refiere a la eliminación general de las restricciones cuantitativas.

- j) Art. 12.- Señala las restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos.
- k) Art. 13.- Referente a la aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.
- l) Art. 14.- Establece las excepciones a la regla de no discriminación.
- m) Art. 15.- Establece que las partes contratantes procurarán desarrollar una política coordinada con el Fondo Monetario Internacional en cuanto a disposiciones en materia de cambio.
- n) Art. 16.- Precisa que quien conceda o mantenga alguna subvención deberá examinar con las partes contratantes que así lo soliciten, la posibilidad de limitar la subvención.
- o) Art. 17.- Se refiere a la congruencia que debería existir entre dicho Acuerdo y la actividad de empresas comerciales del Estado.
- p) Art. 18.- Se reconoce la ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico de alguna rama productiva.
- q) Art. 19.- Se prevé la aplicación de medidas de urgencias a las importaciones de determinados productos y en casos particulares.
- r) Art. 20.- Contiene la descripción de situaciones y procedimientos correspondientes a fin de que alguna Parte Contratante pueda apartarse temporalmente de sus obligaciones y reiterar o modificar concesiones.
- s) Art. 21.- Son las excepciones que se otorgan por causas relativas a la seguridad.
- t) Art. 22.- Establece que los países miembros deben consultarse mutuamente en caso de controversia y que estas consultas sirvan para aclarar las dificultades y hallar soluciones equitativas.
- u) Art. 23.- Protección de las concesiones y de las ventajas.

1.6.3 Parte tres

Se contemplan las disposiciones sobre el ámbito en que se aplicarán los compromisos derivados del Acuerdo; el tráfico fronterizo; las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Contiene las normas de aceptación de entrada en vigor, suspensión, retiro y modificación de concesiones, las condiciones para introducir enmiendas y los procedimientos de adhesión.

- a) Art. 24.- Se ocupa de la aplicación territorial del Acuerdo, del tráfico fronterizo, las uniones aduaneras y de las zonas de libre comercio. En este campo el Acuerdo reconoce las ventajas de promover una mayor integración económica que facilite el intercambio y señala que no se impedirá la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio.
- b) Art. 25.- Señala el deber de reunirse periódicamente, procedimiento general de votación y excepciones al respecto.
- c) Art. 26.- Señala la fecha y procedimientos documentales relacionados con la aceptación, entrada en vigor y registro del Acuerdo General, que deberán observar las Partes Contratantes.
- d) Art. 27.- Se refiere a la facultad de toda Parte Contratante para retirar o suspender concesiones negociadas con un gobierno que no se haya hecho Parte Contratante o haya dejado de serlo.
- e) Art. 28.- Establece que con una periodicidad trienal, toda Parte Contratante podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista anexa al Acuerdo, previos negociación y acuerdo con toda otra Parte con la que haya negociado originalmente dicha concesión.
- f) Art. 28 bis.- Destaca la importancia de las negociaciones arancelarias para expandir el comercio internacional y, por consiguiente, la de organizar periódicamente tales negociaciones.
- g) Art. 29.- Precisa la relación del presente Acuerdo con la Carta de la Habana.
- h) Art. 30.- Enmiendas y su correspondiente entrada en vigor.
- i) Art. 31.- Se refiere al retiro de alguna Parte Contratante.
- j) Art. 32.- La consideración o no de un gobierno como Parte Contratante.

- k) Art. 33.- Se refiere al acceso de un gobierno no parte del -- Acuerdo a él en las condiciones que fijen dicho gobierno y las Partes Contratantes.
- l) Art. 34.- Anexos integrantes del Acuerdo.
- m) Art. 35.- Se refiere a la no aplicación del Acuerdo entre las Partes Contratantes.

1.6.4 Parte cuatro

El Acuerdo General es un tratado que originalmente constaba de 35 artículos a los que se agregaron, a partir de 1965, los comprendidos en la parte IV que se integra con tres artículos en los que se recogen los intereses de los países en desarrollo, quedando así un total de 38 artículos destinados a servir de base al comercio internacional. Se incorporó como resultado de la Ronda Kennedy.

- a) Art. 36.- Conviene en asegurar un aumento rápido de los ingresos por exportación; propiciar que obtengan una parte del incremento del comercio internacional; asegurar para sus productos de exportación condiciones más favorables de acceso a los mercados mundiales; y colaboración de las Partes Contratantes, instituciones internacionales de crédito, organizaciones intergubernamentales y órganos de las Naciones Unidas. También expresa que las Partes Contratantes desarrolladas no esperan recíprocamente por suprimir derechos y obstáculos al comercio de las Partes Contratantes poco desarrolladas.
- b) Art. 37.- Queda señalado que las Partes Contratantes desarrolladas deberán, en toda medida posible, acentuar el interés y las prioridades por facilitar las exportaciones de las Partes Contratantes poco desarrolladas; reitera el propósito de poner la mayor atención en analizar y encontrar soluciones satisfactorias a los problemas que obstruyan el desarrollo de dichas Partes Contratantes.
- c) Art. 38.- Concluye que deberá mejorarse por todos los medios, el acceso a los mercados mundiales de productos primarios que ofrece un interés particular para las Partes Contratantes poco desarrolladas, incluyendo medidas destinadas a establecer los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos; procurar conseguir colaboración apropiada con organismos internacionales; colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las Partes Contratantes poco desarrolladas, en el examen del comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan sus exportaciones; y vigilar la evolución del comercio mundial y colaborar en

la búsqueda de métodos y en la difusión comercial y desarrollo del estudio de los mercados.

1.7 - ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Aún cuando formalmente el GATT no está concebido como una organización internacional, la práctica y la necesidad de administrar el conjunto de compromisos ha conducido al establecimiento de un esquema administrativo.

Sus miembros son llamados "Partes Contratantes del Acuerdo General" y sus funciones son verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas. Es el órgano supremo, y también tienen el poder de organizar negociaciones comerciales multilaterales y discutir anualmente la evolución del comercio internacional, así como ventilar las controversias entre los países miembros.

En 1960 fue creado el Consejo de Representantes que es el órgano siguiente en importancia. Su función es asegurar la continuidad de los trabajos del organismo y tomar las decisiones necesarias para el funcionamiento permanente del mismo. Los integrantes son autoelegidos, es decir, son voluntarios, pueden ser de cualquier país miembro. El Presidente del Consejo es el Embajador Park.

Enseguida existen los Comités como auxiliares para tratar asuntos específicos. Las decisiones que toman son por mayoría de votos y se necesitan dos tercios de los votos para resolver asuntos como modificaciones al Acuerdo, acceso a nuevos miembros, formación de zonas libres de comercio, uniones aduaneras y revisión del articulado del Acuerdo, a excepción de la cláusula de la Nación Más Favorecida que requiere unanimidad. Hay dos tipos de Comités:

- 1.- Comité de Comercio y Desarrollo.- Sigue todas las actividades del GATT, procurando que se conceda atención prioritaria a los problemas de interés para los países en desarrollo.
- 2.- Comité de Negociaciones Comerciales.- Participan miembros y no miembros del GATT con el único requisito de notificarlo al Director General. Su misión es negociar mejoras del marco internacional, en especial respecto al comercio entre países desarrollados y países en desarrollo, y al trato diferenciado y más favorable a aplicar en ese comercio.

Otro miembro de la estructura es el Director General. El nombre actual del Director es Oliver Long y bajo sus órdenes trabajan unas 200 personas.

1.8 PRINCIPIOS

El Acuerdo ha creado un conjunto de principios para la realización de sus fines y mediante los cuales pretenden evitar la indisciplina en el diseño y operación de las políticas de comercio exterior. A continuación se enumeran los principios.

1. La cláusula de la Nación Más Favorecida, a través de la cual se establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, de manera que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás Partes Contratantes, consiguiéndose de esta forma la proyección multilateral de tales beneficios.
2. La multilateralidad que se instrumenta mediante el otorgamiento de facilidades que los países se obligan a conceder a todos los demás firmantes, bajo el principio de la NMF y mediante la seguridad de que cada país miembro tiene el apoyo de los otros en esa pretensión.
3. Los Aranceles Aduaneros, que permiten proteger la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas como las restricciones no arancelarias (permisos y cuotas), la práctica del "dumping" (para vender en el exterior a precios más bajos que el costo real de producción), o el subsidio a las exportaciones.
4. La compensación por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias otorgadas durante el curso de negociaciones comerciales efectuadas en su seno, para restablecer el equilibrio en las condiciones negociadas y evitar el uso de medidas de represalia que pudiera aplicar algún país, por los aumentos en las restricciones que se le impusieran a sus mercancías para entrar a otro país.
5. La aceptación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio, para las que las disposiciones contenidas en el GATT exigen que los aranceles y disposiciones que afecten al comercio de los países que las integran, no sean más restrictivas que los existentes, antes de la creación de dichos grupos, en su relación con los demás países miembros del Acuerdo.
6. Las Consultas para que la aplicación de cualquier medida restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en perjuicio de otro, pueda ser objeto de consultas previas entre los involucrados, con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas, o bien, para obtener la compensación correspondiente.

7. Las Represalias que han sido estrictamente reglamentadas para instrumentarse únicamente después de haberse realizado consultas entre las partes en conflicto;
8. El Intercambio Equitativo, que se refiere al mejoramiento del comercio de los países en vías de desarrollo, para lo cual -- fue modificado en 1950 el artículo XVIII del Acuerdo y se -- agregó en 1965 la parte IV sobre Comercio y Desarrollo;
9. Las Exenciones, mediante las cuáles se considera la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones, a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fuera necesario en el cumplimiento de los objetivos generales del Acuerdo General. Esta facultad sólo la pueden ejercer las Partes Contratantes actuando como cuerpo colegiado, con el propósito de evitar la introducción unilateral de medidas que afecten las Normas del Acuerdo sin una previa consulta.

1.9 ADHESION Y RETIRO

La adhesión al Acuerdo General se realiza mediante lo estipulado en el artículo XXXIII, que dice:

Resumen: "Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo ... podrá acceder a él... en las condiciones que fijen dicho gobierno y las Partes Contratantes..."

La adhesión se negocia y no es gratuita, ya que todo país que aspira ser miembro del GATT debe cubrir una "cuota" de entrada y -- asumir el compromiso de respetar las normas del Acuerdo General -- en los términos de un Protocolo de Adhesión. Las condiciones de ben sujetarse a un Acuerdo entre el aspirante y las Partes Contratantes, las cuales tomarán la decisión con dos tercios de los mismos. El procedimiento de adhesión es el siguiente:

- a) El gobierno del país interesado envía al Director General una comunicación en la que expresa su deseo de adhesión al Acuerdo.
- b) El Director General pone en conocimiento de las Partes Contratantes la intención del gobierno candidato.
- c) Las Partes Contratantes examinan la candidatura y crean un -- Grupo de Trabajo formado por todas las Partes Contratantes interesadas.

- d) El gobierno de ese país presenta a las Partes Contratantes un memorándum sobre su política comercial.
- e) Las Partes Contratantes invitan a todas las Partes Contratantes a formular preguntas a las que el gobierno respectivo da respuesta por escrito.
- f) Sobre la base del memorándum y de las preguntas y respuestas, el Grupo de Trabajo delibera con representantes del gobierno candidato. Concluidas las deliberaciones, el Grupo de Trabajo elabora un informe y un Proyecto de Protocolo de Adhesión.
- g) El Protocolo de Adhesión se somete a las Partes Contratantes, una vez que se ha adoptado, por mayoría de dos tercios de las Partes Contratantes, una decisión, sobre la adhesión, el Protocolo entra en vigor a contar del trigésimo día siguiente a la fecha de su firma por el gobierno candidato.

La adhesión conforme a este procedimiento va precedida de negociaciones arancelarias donde los miembros del GATT pueden solicitar al país candidato concesiones arancelarias respecto de determinadas partidas de su arancel, siempre que no sean incompatibles con las necesidades de su desarrollo y el candidato tiene libertad de decisión.

Un país puede retirarse del Acuerdo General en cualquier momento, dando aviso a las Partes Contratantes con 60 días de anticipación a la fecha que pretende separarse. Hasta ahora sólo cuatro Estados han usado esta facultad: Líbano y Siria en 1940; y la China Nacionalista y Liberia en 1950.

1.10 PAISES MIEMBROS

Según datos de julio de 1985, las Partes Contratantes del Acuerdo General son 90:

Alemania (Rep. Fed.)
 Argentina
 Australia
 Austria
 Bangladesh
 Barbados
 Bélgica
 Bélice

Benia
Birmania
Brasil
Burkina Faso
Burundi
Camerún
Canadá
Colombia
Congo
Corea (Rep.)
Costa de Marfil
Cuba
Chad
Checoslovaquia
Chile
Chipre
Dinamarca
Francia
Gabón
Gambia
Ghana
Grecia
Guyana
Haití
Hungria
India
Indonesia
Irlanda
Islandia
Israel
Italia
Jamaica
Japón
Kenya
Kuwait
Luxemburgo
Madagascar
Malasia
Malawi
Maldivas
Malta
Mauricio
Nueva Zelanda
Países Bajos
Pakistán
Perú
Polonia
Portugal
Reino Unido
Rep. Centroatricana
Rep. Dominicana
Rumania

Rwanda
 Senegal
 Sierra Leona
 Singapur
 Sri Lanka
 Sudáfrica
 Suecia
 Suiza
 Surinam
 Tailandia
 Tanzania
 Togo
 Trinidad y Tobago
 Turquía
 Uganda
 Egipto
 España
 E.U.A.
 Filipinas
 Finlandia
 Mauritania
 Nicaragua
 Níger
 Nigeria
 Noruega
 Uruguay
 Yugoslavia
 Zaire
 Zambia
 Zimbabwe

Adhesión Provisional al Acuerdo General = Túnez

Países en cuyos territorios se aplicaba el Acuerdo General y que, habiendo adquirido la independencia, continúan aplicándolo de facto en espera de fijar definitivamente su política comercial.

