



308902  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA 15  
24.

ESCUELA DE ADMINISTRACION CON ESTUDIOS  
INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

**COMO APOYAR AL ARTESANO  
MEXICANO A TRAVES DE LA  
EXPORTACION DE SUS ARTESANIAS**

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO DE  
INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS **LUIS GERARDO**  
**MAGAÑA RAMOS** PARA OBTENER EL TITULO DE:

**Licenciado en Administración**

**DIRECTORA:**  
**C.P. Rosalinda Flores de Lozano**

México D.F. agosto de 1997

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

"A mi padre y madre que con tanto esfuerzo lograron regalarme esta educación que será la principal herramienta a utilizar en mi vida diaria, estaré eternamente agradecido y orgulloso de ser su hijo"

A la maestra Rosalinda Flores, mi directora de la tesis y principalmente amiga, que gracias a todo su apoyo completamente desinteresado me ha demostrado perseverancia, positivismo y me ha ganado el corazón.

A mis hermanos y amigos que, aunque en ocasiones físicamente lejos, siempre los he tenido a mi lado impulsándome cada vez más en mi seguridad, confianza, felicidad y amor por los demás.

Y principalmente a Dios que me ha tendido la mano en todo momento al caminar por la arena de la vida, a un lado del mar, dejando ver solo un par de huellas... las suyas.

Gracias...

Luis Magaña

## INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO UNO.....	2
1. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LAS ARTESANÍAS MEXICANAS.....	2
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS ARTESANÍAS.....	2
1.2 CONSIDERACIONES SOCIOECONÓMICAS DE LAS ARTESANÍAS.....	3
1.2.1 RASGOS ESTRUCTURALES ECONÓMICOS ESPECÍFICOS DE LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS.....	4
1.3 CONTEXTO HISTÓRICO DE LAS ARTESANÍAS.....	6
1.4 FACTORES QUE MODIFICAN DIRECTA E INDIRECTAMENTE LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS.....	8
1.5 CLASIFICACIÓN DE LAS ARTESANÍAS.....	10
1.6 MERCADO DE LAS ARTESANÍAS.( CARACTERÍSTICAS ). .....	13
1.6.1 ALGUNOS TIPOS DE MERCADOS ESPECIALIZADOS PARA EL ARTESANO.....	15
CAPITULO 2.....	18
PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	18
2.1 ASPECTOS GENERALES.....	18
2.2 ANÁLISIS DE FUERZAS Y DEBILIDADES, RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	21
2.2.1 FUERZAS EXISTENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS. ....	25
2.2.2 DEBILIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	26
2.2.3 AMENAZAS QUE SUFREN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	29
2.2.4 OPORTUNIDADES PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	30
2.3 LA PEQUEÑA EMPRESA Y SUS POSIBILIDADES PARA EXPORTACIÓN. ....	30
2.4 LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA ADMINISTRACIÓN.....	31
CAPITULO TRES.....	33
PRINCIPALES TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA EXPORTACIÓN.....	33
3.1 TRÁMITES NECESARIOS PARA EXPORTAR.....	33
3.1.1 DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES.....	33
SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.....	33
SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.....	38
SECRETARIA DE SALUD.....	40
3.2 TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO (INCOTERMS).....	43
EN FABRICA.( EX WORKS).....	44
FOR (O FOT), FRANCO VAGÓN.....	45
FAS, INDICANDO PUERTO DE EMBARQUE.....	47
FOB, INDICANDO PUERTO DE EMBARQUE.....	48
C&F, INDICANDO EL PUERTO DESTINO.....	49
CIF, INDICANDO PUERTO DESTINO.....	50
FREIGHT (OR CARRIER) PAID TO , FLETE O PORTE PAGADO HASTA.....	51
ENTREGA EN FRONTERA.....	52

EX SHIP, "ENTREGADA" SOBRE BUQUE ó EX QUAY ENTREGADA EN MUELLE.....	53
ENTREGADA LIBRE DE DERECHOS. ....	54
"FRANCO TRANSPORTISTA".....	55
TRANSPORTE PAGADO HASTA.....	56
TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA.....	56
3.3 PRINCIPALES DOCUMENTOS PARA UNA EXPORTACIÓN.....	56
3.3.1 DOCUMENTOS QUE CONFECCIONA EL EXPORTADOR.....	56
1. NOTA DE OFERTA - COTIZACIÓN.....	56
2. FACTURA PROFORMA.....	58
3. FACTURA COMERCIAL.....	58
4. FACTURA CONSULAR.....	61
5. FACTURA DE ADUANA.....	61
3.3.2. DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LA MERCADERÍA.....	61
1. CERTIFICADO DE ORIGEN.....	61
2. CERTIFICADO DE PESO.....	62
3. CERTIFICADO DE CALIDAD.....	62
4. CERTIFICADO DE ANÁLISIS.....	62
5. CERTIFICADO SANITARIO.....	62
6. CERTIFICADO DE FABRICACIÓN.....	62
7. LISTA DE PESO.....	62
8. LISTA DE EMPAQUE O NOTA DE EMPAQUE.....	63
9. NOTA DE ROMANEO.....	63
3.3.3. DOCUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE.....	63
1. RECIBO A BORDO.....	63
2. CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE EN GENERAL.....	64
3. CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE MARÍTIMO.....	66
4. CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE DE FERROCARRIL.....	69
5. CARTA DE POSTE.....	69
6. GUÍA AÉREA.....	69
7. RECIBO DE ENCOMIENDA POSTAL.....	71
3.3.4. DOCUMENTOS DE SEGURO.....	71
1. PÓLIZA ESPECÍFICA.....	72
2. PÓLIZA GLOBAL.....	73
3. PÓLIZA FLOTANTE.....	74
3.3.5 OTROS DOCUMENTOS.....	75
3.4 CONTRATOS DE COMPRA - VENTA.....	76
3.5 ASPECTOS FINANCIEROS.....	77
3.5.1 PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO.....	77
3.5.2 FINES DE LOS DIFERENTES MECANISMOS DE PAGO.....	82
3.6 PRINCIPALES APOYOS A LA EXPORTACIÓN.....	83
3.6.1 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).....	83
3.6.2 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX).....	85
3.6.3 PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX).....	87

3.6.4 DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A EXPORTADORES. (DRAW BACK) .....	92
3.6.5 COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX).....	93
3.6.6 FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN (FEMEX) .....	94
CONCLUSIONES.....	97
BIBLIOGRAFÍA GENERAL UTILIZADA .....	100

# INTRODUCCION

Como es bien sabido, México es uno de los países que cuenta con profundas raíces culturales, religiosas y sociales; también se ha destacado por tener un gran acervo artesanal en el que la creatividad juega un papel fundamental en la elaboración de cada pequeña pieza ideada por los artesanos.

A lo largo de los años estas artesanías han evolucionado tomando características de otras culturas, siempre sin excluir el "toque mexicano", fusionando y creando, a deleite tanto del creador como del consumidor, obras que en ocasiones son invaluable.

Todo esto sigue despertando el interés de los consumidores no solo nacionales, sino también extranjeros que están dispuestos a pagar altos precios por un producto personalizado, fuera de lo cotidiano generalmente proporcionado por la producción en serie.

En la actualidad el artesano mexicano se enfrenta a una serie de problemas relativos a la comercialización de sus productos, es por eso que se pretende realizar una investigación del artesano y de sus problemas en la venta directa mas allá de la frontera mexicana

Esta tesis solo pretende analizar la serie de trámites que es necesario llevar a cabo para apoyar al mismo artesano a través de la exportación de sus productos, por lo que su materia es puramente descriptiva y no pretende dar una solución.

# **CAPITULO UNO**

## **1. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LAS ARTESANÍAS MEXICANAS.**

### **1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS ARTESANÍAS.**

Existen países que cuentan en su haber con una larga tradición cultural, son poseedores de valores que se deben al espíritu creativo de sus hombres. En esa variedad de valores se encuentra el arte popular, que aunque se manifiesta de diferentes maneras siempre aparece como consecuencia de esa tradición.

México está considerado como un pueblo poseedor de una sorprendente creatividad artística en lo referente al arte popular; esto se puede apreciar en el espectáculo que ofrecen las obras mismas, obras de un arte que provienen de raíces muy profundas del pueblo mexicano, las cuales le dan origen y lo mantienen vivo de generación en generación.

Las obras clasificadas como manifestaciones de arte popular proceden en su mayoría de una producción de tipo artesanal no masiva.

Una de las características que se manifiesta en el arte popular es la presencia directa de la mano del hombre, de la forma en que él deja impresa su sensibilidad en el dibujo, del gusto por el color o del modelado de la arcilla, entre otros factores.

Existen hombres creadores del arte popular dotados de una gran capacidad para el ejercicio de la creación de formas artísticas, lo cual las diferencia de lo impersonal que hay en lo mecánico, en la producción en serie, de aquí que las obras artesanales representen algo más que el contraste utilitario que poseen, ya sea que estas estén destinadas al servicio directo del hombre o para fines de culto religioso.

Las artesanías tradicionales permiten el deleite de los sentidos y la elevación del espíritu de aquellos que se sensibilizan ante una de las mayores realizaciones del hombre: el arte.

## **1.2 CONSIDERACIONES SOCIOECONÓMICAS DE LAS ARTESANÍAS**

El arte popular mexicano es una actividad sumamente importante, y no una mera vía de supervivencia, ello se explica por razones de carácter económico, social y artístico.

“El arte popular en México, practicado por múltiples artistas de distintas regiones, es una manifestación viva y creativa y sólo se diferencia del llamado arte culto en que, ellos, los artistas populares, pueden pintar, esculpir lo que quieran sin considerar los aspectos teóricos o técnicos tales como: el material, las superficies, el punto de oro, el decímetro o la cuadra”<sup>1</sup>.

En México se hablan 57 idiomas además del español y naturalmente se desprende de este hecho el reconocimiento de que somos un país multicultural. El lenguaje nace, en diferentes formas, con el hombre mismo, y es él quien lo transforma y enriquece, las palabras sirven para definir y dar nombre a las cosas y esto da al hombre su capacidad de abstracción; le permite describir situaciones y paisajes que no son copia u observación directa de la realidad; concebir formas y conceptos abstractos. Es decir, la palabra da al hombre la capacidad de expresión abstracta y esta ha permitido al ser humano crear el fuego, diseñar construcciones, ciudades, aviones o fisionar el átomo, etc.; pero también le ha permitido crear la pintura, el poema, la sinfonía, y sobre todo, dominar las fuerzas de la naturaleza en general y las del medio físico y geográfico que lo rodea.

“Con mucha frecuencia se ha querido encasillar en definiciones al arte popular y la artesanía. Sin la segunda, es decir, la artesanía, no podría existir la primera”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Pomar María Teresa  
*Acerca del Arte popular*  
Ed. Marc S.A. de C.V.  
México 1988

<sup>2</sup> *Idem*

Otra forma de asechanza, a las expresiones materiales de las culturas, es la pérdida de la tecnología apropiada. Esta tecnología es un proceso acumulativo, fruto de quizá centurias de experiencia del hombre y cuya existencia estamos comprometiendo en aras de un aparente progreso, puede ser causa de nuestra culturización.

“En la medida en que nuestro país pierda sus rasgos culturales, está perdiendo su raíz nacional; por ello es aconsejable que el lugar de debilitar, fomentemos, comprendamos y regresemos a nuestras culturas que, como también lo ha demostrado la historia, han sido capaces de darnos un país lleno de carencias, pero con gran sentido de su desarrollo, de su libertad y de sus perspectivas.”<sup>3</sup>

A pesar de que la mecanización y automatización de los procesos productivos en los últimos siglos ha reducido notablemente el ingreso económico por concepto de las artesanías en los países industriales, no se debe menospreciar su importancia actual como una actividad económica generadora de riqueza, empleo y divisas.

#### *1.2.1 RASGOS ESTRUCTURALES ECONÓMICOS ESPECÍFICOS DE LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS.*

La producción de artesanías implica ciertas consideraciones de carácter económico como pueden ser:

1.- Capacidad para contratar mano de obra, ya que la inversión necesaria para generar un puesto de trabajo en una empresa artesana es muy reducida si la comparamos con cualquier actividad industrial, dado el predominio del trabajo manual en el proceso de producción y la baja inversión en maquinaria y tecnología que debe realizarse. Esto facilita la existencia de artesanos que trabajan en su domicilio por horas o por temporadas para intermediarios que posteriormente colocan el producto en el mercado.

2.- Las actividades artesanas manipulan fundamentalmente las materias primas propias de cada país, no haciendo uso, por lo general de importaciones de otros materiales.

A ello le podemos añadir el que generen un flujo de ingreso de divisas considerable, debido a que una parte importante de las compras de los turistas o de las exportaciones se canalizan hacia los productos artesanales con calidad y tradición, de aquí que el sector artesanal tiende a aliviar las dificultades de las balanzas de intercambio comercial del país en cuestión.

3.- La localización rural de los talleres y empresas artesanas propicia la fijación de la población campesina evitando la emigración, esto es importante como parte de la política regional de desarrollo del país.

4.- El sector artesano, al igual que los pequeños y medianos empresarios, supone un factor de estabilidad social nada despreciable en momentos de crisis económica e inestabilidad como los actuales.

5.- El bajo costo de energéticos de las actividades artesanas, su carácter de actividad complementaria y doméstica en el medio rural, su escaso riesgo contaminador, etc., difícilmente se pueden registrar en la objetividad de cifras estadísticas.

De este análisis se desprende el que se deba de estimular una toma de actitud oficial más decidida al apoyo y fomento de este sector .

En relación a cifras específicas:

"Los expertos consideran que cada día millones de hombres y mujeres de todas las edades realizan hermosos y útiles objetos artesanales, aproximadamente un millón de familias se dedican total o parcialmente a esta actividad, ya que los volúmenes de producción cuentan con un alto número de compradores, y eso motiva un activo comercio interior y exterior." <sup>4</sup>

"El sector artesanal ocupa, en el conjunto de los países latinoamericanos, el segundo lugar de importancia económica, por el volumen de empleo generado (la agricultura ocupa el primer puesto), que en cifras representa a 20 millones, el número de artesanos existentes." <sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> *Idem*

<sup>4</sup> *Arte Popular Mexicano*  
*Salvat Barcelona 1990*

<sup>5</sup> *La Artesanía en la Sociedad Actual*  
*Laorden, Montalvo*

En cuanto a las razones sociales de los valores implicados en el arte popular, los de carácter artístico o antropológico se han convertido en un signo de identidad, pues, por su cultivo y origen ininterrumpido a lo largo de los años, patentizan de algún modo el medio social en el que se producen esas obras.

"La noción de arte popular es relativamente reciente y empieza a definirse como un campo artístico autóctono, según el concepto sociológico de pueblo"<sup>6</sup>.

Es un modo de evocar algo que ha existido, pero cuyos valores específicos se reconocen y estudian con profundidad y amplitud hoy en día, gracias a las herramientas y medios modernos del conocimiento.

### **1.3 CONTEXTO HISTÓRICO DE LAS ARTESANÍAS.**

En México, el gran conjunto de productos de arte popular tiene dos raíces: las artesanías del México antiguo y las de origen europeo. Pero el artesano no es un mero repetidor mecánico de formas y decoraciones. Al agregar a un objeto usual un elemento de belleza o de expresión artística, utiliza todos los signos formales o decorativos que le parecen apropiados para expresarse. Por eso en algunas ocasiones emplea elementos de otra procedencia, elaborándolos bajo formas o decoraciones de origen oriental o africano.

Al ampliarse y consolidarse la conquista e imponerse una nueva religión y un nuevo estilo de vida, se inició un proceso de reforma, que se encuentra en la raíz del arte popular mexicano.

Los complejos artesanales mesoamericanos involucraban el uso de ciertas materias primas, ciertas técnicas muy avanzadas como las de alfarería y las metalúrgicas y la índole mágico-religiosa de las decoraciones.

Por su parte los españoles aportaron materia primas desconocidas en Mesoamérica, como el hierro y productos animales de especies nuevas; técnicas como el vidriado cerámico y herramientas de hierro y acero; el torno del alfarero y el telar de pedales.

---

*Colección Salvat  
Barcelona 1986.*

<sup>6</sup> *Arte Popular Mexicano.  
Colección Salvat  
Barcelona 1990*

Además aportaron un gran número de formas y decoraciones que influyeron poderosamente en las artesanías virreinales. También estructuraron la producción representada por el sistema de gremio-cofradía con sus respectivas ordenanzas y sus constituciones anexas.

Estos factores actuaron principalmente en el campo de las artesanías artísticas como la cerámica, orfebrería, textiles y herrería. Esta estructuración fue práctica en los centros urbanos en donde había control de materias primas y artesanos y en donde la producción era congruente con las necesidades europeas, criollas y mestizas.

Las grandes capas de la población indígena mantuvieron su producción original, modificada por la influencia técnica-artística introducida por el conquistador, pero orientada de acuerdo con su estilo de vida paulatinamente modificado. La coexistencia de ambas clases de producción artesanal originaron influjos mutuos, que dieron origen a un arte popular mestizo.

A medida que se consolidaba la organización social y económica del Virreinato fueron apareciendo otras influencias, la oriental, ocasionando por el tráfico comercial entre la Nueva España y el Lejano Oriente. De esta manera la producción artesanal fue aceptando y asimilando elementos extraños como la Talavera de Puebla.

De todo lo anterior vemos que el arte popular empieza a originarse durante el siglo XVI, pocos decenios después de la caída de México-Tenochtitlán(1521), en este proceso se puede notar el desarrollo de las diversas artes y oficios.

La producción artesanal, en los primeros decenios del México Independiente, hubo de enfrentarse con dos fuerzas competitivas de gran peso: la primera fue la importación, consecuencia de la apertura del comercio del país a todas las fuentes de abastecimiento, lo que aportó, nuevos influjos artísticos, la segunda fue la industrialización, que al iniciarse también desplazó los productos artesanales y los sustituyó por los elaborados industrialmente.

Los artesanos, aislados y frente a la competencia de los artículos importados e industriales, intentaron defenderse formando asociaciones mutualistas y cooperativas y promoviendo un proteccionismo popular en favor de artesanías que denominaban producciones artísticas, con lo que se pudo asegurar la continuidad del arte popular que se convirtió en un signo de identidad. Fue necesario que con los movimientos de la

Revolución Mexicana se motivara una toma de conciencia más definida de la nacionalidad y que se pusieran de relieve sus valores específicos, de donde se culminó con la Primera Exposición de Arte Popular.

Por el volumen y variedad de la producción, en el resto del país son importantes diversas regiones como: Jalisco, Nayarit y Colima, Michoacán; Estado de México; Guanajuato y Aguascalientes; Querétaro y parte de San Luis Potosí, Puebla y Tlaxcala; Oaxaca y Guerrero; Veracruz, Chiapas, Yucatán, Campeche y Tabasco; la ciudad de México y el Distrito Federal con los Estados de Morelos e Hidalgo. Todos ellos forman la región más importante desde el punto de vista de la producción y la variedad de artículos producidos.

#### **1.4 FACTORES QUE MODIFICAN DIRECTA E INDIRECTAMENTE LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS.**

Las artesanías son una viva expresión de la gente y experimentan un constante cambio y renovación tanto en su forma como en la decoración y uso a lo largo del tiempo.

Estos cambios responden a varios factores:

##### **1. Alto costo de ciertas materias primas e instrumentos.**

Existen materias primas utilizadas anteriormente que hoy en día son muy difíciles de conseguir ya sea por altos costos o por factores geográficos o sociales que lo impiden, y de ciertos instrumentos de trabajo que cada vez resultan más costosos y escasos. Así podemos ver el caso del barro de gran calidad de Tonalá que hoy en día se encuentra disponible en pequeñas cantidades, debido a la construcción de áreas urbanas sobre los depósitos originales. Este factor ha ocasionado que se den cambios en la calidad y apariencia de los artículos que se producen.

**2. Bajos precios a los que se pueden vender las artesanías.** Esto fuerza a que los trabajos se realicen rápidamente sin poner atención en los detalles, su manufactura en general se ha descuidado.

3. Nueva actitud generacional. Muchos jóvenes no desean continuar con la tradición familiar de la manufactura o producción de artesanías, ya que muchos prefieren dedicarse a estudiar o encontrar mejores oportunidades de trabajo, (empleos más promisorios). Los centros fabriles industrializados han nacido cerca de los centros artesanales, trayendo nuevas fuentes de trabajo. A medida que el pueblo se industrializa y hay más demanda de la fuerza de trabajo con empleos mejor remunerados que los que poseen los artesanos, la producción de artesanías tiende a disminuir drásticamente, ya que los ingresos que perciben los artesanos en la producción de objetos artesanales no ve compensado el tiempo, trabajo involucrado y materiales que lleva, el precio de los objetos en el mercado es muy inferior en relación al valor real que estos poseen; esto es un grave problema ocasionado también por la cantidad de artesanías producidas y el número de artesanos. Sólo unos cuantos artesanos, los que están reconocidos como artesanos artistas son los que perciben buenos ingresos.

4. Los mismos artesanos. Los artesanos buscan expresarse en un mundo en el que ellos viven, sobre todo si son jóvenes, observan y copian o hacen cambios, ya sea por las sugerencias de los visitantes o por los propios compradores que llegan hasta los centros de producción más remotos. Estas sugerencias hacen que se realicen modificaciones que alteran las artesanías. Estos cambios son inevitables, ya que los artesanos, en general, no pueden mantenerse aislados.

Aunados a algunos de los factores anteriormente mencionados vemos como el sector artesanal está en una situación difícil ya que el impetuoso proceso de crecimiento económico vivido durante los dos últimos siglos en el mundo industrializado ha supuesto, la desventaja económica y social de los artesanos y pequeños empresarios. Esto se refleja en la incapacidad de mantener las posiciones logradas en el mercado ante la férrea competencia que les presenta la producción industrial, de lo anterior se resumen algunas consideraciones al respecto:

- La empresa artesanal encuentra grandes dificultades para hacer frente al alza continua de los costes salariales, dado que sus procesos se basan en el trabajo manual; por el contrario la industria, logra absorber más fácilmente los altos costos derivados de la mano de obra gracias a los incrementos de productividad debido a la mecanización y automatización de sus procesos.
- Hoy en día las artesanías están sumidas en el estancamiento tecnológico, con procedimientos, materiales y diseños escasos, costosos o inadecuado, por ello, su comercialización presenta dificultades pues difícilmente son competitivos ante el perfeccionamiento de los artículos generados por los procesos industriales, ya que estos han alcanzado altos niveles de calidad suficientes y cubren sectores cada vez más amplios de la demanda que inicialmente parecía estar reservada a la producción artesanal.
- Falta de capacidad empresarial y de organización de los propios artesanos que los sitúa en condiciones de inferioridad en los mercados actuales. Ello se explica fácilmente si vemos que los propios artesanos son quienes realizan las actividades de producción, gestión y distribución.
- Otro problema es el aprendizaje, esencial para garantizar la continuidad de los oficios. Los poderes públicos al tratar de proteger a los aprendices de los abusos de los maestros artesanos, propiciaron la creación de una regulación al aprendizaje del artesano igual a la del mundo industrial, lo que en algunos oficios le hace económicamente prohibitivo.

### **1.5 CLASIFICACIÓN DE LAS ARTESANÍAS**

"En el panorama actual se determinan tres tipos diferentes de artesanías artísticas y una pseudo artesanía según las características que predominan en su producción : Arte

- La empresa artesanal encuentra grandes dificultades para hacer frente al alza continua de los costes salariales, dado que sus procesos se basan en el trabajo manual; por el contrario la industria, logra absorber más fácilmente los altos costos derivados de la mano de obra gracias a los incrementos de productividad debido a la mecanización y automatización de sus procesos.
- Hoy en día las artesanías están sumidas en el estancamiento tecnológico, con procedimientos, materiales y diseños escasos, costosos o inadecuado, por ello, su comercialización presenta dificultades pues difícilmente son competitivos ante el perfeccionamiento de los artículos generados por los procesos industriales, ya que estos han alcanzado altos niveles de calidad suficientes y cubren sectores cada vez más amplios de la demanda que inicialmente parecía estar reservada a la producción artesanal.
- Falta de capacidad empresarial y de organización de los propios artesanos que los sitúa en condiciones de inferioridad en los mercados actuales. Ello se explica fácilmente si vemos que los propios artesanos son quienes realizan las actividades de producción, gestión y distribución.
- Otro problema es el aprendizaje, esencial para garantizar la continuidad de los oficios. Los poderes públicos al tratar de proteger a los aprendices de los abusos de los maestros artesanos, propiciaron la creación de una regulación al aprendizaje del artesano igual a la del mundo industrial, lo que en algunos oficios le hace económicamente prohibitivo.

### **1.5 CLASIFICACIÓN DE LAS ARTESANÍAS**

"En el panorama actual se determinan tres tipos diferentes de artesanías artísticas y una pseudo artesanía según las características que predominan en su producción : Arte

Popular, Etno - Artesanía, Artesanías Artísticas semi - industrializadas y Mexican Curious." <sup>7</sup>

#### ARTE POPULAR:

"Es la materialización del deseo de crear algo bello, su motivación pertenece al orden decorativo y recreativo, con que dar ocupación a las horas libres en que se busca una satisfacción personal"<sup>8</sup>. El objeto que se logra como fruto de este tipo de arte pasa a ser como un recuerdo de familia y con gran orgullo se hereda de generación en generación, hasta que este se convierte en una pieza única de valor estimativo inapreciable.

También pueden ser fruto de la producción de carácter familiar, en donde cada uno de los miembros de la familia tienen asignadas tareas específicas y la suma de todas estas actividades da por resultado una producción en masa de valor comercial; esto es considerado como una artesanía en donde el mismo ejemplo se reproduce y multiplica, por que hay un público consumidor que lo estima y lo demanda una y otra vez.

Del volumen de producción depende su difusión y distribución en el mercado y el margen de ganancia varía de acuerdo con los niveles de vida vigentes.

Es frecuente que dicha artesanía, resultado de un solo taller familiar, dé nombre y fama a toda la región, pero esta no es hereditaria en el sentido de sus características formales estrictamente hablando.

La venta de estos productos se realiza en pequeña escala, y es frecuente que el almacén y la tienda de los mismos se hallen en la propia casa del artista, quien los vende personalmente.

El Arte Popular además de producción de objetos utilitarios, es una manifestación de la danza, poesía, teatro, festividades, etc. en los que participa el artesano.

#### ETNO - ARTESANÍAS:

Forman parte de las actividades cotidianas de una comunidad rural indígena o mestiza, que alternan con las labores agrícolas.

---

<sup>7</sup> *Arte Mexicano Etno - Artesanías y Arte Popular*  
Isabel Manu de Paalen  
Ed. Hermes.  
México - Buenos Aires.

Cada hogar es un taller familiar. El jefe es el maestro artesano, la esposa su colaboradora inmediata, y los hijos sus aprendices.

El medio ecológico determina la característica artesanal de la región, por que determina las materias primas utilizadas en la elaboración de los objetos.

Las Etno-Artesanías se heredan de generación en generación y los herederos las reciben con satisfacción.

La retribución económica es siempre baja en relación al precio que se invierte por horas-hombre.

Estas artesanías se identifican con la vida de las comunidades indígenas.

La producción alcanza semanalmente un volumen considerable, cuya venta se canaliza por dos conductos distintos: un mayorista revendedor, quien adquiere el total de aquella producción, procedente de uno o varios talleres, o algún miembro del propio taller quien sale a venderla al mercado más cercano el "día de plaza".

#### ARTESANÍAS SEMI-INDUSTRIALIZADAS.

Son de producción netamente urbana, las cultivan personas que pertenecen a un nivel socioeconómico más elevado, que aprenden en escuelas especializadas de artes y oficios sujetas a métodos académicos y que se organizan para establecer un taller individual o colectivo, en el que instalan algunos instrumentos mecánicos como auxiliares en la fabricación.

Los trabajadores dependen económicamente de la producción, que ejecutan de manera constante y regular. Dan el debido acabado a las piezas y los ejemplos se repiten en forma muy similar. Cuando una pieza ha saturado el mercado, la producción se congela para dar paso a nuevos modelos.

#### MEXICAN -CURIOUS.

Son objetos sin historia, híbridos y se consideran como pseudo-artesanías. De hecho son una mezcla de diversas modalidades que aparentan no tener raíces culturales. Podemos analizar diversos grupos de artesanías agrupándolos como siguen:

---

<sup>8</sup> *Idem*

ALFARERÍA Y CERÁMICA.

TEXTILES.

FIBRAS VEGETALES.

MADERAS.

VIDRIOS.

LAPIDARIA.

PAPELERÍA Y CARTONERÍA.

METALISTERIA.

DIFERENTES RAMAS.

a) Juguetería

b) Maque y laca.

c) Laudería.

d) Talabartería

e) Orfebrería y joyería.

f) Miniatura.

g) Cerería

h) Hueso y cuerno.

i) Arte plumario

j) Máscaras.

k) Pintura popular.

l) Nuevas aplicaciones de la artesanía tradicional.

#### **1.6 MERCADO DE LAS ARTESANÍAS.( CARACTERÍSTICAS ).**

Es de gran importancia el que se tenga un conocimiento íntimo del artículo y la definición del mercado idóneo.

"Los productos de la artesanía son por definición artículos de producción limitada, esto significa que no se dispone de herramientas costosas ni de un capital considerable para invertir en el equipo productor." <sup>9</sup>

El costo de herramientas específicas, puede ser depreciado rápidamente. Los artículos fabricados con utensilios sencillos o con poco instrumental por regla general alcanzan precios unitarios muy altos, de aquí que los artículos deben incluir ciertas cualidades que justifiquen su elevado precio.

Por lo general las artesanías se dirigen a grupos pequeños en mercados selectos, en donde las técnicas artesanales propias y temas culturales a los que hacen referencia las artesanías marcan un rasgo competitivo de importancia en el mercado.

La primer característica del mercado de artesanías es la de atender a un mercado limitado, es decir atender a un nicho de mercado con necesidades o deseos muy específicos.

En este aspecto el problema radica en saber como llegar a dicho mercado de la mejor manera y saber explotarlo eficazmente.

En la actualidad los productos de la artesanía rara vez llegan a satisfacer una demanda funcional. El artesano se dedica a producir y vender artículos que no son útiles o que se compran por razones no utilitarias, sino más bien se trata de satisfacer manifestaciones o anhelos estéticos, lo cual en el fondo representa una exigencia igualmente válida que la utilitaria.

El artesano debe preocuparse de estos motivos secundarios, generalmente de orden estético, y así llegar a tener éxito o fracasar, si logra o no satisfacer esos anhelos secundarios del cliente. Sin embargo, no puede jamás dejar de reconocer y procurar satisfacer la demanda de un producto cuya evolución pueda llegar a ser funcional.(el artesano no produce por regla general, artículos que tiendan primariamente a llenar una necesidad funcional).

Los artículos producidos en serie tienden a la semejanza entre sí, por lo cual se pueden considerar vulgares o comunes. Gran cantidad de individuos utilizan cotidianamente objetos que han sido producidos en serie, por lo que cada vez posee menos elementos de expresión o anhelo personal, es por eso que las artesanías deben dirigirse a

---

<sup>9</sup> *Idem*

satisfacer necesidades específicas en donde la persona busque allegarse de un objeto que represente cierta distinción y belleza aún cuando tengan bajos niveles de ingresos.

Existe, por lo tanto, una base de competencia. Cuando no se está en condiciones de competir con los artículos básicos fundamentales, el artesano debe crear o diseñar algo distintivo que imparta al comprador el motivo o razón para la adquisición de esta pieza de artesanía.

Esta situación exige del artesano un alto grado de capacidad para el diseño. Su éxito en el mercado bien puede determinarse por su talento creador.

Concluyendo, vemos que los procesos de manufactura y distinción, junto con el reconocimiento del deseo del comprador y de su gusto personal, deben preponderar en la mente del artesano.

El anhelo del comprador de distinguirse al adquirir un artefacto, se convierte en una segunda característica de este mercado.

El sitio que ocupa el artículo de artesanía en el mercado, no es básicamente utilitario. Su funcionalidad viene a representar un medio de expresión o un anhelo de individualismo por parte del comprador. El artesano puede innovar y presentar novedosos y mejores diseños al mercado, a menos que sus productos tengan un sello de distinción, no serán aceptados. La distinción de la mano de obra en sí, ya no es suficiente.

De aquí, que se puedan aprovechar los mercados suplementarios especializados que sean de poca importancia para el productor en serie.

#### *1.6.1 ALGUNOS TIPOS DE MERCADOS ESPECIALIZADOS PARA EL ARTESANO.*

El artesano requiere vender en un mercado especializado, que es el lugar en que el consumidor paga un buen precio por un artículo original cuya producción es limitada, esto quiere decir, un centro de ventas para artículos que se fabrican en pequeña escala con el sello de lo original e individual y en el cual se podrían competir justamente.

Un buen ejemplo de este tipo de mercado sería el mercado institucional.

\*Mercado Institucional.

Este abarca: hoteles, moteles, restaurantes, universidades, clubes, compañías, grandes empresas, etc.

Los lugares de mayor importancia destinan un local para productos exclusivos, que se identifican por su originalidad y representan un mercado tan pequeño para la producción el trabajo manual que resulta provechoso solamente si se vende a precios altos ofreciendo por otro lado producción limitada, exclusividad, originalidad y creatividad que sólo puede ofrecer el artesano.

Como el grado de individualismo que presupone este tipo de mercado se refleja en la presentación de cierto artículo novedoso que le da personalidad al expendio, el artesano tiene una doble ventaja, de poder actuar como diseñador y productor, se puede determinar lo que el cliente desea comparar y fabricarlo de acuerdo con sus propios métodos y supervisión. El comprador que opera bajo contrato está dispuesto a pagar más por los artículos ordenados según sus especificaciones que por la mercancía que se fabrica en serie. Quizá algunos artículos estándar del artesano, a base de ligeras modificaciones, puedan llenar las condiciones estipuladas por el comprador, además de resultar exclusivos y originales si se comparan con los artículos de amplia distribución hechos en fábrica.

La demostración de la habilidad del artesano para diseñar una pieza distintiva y original es posiblemente el argumento de ventas más poderoso en estos mercados.

Como se busca algo original y característico, con un toque personal, el artesano tendrá más éxito si estudia el ambiente predominante y procura adaptarse, en vez de imponer su propio gusto y opinión, lo cual implica selección acertada de colores, texturas, materiales, etc.

Las características de la pieza deben complementar y dar mayor énfasis al ambiente en general que se observa.

El diseño es de importancia en otro sentido, una idea novedosa con frecuencia puede representar la venta de toda una instalación.

Si se opera en las instalaciones cercanas o dentro de un centro comercial, las principales empresas de suministro y las que surten a los restaurantes pueden ser un canal de ventas adecuado para productos de artesanías, utilizando un muestrario adecuado.

Los artículos que se fabrican para uso institucional por lo general tienen que sujetarse a pruebas más rígidas que los de uso normal aunque su calidad intrínseca no varía.

## CAPITULO 2

### PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

#### 2.1 ASPECTOS GENERALES.

"La empresa es una unidad económica-social en la que el capital, trabajo y la dirección se coordinan y complementan para lograr una producción socialmente útil de bienes y servicios para satisfacer necesidades específicas del mercado de acuerdo con las exigencias del bien común de la misma empresa" <sup>10</sup>; quien realiza esta coordinación es el empresario.

En la práctica suelen aceptarse cuatro tipos de empresas:

1. Micro
2. Pequeña
3. Mediana
4. Grande.

La definición de estos cuatro tipos de empresas mencionados con anterioridad pueden variar de persona a persona, de aquí que debemos considerar las siguientes preguntas según los autores Broom y Longenecker:

- a) ¿Es la propiedad independiente, un factor crítico?
- b) ¿Es el volumen de ventas o el número de empleados una guía lógica para describir el tamaño?
- c) ¿Puede describirse con precisión una empresa mediana o pequeña tanto en la fabricación como en el menudeo?
- d) ¿Puede describirse con propiedad una empresa como mediana o pequeña debido a que sus competidores son mucho mayores?

---

<sup>10</sup> Guzmán Valdivia Isaac  
*La Sociología de la Empresa*  
Ed. Jus México 1967 Pag 12

Para efectos de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, la micro industria puede definirse como: Unidad económica que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirve, se dedica a la transformación de bienes, ocupa directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas no excedan los montos que determinase la SECOFI, según el siguiente cuadro:

DENOMINACIÓN	NUMERO DE TRABAJADORES	VENTAS
MICRO	Personal ocupado hasta 15 personas	Ventas netas anuales hasta 300,000 pesos
PEQUEÑA	Personal ocupado hasta 100 personas	Ventas netas anuales hasta 3,400,000 pesos
MEDIANA	Personal ocupado hasta 250 personas	Ventas netas anuales hasta 6,500,000 pesos

Dentro de esta clasificación se puede derivar la empresa familiar más común en el rango de la micro y pequeña empresa.