Son 31:

Angola
 Antigua y Barbuda
 Argelia
 Bahamas
 Bahrein
 Botswana
 Brunei Darussalam
 Capo Verde
 Dominica
 Emiratos Arabes Unidos
 Fiji
 Granada

Guinea-Bissau
Guinea-Ecuatorial
Islas Salomón
Kampuchea
Kiribati
Leshoto
Mali
Mozambique
Papua Nueva Guinea
Qatar
San Cristóbal y Nieves
San Vicente
Santa Lucía
Santo Tomé y Príncipe
Seychelles
Swazilandia
Tonga
Tuvalu
Yemen Democrático

1.11 DERECHOS Y OBLIGACIONES

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT se pueden resumir en:

- a) Supresión de toda discriminación.
- b) Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- c) Eliminación de restricciones cuantitativas.
- d) Supresión de las demás formas de protección.
- e) Derecho de invocar salvaguardias y medidas de urgencia.
- f) Disponer de un foro de consulta y arreglo de diferencias.

CAPITULO 2.- INGRESO DE MEXICO AL GATT

- 2.1 Evolución del Comercio Exterior de México
- 2.2 Gestiones de ingreso
- 2.3 Memorándum sobre el régimen de Comercio Exterior de México
 - 2.3.1 Política Económica y Objetivos de la política comercial
 - 2.3.2 Instrumentos de Política Comercial
 - 2.3.2.1 Sistema Arancelario
 - 2.3.2.2 Sistema de Controles
 - 2.3.3 Relaciones comerciales con otras áreas y países
 - 2.3.4 Estructura Institucional del Comercio Exterior de México
- 2.4 Protocolo de Adhesión
 - 2.4.1 Primera parte.- Disposiciones generales
 - 2.4.2 Segunda parte.- Lista
 - 2.4.3 Tercera parte.- Disposiciones finales
- 2.5 Ventajas y desventajas

CAPITULO 2.- INGRESO DE MEXICO AL GATT

2.1 EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Desde 1955 hasta 1981, el comercio exterior de México registró un déficit creciente que se agudizó al final de la década de 1970. A partir de 1976 las exportaciones mexicanas mostraron un ritmo de crecimiento bastante importante, ya que de este año a 1981 crecieron 430%, lo que representa una tasa media anual de 39.6%. Por lo que hace a las importaciones, éstas se cuadruplicaron en el período de estudio, lo que representó una tasa de crecimiento de 39.6% anual. El valor de las importaciones aumentó básicamente por la adquisición de alimentos, materias primas, insumos intermedios y bienes de capital.

Entre 1976 y 1981, las transacciones comerciales de México con el exterior mostraron un incremento de 335%, al pasar de 9955 a 43349 millones de dólares, lo que arroja una tasa de crecimiento media anual de 34%. En este período se da el desarrollo más alto del sector petrolero.

En el lapso 1982-1984 se presentó, en el primer año, una de las mayores crisis para la economía del país, pues el índice de inflación llegó a 98.8% y el producto interno bruto decreció en 0.2%, situación que contrasta con el alto ritmo de crecimiento registrado en años anteriores. En este año se registraron las tasas de crecimiento más insignificantes que se han tenido en la historia contemporánea de México. Esto se debió en gran parte a la crisis mundial que se estaba dando en esos momentos, altas e inestables tasas de interés, caída significativa en los precios del petróleo y medidas comerciales proteccionistas en muchos países.

Internamente, la economía mexicana se contrae porque tenía que hacer frente a una deuda de 80,000 millones de dólares, que significaban el pago de intereses con tasas fluctuantes, y ya de por sí elevadas, al mismo tiempo que el producto que representaba las tres cuartas partes de sus exportaciones había sufrido una fuerte caída de precios, además de carecer de mercados seguros y estables y entonces establece el fomento de las exportaciones no petroleras y la sustitución selectiva y eficiente de exportaciones, pero en ese momento no funcionó del todo, ya que los mercados internacionales se encontraban en una etapa de contracción.

En base a todo esto, a partir de la actual administración se estableció la necesidad de promover un cambio estructural orientado a ini-

ciar transformaciones de fondo en el aparato económico, para superar las deficiencias y desequilibrios fundamentales de la economía nacional, incrementando su capacidad de competencia en el mercado mundial y mejorando su capacidad de negociación internacional, para que sus productos accedan sin trabas a los mercados internacionales.

2.2 GESTIONES DE INGRESO

Aún cuando México no era miembro del GATT, había venido participando como observador desde sus inicios, en virtud de su condición de participante de la Conferencia de la Habana. Además, se mantuvo atento a la evolución de las normas que rigen el comercio mundial y pudo, al realizar los ajustes necesarios en su política comercial, tener en cuenta las prácticas internacionalmente aceptadas. México nunca se ha visto obligado a tomar decisiones de política comercial que no sean congruentes con su estrategia de desarrollo y de hecho, los principales fundamentos que guían la política comercial de México coinciden con los principios del Acuerdo General (no discriminación y trato de la Nación Más Favorecida).

México participó en las negociaciones de la Ronda Tokio y celebró negociaciones en materia arancelaria y no arancelaria sobre productos específicos. En esa oportunidad se consideró que una evaluación global de los resultados de esas negociaciones podría servir de base para examinar la conveniencia del ingreso del país al GATT. También se participó en la revisión del marco institucional del GATT, así como en la negociación de los Códigos de Conducta, sin asumir el compromiso de suscribirlos.

El 19 de enero de 1979, México envió una comunicación al Director General del GATT, informando su intención de iniciar negociaciones para su eventual adhesión al Acuerdo General. El proceso de la negociación de adhesión de México al GATT en 1979 se presentó en dos áreas simultáneamente.

- a) Por una parte, el ejercicio de negociación de productos llevado a cabo en la Ronda Tokio se vinculó a la negociación para adhesión al organismo.
- b) Por otra parte, se desarrolló un proceso de negociación en el seno de un grupo de trabajo creado para esos efectos, en el que se examinó el régimen del comercio exterior de México y se procedió a redactar y adoptar un Proyecto de Protocolo de Adhesión.

El Proyecto de Protocolo de Adhesión es el documento en que se establece el marco jurídico y económico de aplicación del Acuerdo General.

Fue hasta el 22 de noviembre de 1985 cuando se publicó en el Diario Oficial de la Federación la opinión de los Senadores Integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al GATT.

Con fecha 25 de noviembre de 1985, el C. Presidente de la República, Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, encomendó al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales necesarias para conseguir la adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; tales instrucciones se basan en las conclusiones a que llegó el Senado de la República el 15 de noviembre del mismo año.

El C. Primer Mandatario ordenó al C. Srío. de C. y F. I. el cumplimiento de los lineamientos y criterios siguientes:

- a) El Protocolo de adhesión se circunscribirá plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la Soberanía Nacional. Asimismo, deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, especialmente en sus capítulos relativos al fomento industrial y comercio exterior, de tal manera que, considerando el ámbito de competencia del Acuerdo al que se pretende adherir, se garanticen en el Protocolo correspondiente las modalidades y orientaciones de nuestra política de desarrollo.
- b) La negociación respectiva deberá tener como marco de referencia el Protocolo negociado por México y adoptado por las PARTES CONTRATANTES en 1979. La política comercial que hemos venido aplicando durante los últimos años facilita el proceso de adhesión. Adicionalmente, deberá atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, en materia de defensa contra prácticas desleales en el comercio exterior, cuya iniciativa he sometido al Honorable Congreso de la Unión.
- c) El proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable.

- d) Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos. Igualmente, deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de compras del sector público.
- e) En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.
- f) Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no podrán considerarse en la negociación son -- aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional".

Por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior fue creado un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo el proceso de negociación de la adhesión de México al GATT. Este grupo fue coordinado por la SECOFIN, con la participación de las SEMEIP y SARI.

El 26 de noviembre de 1985, el Lic. Héctor Hernández Cervantes, - Srío. de SECOFIN, envió al Director General del GATT (Sr. Arthur Dunke) un mensaje que le informaba de la decisión del Gobierno de México para iniciar el proceso formal de adhesión de México al -- GATT.

El 27 de noviembre de 1985, el C. Subsecretario de Comercio Exterior, Lic. Luis Bravo Aguilera, compareció a la sesión de las PARTES CONTRATANTES correspondiente a su XLI período de sesiones para anunciar la decisión del Gobierno de México de solicitar su -- adhesión al Acuerdo General. En la misma fecha las PARTES CONTRATANTES, tomando nota de esta declaración, acordaron que en la -- próxima reunión del Consejo de Representantes se estableciera un Grupo de Trabajo encargado de examinar tal solicitud.

Fue el 12 de febrero de 1986 cuando el Consejo de Representantes del GATT estableció el Grupo de Trabajo que se encargaría de examinar la solicitud de adhesión al GATT, de conformidad con el -- Art. XXXIII presentada por el Gobierno de México, y hacer recomendaciones al Consejo, entre las que podría figurar un Proyecto de Protocolo de Adhesión. El Presidente del Grupo de Trabajo fue el Sr. George Reisch (Austria) y participaron los representantes de E.U., Chile, Nicaragua, Uruguay, Comunidades Europeas y sus Esta-

dos Miembros, Corea, Cuba, Finlandia, Hong Kong, Hungría, India, Jamaica, Malasia, Noruega, Nueva Zelanda, Perú, Suecia y Yugoslavia.

El 4 de febrero del mismo año, el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento conocido como "Memorándum Sobre el Régimen de Comercio Exterior" para que sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo, ya que en dicho Memorándum se desglosa la política económica, los objetivos e instrumentos de la política comercial, las relaciones comerciales con otras áreas y países, y la estructura institucional de comercio exterior de México.

Algunas partes contratantes formularon preguntas específicas sobre el Memorándum presentado por nuestro país en relación con su régimen de comercio exterior, las cuáles se contestaron el 14 de abril.

Se celebraron reuniones del Grupo de Trabajo los días 29 y 30 de abril, 14 y 15 de mayo, 19 y 20 de junio, y 30 de junio y lo. de julio de 1986. En las dos últimas reuniones se efectuaron las negociaciones sobre el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, así como el Texto del Informe del Grupo de Trabajo y la negociación final de los productos que México concesiona como aportación por su ingreso al GATT.

El Grupo de Trabajo dió como concluida su encomienda, mediante la adopción de los siguientes documentos:

- a) Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General.
- b) Informe del Grupo de Trabajo (documento L/6010).
- c) Lista de los productos que México concesiona como aportación por su adhesión al Acuerdo General.

Estos documentos fueron presentados al Consejo de Representantes del GATT el 15 de julio de 1986.

El Proyecto de Protocolo se integra con 14 párrafos, de los cuales 11 forman parte de lo que se llama "Protocolo Estándar", que es el que han utilizado casi todos los países que actualmente son Partes Contratantes del GATT; y 3 párrafos operativos que cubren los intereses particulares de México.

El Informe del Grupo de Trabajo recoge en forma resumida la posición del Gobierno de México en lo referente a su política de comercio exterior; su compatibilidad con el Acuerdo General; los compromisos que asume el Gobierno de México para manejar sus instrumentos de política comercial de conformidad con las reglas del Acuer-

do General en la medida que no se opongan a la legislación mandatoria vigente a la fecha del Protocolo de Adhesión; y los puntos de vista expresados por los integrantes del Grupo de Trabajo. Consta de 83 párrafos.

En vista de que México deseaba convertirse en parte contratante antes de la reunión ministerial, resultaba muy importante que las partes contratantes emitieran su voto con la debida anticipación para completar el trámite.

Los países que emitieron su voto a favor de la adhesión de México al GATT son los siguientes (65):

- | | |
|------------------------------------|--------------------------|
| 1. Alemania (República Federal de) | 37. Japón |
| 2. Argentina | 38. Kenia |
| 3. Australia | 39. Kuwait |
| 4. Austria | 40. Luxemburgo |
| 5. Bangladesh | 41. Madagascar |
| 6. Bélgica | 42. Malta |
| 7. Burundi | 43. Nicaragua |
| 8. Camerón | 44. Nigeria |
| 9. Canadá | 45. Noruega |
| 10. Colombia | 46. Nueva Zelanda |
| 11. Corea, República de | 47. Países Bajos |
| 12. Costa de Marfil | 48. Pakistán |
| 13. Cuba | 49. Perú |
| 14. Checoslovaquia | 50. Polonia |
| 15. Chile | 51. Portugal |
| 16. Chipre | 52. Reino Unido |
| 17. Dinamarca | 53. República Dominicana |
| 18. Egipto | 54. Rumania |
| 19. España | 55. Senegal |
| 20. E.U.A. | 56. Singapur |
| 21. Filipinas | 57. Sri-Lanka |
| 22. Finlandia | 58. Suecia |
| 23. Francia | 59. Suiza |
| 24. Gabón | 60. Tailandia |
| 25. Ghana | 61. Trinidad y Tobago |
| 26. Grecia | 62. Turquía |
| 27. Haití | 63. Uruguay |
| 28. Hungría | 64. Yugoslavia |
| 29. Hong Kong | 65. Zaire |
| 30. India | |
| 31. Indonesia | |
| 32. Irlanda | |
| 33. Islandia | |
| 34. Israel | |
| 35. Italia | |
| 36. Jamaica | |

El Protocolo de Adhesión de México al GATT se firmó en la sede del GATT en Ginebra, por el Secretario de Estado de Comercio y Desarrollo Industrial, Lic. Héctor Hernández Cervantes. La adhesión tuvo efecto 30 días después, el 24 de agosto de 1986. México es la no noagésima segunda parte contratante del GATT.

2.3 MEMORANDUM SOBRE EL REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

2.3.1 Política económica y objetivos de la política comercial

En febrero de 1983, el Estado Mexicano reformó el Art. 25 de la -- Constitución Política de los E.U.M., elevando a rango constitucional la acción gubernamental en materia de planeación, establecido en el Sistema Nacional de Planeación Democrática y como resultado de ello, el 30 de mayo de 1983 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND), que establece como propósito fundamental: "Mantener y reforzar la independencia de la Nación para la constitución de una sociedad que bajo los principios del Estado de Derecho garantice libertades individuales y colectivas en un sistema integral de democracia y en condiciones de justicia social. Para ello requerimos de una mayor fortaleza interna; de la economía nacional, a través de la recuperación del crecimiento sostenido, que permita generar los empleos requeridos por la población en un medio de vida digno; y de la sociedad, a través de una mejor distribución del ingreso entre familias y regiones, y el continuo perfeccionamiento del régimen democrático".