La micro industria puede definirse como una empresa típicamente familiar o personal, que se establece en un principio en el mismo domicilio del dueño (quien puede tener una mínima escolaridad) y no contar con apoyo financiero. Se forma a partir de los ahorros familiares, sus sistemas administrativos y de operación son rudimentarios, su estructura no consolidada, utiliza fundamentalmente materias primas y componentes nacionales, requiere modestos volúmenes de inversión y emplea una intensa mano de obra por tarea.

Las actividades que más desarrolla este sector son : alimentos, confección, calzado, textiles, metal mecánicos, muebles de madera, imprenta, artesanías y reparaciones domésticas.

La Asociación de Empresas Pequeñas define a la pequeña empresa como:

"Aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en la cual opera."

La SHCP define a pequeñas y medianas empresas como : "Aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos, pero tampoco inferiores a 1.5 millones de pesos."

Existen otros criterios para definir la magnitud de una empresa como son:

- El medio ambiente.

Una empresa de las mismas características tamaño y tipo en diferentes estados puede ser considerada diferentemente.

- El giro.

Aquí la magnitud de la empresa se encontrará condicionada por la actividad que explote.

- El mercado que domina.(según la zona y número de clientes).
- El financiamiento.(dependiendo del capital con el que cuenta).
- La producción.( de acuerdo a volúmenes de producción).

Según A. Reyes Ponce, hay dos criterios para determinar el tamaño de la empresa:

1.- La cantidad de personal ocupado

2.- La complejidad de organización de la empresa.

Una pequeña empresa puede incluir a 40 o 50 empleados y tres grupos organizacionales en áreas de: Producción, Distribución y Ventas, y Fianzas y Control.

La revista Ejecutivos en Finanzas establecen la magnitud de las empresa como sigue:

Por el número de personal:

Pequeña : menos de 25

Mediana: entre 50 y 250

Grande: más de 250.

En la actualidad la pequeña y mediana empresa son más vulnerables a desaparecer o desintegrarse con más facilidad, ya que su capacidad financiera puede ser más débil para resistir las contracciones del mercado y el desafío de la competencia en mejores condiciones de participación de mercado, financieras, etc. Por ello es importante analizar sus debilidades y ventajas, con el fin de planear, emprender y ajustar el camino a seguir para la supervivencia y el desarrollo del negocio.

## **2.2 ANÁLISIS DE FUERZAS Y DEBILIDADES, RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.**

Una buena administración de negocios requiere que se conozca exactamente lo que se está haciendo y lo que se desea llegar a ser. Vivimos en un mundo de negocios muy competitivo. Para el pequeño comerciante se está haciendo cada día más difícil sobrevivir. La clave del éxito radica en una administración adecuada de su negocio.

Muchos estudios de negocios improductivos revelan que la mayoría de los fracasos de los pequeños negocios han sido causados por una administración deficiente, o bien, por una administración carente de información adecuada.

A continuación se analizarán algunas de las causas y razones por las cuales los negocios fracasan. Una vez que se entiendan y reconozcan exactamente cuales son las áreas problemáticas del pequeño negocio, se podrá desarrollar cuidadosamente un plan para vencer o evitar estos errores comunes.

"Cada año se inician aproximadamente 450,000 negocios nuevos. Al final del año casi 400,000 de estas nuevas empresas no están ya en operación, las probabilidades de éxito mas allá del primer año son de un alarmante 10%. Casi el 90% de las nuevas empresas no podrán sobrevivir." <sup>11</sup>

A medida que los negocios han progresado, han visto la necesidad de aplicar, como una técnica de administración efectiva, "el método científico", para crecer y hacerse más

---

<sup>11</sup> *Gravinsky Steider, Salo.*  
*El Perfil del Pequeño Empresario. Guía para crecer, competir y sobrevivir, edición especial para la biblioteca de la*  
*micro, pequeña y mediana empresa de Nafinsa.*  
*Ed. Edicol*  
*México 1992*

productivas. Este enfoque hacia una administración exitosa requiere que el gerente reconozca y defina con toda claridad los problemas de su negocio, antes de que empiece a actuar. Una de las principales dificultades con el hombre de pequeños negocios es que, se encuentra tan cerca de su negocio, tan ocupado con las operaciones cotidianas, que le resulta bastante difícil el darse cuenta de sus propios problemas. Una de las preguntas básicas que debe hacerse así mismo es: ¿Estoy contribuyendo con alguna solución, o soy parte del problema?. En la mayoría de los casos, quien opera un pequeño negocio y sea completamente honesto consigo mismo, reconocerá que forma parte del problema.

El empresario en la actualidad debe tener ciertas características que determinarán el que sus negocios sean exitosos; al enfocarse al estudio de la micro y pequeña empresa podemos mencionar los siguientes:

1. Una toma de decisiones firme basada en la confianza en sí mismo y en la experiencia.
2. Aceptada disposición para pagar el precio, que se tiene que pagar para alcanzar el éxito.
3. Automotivación para emprender las tareas, lo cual implica compromiso y dedicación.
4. Conocimiento profundo de la empresa. (conocer que es lo que se desea lograr a corto y largo plazo.)
5. Flexibilidad ante cambios vertiginosos.
6. Imaginación y creatividad .
7. Formación basada en la integridad y coherencia.

Muchos estudios se han realizado en relación a los negocios grandes y pequeños, y como resultado de estas investigaciones, se han determinado grandes diferencias básicas del panorama y en filosofía entre la grande y la pequeña empresa, de aquí que se presentarán algunos rasgos problemáticos de ciertas áreas de la empresa :

**Ventas Insuficientes.**

Las ventas son una de las partes más importantes de un negocio, y una de las principales áreas por la que se deberá preocupar el empresario.

**Debilidad Competitiva.**

"Aproximadamente el 50% de los fracasos en los negocios ocurre debido a que los administradores no pudieron hacer frente al aumento de los costos resultantes de la competencia." <sup>12</sup>

Hay que considerar que a largo plazo, la competencia tiende a reducir costos, al lograr una mayor eficiencia y una planificación obligada.

Por lo cual es necesario considerar para enfrentarse adecuadamente a la competencia:

- Reducción de gastos
- Incrementos en las ventas.
- Incrementar la calidad y el servicio, proporcionando un valor económico agregado.

Esto es posible eficientando la producción y las ventas y elaborando una planificación y un entrenamiento más cuidadoso.

Es importante percatarse de algunas deficiencias que se presentan en las empresas, de las cuales se deriva pérdida de la clientela como: Mal servicio, indiferencia, falta de atención a quejas o sugerencias, precios más bajos en otros lugares con niveles similares de calidad, mercancías de calidad inferior, mercancías marcadas a un precio excesivo, etc.

**Crédito y cobranzas.**

"Aproximadamente el 10% de los fracasos de los negocios se considera que se deben a las políticas de crédito."<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> *Idem*

<sup>13</sup> *Idem*

Algunos de los aspectos que se deben evitar son:

1. Ausencia de una política clara y específica de crédito.
2. Descuido e ineficacia en los procedimientos de cobranzas.
3. Gastos de financiamiento aumentados y pérdida de descuentos debido a no tener el suficiente efectivo para aprovecharse de los términos del crédito o para pagar las facturas oportunamente.

**Activos Fijos excesivos y gastos de operación extraordinariamente fuertes.**

"La razón de fracaso de 7% de los pequeños negocios se debe a que se invierte demasiado dinero en equipo y otros activos."<sup>14</sup>

Siempre es bueno el contar con tecnología de punta, equipo adecuado y moderno, pero habría que analizar si el negocio está en condiciones de realizar dichas inversiones.

Gastar demasiado dinero en la adquisición de activos fijos o en gastos de operación, puede ser peligroso para un pequeño negocio. Algunos de estos gastos y compras pueden ser verdaderamente necesarios; sin embargo se deberá evaluar de manera cuidadosa los requerimientos de activos que estén relacionados con las necesidades de efectivo del negocio.

En la primera etapa de la vida del negocio se podrá rentar parte del equipo. Parte de ese equipo no es realmente necesario y la mayor parte de los activos de lujo que se desea no son indispensables en realidad, por lo que hay que ponderar los costos de cada desembolso contra el ingreso que produciría el negocio en un futuro inmediato.

**Inventarios.**

Se deberá tener cuidado con la existencia de altos niveles de inventario. "Ocho de cada diez fracasos han sido motivados por criterios equivocados en cuanto a compras de inventario."<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> *Idem*

<sup>15</sup> *Idem*

### **Ubicación.**

"Aproximadamente el 21.1% de los fracasos de los negocios surgen de una mala decisión respecto a la localización del negocio."<sup>16</sup>

Esta deberá decidirse preponderantemente en razones comerciales.

### **2.2.1 FUERZAS EXISTENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.**

- Las micro y pequeñas empresas están dotadas de gran agilidad y flexibilidad de funcionamiento, y esto les da una amplia capacidad de reacción y adaptación a situaciones cambiantes, lo que les permite la posibilidad de aprovechar las situaciones propicias del mercado, cuando estas se saben detectar. Al mismo tiempo, pueden dedicarse con éxito a la fabricación de productos muy especializados, a la elaboración de productos para mercados reducidos o cuyo éxito probablemente sea breve, a producir servicios o productos con un marcado carácter personal e incluso artesanal, que pueden llegar a complementar actividad de las grandes empresas y a planear actividades basadas sus pequeños costos generales.
- En este tipo de empresas, el empresario percibe que utiliza más su capacidad creativa, y conoce por ello los beneficios directos que puede obtener. También conforma equipos de trabajo más leales, ya que el reducido número de personal permite un contacto mayor entre el dueño y los empleados.

### **FUERZAS DESEABLES.**

Es importante mencionar que a largo plazo en una empresa familiar, se igualan los intereses de la familia con los de la compañía, lográndose una armonía entre los valores que compiten normalmente dentro del individuo y los de la organización. Existe una unidad de propósitos que se refuerzan y perduran a lo largo del tiempo por el orgullo, la

---

<sup>16</sup> *Idem*

identificación y la tradición de la familia, lo cual ha sido factor fundamental del éxito de muchas empresas familiares, esto ha conducido a otras ventajas como:

1. Disponibilidad de los recursos financieros y de gerencia, gracias a los sacrificios de la familia, que serían muy difíciles de obtener.
2. Una organización interna devota y leal.
3. Importantes relaciones entre la comunidad y los negocios que nacen de un hombre respetado
4. Un grupo interesado y unificado de accionistas-gerentes.
5. Una susceptibilidad ante la responsabilidad social.
6. Continuidad e integridad en las políticas de administración y el enfoque corporativo.

### **2.2.2 DEBILIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

1. Fondos propios insuficientes y difícil acceso al crédito; Esto limita su capacidad de expansión e innovación y redundante en el deterioro de los niveles de productividad o competitividad en el mercado.
2. Dificultades para utilizar economías de escala. El tamaño limitado de sus series de fabricación no es suficiente para alcanzar costos unitarios más bajos.
3. Ausencia de planeación, sobre todo a largo plazo. La mayoría de los pequeños empresarios dice; "Deja al futuro que se las arregle por sí solo, bastante tengo yo que preocuparme por el presente", (no existe la planeación a largo plazo). La empresa grande planifica, hace presupuestos y proyectos, estableciendo las bases para algunos años venideros . El gerente de un pequeño negocio dice: ¿Porqué debo yo enseñar los secretos de mi negocio y desarrollar una posible amenaza con mi competidor, cuando yo estoy dirigiendo mi negocio perfectamente bien por mí mismo? .Las grandes empresas diversifican su administración, tienen programas de capacitación para sus ejecutivos y contratan personal que será entrenado y desarrollado para puestos administrativos. Esto no ocurre en estos negocios.
4. Problemas contables, financieros, legales y fiscales aunados a una pobre administración de utilidades. En la mayoría de las empresas familiares, existe una

carencia de métodos para administrar las utilidades (sobre todo a largo plazo), ello puede conducir a manejar sistemas de control de costos deficientes y en general a utilizar procedimientos contables débiles, o a una falta de interés de la gerencia para tomar la acción correctiva necesaria, cuando los procedimientos contables indican que sus proyectos consentidos están fuera de línea. Se ha visto también que algunas de las empresas familiares poseen márgenes bajos de utilidades, si estos se comparan con los márgenes de los competidores del sector de grandes empresas. Dado que las empresas familiares son generalmente más conservadoras que las públicas en sus informes financieros, además por razones de competencia y de impuestos fiscales, pueden ocultar sus utilidades de muchas maneras.

5. Aislamiento.
6. Inadaptación a los cambios.
7. Carencia de capacitación en las funciones básicas del negocio (contabilidad, administración., ventas, producción, etc.)
8. Ignorancia de la problemática económica, política y social del país.
9. Debilidad ante el comprador, al trabajar con bienes muy especializados en mercados reducidos, en los que no fijan las condiciones ni determinan los precios.
10. Centralización de decisiones en el dueño de la empresa, que difícilmente puede estar al día en todas las áreas del negocio
11. Desconocimiento de lo que es una buena administración de negocios, una falta de comprensión de los métodos y procedimientos, que son necesarios para una operación adecuada de cualquier negocio.
12. Falta de apoyo de quienes lo rodean (problemas familiares).
13. Conflictos de intereses. En una empresa familiar, la familia casi siempre tiene el poder del propietario y/o de la dirección para perseguir sus propios objetivos y aspiraciones, aún cuando difieran de los objetivos de la empresa. Esto permite que las necesidades importantes de la compañía se vean frustradas por consideraciones familiares. Una situación así podría acarrear uno o más de los problemas ampliamente catalogados como de empresas familiares, incluyendo faltantes de fondos, secretos financieros mal encausados, políticas internas viciadas, carencia de disciplina en la

utilidades, falta de eficiencia en la utilización de talento no emparentado con la gerencia, el nepotismo y muy serios conflictos familiares

Por el contrario los intereses de la competencia y los valores de la empresa no familiar, supervisan o condicionan los del individuo (y su familia), la jefatura corporativa tiende a desarrollar, perpetuar y enfatizar los valores institucionales de la compañía sobre los del individuo, a través de sistemas de medición e incentivos.

A diferencia del sistema de valores de la empresa que determina de una manera ideal la autoridad de una persona, su responsabilidad y beneficios financieros, basados en la demostración de su capacidad para cumplir con las metas de la compañía, las normas familiares generalmente enfatizan la obligación de satisfacer las necesidades de la familia.

#### 14. Mercadotecnia inmóvil.

Demasiada identificación con los intereses familiares puede impedir que una compañía se beneficie de los nuevos acontecimientos en el mercado o de mejores oportunidades de crecimiento. Cuando una familia se identifica muy de cerca con un producto especial o una función determinada, puede suscitarse otro problema: la compañía puede ser muy vulnerable a los efectos de cambios en el mercado.

#### 15. Nepotismo Excesivo.

Definiendo el nepotismo como el progreso de los parientes basados en lazos familiares más que en el mérito, se contempla la realidad. El hecho aplastante es que la competencia y la demanda del mercado pronto resuelven la situación de cualquier compañía que depende de parientes incompetentes en la administración. Cada empresa familiar deberá preocuparse del favoritismo que se hubiera desarrollado dentro de su política personal, ya que la opinión popular casi automáticamente sospecha de este abuso en casi todas las empresas familiares.

En las empresas en donde se practica el nepotismo, éste nace de la imposición que hace la familia de sus propios valores y del criterio de sus miembros sobre el negocio, independientemente del factor de competencia; cuando esto ocurre, las oportunidades que puede ofrecer el talento ejecutivo ajeno a la familia son limitadas. Esto coloca a

la empresa en desventaja con respecto a sus competidores, quienes pueden escoger a su personal en mercados más amplios.

El nepotismo debilita a los actuales ejecutivos de la compañía, obligándolos a llevar el peso muerto de los incompetentes y a asumir la carga de trabajo que no se realizó. El nepotismo puede conducir a un sistema administrativo que acentúe las políticas familiares con preferencias a la precisión, destruyendo la orientación hacia el trabajo, obstaculizando las perspectivas de la compañía para sobrevivir a largo plazo.

### **2.2.3 AMENAZAS QUE SUFREN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Las amenazas que sufren este tipo de empresas, siendo de naturaleza exógena son incontrolables por parte del empresario. Entre ellas se encuentran las siguientes:

1. Ausencia de información específica orientada a este segmento empresarial.
2. Falta de estímulos y financiamiento adecuado.
3. Créditos caros, excesivas reglamentaciones y cargas impositivas, que provocan que la micro industria se mantenga en la llamada economía subterránea.
4. El registro como causante. Porque implica entrar en una red formal de una serie de instituciones que, además de las cargas impositivas, descapitalizan al empresario, como son la seguridad social, fomentos de vivienda, controles laborales, ambientales, sanitarios, etc.
5. Control de precios. Costos de materias primas no controladas o con controles desproporcionados en relación a los controles establecidos a productos terminados fruto de la producción de micros y pequeñas empresas.
6. Falta de mano de obra técnica capacitada para todos los niveles, que impiden el incremento de la productividad.
7. Complicados y burocráticos mecanismos, en especial para la exportación .
8. Inconsistencia gubernamental en los programas de apoyo y falta de credibilidad de los mismos (zonas preferenciales e incentivadas, son declaradas zonas urbanas en trancursos de tiempo cortos).

9. Cáustica abundancia de inspectores gubernamentales con exigencias desproporcionadas para la situación económica de los negocios.
10. Duplicidad de departamentos gubernamentales orientados a la mediana y pequeña empresa.

#### **2.2.4 OPORTUNIDADES PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

- La micro industria ha mostrado altos niveles de crecimiento en los últimos años y juega un papel muy importante en la economía, por ello, se han producido por gasto del gobierno algunas medidas específicas que han derrumbado obstáculos a su desarrollo, que simplifican la evolución y el control del negocio, sin proteccionismos excesivos y, sobre todo, sin incrementar la ya pesada estructura burocrática, también se han creado Instituciones de apoyo, capacitación y asesoría para este tipo de negocios tales como: BANCOMEXT, NAFINSA y FONART entre otros.

### **2.3 LA PEQUEÑA EMPRESA Y SUS POSIBILIDADES PARA EXPORTACIÓN.**

Cuando una empresa estudia la posibilidad de exportar, debe considerar que se ha de competir en mercados en los que la creatividad, el precio, la calidad y los plazos de entrega son requisitos fundamentales y, que esta es una actividad en la cual solamente los mejor preparados consiguen triunfar. Lógicamente, se requiere de una adecuada organización, dotada de profesionalismo y apoyada por promociones audaces.