El PND surgió en un contexto especial, por una parte México se en contraba en la crisis económica más seria en su historia moderna; y por otra parte, habían graves problemas mundiales. Surge como un instrumento que permite:

- a) Dar coherencia a las acciones del sector público.
- b) Crear el marco para inducir y concertar las acciones de los -- sectores social y privado; y
- c) Coordinar las del gobierno para conjuntar el esfuerzo de la so ciudad y recuperar las bases del desarrollo nacional.

En el marco del PND se han jerarquizado los instrumentos de la planeación para poner en vigor programas sectoriales para alcanzar un cambio estructural en cuatro áreas:

- a) Desequilibrios del aparato productivo y distributivo.
- b) Insuficiencia del ahorro interno.
- c) Escasez de divisas.
- d) Desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo.

La estrategia de desarrollo establecida en el PND persigue una - - reestructuración profunda del modelo de industrialización y del comercio exterior, de tal forma que éste sea capaz de generar las divisas necesarias para satisfacer las necesidades de la economía en su conjunto. Por ello, se plantea la revisión de la política de comercio exterior para inducir, a través de ésta, una asignación eficiente de recursos, acorde con las prioridades nacionales y se subraya que las políticas macroeconómicas son las apropiadas para atender los problemas de la balanza de pagos.

Debido a los desequilibrios interno y externo, en 1982 se instrumentó un Programa Inmediato de Reordenación Económica que propiciase un crecimiento estable, permanente y autosostenido de la economía mexicana.

En diciembre de 1982 adoptó un sistema dual de cambios, consistente en un mercado controlado y otro libre.

En el mercado controlado quedan comprendidas las exportaciones y las importaciones de mercancías, fletes y seguros; las operaciones de crédito externo, tanto del sector público como del privado, el valor agregado en México por las empresas maquiladoras y otros conceptos como los pagos por transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas.

En el mercado libre figuran el turismo, transacciones fronterizas, remesas de los trabajadores migratorios, inversión extranjera directa y la remisión de sus utilidades, ciertos servicios de seguros, el transporte internacional de pasajeros y los servicios portuarios y aeroportuarios.

Dentro del PND se evalúa y analiza la situación internacional y sus posibles impactos sobre el país y por lo tanto, se reconoce que la política externa de México constituye un elemento inseparable del desarrollo nacional y tiene como objetivos principales:

- a) Preservar la soberanía de la Nación.
- b) Fortalecer nuestra independencia política y económica.
- c) Apoyar los esfuerzos internos de desarrollo a través de una vinculación eficiente con la comunidad de naciones .

Con base en estos objetivos se pretende:

- a) Fortalecer las relaciones comerciales con el exterior.
- b) Fomentar las exportaciones no petroleras.
- c) La apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones.
- d) Elevar la contribución de los recursos tecnológicos, administrativos y financieros del exterior.
- e) Reorientar las relaciones financieras con el exterior para obtener los recursos complementarios que requiere nuestro desarrollo.

Para lograr los objetivos del PND, el Gobierno Mexicano ha puesto en operación 15 Programas Nacionales. En materia de desarrollo industrial y comercio exterior, existe el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984-1988), publicado el 30 de julio de 1984 (PRONAFICE).

El PRONAFICE en materia industrial es un instrumento operativo, flexible y dinámico que coordina las acciones de los sectores productivos mediante su participación abierta y comprometida. En el ámbito de comercio exterior se han puesto en práctica cuatro políticas que inciden directamente en el mismo:

- a) Racionalización de la protección.
- b) Fomento a las exportaciones.
- c) Franjas fronterizas y zonas libres.
- d) Negociaciones comerciales internacionales.

El PRONAFICE prevé el establecimiento de Programas Integrales de Desarrollo Industrial y Comercial (PIDIC'S), a través de los cuales se establece la estrategia específica de cada rama industrial

que permita el cambio estructural a este nivel: para cada rama se enuncia en forma específica la estrategia de corto y mediano plazos.

La estrategia del PRONAFICE en materia de comercio exterior se enriquece y se pone en operación a través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX) publicado en abril de 1985. Sus objetivos son:

- a) Promover la diversificación de mercados y productos.
- b) Estimular ajustes en las líneas de exportación.
- c) Organizar la oferta exportable.
- d) Incentivar la fabricación de bienes que sustituyan con eficiencia importaciones y generen exportaciones.
- e) Asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables, así como conjuntar los esfuerzos del Gobierno Federal, en materia de asesoría, apoyo y financiamiento a las ventas externas.

2.3.2 Instrumentos de política comercial

Una de las prioridades de la Administración actual del Gobierno es aumentar la participación del país en el comercio internacional a través de la exportación de productos no petroleros.

Al estudiar los instrumentos de política comercial de México en este trabajo, nos vamos a enfocar a los relacionados con las exportaciones principalmente y mencionaré algunos de importaciones que servirán como marco de referencia.

2.3.2.1 Sistema arancelario

El sistema arancelario se refiere únicamente a los impuestos de importación y a los de exportación.

La Ley Aduanera, vigente a partir del 1o. de julio de 1982, establece en su artículo 35 los impuestos que causan las operaciones de comercio exterior, sin tomar en cuenta su origen o destino. En importación de mercancías se aplican los siguientes impuestos:

- a) Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).-- Es un impuesto que se aplica en base a una tasa ad-valorem* sobre el valor normal de las mercancías a importar y excepcionalmente sobre el precio oficial que establezca la autoridad.
- b) El 2.5% sobre el Valor Base del Impuesto General.- Aplicado a todas las fracciones del TIGI, excepto 554 compuestos por productos prioritarios, productos de importación temporal y los importados para zonas libres y poblaciones fronterizas.
- c) Gravámenes adicionales.- Es el 3% sobre el impuesto general, que se destina a los municipios; y el 10% sobre el impuesto general a importaciones que se realicen por vía postal.
- d) Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En cuanto a exportaciones, los impuestos responden más a una política comercial que a proveer al Estado de recursos fiscales, por lo tanto, en general, las exportaciones se realizan libres de arancel o con aranceles muy bajos. Sólo 127 fracciones de 3053 de la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE) están gravadas.

El artículo 35 de la Ley Aduanera establece los siguientes impuestos a exportaciones:

- a) El impuesto general en base al TIGE (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de diciembre de 1974), aplicado sobre el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, sin inclusión de fletes y seguros. Y en caso de que las mercancías exportadas tengan establecido precio oficial, se aplicará el impuesto si el precio resulta más alto que el comercial.
- b) Gravámenes adicionales.- El 3% sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y sus derivados; el 2% sobre el impuesto general; y, el 10% sobre el impuesto general a exportaciones realizadas por vía postal.

Cabe mencionar que la TIGE está constituida por 3053 fracciones arancelarias, de las cuáles 2,886 están exentas de arancel, 127 gravadas y 40 prohibidas. La media arancelaria es de 9.8% y el arancel promedio ponderado calculado con el valor de las exportaciones es 0.18%.

2.3.2.2 Sistema de controles

El artículo 36 de la Ley Aduanera señala que están obligadas al pago de los impuestos de comercio exterior las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.

En el artículo 50. de la Ley de Comercio Exterior se establece que la autoridad administrativa sujetará al requisito de permiso previo la exportación de mercancías en los siguientes supuestos:

- a) Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a las industrias, así como regular los recursos naturales no renovables.
- b) Para dar cumplimiento a tratados o convenios internacionales.
- c) Cuando sea necesario asegurar que las operaciones de comercialización internacional se realicen conforme a los procedimientos de exportación instituidos por ley o por el Ejecutivo Federal.
- d) Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o asegurar la conservación o aprovechamiento de especies.
- e) Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico, arqueológico o valioso para cualesquier otra circunstancia.
- f) Cuando sean necesarios conforme a disposiciones de seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o cualquier otra disposición de orden público.

En el Diario Oficial de la Federación del 14 de Septiembre de 1977, se publicó el reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones, que tiene por objeto darle fluidez a los procesos administrativos y adaptar el régimen de permiso previo a la dinámica de la economía del país.

En este Reglamento se establece el trámite administrativo y los requisitos que deben cumplirse para solicitar y obtener un permiso para importar o exportar mercancías que están sujetas a este control.

2.3.3 Relaciones comerciales con otras áreas y países

México toma parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyos objetivos son:

- a) La concepción de la integración como medio para promover el desarrollo económico y social, armónico y equilibrado de la región.
- b) En el plano instrumental tiene como meta a largo plazo el establecimiento del mercado común latinoamericano.

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

México también tiene firmados Acuerdos de Alcance Parcial con Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba y Panamá. También forma parte del Protocolo Relativo a las negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo desde su inicio el 8 de diciembre de 1971. Otro más son los Convenios de Cooperación Económica y Comercial suscritos con otros países; estos Convenios se caracterizan porque las partes se otorgan el tratamiento de Nación Más Favorecida; tiene nuestro país Convenios de este tipo con: Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, República de Corea, Sri-Lanka, Argelia, Brasil, Yugoslavia, Comunidad Económica Europea, Japón, Canadá, España, Los Países Nórdicos, Suiza y el Consejo de Ayuda Mutua Económica y algunos de sus miembros.

2.3.4 Estructura Institucional del Comercio Exterior de México

De conformidad con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial el diseño de la política comercial y dentro de ella, específicamente a la Subsecretaría de Comercio Exterior, diseñar la política comercial externa del país y vigilar su ejecución, principalmente a través de cuatro áreas de actividades que son:

- a) La arancelaria.
- b) La de controles al comercio exterior.
- c) La de asuntos fronterizos.
- d) La de negociaciones económicas y asuntos internacionales.

Adicionalmente han quedado previstas mediante diferentes decretos y otros instrumentos del Ejecutivo instituciones encargadas de apoyar las actividades del comercio exterior de México. De estas últimas, se encuentran entre las principales:

- a) Banco Nacional de Comercio Exterior.- Tiene por objeto financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad.
- b) La Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior.- Actúa como órgano de consulta del Ejecutivo Federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de comercio exterior, así como participar en la aplicación de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- c) Gabinete de Comercio Exterior.- Es el coordinador de las diversas entidades del sector público involucradas con el sector externo.

Finalmente, cabe destacar que todas las disposiciones legales que toma el Gobierno Mexicano son publicadas en el "Diario Oficial de la Federación", órgano mediante el cual se ponen en vigor y se hacen del conocimiento de la población, pues es de acceso general, ya que se expende al público; si tales disposiciones no son publicadas en el Diario Oficial, no tienen fuerza de ley, ya que de ahí se fija la fecha a partir de la cual entran en vigor.

2.4 PROTOCOLO DE ADHESION

Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "las partes contratantes" y el "Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México").

Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará de trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo.

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.

Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:

2.4.1 Primera parte: Disposiciones generales

1. A partir del día en que se entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las partes contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:
 - a) Las partes I, IIIII y IV del Acuerdo General, y
 - b) La parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo I del artículo primero, remitiéndose al artículo III y aquéllas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 -- del artículo II, remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.

2.

- a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las partes contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, y de conformidad con el párrafo 83 del documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta final de la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.
 - b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado a) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.
3. LAS PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de im

portación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010.

4. LAS PARTES CONTRATANTES están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.
5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales.

2.4.2 Segunda parte: Lista

6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, la lista del anexo pasará a ser la lista de México anexa al Acuerdo General.
7. a).- En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de este Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a la lista anexa al presente Protocolo será la de este último.

2.4.3 Tercera parte: Disposiciones finales

8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.
9. El presente protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México.

10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.
11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.
12. El Director General remitirá sin dilación copia certificada -- del presente Protocolo, así como notificación de cada firma -- que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.
13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.
14. Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de mil novecientos ochenta y seis, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a la lista anexa, siendo cada uno de los textos -- igualmente auténticos.

2.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas:

1. Aumentar la participación que tiene México en la economía mundial, abriéndose nido en el exterior mediante negociaciones.
2. Tenemos junto a nosotros el mercado más grande del mundo que, aunque representa retos y dificultades, nos brinda oportunidades en materia económica y comercial.

3. Nuestras colindancias oceánicas nos dan acceso directa a, - - prácticamente, todo el mundo.
4. Desarrollo más equilibrado del país porque se tienen grandes recursos en diferentes campos (pesca, agricultura, ganadería, yacimientos minerales, recursos forestales).
5. Tener un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones.
6. Existe un foro de consultas y reclamaciones.
7. Existen disposiciones que permiten proteger a la industria nacional cuando un producto importado cause o amenace causar -- perjuicio grave, y también se pueden regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior.
8. Participación en la definición de normas futuras. el marco legal del GATT es dinámico y sólo sus miembros pueden determinarlo.

Desventajas:

1. Si bien se cuenta con personal técnicamente calificado para - conducir y operar los niveles del proceso de producción en -- una variedad amplia y diversificada de bienes, no podemos subestimar que nuestra falta de autonomía tecnológica pospone la consolidación del sector industrial del país.
2. La planta industrial no es homogénea. Hay empresas de diferente tamaño, producción y capacidad como para incorporarse - todas al proceso de modernización.
3. Las empresas medianas y pequeñas requieren de un cierto tiempo para elevar su nivel de competencia y ajustarse convenientemente a nuevos términos en el comercio internacional, o de otro modo tienden a desaparecer.
4. No pueden cambiar su política comercial repentinamente o en cualquier dirección, sino tomar en cuenta disposiciones del - GATT en materias como concesiones, subsidios, salvaguardas. - Tránsito al mecanismo arancelario de protección.

CAPITULO 3.- REQUISITOS Y TRAMITES DE EXPORTACION DE ARTICULOS DE PIEL A CANADA

3.1 Generalidades del mercado de Canadá

- 3.1.1 Localización geográfica
- 3.1.2 Población
- 3.1.3 Datos económicos

3.2 Política arancelaria

- 3.2.1 Impuestos a las importaciones
- 3.2.2 Derechos preferenciales
- 3.2.3 Impuestos indirectos y sobrecargos
- 3.2.4 Multas y sanciones

3.3 Licencias y control de cambios

3.4 Intercambio comercial México-Canadá

3.5 Requisitos comerciales de importación en Canadá

3.6 Promoción

- 3.6.1 Ferias y exposiciones
- 3.6.2 Boletín de oportunidades

3.7 Cotizaciones

3.8 Contrato de compra-venta

3.9 Transporte

- 3.9.1 Terrestre
- 3.9.2 Aéreo
- 3.9.3 Ferroviario
- 3.9.4 Marítimo

3.10 Cobranza

- 3.10.1 Condiciones de pago
- 3.10.2 Forma de cobro

3.1 GENERALIDADES DEL MERCADO DE CANADA

Señalaremos estas generalidades del mercado para saber que la exportación de nuestro producto a este país es viable, y en base a este marco de referencia desarrollaremos este capítulo.

3.1.1 Localización geográfica

Por su extensión territorial, Canadá es el país más grande del continente americano y ocupa el segundo lugar en el mundo después de la URSS. Su extensión es de 9 976 137 Km².

Canadá se localiza en la parte septentrional de norteamérica (exceptuando Alaska). Limita al norte con el Océano Glacial Ártico; al sur con los Estados Unidos de América, a lo largo de una frontera de 6 419 Km; al este con Groenlandia y el Océano Atlántico; y al oeste con el Océano Pacífico y Alaska.

3.1.2 Población

El censo de población realizado en junio de 1985 indica un total de 25 359 800 habitantes, lo cual indica una densidad de población de 2.54 habitantes por Km² en ese año, que se distribuyen de la siguiente manera:

DISTRIBUCION DE LA POBLACION		
Provincia	1985	
Ontario	9 064 200	Habitantes
Quebec	6 582 700	"
Columbia Británica	2 884 700	"
Alberta	2 358 000	"
Manitoba	1 070 600	"
Saskatchewan	1 017 800	"
Nueva Escocia	879 800	"
Nueva Brunswick	710 600	"
Terranova	580 700	"
Isla Príncipe Eduardo	127 400	"
Territorios:		
Territorio Noroeste	51 000	"
Yukón	23 200	"
Total	25 359 800	"

Fuente: Almanaque de Canadá 1987

Las capitales de las diez provincias y los dos territorios son:

Provincias	Capitales
Alberta	Edmonton
Columbia Británica	Victoria
Isla Príncipe Eduardo	Charlestown
Manitoba	Winnipeg
Terranova	St. John
Nueva Brunswick	Fredericton
Nueva Escocia	Halifax
Ontario	Toronto
Quebec	Quebec
Saskatchewan	Regina
Territorios:	
Territorio del Noroeste	Yellownife
Yukón	Whitehorse

Las principales ciudades son: Ottawa (capital); Toronto, Montreal, Vancouver, Edmonton, Calgary, Winnipeg, Quebec y Hamilton.

Gran parte de la población de Canadá se concentra en las áreas metropolitanas de las ciudades de Toronto y Montreal, en el este; y en la ciudad de Vancouver, en la costa oeste. En estos mismos centros urbanos se desarrolla la actividad económica más fuerte del país, pero principalmente en Toronto y Montreal, ciudades líderes en el comercio y la industria.

Los idiomas del país son: Inglés y francés.

3.1.5 Datos económicos

La moneda de Canadá es el dólar canadiense (Can. \$).

Canadá es uno de los países más ricos y desarrollados del mundo. Sus fuertes vínculos económicos con los Estados Unidos han hecho que la evolución de la economía canadiense haya estado muy ligada a la de su país vecino.

Desde principios de la década de los setenta hasta octubre de 1975, la política económica fue marcadamente expansiva. Se pretendía --

que la demanda interior creciera, aumentando de este modo la producción como el nivel de empleo. Pero las altas tasas de inflación y el impacto que en 1975 produjo sobre la economía la recesión mundial a raíz de la crisis del petróleo en 1973, obligó a adoptar un cambio de orientación.

El grado de mecanización es muy alto. Su mayor relevancia radica en el hecho de ser una importante fuente de ingresos exterior. La agricultura, sector que en el pasado aportaba un importante porcentaje al producto nacional bruto, ha ido disminuyendo a lo largo de los años. La ganadería se orienta fundamentalmente al mercado interno. La contribución de la silvicultura al producto nacional es pequeña, ya que sólo poco más de la mitad es económicamente aprovechable. La pesca ha perdido importancia, siendo las principales capturas el salmón, el arenque y ciertas variedades de atún y bacalao.

El nivel de industrialización es grande, con un alto grado de aprovechamiento de la capacidad productiva. Destaca por su magnitud la participación de capital extranjero, en especial de los Estados Unidos, localizado fundamentalmente en sectores donde la tecnología juega un papel importante, ya que la dependencia tecnológica es grande. La contribución del sector al PNB ha sido descendiente, mostrando la población ocupada idéntica tendencia. Las principales industrias son: alimentación, equipo de transporte, madera, papel y productos energéticos, productos químicos, textiles, aluminio, hierro fundido, acero, cemento, electrónica y electrodomésticos.

Los servicios son el sector más importante de la economía, aporta alrededor del 65% del Producto Interno Bruto (PIB) y da empleo a cerca del 68% de la población activa. La crisis energética, que tan fuerte impacto tuvo sobre otros países industrializados, sólo afectó indirectamente a Canadá por la recesión económica mundial que produjo. Esto fue debido a que cuenta con grandes recursos energéticos que le han permitido no sólo alcanzar autosuficiencia, sino que además, se ha logrado un excedente que destina a la exportación. Este proceso se ha visto ayudado por el descenso de la demanda interna de productos energéticos. El principal problema de la exportación de los recursos ha sido el alto costo que representa la extracción y transporte, debido a las condiciones orográficas del país.

En el sector petrolífero hay una amplia participación de las multinacionales estadounidenses, pero destacando también Petrocanadá, cuyo capital es 100% canadiense. El mayor centro refinero está situado en Montreal con una capacidad de refinación de 500.000 barriles diarios.

En cuanto a su situación económica actual, según los análisis de la Conference Board of Canada, se pronostica que el lento crecimiento experimentado en el último cuatrimestre de 1986 continuará en 1987 y 1988. El PIB aumentará 2% en 1987 y 1.8% en 1988. A fin de estimular esta tasa de expansión, se prevé una baja en la tasa de interés durante el primer cuatrimestre de 1987; a esto se seguirá un alza en la misma, debido principalmente a un aumento en el índice de precios. Las causas de tal aumento serían:

- Un estancamiento en la productividad que repercutirá en una elevación de su costo unitario;
- Un alza en el precio del petróleo y en el de los productos alimenticios (del 6% en 1987-88);
- Una tendencia inflacionaria en Estados Unidos que encarecerá las importaciones;

Se espera una tasa de inflación de 4.6% en 1987 y de 4.9% para 1988. En 1986 fue de 4.2%.

El gasto público en Canadá es restringido; se dará un fuerte aumento del ingreso por concepto de impuestos y los gastos públicos crecerán en forma mesurada. Esto compensará en parte la pausada expansión de la demanda interna privada.

En el mercado laboral la demanda de trabajo se elevará 2% en 1987-88 debido a la acción de dos variables que operan en sentidos opuestos; expansión económica y estabilidad en el nivel de la productividad de trabajo. La tasa de desempleo fue de 9.6% en el último trimestre de 1986 y se prevé que alcanzará 9.1% en 1988.

Principales indicadores económicos (Millones de dólares canadienses)						
Estadísticas Nacionales			% anual de cambio		% anual de cambio	
	1984	1985	1984-85	1986	1985-86	
Producto Int. Bruto	443 327	476 361	7.5	505 227	6.1	
Exportación	109 436	116 145	6.1	116 562	0.4	
Importación	95 460	104 355	9.3	112 678	8.0	
Productividad PIB por empleado	34 042	34 420	1.1	34 514	0.3	
Empleados (miles)	11 000	11 311	2.8	11 634	2.9	
Desempleo (%)	11.3	10.5	n.d	9.6	n.d	

Fuente: Statistics Canada

El creciente desarrollo del comercio internacional de Canadá se refleja en las estadísticas de importación y exportación que realiza con aproximadamente 150 países.

Principales países de destino de las exportaciones canadienses (Millones de dólares canadienses)						
País de destino	1984	1985	% anual de cambio 1984-85	1986	% anual de cambio 1985-86	1986 % del total
Estados Unidos	82 698	90 450	9.4	90 328	-0.1	77.50
Japón	5 641	5 707	1.2	5 908	3.5	5.07
Reino Unido	2 439	2 409	-1.2	2 551	5.9	2.19
URSS	2 119	1 608	-24.1	1 216	-24.4	1.05
Alemania Federal	1 191	1 195	0.3	1 264	5.8	1.09
Rep. Popular China	1 236	1 278	3.4	1 100	-13.9	0.95
Holanda	1 004	930	-12.6	970	4.3	0.84
Corea	720	780	8.3	959	22.9	0.83
Brasil	776	666	-14.2	652	-2.2	0.56

Fuente: Statistics Canada.
Exports by Countries, catálogo 65-003.

Importaciones de Canadá: Principales países proveedores (Millones de dólares canadienses)						
País de origen	1984	1985	% anual de cambio 1984-85	1986	% anual de cambio 1985-86	1986 % del total
Estados Unidos	68 166	73 316	8.3	77 337	4.8	68.64
Japón	5 713	6 115	7.1	7 626	24.7	6.77
Reino Unido	2 305	3 201	42.3	3 721	13.4	3.31
Alemania Federal	2 475	2 716	24.9	3 453	27.2	3.07
Corea	1 152	1 607	39.5	1 749	8.9	1.56
Taiwán	1 224	1 285	5.1	1 745	35.6	1.55
Italia	1 116	1 331	19.03	1 671	25.6	1.49
Francia	1 220	1 373	12.5	1 585	15.5	1.41
México	1 438	1 331	-7.4	1 180	-11.4	1.05
Hong Kong	966	887	-8.2	1 041	67.4	0.93
Venezuela	1 207	1 092	-9.5	510	-52.7	0.46

Fuente: Statistics Canada.
Imports by Countries, catálogo 65-006.

3.2 POLITICA ARANCELARIA

El Sistema de Tarifas Aduaneras se basa en un sistema individual de nomenclaturas aduaneras. El Sistema Tarifario Canadiense es de 4 columnas con gravámenes tarifarios dependientes para cada producto. Las cuatro columnas corresponden a:

1. Tarifa Preferencial Británica.-

En términos generales, es la más flexible y sólo se aplica a los países exportadores que Canadá considera beneficiarios: miembros de la Comunidad Británica que realizan directamente sus exportaciones.

2. Tarifa de Nación Más Favorecida (NMF).-

Se otorga a los países con los cuáles se tiene suscrita la cláusula del mismo nombre.

3. Tarifa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).-

Canadá otorga un tratamiento arancelario preferencial a las importaciones de los países en desarrollo designados como beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias. Por lo que se refiere a los productos manufacturados, la mayoría de ellos están dentro del SGP, por lo que están exentos del pago de impuestos de importación o disfrutan de una reducción arancelaria de un tercio del impuesto establecido para la Tarifa Preferencial Británica, o de la correspondiente a la NMF, la que sea menor.

4. Tarifa General.-

Contiene los más elevados impuestos de importación. Se aplica a aquellos países con los que Canadá no tiene ningún tipo de acuerdo tarifario, como es el caso de Albania, Arabia Saudita, Corea del Norte, Islas Balau, Libia y Mongolia.

Existe una gran variedad de gravámenes en el Sistema Tarifario Canadiense, pero por lo general las tarifas oscilan entre exentos o muy bajas para productos o materiales exóticos, con un aumento progresivo en los gravámenes para artículos cada vez más elaborados. Las tarifas más frecuentes para los artículos altamente elaborados oscilan entre el 10% y el 20%.

En algunos casos se aplican tarifas bajas a productos específicos "de la clase que no se produce en Canadá". Se considera un producto como canadiense cuando el 10% de sus componentes son hechos o

producidos en Canadá. Otro aspecto del sistema tarifario de Canadá son las tarifas por temporadas que se aplican a las frutas y vegetales frescos producidos en Canadá y las tarifas bajas temporales o la exención de impuestos que frecuentemente garantizan las importaciones de partes o materiales que se requieren para ser incorporados dentro de manufacturas canadienses.

Los derechos de importación de una serie de productos industriales y agrícolas están siendo reducidos escalonadamente a partir de 1980 hasta 1987, de acuerdo con Tratados multinacionales realizados por Canadá. Como resultado de las negociaciones, las tarifas canadienses para algunos productos industriales se reducirán cerca de un 42% para el período 1980-1987.

3.2.1 Impuestos a las importaciones

A partir del 1o. de enero de 1983, Canadá implementó el Código de Valuación Aduanera (artículo VII) del GATT. Las importaciones al Canadá se valorarán, para fines aduaneros, de acuerdo al valor de transacción, o sea, el precio que se paga por ese producto, sujeto a ciertos ajustes. En estos ajustes al precio de venta, se encuentran algunas comisiones y corretaje, costos y gastos de empaque, honorarios, costos de transporte desde el puerto de embarque al Canadá, costos de desembarque de las mercancías, mantenimiento y asistencia técnica. Por el nuevo sistema de valoración, el valor del gravamen normal se determinará por la información suministrada por el importador canadiense.

3.2.2 Derechos preferenciales

Otorga gravámenes preferenciales a los artículos manufacturados en los países provenientes de la Commonwealth.

A los artículos que no están amparados por el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF), se les aplicará el sistema de valoración del Artículo VII del GATT.

Las tarifas preferenciales que se le otorgan a los países en desarrollo, son menores en un tercio a las tarifas NMF. Adicional a las preferencias que se garantizan en la lista de productos manufacturados y semimanufacturados, algunas materias primas industriales están amparadas por programas, la mayoría de los cuales ya están exentos de impuestos de acuerdo a la cláusula NMF. Tienen tarifas preferenciales productos agrícolas como derivados del cacao, especias, jugos de frutas, aceites vegetales, ron y brandy.