Por otra parte la empresa necesitará no sólo de apoyos financieros y logísticos, sino también de información sistematizada y eficiente, el empresario deberá tratar de obtener información acerca de mercados potenciales, características y requisitos de los mismos, transporte, embalaje, condiciones aduanales, conocimiento de los trámites que deberá realizar antes de poder sacar su mercancía del país, etc. Es por ello que una empresa que tiene pensado exportar deberá tener presente los siguientes factores, que están encaminados a reforzar las acciones dirigidas a la conquista del mercado extranjero:

1. Una dirección innovativa, eficiente, audaz y bien informada.
2. Un producto o servicio competitivo, de muy buena calidad y con un alto potencial de aceptación en mercados foráneos.
3. Una posición financiera sana.
4. Comprobar el éxito de los productos o servicios en el mercado nacional e iniciar la vinculación con el mercado extranjero estrechamente relacionado con lo que se ha decidido exportar.
5. Una decisión firme par asumir el esfuerzo sostenido y las adaptaciones que exige la presencia en los mercados internacionales, así como la habilidad para actuar en ellos mejor que nadie.
6. Disposición para hacer los cambios convenientes en la prestación, funcionamiento y características del producto o servicio, para adoptarlo a las necesidades de los mercados de exportación.
7. Evaluación previa y permanente de los productos o servicios de la competencia: sus componentes, cumplimiento de normas, calidad, embalaje, presentación, servicios suplementarios, estructura de precios, condiciones de venta, derechos jurídicos, información y especificaciones en sus envases.

## **2.4 LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA ADMINISTRACIÓN.**

Una vez que se ha realizado el análisis de fuerzas y debilidades, amenazas y oportunidades de la micro y pequeña empresa, podemos ver como tanto la grande como las pequeñas empresas tienen ventajas indiscutibles, sus directivos deberán saber aprovechar su flexibilidad, su simplicidad y las relaciones personales que se tengan, para darle mayor solidez a su estructura, esto le proporcionará una fuerte ventaja competitiva sobre las grandes empresas.

Algunos de los requisitos para que la empresa sea exitosa se mencionarán a continuación:

1. Ofrecer un producto o servicio que sea necesario tanto para clientes actuales como para clientes potenciales.

2. Capacidad para el manejo de personas, dinero, inventarios, conjuntamente con la capacidad para fijar buenas políticas, seleccionar métodos apropiados, comercializar con agresividad y crear buenas relaciones con los empleados, clientes y público en general.
3. Uso de métodos de administración modernos, un enfoque científico a la solución de problemas de los negocios y un procedimiento sofisticado para la operación cotidiana de su negocio.
4. Poseer capital y crédito adecuados, además de utilizar los activos en forma adecuada.
5. Identificar todas las posibles áreas de riesgo de los negocios que puedan presentarse y tomar las medidas para asegurarlos, siempre que sea posible.

## **CAPITULO TRES.**

### **PRINCIPALES TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA EXPORTACIÓN**

#### **3.1 TRÁMITES NECESARIOS PARA EXPORTAR**

A continuación se muestran algunos de los principales trámites que se necesitan realizar para poder llevar a cabo una exportación, cabe señalar se citan con mayor detalle únicamente los relacionados con la exportación de artesanías. Otros trámites en materia de exportación no relacionados con el de estudio de esta tesis solo se nombran para dar un panorama claro de los procedimientos de tramitación en general.

Los trámites a continuación expuestos se realizarán en diversas entidades gubernamentales, de acuerdo a la naturaleza del producto a exportar.

##### **3.1.1 DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES**

###### *SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL*

###### **A) SOLICITUD DE PERMISO DE EXPORTACIÓN**

Este trámite se efectuará cuando el producto esté sujeto a permiso previo de exportación. El cumplimiento de este requisito se exige para asegurar el abasto nacional, cumplir con convenios internacionales, preservar especies en riesgo de extinción, y mantener canales únicos de comercialización.

## **B) CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA PRODUCTOS CON PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS**

Una gran cantidad de productos de exportación mexicanos pueden obtener la eliminación o reducción de aranceles en los países que los importan, en función a diversos acuerdos o convenios internacionales (Sistema Generalizado de Preferencias, Acuerdos en el marco de la Asociación Iberoamericana de Integración) lo que puede propiciar una mayor competitividad. Para ello, es necesario acompañar cada embarque con un certificado de origen, que avala que el producto cumple con las normas de origen establecidas por los acuerdos.

En el caso de productos que puedan gozar de estas preferencias, es necesario que empresas exportadoras, previamente a la tramitación de los certificados de origen, formulen el cuestionario de registro de productos elegibles para preferencias y concesiones, el cual consta de seis apartados, los cuales deberán ser llenados adecuadamente y estos son:

**APARTADO A. Datos Generales de la Empresa.**

**APARTADO B. Datos del Producto a Exportar.**

*B.1 Nombre Técnico (en Inglés y Español).*

*B.2 Fracción Arancelaria.*

La Fracción Arancelaria se establecerá de acuerdo a la naturaleza del producto a exportar. Estas clasificaciones se encuentran en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) o en algunas publicaciones de organismos especializados como la publicación emitida por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo Español en colaboración con la Agencia Española de Cooperación Internacional y otros organismos integrantes de la CEE que buscan facilitar la realización de trámites para la exportación en países en vías de desarrollo como México en cuanto a derechos arancelarios específicamente.

En el caso de las artesanías para lograr una adecuada determinación de la fracción arancelaria se requiere fundamentalmente de la determinación de dos aspectos:

a) El Subsector al que pertenece el producto.

El cual puede ser: Muebles de madera, Madera, Fibra Vegetal, Cerámica y Alfarería, Piedra y Mármol, Vidrio, Metalistería, Piel y Cuero, Textil, , Orfebrería, Instrumentos Musicales, Papel y Cartón, Cera, Juguetes y Hueso, Asta y Carey.

b) Naturaleza del producto propiamente dicho.

La importancia de la clasificación arancelaria radica en que se podrán definir tanto los derechos arancelarios de la C.E.E., en donde se indica el porcentaje sobre el valor de la mercancía que aplica la C.E.E. a su importación como las normas de la C.E.E. impuestas a la exportación de cada producto concreto.

Algunas de las normas más importantes que podemos citar son:

Suspensión Arancelaria.

Límite Preferencial.

Antidumping y derechos compensadores.

Contingente Arancelario

Certificado de Importación

A continuación daremos un ejemplo de la forma en que se determina una fracción arancelaria, de un producto artesanal que consiste en una pequeña bolsa de tela comúnmente llamada Morral.

**PRODUCTO:** Morral.  
**PARTIDA ARANCELARIA:** 4202.22.90.0.10.B

**4202** Corresponde a:

Baúles, maletas, maletines, carteras de mano, fundas, sacos de viaje, bolsas de aseo, mochilas, billeteras, petacas, bolsos de mano; de cuero artificial o natural o regenerado, de hojas de plástico, materias textiles, fibras vulcanizada o cartón.

**4202.22** Con superficie exterior de hojas de plástico o materias textiles.

**4202.22.90** De materias textiles.

**4202.22.90.0.10.B** Hechos a mano.

Derecho arancelario C.E.E. : cero.

*B.3 Descripción del Proceso de Elaboración del Producto.*

APARTADO C. Costos del producto a exportar.

APARTADO D. Preferencias para los que solicitan certificados de origen.

APARTADO E. Criterios de origen.

En el caso de una comercializadora de artesanías la integración del producto es 100 por ciento de producción nacional.

APARTADO F. Desglose de costos de insumos utilizados en la fabricación del producto.

Este cuestionario se deberá acompañar de alguna información adicional como es:

Lista de cada producto a exportar con su fracción arancelaria correspondiente y el criterio de origen de acuerdo a la fracción arancelaria correspondiente.

Lista de proveedores activos, la cuál contendrá la clave, nombre y dirección del proveedor, población, teléfono y algunos datos generales adicionales.

El cuestionario de registro de producto elegibles para preferencias y concesiones arancelarias, se deberá acompañar también por las ORDENES DE COMPRA de los principales proveedores, ya que según el Diario Oficial del 24 de diciembre de 1992, la SHCP, brinda la autorización definitiva para comprar a los productores de artesanía directamente por medio de ordenes de compra.

Una vez cumplido con los requisitos anteriormente mencionados, se procederá a llevar a cabo la autorización de dicha documentación de manos de la SECOFI, la cual se encargará de retornar sellados los documentos y con la autorización correspondiente.

También la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, a través de su Dirección de Comercio Exterior, expide certificados de origen, así como legalización de facturas, lista de precios, y es el documento en donde se acredita que el producto es de origen mexicano, mismo que es solicitado en los diferentes mercados internacionales.

#### **C) CERTIFICADO DE CALIDAD.**

Este documento lo expiden los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI) o por organismos autorizados por la SECOFI, mediante el cual se certifica la calidad, así como la composición física y química de los productos, cuando su cliente así lo desee con la finalidad de asegurarse de la calidad de dichos productos.

#### **D) CERTIFICADO DE CONTRASTE**

Para poder efectuar una exportación de productos que contengan oro y plata labrados; el interesado deberá obtener un certificado de contraste ante la SECOFI, con objeto de comprobar la pureza del metal utilizado en el producto a exportar, garantizado de esta manera su calidad.

#### **E) CERTIFICADO DE PESO.**

Es un documento que expiden los organismos autorizados por la SECOFI, mediante un certificado del peso real del producto, mismo que es solicitado por el comprador para obtener una garantía oficial de su peso bruto, neto y su envase o tara, puede ser para cualquier mercancía.

### *SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO*

#### **A) PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN.**

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la SHCP, que contendrá los datos referentes al régimen aduanero al que se pretenda destinar para la determinación y pago de impuestos al comercio exterior.

Este documento lo elabora el agente aduanal y será responsable de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias rijan para dichas mercancías.

#### **B) CUENTAS ADUANERAS.**

Los exportadores que, a su vez sean importadores, podrán optar por pagar los impuestos correspondientes mediante depósitos que efectúen en las cuentas aduaneras, siempre que los importadores cumplan con los siguientes requisitos:

Que se trate de mercancías destinadas a un proceso de transformación o elaboración para retomarlas al extranjero dentro de los dieciocho meses siguientes a la importación. Si se trata de productos terminados solo podrán importarlos con el propósito de repararlos.

Que sus estados financieros estén dictaminados según el artículo 57 del Código Fiscal de la Federación.

Que lleven un sistema de costeo que les permita identificar la parte extranjera incorporada en las mercancías que se exportan.

Que avisen a la autoridad aduanera competente, en el que manifiesten por pagar contribuciones.

Los contribuyentes que opten por esta opción, tendrán derecho a recuperar los depósitos efectuados en las cuentas aduaneras y los rendimientos que se generen por las mercancías efectivamente exportadas.

### **C) DEVOLUCIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.**

Este mecanismo tiene como finalidad que los exportadores puedan recuperar el impuesto pagado en las adquisiciones de bienes o servicios, estrictamente indispensables para realizar la exportación.

El objetivo final de este estímulo fiscal, es el de apoyar a los exportadores de bienes y Servicios a efecto de que puedan competir en mejores condiciones de precios en el extranjero. Para esta devolución de impuesto, el interesado deberá presentar solicitud correspondiente ante la Administración Fiscal Federal de Hacienda que corresponda a su domicilio, anexando:

Copia de la declaración mensual en la que resultó saldo a favor.

Pedimento que ampara la exportación.

Contrato en el que se estipule el servicio y la contratación recibida (en exportaciones de servicios).

Hoja de trabajo que sirvió de base para la formulación de la declaración en la que resultó saldo a favor.

Todo lo anterior, según el artículo 29 y 30 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Algunos otros requisitos que se requieren en materia de exportación por parte de secretarías son los siguientes:

### *SECRETARIA DE SALUD.*

Permiso de la Secretaría de Salud para exportación de alimentos y bebidas, en el cual se establecerá que el producto en cuestión cuenta con la autorización de dicha secretaría y que el producto por tanto ha cubierto los requisitos establecidos por esta.

Certificado de Libre - Venta. Para exportación de productos forestales.

Autorización sanitaria para productos de origen vegetal.

Autorización Zoosanitaria.

Existen otro tipo de trámites administrativos que la comunidad exportadora deberá de realizar en :

- ✓ Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.
- ✓ S.E.P.
- ✓ Secretaría de Relaciones Exteriores.
- ✓ Secretaría de Energía , Minas e Industria Paraestatal.
- ✓ Comunicaciones y Transportes
- ✓ Nacional Financiera.

Cabe mencionar que la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial presentó una profunda reforma legislativa en el entorno de las negociaciones del TLC. Casi todos los estudios de las negociaciones comerciales coinciden en que esa reforma fue una pieza clave en la negociación del Tratado. Los conceptos de "explotación de la patente", "licencia obligatoria" e "importación" se modificaron sensiblemente como se presenta en el cuadro 3.1

Cuadro 3.1 Modificaciones y cambios legislativos promovidos por la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial.

<i>CONCEPTOS</i>	<i>LEY DE INVENCIONES Y MARCAS (1976)</i>	<i>REFORMAS DE LA LEY DE 1976 REALIZADAS EN 1987</i>	<i>LEY DE FOMENTO Y PROTECCIÓN A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (1991)</i>
<i>PERIODO DE VIGENCIA DE PATENTES.</i>	Diez años	Catorce años	Veinte años contados a partir de la fecha de solicitud.
<i>LICENCIAS OBLIGATORIAS</i>	Se especifica el concepto de explotación: cumplido el plazo de tres años, cualquiera puede pedir al gobierno el otorgamiento de una licencia obligatoria.	Se especifican las situaciones y las formas por las que se otorga una licencia.	Se reducen las causas públicas para el otorgamiento de licencias.
<i>IMPORTACIÓN.</i>	Se prohíbe importar un producto patentado en territorio nacional, pues hay obligación de explotar la patente en territorio nacional		No procederá el otorgamiento de una licencia obligatoria cuando el titular de una patente haya estado importando el producto patentado.

<b>AREAS DE PATENTAMIENTO RESTRINGIDO.</b>	No son patentables: razas animales, vegetales, aleaciones, productos químicos, fármacos, medicamentos, bebidas y alimentos de consumo animal y humano. Inventiones nucleares y de seguridad nacional, los procesos biotecnológicos para la obtención de diversos productos y procesos genéticos.	Serán patentables a partir de 1997: los procesos biotecnológicos para la obtención de diversos productos y procesos genéticos, productos químicos, fármacos y bebidas y alimentos de consumo humano y animal.	Son patentables las variedades vegetales, microorganismos, procesos biotecnológicos, farmacéuticos, medicamentos, bebidas de consumo animal y humano, fertilizantes y aleaciones.
<b>CERTIFICADO DE INVENCIÓN Y/O MODELO DE UTILIDAD</b>	Se instituye el certificado de invención.	Sin modificación	Se elimina el certificado de invención. Se instituye la figura de registros de modelo de utilidad
<b>DERECHOS DE EXPROPIACIÓN DE PATENTES.</b>	Se reglamenta el derecho de expropiación por causas de utilidad pública	Sin modificación	Desaparece.

<b>CASTIGOS Y SANCIONES</b>	Se tipifican arrestos administrativos y delitos. Multas de 100 a 10 000 veces el salario mínimo. Penas de cárcel de hasta seis años.	Sin modificación	Sin modificación.
-----------------------------	--	------------------	-------------------

### 3.2 TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO (INCOTERMS)<sup>17</sup>

#### GASTOS Y TIPOS DE COTIZACIÓN EN LAS COMPRAVENTAS INTERNACIONALES.

<i>En Fábrica</i>	<i>Franco vagón</i> <i>(Indicando el punto de partida).</i>	<i>F. A. S.</i> <i>(Franco al costado del buque; indicando puerto de embarque).</i>	<i>F. O. B.</i> <i>(Franco a bordo; indicando el puerto de embarque).</i>	<i>C. &amp; F.</i> <i>(Coste y flete; indicando puerto destino).</i>	<i>C. I. F.</i> <i>(Coste del seguro y flete; indicando puerto destino).</i>	<i>Sobre muelle</i> <i>y (Indicando puerto destino).</i>	<i>Entrega libre</i> <i>(Indicando punto de entrega).</i>
-------------------	--	--	--	---	---	---	--

#### Exportador

#### Importador

<i>Gastos en el país origen.</i>	<i>Gastos del transporte marítimo.</i>	<i>Gastos en el país destino.</i>
<i>Gastos de Muelle</i> <i>Gastos de Almacén</i> <i>Gastos de Manipulación.</i>	<i>Gastos de carga.</i> <i>Gastos de estiba.</i>	<i>Acomodo en almacén</i> <i>Gastos bancarios derivados del pago</i> <i>Impuestos.</i>

<sup>17</sup>Enciclopedia de Management de la Empresa  
Barcelona, España

<b><i>Impuestos de exportación.</i></b> <b><i>Documentos aduaneros.</i></b>	<b><i>Gastos de desestiba</i></b> <b><i>Gastos de descarga.</i></b>	<b><i>Costos de Transporte</i></b> <b><i>Costos de carga</i></b> <b><i>Costos de descarga</i></b>
<b><i>Coste del Transporte.</i></b> <b><i>Carga y Descarga.</i></b>	<b><i>Documentos de transporte.</i></b> <b><i>Flete</i></b> <b><i>Seguro</i></b> <b><i>Impuestos de Transporte.</i></b>	<b><i>Impuestos de importación.</i></b> <b><i>Documentos aduaneros.</i></b> <b><i>Pago de los agentes de aduanas.</i></b>
<b><i>Gastos de Producción.</i></b> <b><i>Documentación necesaria</i></b> <b><i>Envase y embalaje</i></b> <b><i>Impuestos.</i></b>	<b><i>Gastos de carga.</i></b> <b><i>Gastos de estiba.</i></b>	<b><i>Gastos de Muelles.</i></b> <b><i>Gastos de Almacén.</i></b> <b><i>Gastos de Manipulación.</i></b>

***EN FABRICA. ( EX WORKS)***

Regulan las obligaciones del vendedor y el comprador, cuando la compraventa tiene lugar "en la fábrica" o en la factoría, en la plantación o en almacén.

Esta modalidad de compraventa se caracteriza porque el comprador retira las mercaderías en el país del exportador (de allí la denominación "en fábrica"). El lugar del retiro de las mercaderías puede ser el establecimiento del vendedor o cualquier otro, designado en el contrato, ubicado en el país del exportador.

***a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.***

Enviar las mercaderías y los documentos exigidos al lugar convenido para que puedan ser cargados en los vehículos del comprador. El vendedor debe cargar con los riesgos y sufragar todos los gastos hasta que las mercaderías estén a disposición del comprador en el lugar designado y en la fecha convenida. El vendedor deberá pagar los gastos del embalaje y de verificación.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Debe recibir las mercaderías y hacerse cargo de éstas tan pronto como se encuentren a su disposición en el lugar y en la fecha convenidos en el contrato y pagar el precio. A partir de ese momento debe cargar con los riesgos y sufragar todos los gastos, siempre que las mercaderías estén debidamente identificadas o especificadas. Entre estos gastos debe pagar los derechos arancelarios y el impuesto a la exportación.