3.2.3 Impuestos indirectos y sobrecargos

Existe una disposición bajo la tarifa aduanera por la cual el Gobierno en ejercicio en un informe del Ministerio de Finanzas puede establecer un sobrecargo en adición a los gravámenes regulares existentes, o un gravamen en el caso que no existiera uno anterior cuando los artículos importados pudieran causar perjuicios a los productos canadienses similares o competitivos. La tarifa máxima aplicable es del 33.5% ad-valorem. En adición a las tarifas aduaneras, muchas importaciones están sujetas al pago de estos impuestos. A los artículos importados al Canadá se les fija el 9% del impuesto a las ventas sobre el valor gravable, los artículos que están exentos de este impuesto son: alimentos, comestibles, artículos y materiales utilizados en hospitales públicos, maquinaria utilizada en la industria, la mayoría del equipo utilizado en la agricultura y pesca, ropa y calzado. El impuesto a las ventas sobre las importaciones se paga al momento de la importación, a no ser que las importaciones sean realizadas por productores con licencia para ser utilizados en la producción de artículos gravables.

El Gobierno Federal impone impuestos especiales al consumo adicional al impuesto a las ventas, a varios productos, ya sean importados al Canadá o producidos allí. Se incluyen en esta lista: el tabaco, la joyería, los encendedores, cartas de juego, vinos y otras bebidas alcohólicas. A excepción de la provincia de Alberta, el impuesto a las ventas sobre el precio al detalle varía del 4% al 11%.

Se imponen sobrecargos temporales cuando las circunstancias puedan poner en peligro a la industria canadiense. Estos sobrecargos se aplican principalmente a la industria agrícola a fin de estabilizar los precios y para prevenir los bajos costos de importación. Este impuesto se aplicará automáticamente cuando caen los precios de importación.

3.2.4 Multas y sanciones

Con el propósito de prevenir perjuicios a los productos canadienses causados por dumping o importaciones subsidiadas, se puso en efecto, a partir del 1o. de diciembre de 1984, la Ley de Medidas Especiales para las Importaciones (SIMA); esta ley reemplazó las anteriores existentes en este sentido.

Por esta ley se establecen gravámenes antidumping y de compensación; procedimientos paralelos para casos de dumping y compensa-

ción; tiempos límites para legislar en las diferentes etapas en -- procedimientos de compensación y dumping; la autoridad acepta la -- promesa de las exportaciones o de sus gobiernos en casos de compen -- sación en lugar de imponer gravámenes. Tal propuesta tiene como fin -- eliminar los márgenes de antidumping, los subsidios o los daños ma -- teriales sin una solicitud formal por parte del Tribunal Canadien -- se de Importaciones.

3.3 LICENCIAS Y CONTROL DE CAMBIOS

La lista 3 de la Tarifa Aduanera prohíbe la importación de una se -- rie de productos de interés general, entre los que se incluyen: li -- bros, material impreso, pinturas, fotografías o cualquier clase de -- material que atente contra la moral, artículos que tengan marca co -- mercial registrada en Canadá, artículos que tengan una descripción -- falsa o incompleta; oleo-margarina o cualquier otro sustituto de -- la mantequilla, automóviles usados o de aeroplanos usados, excepto -- los que vayan a ser destinados a operaciones comerciales.

Están prohibidas las importaciones de artículos para trucos de na -- turaleza explosiva, como cigarrillos, fósforos, alarmas contra ro -- bo, estuches de modelos de proyectiles. Están sujetos a licencias -- de importación del Comité Canadiense del Trigo las importaciones -- de trigo, hojuelas de trigo, avena, harina de avena, cebada y har -- ina de cebada.

El gobierno canadiense mantiene una lista de control de importacio -- nes de productos que están sujetos a restricciones por considerar -- ios el Tribunal Anti-dumping Canadiense o la Junta de Textiles y -- Confecciones, que pueden perjudicar a la industria nacional. Para -- poderse importar los productos incluidos en esta lista de control, -- el importador deberá obtener un permiso especial expedido por la -- Oficina de Relaciones Comerciales Especiales o por un Agente de -- Aduanas autorizado. Para algunos productos no se expedirán estos -- permisos. El calzado, en su mayoría, se encuentra en la lista de -- control. No existen restricciones para el calzado de caucho.

La moneda canadiense es de libre convertibilidad, no existe con -- trol de cambios desde el 14 de diciembre de 1951 y su tasa de cam -- bios no varía desde junio 10. de 1970.

3.4 INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-CANADA

Lo que ha permitido a nuestro país mantenerse dentro de los diez primeros proveedores de Canadá ha sido el incremento en la comercialización de productos no petroleros, ya que hasta 1984 el intercambio comercial era fundamentalmente de productos petroleros y en dicho año hubo una baja en los precios de estos productos.

De acuerdo al análisis del intercambio comercial entre los dos países, México ha mantenido un promedio anual (base 1986) de \$ 1 180 millones de dólares canadienses contra 5446 millones que mantiene Canadá, lo que representa el 62% a favor de la balanza comercial de nuestro país.

Balanza comercial Canadá-México (Millones de dólares canadienses)			
Año	Importaciones Proveedor-México	Exportaciones Proveedor-Canadá	Saldo
1981	1049	715	-333
1982	998	446	-552
1983	1079	375	-704
1984	1438	350	-1088
1985	1331	391	-940
1986	1180	397	-782

Fuente: Statistics Canadá.
Import by Countries

Aunque las exportaciones mexicanas de productos petroleros disminuyeron de 572 millones de dólares canadienses en 1984 a 157 millones en 1986, los demás sectores se han mantenido en crecimiento. Los principales productos que importa Canadá de nuestro país se muestran en la siguiente gráfica.

Principales productos mexicanos que importa Canadá (Millones de dólares canadienses)			
Producto importado	1984	1985	1986
Petróleo crudo	572	471	157
Ptos. minerales crudos no metálicos	16	15	19
Motores para automóvil	412	298	325
Partes para automóvil excepto motores	109	193	283
Equipo de telecomunicación	72	71	71
Partes para motores de automóvil	47	43	51
Café	26	28	42
Televisiones, radios, equipo de sonido	46	28	24
Tomate fresco	12	16	11
Otros vegetales frescos	16	17	18

Fuente: Statistics Canada
Imports by Countries, catálogo 65-006

Por lo que se refiere al intercambio comercial entre México y su distribución de exportaciones por las provincias de Canadá, se des-
taca Ontario y Quebec.

Importaciones de productos mexicanos por provincias canadienses (Millones de dólares canadienses)			
Provincia	1984	1985	1986
Ontario	742	736	893
Quebec	336	357	174
Columbia Británica	45	42	56
Nueva Escocia	211	167	21
Nueva Brunswick	81	5.5	16
Alberta	14	14	11
Islas Príncipe Eduardo	24	6	9
Saskatchewan	2.2	1.9	1.5
Terranova	2	-	47
Manitoba	5.6	7.3	5.5

Fuente: Statistics Canada
Imports by Commodities, catálogo 65-007

3.5 REQUISITOS COMERCIALES DE IMPORTACION EN CANADA

El gobierno de Canadá establece a través de sus oficinas aduanales los documentos y requisitos que deben cumplirse para llevar a cabo una importación.

Los requisitos comerciales, en el caso de artículos de piel, son los siguientes:

- a) Factura aduanal.- Se utiliza para las exportaciones de productos al Canadá, los cuales han sido vendidos bajo los términos comerciales normales.

Dos copias de la factura deberán ser enviadas por correo aéreo directamente al importador canadiense o a su agente aduanal, independientemente del embarque.

Tres copias de la factura deberán anexarse en un sobre al embarque (caja, paquete, etc.), y marcarse "Canadian Customs Invoices".

La factura debe ir firmada por el exportador, pero no se requiere legalización notarial.

La forma de factura aduanal se encuentra en el anexo No. 1.

- b) Certificado de origen.- Debe ir firmado por el exportador en el país donde se realiza el embarque. Este certificado debe llevar una descripción completa de los bienes y marcas y del número de paquetes que identifican el embarque. Este certificado es en adición a la factura preparada por el vendedor y firmada por él como certificado de costo. No se requiere certificación consular para el certificado de origen.

Para obtener el certificado de origen en México se entrega en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial el cuestionario previo para su obtención. Estos documentos se encuentran en los anexos 2 y 3 respectivamente.

También es necesario entregar en la mencionada Secretaría el Registro Nacional de Importadores y Exportadores. Anexo 4.

- c) Rotulación y marcas.- Los productos exportados al Canadá deberán contar con las marcas pertinentes del país de origen y en caso de no existir marca (como en nuestro caso), se aceptan las rotulaciones "Made in Mexico", "Product of Mexico", "Fabriqué au Mexique", "Produit du Mexique".

3.6 PROMOCION

Los productos o servicios susceptibles de comercializar requieren de una promoción que se adecúe tanto a sus características como a las del mercado al que se pretenden introducir.

La promoción establece el vínculo entre exportador e importador y permite observar la factibilidad del precio, la calidad y el diseño del producto ofrecido.

Es evidente que el tipo de promoción se seleccionará en función del sector de mercado que se pretenda; y que el número de contactos comerciales deberá ser acorde al volumen de producción con que se cuenta para ofrecer al mercado internacional.

Para la promoción de artículos de piel utilizaremos:

3.6.1 Ferias y exposiciones

Con fechas preestablecidas y motivos diversos, muchas ciudades del mundo llevan a cabo exposiciones en recintos construidos o adaptados especialmente, y con una promoción de carácter internacional.

Es un evento de mercado para la presentación pública de artículos industriales, artesanales y comerciales, además permite aumentar la difusión de un producto no sólo en el país donde se celebra el evento, sino a nivel internacional, debido a la participación de otros países expositores y a la afluencia de compradores profesionales de todo el mundo.

El participar en un evento de esta naturaleza permite al expositor, entre otros aspectos:

- a) Comparar sus productos con los de otras empresas.
- b) Conocer hábitos de compra y venta en el mercado externo.
- c) Establecer contacto con firmas internacionales que difícilmente se podrían establecer de manera individual.
- d) Determinar los productos de mayor o menor aceptación.
- e) Exhibir sus productos de tal manera que el comprador pueda apreciar todas sus características.

Las ferias y exposiciones pueden ser:

- a) **Generales u horizontales.**- Son eventos en donde hay toda clase de productos y además de la exhibición y venta de productos, como eventos culturales, sociales o políticos.
- b) **Especializadas o verticales.**- Concentran a compradores y vendedores de un mismo producto.

A continuación se detalla el principal evento de esta naturaleza que se realiza en Canadá, con relación a artículos de piel:

CANADIAN INTERNATIONAL FOOTWEAR SHOW
Place Bonaventure
Montreal, Quebec

Productos presentados: calzado, artículos de piel, maquinaria, -- equipo e insumos para la industria.

Fecha:	09 al 11 de agosto de 1987
Periodicidad:	Bicnal
Horario:	9:00 a 18:00 Hrs.
Número de visitantes:	10,000
Comité organizador:	Pierre Rubillard Exhibit-manager, 710 1010 St. Catherine St. W. Montreal, Quebec, H3B 3R4 Tel: (514) 87-89-337 Tlx: 05-26871

3.6.2 Boletín de oportunidades

EXPORTER PROFILE - Trade Facilitation Office Canada

El principal objetivo del Trade Facilitation Office Canada (FTO) consiste en proporcionar ayuda a países desarrollados para promover sus exportaciones al Canadá. Es un servicio que la FTO pone a disposición de exportadores de productos del mercado, los cuales requieren de un canal de comunicación a través del cual ofrecer sus muestras a importadores canadienses interesados en los mismos.

FTO distribuye un boletín bimestral llamado "FLASH" entre los importadores canadienses, el cuál lista las ofertas de exportaciones recibidas de los países clientes. Sólo las ofertas sobre las cuales se reciba información completa serán publicadas en "FLASH". Y también quedarán grabadas dentro de un banco de datos de exportadores.

La forma de solicitud se llena en inglés y hay que anotar todos los informes que se requieren, tanto de la compañía como del producto que se desea exportar. La forma de solicitud se puede ver en el anexo No. 5.

La solicitud se manda a:

COMPANY PROFILE FORM
Suite 1012, 400 Cumberland St.,
Ottawa, Ontario
K1N 8x3
Tel: (613) 25-55-925
Tlx: 05-33315 TRAFAL OTT.

3.7 COTIZACIONES

Las cotizaciones a nivel internacional se hacen en base a los - - INCOTERMS de 1953, donde se establecen las obligaciones, derechos y responsabilidades de los compradores y vendedores con base en los términos internacionales de comercio.

Los INCOTERMS que se manejan con mayor regularidad en el comercio internacional de Canadá son:

a) FOB - Free on Board

Significado. - Libre a bordo. Se utiliza también las siglas en español LAB.

Compromiso del exportador. - Poner la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque o punto de partida convenido, hasta este punto los gastos y riesgos son a cargo del exportador.

Compromiso del comprador. - Asume el riesgo de pérdidas o daños de la mercancía a partir del momento en que la mercancía pasa la borda del buque.

b) C&F - Costo y Flete

Significado. - Costo y flete

Compromiso del exportador. - Asume todos los gastos, pérdidas y riesgos hasta que los productos cruzan la borda del buque -- que los transportará, es decir, hasta el muelle del puerto de destino.

Compromiso del comprador. - Corre con todos los gastos, pérdidas o cualquier incremento de los costos a partir de que la mercancía cruce la borda del buque en el puerto de destino.

c) CIF

Significado. - Costo, seguro y flete.

Compromiso del exportador. - Los compromisos son iguales que en el caso de C&F, pero, además, cubre un seguro en condiciones mínimas sobre la mercancía.

Compromiso del comprador. - Su responsabilidad es la misma también que en el caso C&F, excepto por el seguro que cubre el vendedor.

3.8 CONTRATO DE COMPRA-VENTA

El exportador, una vez que se ha puesto de acuerdo con el cliente en el producto y el precio, debe asegurarse contra los riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador por medio de un contrato de compra-venta, sobre todo si las entregas son parciales.

Los aspectos fundamentales que deberá tener el contrato son:

- a) Fecha
- b) Producto, marca, términos de entrega.
- c) Nombre del comprador.
- d) Nombre del vendedor, domicilio, país.
- e) Representantes legales del comprador y vendedor.
- f) Objetivo del contrato.
- g) Precio pactado, moneda y forma de pago.
- h) Garantías.
- i) Riesgos y responsabilidades de cada quién.
- j) Las autoridades competentes en caso de incumplimiento.
- k) Solución en caso de litigio y firma de ambas partes.

Es importante que el exportador cumpla cabalmente en tiempo y forma con todas sus obligaciones, y en el caso de que haya razones de fuerza mayor o fortuitos, deben darse a conocer por escrito al comprador.

Finalmente, es importante tener presente que en caso de que no cumpla el comprador, el exportador puede seguir diferentes procedimientos:

- a) Trámite directo.- A través de una visita del exportador al comprador y eventualmente con el apoyo de las Cámaras de Comercio de la localidad, y
- b) Trámite indirecto.- A través de un profesional especializado que acuda a las negociaciones directas o a tribunales civiles o mercantiles.

En México existe la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPRONEX), que es una comisión de arbitraje internacional, y que puede ayudar al exportador en caso de incumplimiento del comprador.

Esta comisión funciona dentro del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

3.9 TRANSPORTE

Uno de los principales elementos que se debe tomar en consideración en el comercio internacional de productos es el transporte, ya que es determinante para que los artículos lleguen a su destino en el tiempo establecido, en perfecto estado y al menor costo de operación posible.

Los aspectos que hay que considerar para la selección del transporte son:

- a) Producto
- b) Ruta
- c) Peso por caja
- d) Peso total
- e) Volumen por caja
- f) Volumen total
- g) Valor por caja
- h) Valor total
- i) Fragilidad

- j) Características
- k) Tarifa
- l) Tiempo de entrega
- m) Envase

En cuanto a Canadá, la posición del país en el comercio internacional tiene bases importantes en su rápida y eficiente red de transporte y comunicaciones que cubre su gran extensión territorial y favorece la distribución y la recolección de productos.

Las exportaciones mexicanas a Canadá pueden realizarse a través de diferentes medios de transporte. El que se utiliza con más frecuencia es el terrestre, debido a su costo y a la facilidad de manejo que ofrece. Sin embargo, la utilización de transporte aéreo, ferroviario y marítimo (sobre todo para el oeste canadiense), se considera viable, y depende del tipo de productos y tiempos de entrega requeridos.

Entre las principales líneas que operan en la ruta México-Canadá, con oficinas en México, D. F., figuran:

3.9.1 Transporte terrestre (ruta centro-norte)

- a) Fletes Chihuahua, S. A. de C. V.
Calzada Vallejo No. 1830
México, D. F.
Tels.: 587-37-03
587-04-29
567-04-98
- b) Express Santa Fé, S. A. de C. V.
Sidar y Rubirosa No. 30
México, D. F.
Tel. 522-44-06

Empresas de autotransportes americano:

- c) Consolidated Freightways Co.
Belgrado No. 1-401,
Col. Juárez,
06600 México, D. F.
Tels.: 514-81-27
514-82-86

- d) Southwestern Motor Transport
Félix Cuevas No. 127-302
Col. del Valle
03100 México, D. F.
Tels.: 524-15-87
524-68-47
- e) C. and H. Transportation Co. Inc.
Ave. Insurgentes Sur No. 686-401
Col. del Valle
03100 México, D. F.
Tel. 587-65-22
- f) Lee Way Freight Inc.
Circuito Fuentes No. 125-202
Col. Fuentes del Pedregal
14140 México, D. F.
Tel. 563-51-64
- g) Yellow Freight System Inc.
Génova No. 55-204
Col. Juárez
06600 México, D. F.
Tels.: 514-93-34
514-09-72
- h) Missouri Pacific Railroad Co.
Homero No. 1804-802
Col. Polanco
11510 México, D. F.
Tels.: 557-48-94
557-81-77
- i) Eagle F. B.
Ave. de los Cien Metros No. 639
Col. Magdalena de las Salinas,
07760 México, D. F.
Tels.: 586-38-66
686-38-77
- j) Atlas Van Lines International
José Ma. Rico 116-2o. Piso
Col. del Valle
05100 México, D. F.
Tels.: 534-45-12
534-87-75

- k) Greater South Traffic Service, Inc.
Nápoles No. 36-502
Col. Juárez
06600 México, D. F.
Tels.: 511-15-22
514-00-26
- l) National Piggyback Services, Inc.
Durango No. 10-45
Col. Roma
06700 México, D. F.
Tels.: 533-69-51
525-64-07
- m) Alamo Express
Paseo del Otoño No. 100-206
Col. La Florida
53160 Naucalpan, Edo. de México
Tels.: 562-54-83
562-77-28
- n) Central Freight Lines
Insurgentes Sur No. 1871-204
01020 México, D. F.
Tels.: 550-77-28
550-78-84
550-42-36

3.9.2 Transporte aéreo

MEXICO

- a) Aeroméxico
85, Richmond Street West
Suite 103
Toronto, Ontario
M5H 2C9
Tel. (416) 363-90-17

CANADA

- b) Air Canada
Place Air Canada
Montreal, Quebec
H2Z 1x5
Tel. (514) 879-70-00
Telex 06-217537
- c) Canadian Pacific Air Lines Limited
2500 Four Bentall Centre
Vancouver, B.C.
V7X 1R9
Tel.: (604) 641-20-00

3.9.3 Transporte ferroviario

MEXICO

- a) Ferrocarriles Nacionales de México
Ave. Central No. 140-130. Piso
Col. Guerrero
México, D. F.
Tels.: 547-35-50
547-09-59
- b) Ferrocarril Chihuahua al Pacífico
Ave. Central No. 140-60. Piso - Ala C
Col. Guerrero
México, D. F.
Tel.: 541-53-25

Empresas de ferrocarriles norteamericanas con oficinas en México:

- c) Atchison, Topeka and Santa Fe
Nápoles No. 36, Desp. 101
Col. Juárez
Deleg. Cuauhtémoc
06600 México, D. F.
Tels.: 514-95-64
525-25-15

Fronteras atendidas: Ojinaga, Chih., Presidio, Tex., Cd. Juárez, Chih., El Paso, Tex.

- d) Southern Pacific
 Nápoles 36-401
 Col. Juárez
 Deleg. Cuauhtémoc
 06600 México, D. F.
 Tels.: 511-92-83
 514-00-17

Fronteras atendidas: Matamoros, Tamps., Brownsville, Tex., --
 Piedras Negras, Coah., El Paso, Tex., --
 Mexicali, B.C.N., Calexico, Cal.,
 Cd. Juárez, Chih., El Paso, Tex.

- e) Texas Mexican Railway
 Ave. de la Cúspide No. 4755
 Col. Parques del Pedregal
 Deleg. Tlalpan
 14010 México, D. F.
 Tels.: 652-41-11 Ext. 220
 652-50-45 " 221

Fronteras atendidas: Nuevo Laredo, Tamps., Laredo, Tex.

- f) Union Pacific Railroad
 Homero 1804, Desp. 802
 Col. Los Morales
 Deleg. Miguel Hidalgo
 11510 México, D. F.
 Tels.: 557-81-77
 557-48-94

Fronteras atendidas: Matamoros, Tamps., Brownsville, Tex., --
 Nuevo Laredo, Tamps., Laredo, Tex., --
 Cd. Juárez, Chih., El Paso, Tex.

Principales líneas ferroviarias de Canadá:

- g) Canadian National Railways
 935 de la Gauchetier Oest
 Montreal, Quebec
 H3C 3N4
 Tel.: (514) 399-54-30

h) Canadian Pacific Limited
 Box 6042
 Station A
 Montreal, Quebec
 H3L 3E4
 Tel.: (514) 395-51-51
 Télex: 05-268576

i) C.P. Rail
 Box 6042
 Station A
 Montreal, Quebec
 H3L 3E4
 Tel.: (514) 395-51-51

j) Via Rail Canada Inc.
 2 Place Ville Marie
 Montreal, Quebec
 H3B 2G6
 Tel.: (514) 871-60-00

3.9.4 Transporte marítimo

Líneas navieras que operan en Canadá:

a) Agencias Generales Marítimas, S. A. de C. V.
 Paseo de la Reforma No. 76 - 3er. Piso
 Col. Juárez
 Deleg. Cuauhtémoc,
 06600 México, D. F.
 Tels.: 566-16-00
 546-98-20
 Télex: 1773915 GENMAR
 1773882 AMBLA

Puerto de salida:
 Línea naviera:
 Puerto de escala:
 Frecuencia:

Lázaro Cárdenas
 Johnson Scar Star
 Vancouver, Canadá
 2 veces por mes

- b) Naviomar, S. A.
 Tuxpan No. 2 - Piso 5
 Col. Roma Sur
 Deleg. Cuauhtémoc
 06760 México, D. F.
 Tels.: 584-80-13
 584-76-02

Puerto de salida:	Manzanillo
Línea naviera:	Navicana
Puerto de escala:	Vancouver, Canadá
Frecuencia:	Irregular

3.10 COBRANZA

3.10.1 Condiciones de pago

La forma de pago, como ya lo hemos mencionado anteriormente, es un convenio entre el comprador y el vendedor, con base en los INCOTERMS.

Dentro de los principales mecanismos o formas para cobrar las exportaciones, se tienen las siguientes:

- a) Pago por adelantado, ya sea por el total de la exportación o por un porcentaje.
- b) Pago contra embarque.
- c) Pago contra la presentación de los documentos de embarque.
- d) Pago contra entrega de la factura o efectivo contra entrega de los productos.
- e) Pago posterior al embarque con carta de crédito a (x) días de vencimiento.
- f) Pago contra la aceptación de los documentos de embarque.
- g) Pago después del embarque (a 30 días).

3.10.2 Forma de cobro

De acuerdo con el Artículo 2o, inciso (a) del Derecho de Control de Cambios, publicado en el Diario Oficial del 13 de diciembre de 1982, las exportaciones están comprendidas dentro del mercado con trolado de divisas, lo que significa que el exportador tiene la obligación de vender las divisas que generen al Banco de México -- por conducto de la sucursal de la institución de crédito por donde se realice la recepción del pago.

Las divisas generadas las paga el Banco de México al tipo de cambio controlado, por lo tanto, las ventas al extranjero deberán ser facturadas en alguna de las monedas extranjeras convertibles y -- transferibles. No podrán realizarse ventas en moneda nacional.

Para cumplir con esta obligación, el exportador debe establecer un Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.) a través de una Sociedad Nacional de Crédito, y dispone de 90 días para utilizar este Compromiso, y 75 días a partir de la exportación efectiva para entregar las divisas, aún cuando es posible obtener modificaciones al C.V.D. a través de la Dirección de Servicios al Comercio Exterior de la SECOFI, solicitando una prórroga de dicho plazo, antes de -- que venza el plazo en que el exportador tenga que vender sus divisas.

La sucursal de la institución de crédito que extienda el C.V.D. deberá registrar, sellar y firmar (por un funcionario debidamente autorizado) dicho documento, sin el cual el exportador no podrá hacer el despacho aduanal, ya que la aduana de salida deberá registrar la fecha o fechas de las exportaciones que se realicen al amparo de un C.V.D., los números de las facturas que se utilicen, -- los registros o números de los pedimentos o boletas de exportación, las fracciones arancelarias declaradas y el valor de la mercancía y divisas de que se trate.

El C.V.D. consta de tres hojas: la primera contiene los datos -- esenciales como identificación del C.V.D., datos de la institución de crédito en la que se registró, los datos del exportador, etc. -- En la segunda hoja se registran todas y cada una de las exportaciones que se realicen al amparo del C.V.D. La tercera hoja se destina a contener los anticipos, deducciones o modificaciones a dicho compromiso.

Sólo las ventas menores de \$1000 Dlls. norteamericanos semanales ó \$800 Dlls. semanales en el caso de artesanías, no tienen la obligación de registrar ni establecer un C.V.D.

En caso de que no se cumpla con la entrega de divisas, se establecen sanciones al exportador y se fijan los tipos de cambio aceptables para liquidar las exportaciones.

Las cobranzas en el exterior se realizan normalmente a través de un Banco, aún cuando es posible que el exportador reciba pagos directos de su comprador, pero debe cumplir con la obligación de vender sus divisas a una Sociedad Nacional de Crédito.

La cobranza a través de un Banco, que es la forma más usual en el comercio internacional, constituye un elemento de seguridad y de confianza para el exportador, además de ser una enorme facilidad, por la solvencia moral y crediticia de dichas instituciones.

Esta cobranza internacional y manejo de cartas de crédito es una de las actividades más usuales de los Bancos y por ende, un apoyo fundamental para las operaciones de comercio exterior.

**CAPITULO 4. - FACILIDADES Y APOYOS GUBERNAMENTALES MEXICANOS
PARA LAS EXPORTACIONES**

4.1 Apoyos financieros para exportar

- 4.1.1 Crédito para la formulación de estudios de pre-inversión y de mercado
- 4.1.2 Créditos a largo plazo para nuevas instalaciones o ampliaciones, o aportación temporal de capital de riesgo
- 4.1.3 Crédito a la producción
- 4.1.4 Créditos para venta al exterior
- 4.1.5 Operaciones de garantía
- 4.1.6 Seguros de crédito
- 4.1.7 Actividades complementarias a la exportación

4.2 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

- 4.2.1 En materia de financiamiento
- 4.2.2 En materia de mercados internacionales
- 4.2.3 En materia de promoción internacional
- 4.2.4 En materia de distribución física del producto al exterior
- 4.2.5 En materia de trámites y documentos de exportación
- 4.2.6 En materia de litigios
- 4.2.7 En materia de inversiones

4.3 Sucursal de la S.N.C. -

- 4.3.1 Derechos de Importación de Mercancía para la Exportación (DINEX)
- 4.3.2 Uso de divisas generadas
- 4.3.3 Ventas a las zonas fronterizas
- 4.3.4 Venta a maquiladoras

4.4 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

4.4 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

4.6 Aduanas del país

4.1 APOYOS FINANCIEROS PARA EXPORTAR

Entre los principales apoyos financieros tenemos los siguientes:

- 4.1.1 Crédito para la formulación de estudios de pre-inversión y de mercado
- 4.1.2 Créditos a largo plazo para nuevas instalaciones o ampliaciones, o aportación temporal de capital de riesgo.
- 4.1.3 Créditos a la producción de:
 - 1. Artículos exportables
 - a) Pre-exportación (capital de trabajo)
 - b) Importación de insumos extranjeros para fabricar artículos exportables.
 - 2. Productos que subsisten importaciones
 - a) De bienes de capital para producirlos y para compra-venta
 - b) De bienes de consumo
 - 3. Productos para abastecimiento de:
 - a) Zonas fronterizas
 - b) Maquiladoras
- 4.1.4 Créditos para venta al exterior
 - 1. Para almacenamiento
 - a) Financiamiento para la construcción o compra de bodegas o almacenes para productos exportables.
 - b) Financiamiento de inventarios para exportación, localizados en bodegas o almacenes en el interior o en el exterior.