*FOR (O FOT), FRANCO VAGÓN.*

(Indicando punto de partida).

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercancías de acuerdo con el contrato establecido, así como los documentos exigidos en prueba de conformidad.

Cuando se trate de mercancías que constituyan la carga completa de un vagón o pesen lo suficiente como para beneficiarse de las tarifas aplicables a los cargamentos de vagón, reservar un vagón del tipo y dimensión adecuados, y cargarlo a su costa, en la fecha o plazo fijados. Si las mercancías no cayeran en esta situación, estas se entregarán en depósito, en la fecha y plazo fijados, a la estación de ferrocarril del lugar de expedición, o bien cargarlas en el vehículo proporcionado por el ferrocarril.

Sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías hasta el momento en que el vagón cargado se haya entregado en depósito a la estación de ferrocarril o hasta que las mercancías hayan sido entregadas en depósito al ferrocarril.

Proporcionar el embalaje habitual de las mercancías..

Sufragar todos los gastos derivados de las operaciones de verificación que haya que realizar para cargar las mercancías o para entregarlas en depósito de ferrocarril, avisando de ello al comprador.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

**Dar al vendedor las instrucciones necesarias para el envío de mercancías y hacerse cargo de estas a partir del momento en que hayan sido entregadas en depósito en ferrocarril y pagar el precio convenido.**

**Sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías a partir del momento en que el vagón en el que se hayan cargado, haya sido entregado en depósito al ferrocarril.**

**Realizar los pagos por concepto de derechos arancelarios e impuestos de importación eventuales que se suscitasen.**

Sufragar los gastos adicionales y asumir los riesgos de las mercancías a partir del momento en que expira el plazo fijado y siempre que las mercancías hubiesen sido debidamente especificadas, es decir, claramente separadas o identificadas de cualquier otra forma que indique que se trata de las mercancías objeto del contrato.

*FAS, INDICANDO PUERTO DE EMBARQUE.*

*(Franco al costado del buque ; indicando puerto de embarque).*

Esta modalidad significa que el vendedor entrega la mercancías objeto del contrato al costado del buque, en el lugar de carga designado por el comprador y en el puerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo fijado en el contrato. A partir de este momento los riesgos se transfieren al comprador. Se entiende que la entrega de mercancías objeto del contrato se realice en el país del exportador.

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Entregar las mercaderías al costado del buque designado, en el lugar de carga indicado por el comprador y en el puerto de embarque convenido, en la fecha y dentro del plazo fijado en el contrato. Hasta ese momento el vendedor carga con todos los riesgos y debe sufragar todos los gastos.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Avisar al vendedor, a su debido tiempo, el nombre del buque, el lugar de carga y fecha de entrega del buque. Desde el momento en que las mercaderías sean entregadas al costado del buque, debe soportar todos los gastos y asumir todos los riesgos y pagar el precio convenido.

*FOB, INDICANDO PUERTO DE EMBARQUE.*

*(Franco a bordo; indicando el puerto de embarque)*

Esta modalidad de compraventa se caracteriza porque el vendedor debe entregar los bienes a bordo del buque designado por el comprador, en el puerto de embarque convenido y en la fecha fijada, siendo responsable de todo riesgo hasta que los bienes hayan sobrepasado la borda del buque. Por ello la obligación del vendedor de obtener las licencias de exportación o cualquier otra autorización administrativa que sea necesaria para exportar los bienes objeto del contrato.

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercaderías y documentos exigidos y entregarlos a bordo del buque designado por el comprador y en el lugar del buque o con la modalidad determinada (en bodega, contenedores o en cubierta por ejemplo) y avisar al comprador de inmediato. Debe obtener un documento que pruebe que las mercancías han sido entregadas a bordo del buque designado.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Debe reservar a bordo del buque designado, el espacio o lugar necesario para cargar las mercaderías, o fletar el barco en su caso, todo ello por su cuenta. Avisar al vendedor, el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega de las mercaderías del buque. Una vez que las mercancías hayan sobrepasado la borda del buque, este deberá asumir todos los riesgos sobre dichas mercancías, sufragar todos los gastos y pagar el precio convenido. Cualquier demora del buque en llegar al puerto o en cargar la mercadería correrán como gastos adicionales del comprador. Además de estos deberá sufragar gastos para obtención del conocimiento del embarque, cuando se trate de importación de mercancías y los certificados de origen correspondientes.

*C&F. INDICANDO EL PUERTO DESTINO.*

*( Costo y flete; indicando puerto destino).*

En este caso el vendedor deberá contratar por su cuenta el transporte de las mercancías que se estipulan en el contrato hasta el puerto de destino convenido, el cual se encuentra comúnmente ubicado en el país del importador. Así mismo el vendedor pagará los fletes correspondientes y los gastos de carga, asumiendo el riesgo sobre las mercaderías solo hasta que los bienes hayan sobrepasado la borda del buque. Es importante resaltar que el viaje de los bienes objeto del contrato es a riesgo del comprador.

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Este tendrá la obligación de enviar las mercaderías y documentos exigidos, contratar a su costa y en las condiciones usuales el transporte de los bienes objeto del contrato hasta el puerto de destino indicado, por la ruta habitual, en un buque trasatlántico usado comúnmente para el transporte de carga del tipo objeto del contrato, pagar los fletes y gastos de carga, en la fecha fijada o dentro del plazo convenido y notificar al comprador.

El vendedor deberá obtener por su cuenta el conocimiento de embarque para el puerto de destino convenido que facilitará al comprador, así como la factura comercial respectiva.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Recibir y aceptar los documentos que presente el vendedor (comúnmente por intermediario de un banco), si están de acuerdo en el contrato que han estipulado, y pagar el precio pactado. Debe recibir las mercaderías en el puerto destino y con la excepción del flete pagar todos los gastos que se hayan producido por concepto de la carga durante el transporte y hasta la llegada del puerto destino (el riesgo de las mercaderías es asumido por el comprador desde el momento en que los bienes son cargados o traspasan la borda del buque, es por ello que el viaje es su riesgo). Debe pagar los gastos de descarga, salvo que ellos hayan sido incluidos en el flete o los hubiera ya cobrado la compañía de navegación en el momento de pagar el flete.

*CIF, INDICANDO PUERTO DESTINO*

*(Costo seguro y flete; indicando puerto destino).*

Esta modalidad tiene como características las anteriormente mencionadas, con la peculiaridad de que añade la obligación del vendedor de contratar por su cuenta y con carácter transferible una póliza de seguro que cubra los riesgos de transporte a que da lugar el traslado de las mercancías objeto del contrato hasta el puerto de desembarco indicado.

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercancías así como todos los documentos exigidos en dicho contrato, en prueba de conformidad.

Contratar a su costa, el transporte de las mercancías hasta el puerto de destino convenido, y por la ruta habitual, en un buque trasatlántico del tipo normalmente empleado para transportar las mercancías, deberá así mismo pagar los fletes y los gastos de descarga de las mercancías en el puerto de desembarque que puedan cobrar las líneas regulares de navegación en el momento de cargarlas en el puerto de embarque.

Obtener las licencias de exportación o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para exportar las mercancías.

Cargar las mercancías a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha fijada o dentro del plazo convenido, o bien, de no haberse fijado fecha o período, en un plazo razonable, y notificar al comprador, sin pérdida de tiempo, que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque.

Obtener una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte a que da lugar el contrato.

Asumir los riesgos de las mercancías hasta el momento en que éstas hayan efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

Facilitar por su cuenta al comprador un conocimiento del embarque adecuado para el puerto de destino convenido, al igual que la factura de mercancías embarcadas y la póliza de seguros o el certificado de seguros expedido por la aseguradora, y que concede al portador del mismo idénticos derechos que los que tendría de estar en posesión de la póliza.

Proporcionar el embalaje habitual de las mercancías.

Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación

Pagar los derechos e impuestos que deban satisfacer las mercancías hasta el momento de ser cargadas, incluyendo los impuestos, tasas o gastos derivados de la exportación, así como también los derivados de los trámites que hayan que realizar para cargar las mercancías a bordo del buque.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Aceptar los documentos cuando se los presente el vendedor, si están de acuerdo con lo estipulado en el contrato de compraventa, y pagar el precio convenido.

Recibir las mercancías en el puerto de destino convenido y con excepción del flete y el seguro marítimo, pagar todos los gastos que hayan producido las mercancías durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto destino, así como también los gastos de descarga.

Asumir los riesgos de las mercancías desde el momento en que éstas hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

Sufragar todos los gastos que haya que realizar para obtener los documentos mencionados.

Pagar los derechos arancelarios y cualquier otro derecho e impuestos exigibles en el momento de la importación.

Obtener y facilitar las licencias y permisos de importación o documentos similares que resulten necesarios para importar las mercaderías.

*FREIGHT (OR CARRIER) PAID TO. FLETE O PORTE PAGADO HASTA...*

*( Se indica el punto destino ) Para transporte terrestre únicamente.*

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercancías y documentos exigidos en prueba de conformidad.

Expedir las mercancías, a su costa, en la fecha fijada o dentro del plazo estipulado, al punto de entrega convenido del lugar destino. Si no se ha estipulado, al punto de entrega convenido del lugar destino.

Asumir los riesgos de las mercancías hasta que éstas hayan sido entregadas en depósito al primer porteador en la fecha prevista en el contrato.

Avisar al comprador que las mercancías han sido entregadas en depósito al primer porteador.

Obtener la licencia de exportación o cualquier autorización administrativa para exportar la mercancía y pagar los derechos e impuestos del lugar de procedencia y gastos de los trámites que haya que realizar para cargar las mercancías.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Hacerse cargo de las mercancías en el punto de entrega del lugar de destino, pagar el precio convenido y sufragar todos los gastos que se produzcan a partir del momento en que las mercancías lleguen al punto de entrega.

Asumir los riesgos de las mercancías desde el momento que hubiesen sido entregadas en depósito al primer porteador.

Si habiéndose reservado un plazo para hacer que le envíen las mercancías y/o el derecho a elegir el punto de destino, no hubiese dado instrucciones a tiempo, sufragará los gastos adicionales y asumirá riesgos de las mercancías desde la fecha de expiración del plazo fijado.

Pagar los derechos de aduana y cualquier otro derecho o impuesto exigible en el momento de la importación o a consecuencia de la misma.

*ENTREGA EN FRONTERA*

*(Indicando el lugar de entrega convenido en la frontera.)*

Implica la consideración de que la entrega de mercancías será llevada a cabo en un lugar designado de la frontera.

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercancías y documentos exigidos y entregar o colocar los bienes objeto del contrato a disposición del comprador en el lugar designado, en la frontera correspondiente, y en la fecha y plazo estipulado entre las partes en el contrato respectivo.

Tendrá como obligación tramitar las licencias de exportación respectivas o cualquier documento necesario para que el comprador pueda hacerse cargo de las mercancías para su posterior traslado.

El vendedor tendrá a su cargo el traslado de bienes y de avisar al comprador del envío de las mercancías por el medio apropiado.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Hacerse cargo de las mercancías desde que fueron puestas a su disposición, en el lugar destinado y asumir los riesgos a partir de ese momento.

*EX SHIP, "ENTREGADA" SOBRE BUQUE ó EX QUAY ENTREGADA EN MUELLE  
( Indicando puerto de destino).*

El vendedor se obliga a la entrega de los bienes objeto del contrato, en el lugar designado ubicado en el país del importador ( sobre buque o puerto destino, o en el muelle). Ahí deberá ser colocada la mercancía y en ese momento se producirá la transferencia del riesgo sobre esos bienes al comprador.

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercancías de acuerdo con los términos del contrato compraventa.

*Para Ex ship:* Colocar las mercancías a disposición del comprador, en la fecha prevista a bordo de un buque y en el punto de descarga habitual del puerto convenido, de forma tal que estas puedan ser descargadas mediante el empleo de equipo de descarga que resulte apropiado para las mercancías.

*Para Ex quay:* Colocar las mercancías en el muelle del puerto designado y en la fecha prevista. Facilitar la licencia de importación y abonar los derechos arancelarios e impuestos, incluyendo los gastos derivados del despacho de aduanas, así como los demás impuestos.

tasas o derechos exigibles en el momento de la importación, y de la entrega de mercancías al comprador o por causa de esa importación y entrega.

Asumir todos los riesgos y sufragar los gastos de las mercancías hasta el momento en que las haya efectivamente colocado a disposición del comprador

Proporcionar el embalaje habitual las mercancías.

Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación.

*Para Ex ship:* Avisar al comprador de la fecha prevista para la llegada del buque convenido y proporcionarle el conocimiento del embarque o la orden de entrega requeridos para que este pueda hacerse cargo del manejo de la mercancía.

*Para Ex quay:* Facilitar la cuenta de orden y/o cualquier otro documento que el comprador puede necesitar para hacerse cargo de las mercancías y para retirarlas del muelle.

*b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Hacerse cargo de las mercancías desde que fueron puestas a su disposición, en el lugar destinado y asumir los riesgos a partir de ese momento.

Obtener todas las licencias y documentos necesarios para obtener cualquier documento necesario para descargar y/o importar las mercancías.

Abonar los derechos de la aduana y gastos de despacho de mercancías.

*ENTREGADA LIBRE DE DERECHOS.*

*(lugar destino convenido en el país de importación.)*

*a) OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.*

Enviar las mercancías de acuerdo al contrato, colocar las mercancías libres de derechos, a disposición de comprador en el lugar de destino convenido del país de importación, en la fecha o plazo estipulado en el contrato de compraventa. Facilitar al comprador la habitual carta de porte, resguardo de almacén de depósito, resguardo de almacén de depósito en muelle, orden de entrega o documento similar.

El documento permitirá la entrega de las mercancías al comprador o a su orden en el lugar de destino convenido en el país de importación mediante endoso o cualquier otra

fórmula. También le facilitará cualquier otro documento que pueda necesitar en ese lugar y fecha para hacerse cargo de las mercancías.

Facilitar la licencia o permiso de importación y sufragar los gastos derivados del pago de los derechos e impuestos de importación, incluyendo los gastos de despacho de aduana.

Asumir los riesgos de las mercancías hasta que haya cumplido las obligaciones.

Obtener cualquier licencia o permiso de exportación, autorización o control de cambios, certificado, factura consular u otro documento expedido por la autoridades competentes que pueda necesitar para expedir las mercancías, exportadas desde el país de procedencia, enviarlas en tránsito a través de uno o más países, importarlas en el país donde se encuentre el lugar de destino convenido y ponerlas a disposición del comprador en dicho lugar .

El vendedor podrá emplear sus propios medios de transporte, siempre que, cumpla todas las demás obligaciones.

#### *b) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.*

Sufragar los gastos de descarga o desembarque de las mercancías a su llegada al lugar de destino convenido.

Asumir los riesgos de la mercancía y sufragar todos los gastos que se produzcan desde el momento en que se encuentren a su disposición en el lugar de destino convenido.

Indicar al vendedor, la dirección del punto de destino último de las mercancías en el país de importación.

#### *"FRANCO TRANSPORTISTA".*

Se basa en los mismo principios del FOB, con la variación de que el vendedor cumple con su obligación de entregar las mercancías en las manos del transportador en el punto convenido. En ese momento se transfieren los riesgos al comprador.

El transportista será cualquier persona por la cual o en cuyo nombre se ha formulando un contrato de transporte en carretera, ferrocarril, vía aérea o marítima o por una combinación de varios modos de transporte. Dicha persona es quien emitirá el conocimiento del embarque.

*TRANSPORTE PAGADO HASTA...*

*(Lugar de destino convenido).*

En este caso el vendedor pagará el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía así como cualquier gasto adicional debido a hechos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfieren al comprador.

*TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA...*

*(Lugar de destino convenido).*

Este esquema posee las mismas características del anterior a pero el vendedor deberá asegurar la carga contra riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor se obliga a contratar un seguro y a apagar la prima correspondiente.<sup>18</sup>

### **3.3 PRINCIPALES DOCUMENTOS PARA UNA EXPORTACIÓN.**

La clasificación de estos documentos se elabora en referencia a la persona que los requiere, al objeto, a los medios de transportación y al aseguramiento.

#### **3.3.1 DOCUMENTOS QUE CONFECCIONA EL EXPORTADOR.**

##### *1. NOTA DE OFERTA - COTIZACIÓN.*

Este documento lo confecciona y cursa el exportador, está dirigido al comprador potencial y sintetiza los términos y condiciones de la oferta.

---

<sup>18</sup>Comercio Exterior y Crédito Documentario.

Este documento junto con la "Carta de Crédito Documentario", representan dos de los pilares más importantes para la realización de una negociación comercial, ya que la Oferta - Cotización refleja los términos y condiciones de la oferta sobre la que se basará la aceptación de la propuesta; por otro lado la Carta de Crédito, condensará las instrucciones dadas por el ordenante (importador) al banco que la emite, relacionadas con las condiciones en que este banco efectuará el pago del crédito al beneficiario (exportador), por intermedio del Banco Corresponsal.

En términos generales dicho documento deberá poseer las siguientes especificaciones:

- A. Nombre, dirección y aspectos generales de la firma cotizante.
- B. Fecha de emisión.
- C. Designación específica del producto a exportar.
- D. Precio unitario y moneda en que se cotiza.
- E. Forma de cotización
- F. Características del Embarque, punto de embarque (ver si el valor es FOB, CIF, etc.)
- G. Designación del Banco Corresponsal.
- H. Forma y plazo de pago.
- I. Origen de la mercancía.
- J. Plazo y forma (parcial o total) de entrega, a partir de la recepción de la Carta de Crédito, en orden.
- K. Puntos de embarque y destino.
- L. Puerto de descarga.
- M. Medio de Transporte.
- N. Quién cubrirá gastos correspondientes a aviso, confirmación y negociación de la Carta de crédito; consulares o certificaciones varias.
- O. Condiciones de la Carta de Crédito Documentario.
- P. Tiempo de mantenimiento de la oferta.

Es costumbre que con la Oferta - Cotización se envíen muestras, catálogos, folletos y/o la literatura que se tenga impresa de acuerdo con la naturaleza del producto, para una mejor

evaluación de la oferta por parte del interesado, para que este posea la mayor información posible acerca del producto y pueda tomar una mejor decisión en cuanto a nuestro producto.

Se recomienda que se confeccione por triplicado; el original y el duplicado, firmados y sellados, se envían al comprador para que, si acepta la oferta, devuelva el duplicado registrando al pie de la misma la leyenda "Aceptada la presente cotización, en todos sus términos y condiciones", con fecha, sello y firma y aclaración de la misma. El original se lo reserva el comprador y el triplicado lo guarda el exportador como antecedente de la cotización enviada.