2. Ventas a plazos

- a) Con responsabilidad del exportador
- b) Sin responsabilidad del exportador
- c) Crédito al comprador

4.1.5 Operaciones de garantía (riesgos políticos)

4.1.6 Seguros de crédito

4.1.7 Actividades complementarias a la exportación:

- a) Para adquirir equipo de transporte automotor utilizado en la exportación.
- b) Para capacitar personal técnico y operarios encargados de la producción de bienes de exportación.
- c) Para pagar honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros, utilizados en la producción de bienes de exportación.
- d) Campañas publicitarias en el extranjero que promuevan exportaciones.
- e) Instalación de tiendas en el extranjero que comercialicen productos mexicanos.
- f) Costo y envío de muestras en el extranjero.
- g) Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de las empresas del extranjero que permitan generar exportaciones o que abastezcan las materias primas que se utilizan en la producción de exportaciones.

4.2 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. (BANCOMEXT)

Los apoyos de tal institución son:

4.2.1 En materia de financiamiento:

- a) Otorgar crédito a empresas medianas y grandes relacionadas con el comercio exterior que no puedan ser atendidas por otras sociedades nacionales de crédito.

- b) Participar temporalmente en el capital social de empresas de comercio exterior.
- c) Redescantar operaciones que le presentan otras sociedades nacionales de crédito en apoyo del comercio exterior.
- d) Otorgar garantías a los créditos proporcionados por otras S.N.C.
- e) Por medio del FOMEX, otorgar garantías para cubrir riesgos políticos.
- f) Conceder créditos a los fideicomisos de fomento en apoyo a las actividades de comercio exterior.

4.2.2 En materia de mercados internacionales:

- a) Promueve la oferta exportable.
- b) Informa sobre tamaño y comportamiento de los mercados.
- c) Realiza informes de mercado.
- d) Canaliza referencias comerciales sobre compradores.
- e) Proporciona listas de diversos compradores.
- f) Informa acerca de los productos competitivos.
- g) Informa de precios y cotizaciones internacionales.
- h) Orienta en materia de regímenes legales y arancelarios.
- i) Orienta en materia de regulaciones no arancelarias, normas y control de calidad.
- j) Orienta sobre el aprovechamiento del sistema generalizado de preferencias.
- k) Asesora en cuanto al aprovechamiento de convenios comerciales.

4.2.3 En materia de promoción internacional:

- a) Informa sobre los mecanismos de promoción más utilizados.
- b) Difunde demandas de productos y servicios nacionales procedentes del exterior.

- c) Informa acerca de concursos y licitaciones internacionales.
- d) Asesora en la instalación de oficinas de representantes en el exterior.
- e) Difunde y propicia la participación en ferias y exposiciones comerciales.
- f) Organiza misiones comerciales al extranjero.
- g) Coadyuva en la programación de viajes de negocios.
- h) Asesora en la elaboración de material publicitario para productos de exportación.
- i) Informa sobre la industria nacional y la industria maquiladora.
- j) Realiza conferencias, seminarios y cursos sobre técnicas operativas, sistemas de comercialización y características de los mercados internacionales.
- k) Orienta sobre estímulos fiscales nacionales a la exportación.
- l) Orienta sobre incentivos arancelarios nacionales a la exportación.

4.2.4 En materia de distribución física del producto exterior

- a) Orienta sobre transporte a los mercados internacionales.
- b) Orienta sobre envases y embalaje de exportación.

4.2.5 En materia de trámites y documentos de exportación

- a) Orienta sobre seguros de carga.
- b) Orienta sobre seguros de crédito.
- c) Orienta sobre formas de pago.
- d) Orienta sobre trámites de importación temporal y definitiva.
- e) Orienta sobre trámites de exportación temporal y definitiva.

- f) Brinda orientación jurídica sobre contratos de compra-venta, representación y comisión mercantil.
- g) Orienta sobre los diversos trámites de exportación.
- h) Orienta sobre la clasificación arancelaria e impuesto de importación en el país de destino.

4.2.6 En materia de litigios

- a) Orienta sobre litigios y juntas de aveniencia en transacciones internacionales (arbitraje internacional).

4.2.7 En materia de inversiones

- a) Identifica proyectos de conversión.

4.3 SUCURSAL DE LA S.N.C. QUE REGISTRO EL C.V.D.

4.3.1 Derechos de Importación de Mercancías para la Exportación (DIMEX)

A través de este mecanismo el exportador puede utilizar las divisas que genere hasta en un 30% para importar materias primas, partes y componentes y maquinaria y equipo que requiera para su operación o la de sus proveedores, sin el pago de impuestos de importación ni permisos de ningún tipo. Los requisitos son:

1. Que sean propios para la empresa o sus proveedores, pues no se pueden transferir.
2. Que el producto que se exporta tenga un mínimo de integración nacional de 35%.
3. Se exceptúa un mínimo de exportaciones que no tienen derecho al DIMEX, que son fundamentalmente productos de petróleo.
4. Existe una lista de productos (537 fracciones de la tarifa de importación) que no se pueden importar bajo este programa.
5. En caso de que no se exporten productos terminados, se cubrirá un impuesto del 10% sobre el valor de lo importado, independientemente de que los impuestos de importación sean menores, o uno mayor si la tarifa es más de 10%.

4.3.2 Uso de divisas generadas

Este mecanismo permite al exportador utilizar hasta el 100% de las divisas generadas para:

- a) Convertirlas en pesos al tipo de cambio controlado.
- b) Usarlas para el pago de gastos asociados a la exportación.
- c) Usarlas para pago de proveedores, de adeudos debidamente registrados ante SECOFI.
- d) Usarlas para importar materias primas y otros productos.
- e) Usarlas para comprar maquinaria.
- f) Usarlas para pago de principal e intereses de créditos en moneda extranjera, debidamente registrados ante S.H.C.P.
- g) Usarlas de conformidad con el derecho a la importación de mercancías para exportación, DIMEX.

Estos usos han venido siendo modificados en forma continua para -- otorgar mayores ventajas a los exportadores, a quienes se les cubre el tipo de cambio controlado, debido a la imposibilidad de que sea el Banco de México quien absorba el diferencial entre el tipo libre y el controlado, pues los exportadores son a su vez importadores en una gran mayoría y en la importación también reciben el tipo controlado, así se compensan las ventas al exterior con las compras.

4.3.3 Ventas a las zonas fronterizas

Zonas fronterizas son aquellas franjas de territorio nacional con una extensión de 20 Km en línea recta, desde la línea fronteriza con los Estados Unidos de Norteamérica y con la República de Guatemala abarcan el territorio nacional de un litoral a otro. En estos lugares el Gobierno Federal ha establecido un programa de desarrollo económico que permite realizar una adecuada integración económica con el resto del país, se propicie una creciente concurrencia de productos nacionales y de aquellos fabricados en las zonas fronterizas hacia el resto del país, junto con medidas de apoyo a la producción y distribución de artículos para satisfacer las necesidades de consumo de los residentes de esas zonas y para la sustitución de las importaciones con el fomento a las exportaciones.

Otras de las ventajas que se han establecido para los empresarios que abastezcan a las zonas fronterizas son aquéllas que reponen -- los volúmenes y valores de materias primas de importación sujetas a cuota cuando se han utilizado total o parcialmente al efectuarse dicho abastecimiento, junto con la reducción de impuestos de importación para insumos necesarios a la fabricación de productos destinados a las zonas fronterizas, siempre que dichos insumos se fabriquen en el país en condiciones competitivas internacionales.

4.3.4 Venta a maquiladoras

La maquiladora es una unidad económica que desarrolla una actividad productiva en base a importaciones temporales y que exporta la totalidad de sus productos terminados (puede destinar hasta un 20% de esta producción al mercado nacional, previa autorización y cubriendo requisitos especiales).

Esta actividad productiva trata de aprovechar los menores costos -- que tienen algunos países en la manufactura, como es la mano de obra.

Esta operación tiene una ventaja adicional para el fabricante mexicano y es la perspectiva de incorporación de insumos, lo cual abre grandes perspectivas en cualquier zona del país (excepto en el D. F.), y no solamente en la frontera puede tener un 100% de capital extranjero, no tiene requisitos de integración nacional y por lo -- que respecta a gastos que no se realizan en el país, no están sujetos al mercado controlado de divisas.

Existen a disposición de las S.N.C. diversos recursos financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. para apoyar la -- instalación de maquiladoras y las ventas que se les hagan por parte de empresas industriales mexicanas.

4.4 SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)

La SECOFI, por conducto de la Dirección General de Aduanas, tiene un programa de importación temporal de insumos para producir artículos de exportación.

Es para empresas que exportan más de un millón de dólares o un mínimo del 10% de sus ventas; y un 30% de sus ventas si importa maquinaria.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Debe existir una fianza del 40% del impuesto de importación y un impuesto mensual del 2%.

Por medio de SECOFI existe un mecanismo llamado DRAW BACK que permite recuperar los impuestos de importación pagados, de materias primas, partes y componentes que se utilizan para fabricar productos de exportación.

La SECOFI también tiene apoyos cambiarios que fundamentalmente es la determinación de un tipo de cambio que le permita al exportador ser competitivo. Este mecanismo permite la autorización de aquellos gastos asociados a la exportación, como son, por ejemplo: los fletes en el exterior y los viajes de promoción en cantidades superiores fijadas por la SECOFI, para obtener tipo de cambio controlado o para descontar estos gastos de C.V.D.

4.5 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP)

Su apoyo se concreta en estímulos fiscales

- a) Exención del pago del I.V.A.- Es un programa puesto en vigor en 1985 que representa un ahorro financiero al no pagar el I.V.A., ya que de no ser así, su recuperación llevaría un plazo que significaría un costo adicional por no pagar a tiempo, por no recuperar a tiempo.
- b) Costeo directo.- Es un programa que permite deducir diversas partidas al exportador para efectos del Impuesto Sobre la Renta, que anteriormente no se aceptaban.

4.6 ADUANAS DEL PAIS

Con base en los artículos 75 a 89 de la Ley Aduanera y de los artículos 139 a 152 de su reglamento, se permite la importación de insumos y materias primas, partes y componentes para ser utilizados en la fabricación de productos de exportación.

No se pagan impuestos de importación, pero deben afianzarse al 100% y en el caso de maquiraria, cubrir un impuesto mensual de 2%. Existe un plazo de 6 meses, prorrogables, para la exportación de productos manufacturados.

C O N C L U S I O N

Queda demostrado que actualmente la exportación de productos nacionales es más importante y tiene mayor auge en nuestro país.

En el último capítulo quedan establecidos los apoyos principales que brinda el Gobierno Mexicano para la exportación de artículos de piel a Canadá como país miembro del GATT y además, hemos mencionado todos los requisitos y trámites legales para llevar a cabo el comercio México-Canadá.

El comercio exterior actualmente representa una de las actividades principales del país y el gobierno ha tomado medidas importantes para desarrollarlo.

Si bien es cierto que la adhesión de México al GATT es beneficiosa para el país, cabe agregar que representa un paso adelante en desarrollo para llegar al lugar en que nos encontramos actualmente a nivel internacional.

Los beneficios inmediatos son en materia de importaciones, sobre todo en lo que respecta a la reducción de aranceles, debe quedar claro que México debe promover con mayor fuerza sus exportaciones para obtener beneficios adicionales de los países pertenecientes al GATT, ya que aunque sí ha mejorado el sistema para poder exportar, todavía es cuestionable que sea lo suficientemente sólido y completo, en virtud de su estructura actual, y por lo tanto, el aumento de las exportaciones a partir de la adhesión del país al Acuerdo General no es muy importante.