## 2. *FACTURA PROFORMA.*

El fin de dicha factura es que el importador tenga información clara, precisa y confirmada de la operación que se pretende concretar, en todos sus términos. Deberá contener en términos generales:

Las mercancías que serán objeto de la transacción, notificando especificaciones, calidad, cantidad, precio unitario y total, forma de pago, plazo de entrega, forma de facturación ( Por ejemplo: FOB, CIF), origen de la mercadería, puntos de embarque y destino, embalaje, marcas, y demás aspectos vinculados con la operación.

Se trata en general de un presupuesto sobre una operación en gestión, se utiliza para que el importador antes de confirmar la compra, tenga un anticipo o proforma de la factura definitiva y de la información complementaria relativa a la Carta de Crédito.

Las condiciones e información que surgen de la " proforma " servirán de base para la apertura de la Carta de Crédito o el documento de pago que se haya convenido.

## 3. *FACTURA COMERCIAL.*

Se deberá presentar la factura comercial a su cliente en original y copia firmada a tinta por cada uno de los embarques, considerando lo siguiente:

1) En la factura debe aparecer la Cédula de su Registro Federal de Causantes, con el nombre o razón social de la empresa, dirección, teléfono y fax. Además deberá tener la fecha y lugar en que se expide.

2) Deberá expedirse a nombre del cliente.

3) La descripción de la mercancía deberá ser idéntica a la contenida físicamente en la operación, pudiendo incluir características técnicas cuando estas sean requeridas.

4) Valorizar la factura en precios unitarios y totales en divisa convenida con su cliente.

5) Mencionar el término de venta que se negoció ( Por ejemplo: CIF, FOB, EXW.)

6) Cuando se incluyan marcas y números de embarque, éstos deberán ser idénticos a los que aparecen en el conocimiento del embarque y / otros documentos.

7) Cantidad de la mercancía facturada y embarcada (número de cajas, cartones o tarimas.)

8) Incluir pesos (bruto y neto), medidas y volúmenes.

9) Si la factura incluye flete y seguro o cualquier otro concepto, es recomendable desglosarlos en forma separada con el valor de la mercancía.

10) Indicar forma de pago, así como el lugar de salida de la mercancía.

11) Su destino final.

Por otra parte es importante tener en cuenta lo siguiente:

- A. Si la venta se realiza bajo condición CIF deberá discriminarse el importe del seguro y del flete.
- B. Si se trata de una operación amparada por un Crédito Documentario, no deberán incluirse en la factura los gastos que no estén expresamente contemplados ni agregarse conceptos no mencionados en el documento.
- C. Si la Carta de Crédito no pide Letras de cambio, la factura adquiere ese valor, por lo que necesariamente debe estar firmada por el exportador e incluir la leyenda : "Girada bajo la Carta de Crédito No... de fecha... emitida por el Banco... de la Ciudad de ... de... (país)."
- D. Las facturas comerciales deberán expedirse a nombre del ordenante del Crédito Documentario.
- E. Las facturas deberán extenderse por un valor no mayor al que indique la Carta de Crédito.
- F. La descripción de las mercaderías que contenga la factura deberá corresponder exactamente a la descripción que de ellas se haga en el crédito.

La factura comercial es el documento en el que se instrumenta la operación de compra - venta ya concertada entre el comprador y vendedor y que éste recibe con el Conocimiento del Embarque y demás documentación para el despacho de la mercadería.

#### *4. FACTURA CONSULAR.*

Es la misma Factura Comercial visada o intervenida por el Consulado del país destino. Se recurrirá al Consulado con el original y el número de copias que corresponda y solicitar su visación o intervención mediante la firma y sello del Cónsul. Se deberá satisfacer el pago del arancel consular que corresponda.

La función de dicho documento es semejante a la del Certificado de Origen. Sin embargo hay países en donde ambos documentos son requeridos.

Este documento se le solicita al exportador únicamente por disposiciones oficiales del país destino de la mercadería y la función que cumple es semejante al " Certificado de Origen".

El fundamento de dicha exigencia es el de allegar de fondos al Consulado para contribuir a su mantenimiento.

#### *5. FACTURA DE ADUANA.*

Existen países que para determinados productos exigen que la información que contenga la factura comercial se registre en un formulario especial prescrito por la autoridad aduanera del país importador, a este documento se le denomina Factura Aduanera.

### **3.3.2. DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LA MERCADERÍA.**

#### *1. CERTIFICADO DE ORIGEN.*

Se deberá contar con el certificado de origen para comprobar que el origen del producto exportado es México, el cual puede ser expedido por la Cámara Nacional de la Ciudad de México, cuando su finalidad es el no solicitar alguna preferencia arancelaria como es el caso con certificados de ALADI, o del SGP.

Es un documento en virtud del cual, la Cámara de Comercio o la Cámara de Exportadores certifica que las mercancías a ser despachadas y detalladas en el mismo son originarias del país exportador.

2. *CERTIFICADO DE PESO.*

Este documento será necesario cuando el cliente lo haya solicitado, y deberá ser expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

3. *CERTIFICADO DE CALIDAD.*

Son emitidos por compañías privadas especializadas en análisis y control de calidad y hacen referencia a los análisis y controles a que ha sido sometido el producto .

4. *CERTIFICADO DE ANÁLISIS.*

Este certificado lo otorga una autoridad competente de laboratorios oficiales o instituciones privadas reconocidas y hace referencia al análisis efectuado sobre determinada mercadería. Este tipo de certificado se emite principalmente cuando se trata de productos químicos o alimenticios. Debe tener la fecha inmediata anterior al embarque.

5. *CERTIFICADO SANITARIO.*

Este certificado es emitido por la autoridad profesional competente, mediante el cual deja constancia que el producto a exportar está libre de enfermedades infecciosas, gérmenes o virus que puedan afectar su calidad.

6. *CERTIFICADO DE FABRICACIÓN.*

Se emite cuando se trata de productos industriales, en éste se constata que el exportador ha sido el real fabricante de dichos productos.

7. *LISTA DE PESO.*

Este certificado deberá contener lo siguiente:

- Lista de forma individual del peso de cada uno de los paquetes o cajas.
- Incluir marcas y número que los identifiquen si es posible por producto o cajas.
- Deberá ser firmado por el exportador o el responsable del embarque.

En este se detalla el peso " neto " y el peso " bruto" de cada fardo, bulto o cajón, dando al final el total bruto y neto. El total del quilataje debe coincidir: el peso " neto ", con el de la factura y el peso " bruto " con el documento de transporte, a objeto de que no se produzcan discrepancias.

#### **8. LISTA DE EMPAQUE O NOTA DE EMPAQUE.**

Es confeccionado por el exportador, contiene principalmente los contenidos de cada uno de los paquetes, bultos o pacas, mismos que deberán coincidir con los documentos del embarque y con lo descrito en la factura, y deberá ser firmado por el exportador o responsable del embarque, es imprescindible para efectuar el despacho de la mercadería o tareas de inspección.

También indica la marcación y el peso neto y bruto de cada bulto con sus respectivas medidas.

#### **9. NOTA DE ROMANEO.**

Registra el contenido y el peso de diversos bultos, sus medidas y volúmenes. La diferencia con la Nota de Empaque es muy pequeña, ya que en esta se especifican los bultos, su marcación y el peso neto y bruto conjuntamente con las medidas y el volumen de cada bulto; en la última, se agrega el contenido de cada bulto en lo que se refiere a la descripción y cantidad del mismo.

### **3.3.3. DOCUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE.**

#### **1. RECIBO A BORDO.**

Es un recibo provisorio en el que se atestigua que el exportador ha efectuado el embarque y que, posteriormente, se canjea por el "Conocimiento del Embarque" cuando la compañía transportista lo tiene preparado.

## 2. *CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE EN GENERAL.*

Este documento es confeccionado por la compañía naviera transportadora, su agente marítimo o el capitán del barco donde consta el recibo de la mercancía para ser transportada al puerto que indica ese mismo documento.

Es un documento que, a través de la consignación, da derechos a la posesión de las mercancías y se necesita o puede necesitarse para fundamentar la reclamación de los seguros.

Este documento se considerará, el segundo documento más importante de los documentos relacionados con el crédito documentario.

Cumple con una triple función:

1. Constituye un recibo de la mercadería por parte de la compañía transportista, quien puede declarar:

a) Haber efectuado ya el embarque. En este caso emite el "Conocimiento del Embarque a bordo" y significa que la mercancía está real y efectivamente depositada a bordo del buque indicado, o

b) Haber recibido la mercadería para embarque, significando la recepción de la mercadería por parte de la compañía naviera para ser embarcada en un navío determinado.

Operando con una "Carta de Crédito", el exportador no podrá cobrar el importe de la misma si no presenta un conocimiento para el embarque.

Si los cargos por concepto del embarque han sido pagados anticipadamente, el conocimiento del embarque será usualmente sellado con la leyenda "Flete pagado" o "Flete prepagado". Si la mercancía es embarcada y el saldo no ha sido pagado, la empresa de transporte mantendrá un embargo preventivo sobre los bienes en cuestión hasta que el flete haya sido pagado.

2. Es un título de propiedad, transmisible, de la mercadería, que permite al tenedor de una de las copias negociables reclamar la entrega de la misma.

Puede ser usado bajo esta modalidad para la obtención de un pago o de una promesa de pago estipulada, antes de que la mercancía llegue a manos del importador.

El conocimiento del embarque puede además fungir como un colateral, cuyos fondos pueden otorgarse anticipadamente al exportador mediante la intervención de un banco local antes o durante el embarque y en un período anterior al último pago que el importador tenga que realizar.

3. Prueba la existencia del contrato de transporte y es donde se fijan las condiciones en que el mismo se efectúa.

Al analizar el conocimiento del embarque como un contrato, en este se indica la obligación del transportista de otorgar el servicio de transportación correspondiente, a cambio del cual recibirá la remuneración correspondiente.

En el conocimiento de embarque se pueden especificar puertos alternativos para la entrega de mercancías en el caso de que esta no pudiera realizarse en el puerto designado originalmente o bien se puede especificar en este caso si los bienes serán retomados al exportador con los cargos correspondientes al mismo.

En relación con el pago del flete, existen dos posibilidades:

- Flete pagado en el origen. Significa que el transportista se declara reintegrado por el exportador del precio del flete, o
- Flete pagadero en el destino. Cuando el importador lo abona directamente en su país a la llegada del transporte al puerto.

Estos documentos pueden emitirse:

a) A la orden o en blanco.

La propiedad de la mercadería es de su tenedor, pudiéndose transmitir por simple endoso, son negociables.

Sin embargo, el conocimiento del embarque es normalmente realizado pagadero a la orden del exportador quien retiene el título de bienes después que estos han sido enviados al embarque.

Este título lo mantiene el exportador hasta que el pago es recibido, en este tiempo el exportador endosa la orden del conocimiento del embarque en el banco o con la parte que realice el pago (usualmente un banco).

El procedimiento más común para el pago anticipado de las mercancías, será el realizado mediante una letra de cambio documentaria por el endosador del conocimiento del embarque. Después de pagar la letra de cambio el banco del exportador mediante los documentos, envía estos al banco del importador, el cual libera los documentos al importador después de pagar, después de que estos hayan sido aceptados o después de realizar los términos de pago acordados.

b) Nominativos.

A favor de algún titular y del cual sólo se acepta el endoso ante la Aduana, para la realización del despacho a plaza; son no negociables.

Se usan cuando la mercancía ha sido pagada por anticipado, cuando una transacción está siendo financiada por el exportador o cuando el embarque es para una filial de una empresa.

En estas se señala al transportista, que deberá realizar la entrega de la mercancía a la orden de una parte designada.

El conocimiento del embarque otorga el título de la mercancía sólo a la persona que el documento señala, la entrega del conocimiento del embarque será requerida para la obtención del cargamento.

c) A consignación.

En este caso sólo puede transferirse mediante el instrumento jurídico de la cesión, pero no por simple endoso.

### 3. *CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE MARÍTIMO.*

Se recomienda tomar en cuenta lo siguiente, en lo correspondiente a la emisión de dicho documento:

- 1) Nombre y dirección completos del embarcador (beneficiario).
- 2) Número del conocimiento del embarque.

- 3) Nombre y dirección completos del consignatario. "Expedidos a la orden de ..."
- 4) Parte a notificar indicando el nombre y dirección del beneficiario o de su agente.
- 5) Nombre del transporte en cuestión.
- 6) Punto de embarque.
- 7) Punto de destino
- 8) Número de sacos, cajas o contenedores y el total de los mismos.
- 9) Descripción de la mercancía, la cual deberá ser genérica, ya que la empresa transportista no tiene la responsabilidad de cerciorarse sobre el contenido del embarque.
- 10) Volumen de la mercancía.
- 11) Se deberá contratar el juego completo de originales firmados que hayan sido expedidos. El número de originales se indica en la parte inferior del conocimiento del embarque, arriba de la firma.

Generalmente, salvo excepciones, en los créditos abiertos por bancos se exige que el Conocimiento del Embarque contenga la siguiente leyenda: "Juego completo de Conocimiento de Embarque a bordo, sin observación", además de la cláusula "Notifiquen a ..." (nombre y domicilio del importador).

*Juego completo:* Significa que el beneficiario del crédito deberá entregar al banco pagador o negociador todos los ejemplares originales del Conocimiento del Embarque. El número de originales emitidos consta en el mismo Conocimiento del Embarque.

*A bordo:* Debe figurar impreso en el conocimiento, en sello o inscripción, e indica que las mercaderías que ampara el Conocimiento del Embarque han sido recibidas a bordo real y efectivamente.

*Sin observación:* No deberá tener ninguna observación referente al mal estado de la mercadería, embalaje o envase deficiente o cualquier otra indicación semejante.

*Notifiquen a :* La compañía naviera deberá notificar al importador sobre la llegada del buque. Ello permite que el comprador tenga el conocimiento de esta circunstancia, aún en el caso de que el banco no hubiera recibido todavía los documentos del embarque.

12) El embarque deberá estar consignado a la parte interesada que se indique en el crédito. Si el embarque esta hecho "a la orden" o a la "orden del embarcador" deberá ser endosado al reverso por el exportador.

13) Las marcas de los bultos y números de embarques, así como el peso, deberán concordar con las marcas y números de los otros documentos. Por ejemplo, el peso bruto deberá ser congruente con documentos como la factura, lista de peso o empaque.

14) Los conocimientos del embarque deberán mostrar un impreso que indique que la "mercancía ha sido embarcada a bordo" o deberán obtener la cláusula "a bordo" firmada y fechada por la compañía transportadora.

15) Si el crédito así lo solicita, la cláusula "flete pagado" o "flete por cobrar" deberá ser estampada en el conocimiento del embarque, de acuerdo con la cotización que estipule el crédito documentario

16) El número total de cajas y/o paquetes, tonelajes y cantidad indicada en el conocimiento del embarque, deberá coincidir con la información detallada en la factura comercial, con el documento de seguro y con los otros documentos de embarque presentados.

17) La descripción de la mercancía indicada en el conocimiento del embarque deberá coincidir con la información detallada en la factura comercial, con el documento de seguro y con los otros documentos de embarque presentados.

18) Los conocimientos de embarque no deberán amparar otra mercancía que no haya sido facturada ni especificada en los términos del crédito en el conocimiento del embarque.

19) Deberá mostrar "costo" de flete cuando éste es pagado por el beneficiario, el cual deberá ser igual al indicado en la factura comercial.

20) Fecha del embarque.

21) Firma de la compañía naviera y firma del embarcador, si se requiere.

22) El documento deberá mostrar en el anverso el clausulado del contrato del transporte respectivo.

23) Transbordos: si lo requiere el crédito comercial.

Se refiere cuando se efectúa una transferencia de la mercancía de un barco a otro, o a cualquier otro tipo de transporte, en un punto intermedio a su punto de destino.

24) In Bond: este término nos indica la vía o ruta que va a seguir una mercancía, cuando el crédito documentario lo exija deberá exigir dicha cláusula en el documento del embarque, es decir, cuando la mercancía tiene que viajar por varios países.

25) In Transit; indica que la mercancía tendrá un destino o punto intermedio en el cual toma en cargo la mercancía el consignatario del conocimiento del embarque para hacer llegar ésta a su destino final.

4. *CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE DE FERROCARRIL.*

Es igual al anterior solo que para la vía terrestre

5. *CARTA DE POSTE.*

Este documento lo confeccionan las compañías cargadoras que utilizan la vía terrestre, ya sea por camión o ferrocarril, en donde consta la recepción de la mercadería para trasladarla a un punto determinado. Contiene lo siguientes datos:

- Número y fecha de emisión.
- Nombre del cargador y consignatario.
- Carga (cantidad, número de bultos y sus marcas)
- Lugar de destino.
- Precio del flete, con indicación de si ha sido pagado o a pagarse en destino.
- Firma del cargador.

6. *GUÍA AÉREA.*

Este documento lo expiden las compañías de aeronavegación y es el instrumento representativo de la carga. Es equivalente al Conocimiento de Embarque del transporte marítimo

La guía deberá ser expedida de acuerdo a los siguientes puntos:

- 1) Número y fecha de vuelo.
- 2) Número de la guía aérea.
- 3) Importe del valor declarado de la mercancía.
- 4) Número de sacos o cajas.

- 5) Descripción de la mercancía (ésta podrá ser genérica).
- 6) Peso bruto que deberá coincidir con los indicados en la factura comercial y con los demás documentos que requiera el crédito documentario.
- 7) Deberán presentarse el original para el remitente de la guía aérea fechada y firmada por el portador o sus agentes autorizados.
- 8) Nombre y dirección completos del cargador y del consignatario.
- 9) La guía aérea amparará la mercancía que está siendo facturada (clase, cantidad, peso de la mercancía).
- 10) Aeropuerto de embarque.
- 11) Lugar de destino.
- 12) El embarque deberá ser consignado a la parte interesada mencionada en la factura.
- 13) Flete y su importe, cuando éste es pagado por el beneficiario el cuál deberá ser igual al indicado en al factura comercial.
- 14) Indicar en una cláusula el "flete pagado" o "flete por cobrar" (se pagará en su destino), según lo indique el crédito documentario.
- 15) Firma y sello de la compañía transportista o de su agente, en el original.
- 16) Fecha de emisión
- 17) Tarifa aérea.
- 18) Número de carta de crédito.
- 19) Cualquier cambio o alteración en la guía aérea deberá estar autorizada por la compañía aérea o sus agentes.
- 20) El nombre y dirección de la persona a quien se notifique deberán ser exactamente los indicados en la factura, se deberá indicar nombre y dirección del ordenante o de su agente.

Además se debe considerar:

- Que el embarque debe estar apropiadamente consignado a la parte que se menciona en el crédito documentario.
- Debe mostrar los mismos puntos de salida y de destino que estipula el crédito documentario.

- Debe cubrir la mercancía facturada.
- Debe estar fechado dentro de los 21 días establecidos.
- No debe ser expedida por un despachador de carga, a menos que este actúe como transportista o agente de un transportista designado, o que el crédito lo autorice.
- No es muy usual incluir Air Way Bill en la carta de crédito, por que la emisión de un AWB no es nunca una constancia de que la mercancía ha sido embarcada.

#### **7. *RECIBO DE ENCOMIENDA POSTAL.***

En el caso de encomiendas internacionales, el documento representativo del envío es el recibo que emite la Oficina Postal y con el cual puede retirarse la mercadería. Consta del número de la encomienda, el nombre de la Oficina Postal Remitente y los nombres del remitente y del destinatario de la encomienda.

#### **3.3.4. DOCUMENTOS DE SEGURO.**

El seguro de transporte responde a las pérdidas o daños fortuitos que pueden sufrir las mercancías durante su transportes, por causas ajenas a la voluntad y al control del asegurado.

En el caso de embarques hechos al amparo de la carta de crédito, el seguro de transportes puede ser contratado por el ordenante, por el banco emisor (como en el caso de embarque CIF, FAS, FOB), o por el beneficiario (como en el caso de embarques CIF, Flete/transporte y seguro pagado), con una compañía de seguro en el país del solicitante.

La póliza de seguros de transportes es el documento legal que prueba el contrato de seguro ante los bancos y los tribunales de justicia, además de servir al asegurado para ejercer las acciones correspondientes contra los aseguradores en caso de siniestro, de acuerdo a las condiciones generales de la misma.

#### **FECHA DE INICIACIÓN DE LA COBERTURA.**

Salvo que el crédito determine lo contrario, los bancos rechazarán documentos de seguro presentados que tengan una fecha posterior a la fecha de embarque o de despacho o de toma de cargo de las mercancías indicadas en los documentos de transporte.

## VALOR DE LA COBERTURA.

Salvo que el crédito estipule lo contrario:

1. Los documentos del seguro deberán expresarse en la misma moneda del crédito.
2. Por lo general, casi siempre se asegura por el valor total de la mercancía más un 10 % para cubrir la eventual pérdida de la utilidad. Sin embargo, si los bancos no pudieran determinar dicho valor, aceptarán como mínimo, el valor por el cual se pide el pago, la aceptación o la negación del crédito, o el valor de la factura comercial, eligiendo entre ellos el que fuere mayor.

### *1. PÓLIZA ESPECÍFICA.*

Este certificado es emitido por una compañía de seguros local, en este se declara que la mercadería mencionada en la póliza ha sido asegurada contra todos los riesgos solicitados en la carta de Crédito.

Se utiliza para asegurar un solo cargamento que puede incluir diversas mercancías, por un solo transporte determinado y, la empresa o persona tiene necesidad del seguro de transporte ocasional o esporádicamente y contra riesgos específicos.

Dicha póliza se debe solicitar a la compañía de seguros antes de realizar el embarque.

Respecto a este documento se deberá tener en cuenta:

- 1) El original deberá ser firmado por la compañía aseguradora o sus agentes.
- 2) La fecha de la póliza no deberá ser posterior a la fecha que muestra el conocimiento del embarque.
- 3) Deberá cubrir la mercancía que se describe en la factura comercial.
- 4) Deberá ser expedido a nombre de la persona que se indique, especificando su domicilio. Por ejemplo, a nombre del banco emisor, a nombre del comprador o a nombre del exportador, en cuyo caso éste deberá endosarla.
- 5) La póliza deberá ser expedida en la misma moneda que la factura, o a menos que se especifique lo contrario.
- 6) La cantidad cubierta por el seguro será por lo menos igual al valor CIF del embarque.

- 7) Los datos del embarque deberán coincidir con el conocimiento del embarque
- 8) El seguro deberá amparar los transbordos, si el conocimiento del embarque los indica.
- 9) Riesgos cubiertos, que deberán ser mencionados en la Carta de Crédito.
- 10) Los riesgos de guerra deberán ser específicamente cubiertos. La cláusula de "todo riesgo" no cubre riesgos de guerra, huelgas, alborotos populares o conmociones civiles, los cuales deberán ser cubiertos separadamente.
- 11) Todos los anexos del seguro deberán ser unidos y firmados por la compañía aseguradora, debiéndose identificar en el documento original.
- 12) Las cantidades: números de cajas y/o paquetes y las marcas y números del embarque (si hay espacio para marcas y números) deberán ser idénticos a los que aparecen en los otros documentos de embarque.
- 13) Desde y hasta qué punto cubre la póliza.
- 14) Póliza de seguro que será pagadera, en caso de siniestro, a la entidad contratante o a quien ésta designe como beneficiario.
- 15) No se aceptarán pólizas abiertas a menos que el crédito estipule lo contrario.
- 16) Número de póliza.
- 17) Medio de transporte.

## 2. PÓLIZA GLOBAL.

Es utilizada generalmente para asegurar el movimiento continuo de mercancías, lo cual opera en base a un contrato global, en el que se conviene de antemano las condiciones del seguro para los embarques que efectuará el asegurado.

El objetivo primordial de la póliza abierta es que todos los embarques, sin excepción, queden asegurados automáticamente con la compañía de seguros, sin necesidad de aviso previo en cada caso. El asegurado se compromete a declarar, a fin de mes, todos los embarques que haya efectuado.

Esto constituye una condición esencial, ya que el incumplimiento de esta obligación es motivo suficiente para que la aseguradora cancele la póliza.

El asegurador, se compromete a aceptar todos los embarques declarados por el asegurado y a expedir un certificado de seguro por cada embarque realizado.

La póliza de seguro abierta tiene un período de vigencia de un año, pero cualquiera de las partes puede darla por terminada, mediante aviso escrito, con 30 días de anticipación, en el entendido de que todos los embarques que se efectúen antes de la fecha de cancelación, quedan debidamente cubiertos bajo el seguro, hasta que se reciban de conformidad en el mismo punto de destino y contra el mismo tipo de riesgos.

Los puntos más importantes dentro de una póliza global son:

1. Fecha de expedición de la póliza, deberá ser antes de que se hayan efectuado para todos los embarques o la fecha en que se realizó.
2. Nombre y dirección del beneficiario.
3. La divisa deberá ser en la misma moneda de la carta de crédito.
4. Importe que deberá ser 20 % más del valor y forma de pago.
5. Descripción de la mercancía.
6. Riesgos cubiertos, que deberán ser mencionados en al carta de crédito.
7. Póliza de seguro que será pagadera en caso de siniestro.
8. Firma de la compañía de seguros o de sus agentes.
9. Número de póliza.

### 3. *PÓLIZA FLOTANTE.*

Es el documento en el que se ampara la mercancía por un período determinado de acuerdo al número de embarques que se lleven a cabo por medio de un reporte cada período, dicha cobertura de las mercancías de esta póliza tiende a ser riesgosa debido al corto plazo .

El anexo de esta póliza es la misma que las anteriores, pero con la diferencia en el período que se estipula y de acuerdo al reporte que realiza la compañía.

### 3.3.5 OTROS DOCUMENTOS.

Dependiendo de la naturaleza del producto es necesario presentar una gran variedad de permisos, autorizaciones o certificados mismos que ya se mencionaron al hacer referencias a los trámites derivados de cada una de las Secretarías en cuestión.

La política comercial que el gobierno instrumentó al pasado sexenio se explicó a través de tres vertientes: la racionalización a la protección, apertura comercial y reconversión industrial. también se establecieron diversos mecanismos para fomentar las exportaciones no petroleras. Aunque el gobierno ha otorgado apoyos a la comunidad exportadora, estos han sido obstaculizados por la propia autoridad, o bien, no son adecuados para que el comercio exterior crezca como se pronostica en planes o programas. De aquí que los principales instrumentos para restringir las exportaciones o importaciones sean las prohibiciones o permisos que obstaculizan las operaciones comerciales.

" Los apoyos y alientos a la actividad exportadora e importadora deben ser paralelos a la negociación de acuerdos comerciales que México tiene con otros países y aprovechar los mercados de importación que se abren " <sup>19</sup>.

El fomento a las exportaciones no debe tener obstáculos administrativos que entorpezcan el libre flujo de las ventas al exterior. "Si bien las exportaciones deben cumplir con un marco normativo, éste no tiene por que ser tan complejo " <sup>20</sup>.

" Si la estrategia macroeconómica de México, requiere una participación más amplia del comercio exterior, quizá un 60 % del PIB incluyendo maquiladoras, al final de este siglo, el

---

<sup>19</sup>Rodríguez Leticia. *El Financiero*. Sección Economía, 12 de octubre de 1994. Pag 24.

<sup>20</sup>Tristán Leticia. *El Financiero*. Sección Economía, 20 de enero de 1995. Pag 15

país necesitará acometer este esfuerzo partiendo de una política nacional de comercio exterior " <sup>21</sup>, más eficaz, que apoye las ventas nacionales al exterior.

### **3.4 CONTRATOS DE COMPRA - VENTA.**

Cuando el exportador se ha puesto de acuerdo con el cliente en el producto y el precio, debe asegurarse contra riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador, por medio de un contrato.

Las puntos fundamentales a considerar son:

- El tipo de contrato en cuestión, ya que dependiendo de esto, las obligaciones derivadas serán distintas. En términos generales se podrá establecer contratos de compra-venta, una maquila, una reparación, un mutuo o un contrato de arrendamiento.
- El contrato deberá tener los nombres y domicilios completos de las empresas o personas contratantes, así como el de sus representantes legales, anotando íntegramente el texto de la inscripción en el Registro Público correspondiente.
- Se describirán los actos jurídicos principales que deberán otorgarse recíprocamente las partes.
- Se deberá establecer el valor de las mercancías o servicios por unidad de medida o por la suma total convenida entre las partes.

Cuando se trate de productos cuyo precio no sea estable, el exportador deberá establecer una fórmula de ajuste o escala de precios. El precio deberá establecerse preferentemente en una moneda fuerte o en dólares.

---

<sup>21</sup>Tristán Georgina, *El Financiero. Sección Comercio. 12 de Octubre de 1994. Pag 21*

- El exportador establecerá la forma de pago que a él le convenga, con la moneda y en el lugar que este prefiera. También establecerá los intereses de financiamiento o moratorios.

- El exportador deberá obtener del comprador una garantía de pago adicional que puede ser una carta de crédito, la reserva de dominio del bien vendido, una garantía bancaria, una fianza, una hipoteca ó pagarés avalados entre otros. Esta garantía es muy importante, ya que el exportador manda primero las mercancías y tienen que esperar un tiempo para recibir el pago pactado, ello representa una situación de desventaja para este.

### **3.5 ASPECTOS FINANCIEROS.**

El financiamiento del comercio internacional se gestiona a través de los bancos comerciales generalmente. Una vez que se ha negociado el precio, el siguiente paso en el proceso consistirá en establecer las condiciones de pago, las cuales deberán proporcionar la seguridad de pago implicando el menor costo de manejo, junto con la observancia de los requisitos para la obtención de financiamientos.

#### **3.5.1 PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO.**

Entre las diferentes formas de pago existentes cabe mencionar las siguientes:

1. Pago por adelantado.
2. Pagos contra la presentación de documentos de embarque o cobranza documentaria (cash against documents, CAD).
3. Ventas en cuenta corriente.
4. Giros a la vista
5. Letras de cambio o giros a plazo y
6. Créditos comerciales documentarios o cartas de crédito.

## 7. Pago posterior al embarque (Payment after delivery or dated of credit)

### -PAGO POR ADELANTADO O ANTICIPO ( Payment in advanced).

Esta forma puede abarcar la totalidad o parte del contrato, proporcionando al exportador todas las ventajas dado que resuelve parcial o totalmente sus necesidades financieras y contribuye a que este pueda realizar la compra de materias primas o bien para el desarrollo del proceso productivo.

Sin embargo, es poco frecuente, sobre todo si se trata de la primera operación de exportación.

### -PAGOS CONTRA ENTREGA DE FACTURA O EFECTIVO CONTRA ENTREGA DE LOS PRODUCTOS.

Bajo este método de pago, el precio será cubierto por el comprador en el momento en que el reciba los productos, mientras tanto la propiedad de los bienes permanece con el exportador hasta el momento del pago.

### -PAGO POSTERIOR AL EMBARQUE.

Bajo este mecanismo el pago se documenta por medio de una carta de crédito a la vista, pero con una letra de cambio con determinado vencimiento. La carta de crédito deberá ser confirmada por el banco del exportador.

### -PAGOS CONTRA LA PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS DE EMBARQUE O COBRANZA DOCUMENTARIA.

El monto total de la factura será pagada contra la presentación de documentos de embarque. Para ello, se puede utilizar dos instituciones de crédito, una en el país del importador y otra en el del exportador. El banco del exportador deberá notificar al banco del importador cuando se haya embarcado la mercancía, a fin de que el segundo banco gire el pago correspondiente al banco importador, para que éste a su vez lo entregue al exportador o lo abone a su cuenta.

También el exportador podrá presentar documentos al importador, éste girará directamente a través de una casa de cambio acreditada. Esta forma compromete al comprador a pagar al momento de recibir los documentos del embarque. Cabe considerar que en este caso el exportador cuenta con pocas garantías para hacer efectivo el cobro.

#### **-PAGO DESPUÉS DEL EMBARQUE A LA PRESENTACIÓN DE LA FACTURA.**

Bajo esta forma de pago, el comprador cubrirá el precio 30 días después de realizado el embarque de los productos y presentada la factura. Si el comprador paga antes de dicho plazo, el vendedor deberá reconocerle descuentos o bonificaciones por pronto pago.

#### **-GIROS A LA VISTA.**

El exportador envía mediante su banco y éste a su banco corresponsal en el país del importador una letra y los documentos de embarque correspondientes, con instrucciones de no entregarlos al importador hasta que este pague el giro. Es indispensable que el importador tenga conocimiento del embarque para poder retirar la mercancía de la aduana liquidando al mismo tiempo el valor de la operación.

#### **-LETRAS DE CAMBIO O GIROS A PLAZO.**

Se utilizan cuando generalmente se negocia a plazos predeterminados de 30, 60, 90 días o más, para lo cual existen dos modalidades:

- a) Letras de cambio o giros a plazo, a determinados días vista, cuyo vencimiento se cuenta a partir del momento de su aceptación por el importador; y
- b) Letras de cambio o giros a una fecha determinada, cuyo vencimiento se cuenta a partir de la fecha pactada entre ambas partes, normalmente la del embarque.

#### **-CRÉDITOS COMERCIALES DOCUMENTARIOS O CARTAS DE CRÉDITO.**

Es un medio de pago, por el cual el banco se obliga, por cuenta del comprador, a pagar a un vendedor cierta suma de dinero determinada dentro de un plazo también determinado, y contra la entrega de documentos que demuestren el embarque o entrega de mercancía bajo las condiciones expresamente señaladas en el crédito.

También el exportador podrá presentar documentos al importador, éste girará directamente a través de una casa de cambio acreditada. Esta forma compromete al comprador a pagar al momento de recibir los documentos del embarque. Cabe considerar que en este caso el exportador cuenta con pocas garantías para hacer efectivo el cobro.

#### **-PAGO DESPUÉS DEL EMBARQUE A LA PRESENTACIÓN DE LA FACTURA.**

Bajo esta forma de pago, el comprador cubrirá el precio 30 días después de realizado el embarque de los productos y presentada la factura. si el comprador paga antes de dicho plazo, el vendedor deberá reconocerle descuentos o bonificaciones por pronto pago.

#### **-GIROS A LA VISTA.**

El exportador envía mediante su banco y éste a su banco corresponsal en el país del importador una letra y los documentos de embarque correspondientes, con instrucciones de no entregarlos al importador hasta que este pague el giro. Es indispensable que el importador tenga conocimiento del embarque para poder retirar la mercancía de la aduana liquidando al mismo tiempo el valor de la operación.

#### **-LETRAS DE CAMBIO O GIROS A PLAZO.**

Se utilizan cuando generalmente ese negocia a plazos predeterminados de 30, 60, 90 días o más, para lo cual existen dos modalidades:

a) Letras de cambio o giros a plazo, a determinados días vista, cuyo vencimiento se cuenta a partir del momento de su aceptación por el importador; y

b) Letras de cambio o giros a una fecha determinada, cuyo vencimiento se cuenta a partir de la fecha pactada entre ambas partes, normalmente la del embarque.

#### **-CRÉDITOS COMERCIALES DOCUMENTARIOS O CARTAS DE CRÉDITO.**

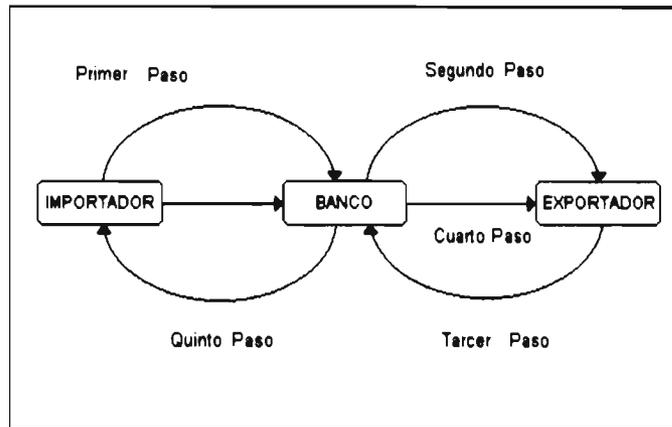
Es un medio de pago, por el cual el banco se obliga, por cuenta del comprador, a pagar a un vendedor cierta suma de dinero determinada dentro de un plazo también determinado, y contra la entrega de documentos que demuestren el embarque o entrega de mercancía bajo las condiciones expresamente señaladas en el crédito.

Su objetivo es el de facilitar el comercio interior y exterior, otorgando confianza entre las partes negociantes, ya que hay un sin número de variables que afectan la transacción y que podrían impedir la confianza entre las partes, algunas de las más importantes son: diferencias en el lenguaje, entorno político y económico de los países involucrados y los diferentes estándares relativos al pago de obligaciones relativas a compromisos con terceros. Para ello se requiere de la intervención de los servicios del(los) banco(s) como mediador(es) en los pagos, lo que garantiza a ambas partes tanto la entrega como el pago de la mercancía objeto de la operación. Las cartas de crédito tiene como principal finalidad disminuir el riesgo de incumplimiento de las partes involucradas en la negociación.

Para clarificar de una mejor manera el proceso mediante el cual se opera una carta de crédito se especificará más claramente el proceso involucrado.