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

Alvarez Argüelles, Roberto C.P.
LA NEGOCIACION DE MEXICO EN EL GATT
México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
Edición 1987

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
COMERCIO EXTERIOR
México, 1987

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
COMISION PARA LA PROTECCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
(COMPROMEX)
México, 1986

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
COMO EXPORTAR A CANADA
México, 1987

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
CREDITO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
México, 1987

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
FINANCIAMIENTO PARA INDUSTRIA MAQUILADORA Y ZONAS FRONTERIZAS
México, 1985

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCION DE ARTICULOS MANUFACTURADOS
DE EXPORTACION
México, 1987

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
LEY ORGANICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
México, 1986

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
PROGRAMA 1987

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A EXPORTADORES INDIRECTOS
Carta de Crédito Doméstica
México, 1987

Cuadernos del Senado,
CONSULTA SOBRE EL GATT. CONCLUSIONES
Senado de la República, No. 58,
LIII Legislatura
México, 1985

Cuadernos del Senado,
INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y
COMERCIAL DE MEXICO
Senado de la República, No. 55,
LIII Legislatura,
México, 1985

Gabinete de Comercio Exterior
EL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE
ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)
Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría
de Comercio y Fomento Industrial
México, 1986

CANADA CUSTOMS INVOICE
FACTURE DES DOUANES CANADIENNES

Page of

<p>1. Vendor Name and Address (Nom, adresse)</p>	<p>2. Date of B/L (Date de la facture)</p> <p>3. Date of Invoice (Date de la facture)</p>
<p>4. Bill of Lading (B/L) Number</p>	<p>5. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>6. Country of Origin (Pays d'origine)</p>	<p>7. Country of Production (Pays de production)</p>
<p>8. Country of Manufacture (Pays de fabrication)</p>	<p>9. Country of Assembly (Pays d'assemblage)</p>
<p>10. Country of Origin (Pays d'origine)</p>	<p>11. Country of Production (Pays de production)</p>

<p>12. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>13. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>14. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>15. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>16. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>17. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>18. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>19. Description of Goods (Description des marchandises)</p>

<p>20. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>21. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>22. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>23. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>24. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>25. Description of Goods (Description des marchandises)</p>
<p>26. Description of Goods (Description des marchandises)</p>	<p>27. Description of Goods (Description des marchandises)</p>

5. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No.			
6. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
7. Means of transport and route (as far as known)		Issued in _____ Country: _____ See verso attached			
4. Use official use					
1. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in _____ and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ _____			
Place and date, signature and stamp of certifying authority		Place and date, signature and stamp of exporter			



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

**CUESTIONARIO PARA GESTIONAR CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA EL
APOVECHAMIENTO DE LOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS**

No. DE REGISTRO

1. NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE _____
 A) REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES _____ B) REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES _____

2. DOMICILIO OFICINA _____
 CALLE _____ NUMERO _____ C.P. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

3. TIPO DE PLANTA (MARQUE CON UNA "X" EL CASILLERO SEGUN EL TIPO) A) NACIONAL () B) MAQUILADORA ()
 NOTA: SI ES EMPRESA MAQUILADORA Y VA A EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, NO DEBERA LLENAR EL RESTO DEL CUESTIONARIO Y EN SUSTITUCION
 (VERE) ANEXAR COPIA DE LA ULTIMA LIQUIDACION PRESENTADA A LA AUTORIDAD ADUANAL DE DICHO PAIS

4. PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES _____
 NOMBRE _____ TELEFONO _____

5. NOMBRE TECNICO Y COMERCIAL DEL PRODUCTO EN: A) ESPAÑOL _____ B) INGLES _____

6. USO DEL PRODUCTO _____ 7. FRACCION ARANCELARIA DE EXPORTACION _____

8. PAIS (ES) PARA EL (LOS) QUE DESEE (N) LA EXPEDICION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN (MARQUE CON UNA "X" EN EL PARENTESIS CORRESPONDIENTE)

PAIS (ES)	FRAC. ARAN. DE IMP. DE ESE PAIS	USO OFICIAL CRITERIO DE ORIGEN
() AUSTRALIA		
() AUSTRIA		
() BULGARIA		
() CANADA		
() C. E.		

PAIS (ES)	FRAC. ARAN. DE IMP. DE ESE PAIS	USO OFICIAL CRITERIO DE ORIGEN
() CHECOSLOVAQUIA		
() E. E. U. U.		
() FINLANDIA		
() HUNGRIA		
() JAPON		

PAIS (ES)	FRAC. ARAN. DE IMP. DE ESE PAIS	USO OFICIAL CRITERIO DE ORIGEN
() NORUEGA		
() NVA ZELANDA		
() POLONIA		
() SUECIA		
() SUIZA		
() URSS		

* PAISES INTEGRANTES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:

ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE), BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS, PORTUGAL Y REINO UNIDO.
 LA INFORMACION DEL PRESENTE CUESTIONARIO Y LOS ANEXOS CORRESPONDIENTES SE PROPORCIONARAN BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD.

 LUGAR _____ DIA _____ MES _____ AÑO _____ NOMBRE DE LA PERSONA LEGALMENTE ACREDITADA _____ FIRMA _____

NOTA: PARA LOS PRODUCTOS ARTESANALES (100% INTEGRACION NACIONAL) SOLO SE DEBERA LLENAR LA PORTADA DE ESTE CUESTIONARIO

9.- COSTOS DE PRODUCCION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, TOMANDO COMO BASE LAS ULTIMAS FACTURAS DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, REPRESENTATIVAS DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION

C U A D R O D E C O S T O S

C O N C E P T O	UNIDAD BASE DE CALCULO:		
	ORIGEN DEL COSTO POR UNIDAD (VALOR EN PESOS)		
	NACIONAL	EXTRANJERO	TOTAL
<u>COSTOS DIRECTOS</u>			
1.- MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS A), B), C).			
2.- COMBUSTIBLES Y MATERIALES AUXILIARES			
3.- ENERGIA ELECTRICA			
4.- MANO DE OIRA DIRECTA D)			
5.- DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6.- GASTOS DE INVESTIGACION DESARROLLO, DISEÑO E INGENIERIA Y COSTOS DE PLANOS ASIGNABLES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA ASIGNABLE E)			
I - COSTO TOTAL DIRECTO :			
II - COSTO TOTAL INDIRECTO :			
III - COSTO TOTAL SUMA (I Y II) :			

10.- ANOTE LOS PRECIOS UNITARIOS (EL PRODUCTO A EXPORTAR (UNIDAD USADA AL FACTURAR) A) PRECIO DE VENTA EN FABRICA \$ _____

B) PRECIO F.O.B. PUERTO DE EXPORTACION \$ _____

11.- CON BASE A LA INFORMACION DE LOS INCISOS (9,10) CALCULE LOS SIGUIENTES PORCENTAJES :

COSTO DIRECTO NACIONAL _____ x 100% _____ %	MAT. PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXT. _____ x 100% _____ %
PRECIO DE VENTA EN FABRICA _____	PRECIO F.O.B. PUERTO DE EXPORTACION _____
COSTO DIRECTO NACIONAL _____ x 100% _____ %	MAT. PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXT. _____ x 100% _____ %
PRECIO F.O.B. PUERTO DE EXPORTACION _____	PRECIO F.O.B. PUERTO DE EXPORTACION _____

PARA EL LLENADO DEL CUADRO ANTERIOR, SIRYASE TOMAR EN CUENTA LAS SIGUIENTES NOTAS :

- TOMAR EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS ELABORADAS EN MEXICO, PUESTAS EN LA FABRICA QUE PRODUCE EL ARTICULO DE EXPORTACION. (INCLUIR EL COSTO, SEGURO Y FLETE DE LA ADUANA MEXICANA HASTA LA FABRICA DE LAS MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS DE IMPORTACION QUE SEAN -- INCORPORADAS AL PRODUCTO DE EXPORTACION).
- EN EL CASO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS IMPORTADAS, SE DEBERA CONSIDERAR SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTACION Y NO SE DEBE INCLUIR LOS IMPUESTOS DE IMPORTACION PAGADOS EN MEXICO, EN CASO QUE SE OBTENGA SU DEVOLUCION; ASIMISMO, SE DEBE EXCLUIR EL VALOR DE LOS DESPERDICIOS RECUPERABLES QUE RESULTEN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO.
- UNICA MENTE PARA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y CONTANDO CON EL DICTAMEN APROBADO POR LA AUTORIDAD COMPETENTE DE DICHO PAIS, EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS O PARTES DE IMPORTACION QUE SUFRAN EN MEXICO UNA TRANSFORMACION SUBSTANCIAL, AL INCORPORARSE AL ARTICULO A EXPORTAR, PODRAN ACUMULARSE EN LA COLUMNA DE NACIONAL, EN SU VALOR TOTAL (VALOR DE IMPORTACION, MAS VALOR AGREGADO), ANEXAR COPIA DEL DICTAMEN.
- INCLUIR PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO EN EL TRABAJO, SUELDOS DEL PERSONAL E INGENIERIA, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD Y SIMILARES, ASI COMO EL COSTO DE INSPECCION Y ANALISIS, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA ESPECIFICA DE EXPORTACION.
- UNICAMENTE EL COSTO DE LA INGENIERIA, DESARROLLO, ARTE, DISEÑO Y PLANOS O DIBUJOS QUE REALICEN EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA DEBE CONSIDERARSE COMO EXTRANJERO. ESTE MISMO COSTO REALIZADO EN CUALQUIER OTRO PAIS DEBE CONSIDERARSE NACIONAL.

12. DESGLOSE LAS DIEZ PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS NACIONALES QUE REPRESENTEN EL 90% COMO MINIMO DE LO SEÑALADO EN EL CUADRO DE COSTOS ANTERIOR, TOMANDO COMO BASE LA(S) FACTURA(S) DE COMPRA, REPRESENTATIVA(S) DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION POR UNIDAD DE ARTICULO A EXPORTAR.

Nº DE ORDEN	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PROVEEDOR	VALOR (M/N)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
TOTAL			

13. DESGLOSE DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXTRANJERAS O DE IMPORTACION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, INDICANDO SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTACION, TOMANDO COMO BASE LA(S) FACTURA(S) DE COMPRA REPRESENTATIVA(S) DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION.

PRAC. MERICANA DE IMP.	Nº DE ORDEN	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PAIS DE ORIGEN	VALOR (M/N)
	1			
	2			
	3			
	4			
	5			
	6			
	7			
	8			
	9			
	10			
TOTAL				

NOTA EN CASO DE QUE EL ESPACIO DE LOS CUADROS INDICADOS ANTERIORMENTE NO SEA SUFICIENTE PARA DETALLAR TODOS LOS ARTICULOS NACIONALES E IMPORTADOS, ANEXAR RELACION (CON EL MISMO FORMATO) EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA O SELLADO POR LA MISMA.

14. DESCRIBA EN FORMA BREVES EL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO A EXPORTAR QUE SE REALIZA EN EL PAIS.

15. SI EL SOLICITANTE NO ES DIRECTAMENTE EL FABRICANTE DEL PRODUCTO, ANEXAR COPIA DE LAS FACTURAS DE LA COMPRA NACIONAL

LA INFORMACION PRESENTADA EN ESTE CUESTIONARIO ES PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR (SECOFI) Y LA EMPRESA NO PODRA PROPORCIONARLA A OTRA PERSONA O ENTIDAD PUBLICA DEL PAIS O DEL EXTERIOR SIN PREVIA AUTORIZACION DE ESTA - DIRECCION GENERAL.

REVISO: _____

AUTORIZO: _____

VIGENCIA: _____

**SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL
REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES
Y EXPORTADORES**

FECHA		
DA	ME	AÑO

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD Y EN CUMPLIMIENTO A LO PREVISTO EN EL ARTICULO 42 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR, SOLICITO A ESA H. DIRECCION GENERAL LA INSCRIPCIÓN AL REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA SIGUIENTE PERSONA FISICA () MORAL () PARA LO CUAL PROPORCIONO LOS SIGUIENTES DATOS:

DATOS GENERALES:

CVE. MOV. R.N.I.E.

NOMBRE O RAZON SOCIAL

NOMBRE O RAZON SOCIAL

CALLE

No. EXTERIOR

No. INTERIOR

POBLACION

ESTADO

CVE. EDO.

REGTO. FED. CONT.

ACTIVIDAD PRINCIPAL

CVE. ACT.

SECTOR

CAPITAL SOCIAL

1er. TELEFONO

2o. TELEFONO

TELEX

SE ANEXA COPIA FOTOSTATICA:

PERSONAS MORALES

ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA ()
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ()
CEDULA DE ESTABLECIMIENTO ()
COMPROBANTE DE DOMICILIO ()

PERSONAS FISICAS

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ()
COMPROBANTE DE DOMICILIO ()

SOLICITO SE SIRVAN TENER POR PRESENTADA ESTA DECLARACION.

CUALQUIER CAMBIO A LOS REQUISITOS ANTERIORES DEBERA SER NOTIFICADO POR ESCRITO Y OPORTUNAMENTE.

NOMBRE, RUBRO Y FIRMA DEL SOLICITANTE

COMPANY PROFILE FORM

1. Company Name: _____ Phone: _____
 Mailing Address: _____ Telex: _____
 _____ Cable Address: _____
 Year of Establishment: _____ Contact Person: _____
 Year Exports Started: _____ Position/Title: _____

2. Established As: Manufacturer _____ Producer _____ Exporter _____ Broker/Agent _____
 Co-operative _____ Other _____
 Legal Status: Public Company _____ Private Company with Limited Liability _____
 Partnership _____ State Owned Corp. _____ Co-operative _____ Other _____

3. Parent Company: _____ Address: _____
 Subsidiary(ies): _____ Address(es): _____

4. Paid Up Capital: _____

5. Number of Employees: _____ Management: _____
 Skilled: _____
 Semi and Unskilled: _____

6. Have you exported to Canada before? YES NO
 If yes, previous contacts:

<u>Names</u>	<u>Addresses</u>
_____	_____
_____	_____

<u>Product</u>	<u>Year</u>	<u>Country of Destination</u>	<u>Value</u>
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

8. Trade Association(s) of which you are a member:

<u>Names</u>	<u>Addresses</u>
_____	_____
_____	_____

9. Banker(s):

<u>Name(s)</u>	<u>Address(es)</u>
_____	_____
_____	_____

10. Trade Fairs participated in: _____
 Trade Missions participated in: _____
 Under the sponsorship of: _____

DATE: _____

PRODUCT PROFILE FORM

1. Principal Exportable Products

Trade Classification (CCN)

- | | | |
|----|--|--|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |

2. Export capability for the products itemized above:

SPECIFICATIONS	PRODUCTS			
	1.	2.	3.	4.
Volume				
Lead Times for Delivery				
Seasons (if applicable)				
Packaging				
Sizes				
Quantity Per Box				

3. Method of transportation to North America for products mentioned:

air _____ routing (including transshipment points): _____
 sea _____

4. Are any of the above products manufactured under a licence agreement which would restrict their sale in Canada?

If so, which _____

5. Following are enclosed (please check)

- _____ catalogue
- _____ pictures
- _____ price list (CIF North American port in Canadian dollars)
- _____ additional specifications
- _____ n.b. for fresh produce must state:
 - variety
 - growing area
 - pesticides, etc. used (and at what phase of growing)
 - sizes, grades
 - post harvest
- _____ samples (only if sent by mail -- NO FRESH PRODUCE)