Debido a las grandes distancias es prácticamente imposible el que tanto el exportador como el importador realizaran simultáneamente y directamente una operación comercial, otorgando el bien y realizando el pago correspondiente por el otro lado, es por ello que se requieren de diversos medios para lograrlo, como lo es la intervención de un banco intermediario en lo concerniente a la operación. El proceso se ejemplificará de una mejor manera mediante el siguiente diagrama:

EJEMPLIFICACIÓN DE TRANSACCIÓN COMERCIAL ENTRE EXPORTADOR Y UN IMPORTADOR MEDIANTE EL USO DE CARTA DE CRÉDITO.



**Paso Uno.** El importador obtiene una promesa del banco intermediario, mediante la cual se compromete a realizar el pago al exportador a nombre del importador. (Esta se extiende mediante un documento denominado Carta de Crédito).

**Paso Dos.** El banco intermediario se compromete con el exportador a llevar a cabo la realización del pago por concepto de mercancía en cuestión, a nombre del importador.

**Paso Tres.** El exportador embarca la mercancía al banco intermediario, confiando en la promesa o compromiso realizado por el propio banco. Así mismo el exportador emite un documento conocido como conocimiento del embarque, en donde consta que la mercancía ha sido otorgada al banco intermediario.

**Paso Cuatro.** El banco intermediario realiza el pago al exportador. (El exportador demanda el pago mediante un documento llamado giro a la vista)

**Paso Cinco.** El banco intermediario otorga la mercancía al importador.

El banco habiendo pagado por los bienes, transfiere el título al importador, para que ya sea en este momento o en un mayor plazo según lo convenido, el importador lleve a cabo el reembolso de la cantidad pactada .

**-PAGO POSTERIOR AL EMBARQUE (PAYMENT AFTER DELIVERY OR DATED OF CREDIT).**

Bajo este mecanismo el pago se documenta por medio de una carta de crédito, a un término de ciertos días posteriores al embarque, el pago lo efectuará el banco.

Se recomienda utilizar esta carta de crédito confirmada e irrevocable, y en caso que el cliente no pueda cubrir el monto de la operación, el banco liquidará por completo ésta, requiriendo el monto correspondiente al banco emisor posteriormente.

### **3.5.2 FINES DE LOS DIFERENTES MECANISMOS DE PAGO.**

En general estos documentos tiene como fin:

1. Proteger tanto al importador como al exportador de riesgos de incumplimiento de términos estipulados en la transacción comercial.

Una vez que tanto el importador como el exportador han acordado los términos en los que habrá de realizarse la negociación, el vendedor deseará mantener un documento que lo ampare legalmente y asegure las mercancías. El comprador no deseará pagar antes de recibir el bien o por lo menos antes de recibir un documento que le garantice en cierta manera la transacción a realizar, es por ello que la existencia de documentos como el conocimiento del embarque, la carta de crédito y los giros a la vista, constituyen parte de un sistema que permite que se señalen las obligaciones en lo concerniente a pérdidas financieras, en caso de que algunas de las partes involucradas no cumpla con los términos y condiciones de la negociación.

2. Riesgos derivados de utilización de tipos de cambio por uso de diferentes divisas.

Los documentos antes mencionados representan un buen medio para resguardarse de riesgos cambiarios, ya que aseguran una determinada cantidad y tiempo en relación al pago

de la transacción, es decir dotan de una adecuada cobertura que respalde a ambas partes de riesgos cambiarios.

3. Es una medida para utilizar financiamiento comercial entre las partes involucradas.

En la realización de transacciones a nivel internacional, existen tiempos muertos o de retraso, ya que fondos monetarios se encuentran paralizados, mientras las mercancías están en tránsito. de aquí que la intervención de un banco en dichas transacciones es de vital importancia.

Una vez que se haya establecido cierta periodicidad en un transacción, en donde existan estrechas relaciones entre importador y exportador o en el caso de tratar con economías de países cuyas monedas son fuertes y con tasas de inflación bajas o moderadas, la exportación podrá realizarse mediante la apertura de una cuenta normal de crédito, o de cheques.

### **3.6 PRINCIPALES APOYOS A LA EXPORTACIÓN.**

#### **3.6.1 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).**

Se considera como empresa ALTEX a las empresas que producen bienes no petroleros y que en el último año haya tenido los siguientes resultados:

- Exportaciones directas por un valor mínimo anual de dos millones de dólares, o del 40% de sus ventas totales.

- Exportadores indirectos cuyas ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen como mínimo el 50% de sus ventas totales.

Estas empresas serán beneficiadas con facilidades administrativas específicas establecidas por las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, como son:

- El Programa de Devolución Inmediata del Saldo del I.V.A. a su favor. Esta es una medida importante ya que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se tarda más de un mes en hacer dicha devolución, a pesar de que el tiempo máximo estipulado es de cinco días, esto ha traído consecuencias negativas en la estructura financiera de las empresas exportadoras, ya que implica un alto costo financiero y pérdida de liquidez que resta la oportunidad de hacer más y mejores negocios.

- Mayor cobertura de financiamiento de créditos otorgados a BANCOMEXT.

- Apoyo a exportadores indirectos que no utilicen insumos importados, mediante la eliminación del I.V.A. en sus ventas de productos en el mercado nacional a exportadores finales que cuenten con un programa PITEX (Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación) o de Maquiladora o con un Registro ECEX (Empresas de Comercio Exterior)

- Facilidades administrativas en materia de comunicaciones, transportes, etc.

- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por SECOFI y BANCOMEXT.

Este mecanismo fue dado a conocer en noviembre de 1986 por Miguel de la Madrid; el 3 de mayo de 1990 fue modificado, con el fin de ajustarlo a los objetivos del Programa Nacional de Modernización Industrial 1990-1994. El decreto determinaba el establecimiento de facilidades administrativas al grupo de empresas que cumplieran con las condiciones anteriormente establecidas.

Al principio el programa fue bien recibido por la comunidad dedicada al comercio exterior, pero poco a poco cayó en descrédito por "apoyar únicamente a sectores muy específicos como el automotriz, siderúrgico y de alimentos, bebidas y tabaco."

En 1987, su primer año de operación, se inscribieron y autorizaron 412 empresas que realizaron exportaciones por 664 millones de dólares.

Cinco años después, en 1992, las empresas que realizaron exportaciones fueron 895, pero en los dos últimos años las autorizaciones no han logrado un incremento tan significativo, llegando a ser solamente 998. En términos generales podemos hablar de un promedio en el sexenio pasado de 559 autorizaciones.

El número de empresas inscritas deja de ser tan relevante, ya que en el último año las 59 empresas nuevas se comprometieron a exportar mercancías nacionales por 431 millones de dólares, las cuales se agregarían a las de las empresas ya inscritas, con lo que totalizó exportaciones anuales por 4, 387 millones de dólares.

Existen algunas modificaciones recientes a este programa, de mayo de 1995, que pretenden apoyar a los exportadores indirectos que no utilicen insumos importados, mediante la eliminación del IVA en sus ventas de productos en el mercado nacional a exportadores finales que cuenten con el programa PITEX o de Maquiladora o con un registro ECEX. Estas ventas (exportaciones indirectas) se acreditarán mediante la sola presentación de una Constancia de Exportación.

Esta constancia será emitida por el exportador conforme al formato establecido por la SHCP y la SECOFI.

En virtud de las reformas realizadas, las empresas ALTEX gozarán de la exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido previamente despachadas en un aduana interior. Así mismo, podrán nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Estas empresas ya no deberán presentar el reporte semestral de actividades y sólo están obligadas a informar anualmente durante el mes de abril.

### **3.6.2 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX).**

De acuerdo con los lineamientos contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se vio la necesidad de continuar apoyando la creación de empresas especializadas en la comercialización internacional para incrementar la oferta exportable y satisfacer la demanda nacional de productos importados.

Es por ello que el 3 de mayo de 1991 se publicó el decreto que regula a este tipo de empresas, conocidas en el comercio internacional como empresas comercializadoras o Trading Companies.

Mediante este programa se busca el desarrollo de compañías especializadas en la comercialización internacional de productos mexicanos, con dimensión y capacidad suficientes para integrar las diferentes fases del proceso de comercialización, en un mercado externo cada vez más especializado y competitivo. Las acciones fundamentales de las ECEX deber ser las siguientes:

- Orientar, integrar y consolidar la oferta exportable mexicana.
- Identificar y promover la demanda de mercancías mexicanas al exterior.
- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional.
- Desarrollar proveedores nacionales de insumos para productos de exportación.
- Promover las exportaciones de empresas medianas y pequeñas.

Existen beneficios directos otorgados a estas empresas que incluyen los siguientes: Expedición de una constancia ALTEX y sus correspondientes facilidades, la autorización de un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico (cabe señalar que son las únicas comercializadoras que pueden suscribir un programa PITEX).

El ordenamiento que sustenta esta programa ha sido reformado en mayo de 1995, a fin de facilitar las exportaciones de las empresas ECEX y reducir sus costos de comercialización.

En particular se precisaron las actividades que podrán ser desarrolladas por las empresas ECEX orientando con esto las actividades a realizar.

Así mismo, se ampliaron las facilidades administrativas a disposición de estas empresas; ahora tendrán la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Finalmente, se han simplificado los compromisos de las empresas ECEX, el reporte trimestral de operaciones de comercio exterior que estaban obligadas a presentar, fue

sustituido por un reporte anual que deberá ser entregado a al SECOFI durante el mes de abril.

Estas empresas (ECEX), en el primer año de operación, se comprometieron a realizar ventas por 100 millones de dólares, y para 1992 en 1,514 millones.

En 1994 se otorgaron 16 nuevos registros que comprometieron exportaciones por 48 millones de dólares. Y con las nuevas empresas totalizaron 115, lo cual representó 843 millones de dólares en ese año.

Este programa refleja uno de los principales problemas estructurales dentro de comercio exterior de nuestro país, ya que estas empresas "solo realizan compras y ventas externas equivalentes a 3.2 por ciento del total.

En países exitosos en promoción de sus exportaciones, estas empresas, como en Japón, desplazan más del 80 por ciento de su comercio, en Brasil el 37, en Corea 49 y en Estados Unidos el 34 por ciento" <sup>22</sup>.

Es por ello que mientras no se promueva realmente a estas empresas, la cultura y la experiencia que proporcionan los mercados externos será de unas cuantas empresas comercializadoras nacionales. Se espera que mediante la instauración de las modificaciones realizadas a dichos programas de apoyo para comercio exterior, las micro, pequeñas y medianas empresas tengan mayores oportunidades para su actividad comercial externa y se incorporen más fácilmente a la actividad formal de nuestro país y a su comercio exterior.

### **3.6.3 PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX).**

Antes de hablar propiamente de la finalidad de los Programas Pitex, es importante señalar la diferencia que existe entre las importaciones temporales y definitivas.

---

<sup>22</sup>Sauri Gustavo.  
*El Financiero*  
Sección Análisis  
28 de enero de 1995  
Pag. 54

El régimen de importación definitiva, implica la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado. Así mismo el régimen de importación temporal implica la entrada al país de mercancías para permanecer en el territorio nacional por tiempo limitado y con una finalidad específica.

Este régimen contempla dos modalidades que se diferencian según el uso que se de a la mercancía importada:

1. Se permite la importación de bienes que retornarán al extranjero en el mismo estado, tales como los requeridos para exposiciones.
2. Los bienes que serán utilizados en la fabricación de las mercancías de exportación.

Según el artículo 77 de la Ley Aduanera vemos que las únicas modalidades para poder importar temporalmente mercancías para elaboración, transformación o reparación de las mismas, es mediante programas de maquila o de exportación (PITEX).

Este programa se originó para coadyuvar a la consecución de los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior en relación al fomento de exportaciones de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (1988-1994), en el cual se trata de concentrar fuerzas en el fomento de exportaciones de todos aquellos sectores que presentan ventajas comparativas para entrar en el comercio internacional.

#### **OBJETIVOS DEL PROGRAMA PITEX:**

Este mecanismo permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación seleccionar libremente, entre proveedores nacionales y del extranjero, a aquellos que ofrezcan las mejores condiciones de precio y calidad, lo que a su vez afianza y propicia compromisos de exportación a largo plazo.

Esto permite que mediante la utilización de materias primas externas se garantice de cierto modo un mejor abasto nacional, coadyuvando a la producción de bienes más competitivos. Adicionalmente se otorga el libre acceso a los insumos extranjeros que tiene como destino final los mercados internacionales, lo que constituye una ventaja significativa.

La empresa que adopte un PITEX, tendrá la seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.

#### **¿QUIENES SON LOS PRINCIPALES BENEFICIARIOS?**

1. **Personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros que directa ó indirectamente realicen exportaciones por un mínimo del 10% de sus ventas totales.**  
Se considera un exportador indirecto al proveedor de insumos que se incorporan a productos que serán vendidos en el exterior por exportadores directos como: empresas de comercio exterior registradas ante la SECOFI ó empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora que exporten la totalidad de su producción.
2. **Las empresas de comercio exterior (ECEX) para desarrollar proyectos específicos de exportación .**
3. **Las empresas altamente exportadoras (ALTEX). Podrán obtener de forma automática la autorización de los programas PITEX para proyectos específicos de exportación que desarrolle la empresa.**
4. **Las empresas con programas de maquila, para plantas o proyectos específicos distintos de los que se encuentran registrados bajo el régimen de maquila o previa renuncia de la empresa a los beneficios del decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación.**

### **BENEFICIOS QUE OTORGA EL PROGRAMA PITEX:**

- El programa dará derecho a importar temporalmente materias primas; envases y empaques; combustibles o refacciones, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin el pago de impuestos a la importación ni del IVA y sin garantizar el interés fiscal.

- Se autorizan porcentajes de mermas y desperdicios que en su conjunto podrán ser deducidos de la importación temporal y no estarán sujetos a retorno o destrucción ante la autoridad aduanera, por lo que la empresa podrá disponer de ellos libremente.

- No se requerirá tener la propiedad de las mercancías importadas temporalmente. Personas distintas de los exportadores podrán efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías importadas.

- El exportador final podrá vender, ceder o rentar la maquinaria a un tercero siempre y cuando se destine a elaborar los productos de exportación.

- Se podrá obtener autorización para el cambio de régimen de importación temporal o definitivo, debiendo cubrir los impuestos de importación correspondientes.

El programa PITEX, se modifica a partir de mayo de 1995, para extender sus beneficios a un mayor número de empresas productoras y facilitar la incorporación de pequeñas y medianas empresas al comercio exterior.

Ahora el programa PITEX establece un marco simplificado para que los proveedores nacionales de un exportador final sean considerados como exportadores indirectos y reciban como exportadores indirectos y reciban los beneficios previstos en el programa Pitex, es decir, exención del pago del impuesto general de importación y del IVA, en sus ventas al exportador final o a otro exportador indirecto.

El nuevo esquema simplificado permite la emisión, por parte del exportador final PITEX o de un proveedor PITEX de un exportador final, de una Constancia a de Exportación, sin necesidad de certificación oficial alguna o tramitación ante la aduana. Esta constancia será el documento utilizado para la cancelación de pedimentos de importación temporal y la aplicación automática de la tasa cero del IVA. Además permitirá que una venta entre nacionales de productos que posteriormente serán exportados pueda ser considerada como una exportación, con el consiguiente derecho a los beneficios del programa PITEX.

La actualización del decreto Pitex amplía la posibilidad de colocación de productos mexicanos en el exterior y estimula los lazos existentes entre proveedores y empresas exportadoras.

#### **EL PITEX EN EL CONTEXTO DE LA APERTURA COMERCIAL.**

Los programas de importación temporal fueron creados con la finalidad como ya se vio con anterioridad de garantizar al exportador mexicano igualdad de condiciones a las de sus competidores externos. El establecimiento de los Pitex, necesita estar acompañado de medidas que eliminen la protección, como una manera de promover las exportaciones, dichas medidas fueron: extender la racionalidad de la protección comercial a los sectores productivos aún protegidos con restricciones cuantitativas a fin de inducir su especialización en aquellos bienes que cuentan con ventajas comparativas y, revisar los mecanismos de asignación de licencias de exportación y permisos previos de importación para diseñar métodos de asignación más transparentes.

Uno de los beneficios principales de las importaciones temporales, es el que no se está pagando el impuesto a la importación, y los Pitex al eliminar aranceles provocan una mejora de la economía comparándola con una situación con protección comercial, además permite a las industrias mexicanas alcanzar niveles de producción óptimos ,disminuir costos y alcanzar economías de escala.

Otro factor positivo es la repercusión de el aumento de las exportaciones en una mejora de la balanza comercial, teniendo un efecto positivo en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

### **IMPACTO FINANCIERO DE LOS PROGRAMAS PITEX EN LA ECONOMÍA MEXICANA.**

En el primer año de implementación de el Programa Pitex, entraron al país componentes por 58 millones de dólares, que integrados y manufacturados a otros productos, más el valor agregado nacional, darían como resultado exportaciones por 305 millones de dólares.

Para 1988 ya eran 811 millones en insumos extranjeros, y 3,502 millones en exportaciones comprometidas. De tal manera, en 1994, las ventas amparadas por el programa ascendieron a 8,500 millones de dólares.

En 1994, las exportaciones comprometidas sumaron 8,859, cuando en 1985 eran únicamente de 85, y a principios del sexenio pasado de 603.

#### **3.6.4 DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A EXPORTADORES. (DRAW BACK)**

Fue establecida el 29 de julio de 1987. De conformidad con este ordenamiento, las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías pueden obtener la devolución de los impuestos de importación causados por las materias primas; partes y componentes; empaques y envases; así como combustibles y lubricantes incorporados a mercancías exportadas.

La devolución se realizará en efectivo por un valor en pesos equivalente a la misma cantidad de dólares que se pagó por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.

El decreto que sustenta este programa se reforma para promover la exportación indirecta y apoyar las exportaciones que incorporan componentes e insumos nacionales.

Los usuarios de este programa, que sean proveedores de un exportador directo, podrán comprobar la exportación mediante la sola presentación de una constancia de exportación emitida por un exportador que cuente con un programa PITEX o de maquiladora, un registro ECEX o una cuenta aduanera, o bien con una constancia de depósito emitida por una empresa de la industria automotriz. También gozarán del derecho a la devolución de impuestos de importación los exportadores indirectos que operen como proveedores de un exportador distinto a los citados.

Así mismo, las reformas al decreto permitirán que los exportadores de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas tengan derecho a la devolución de los impuestos de importación pagados sobre dichas mercancías. Esta facilidad no se encontraba prevista anteriormente.

Finalmente, se ampliaron los plazos para la presentación de solicitudes de devolución de impuestos de importación ante la SECOFI y se precisaron los trámites de dichas solicitudes.

En los primeros cinco años de funcionamiento, se devolvieron a los exportadores 17.6 millones de dólares, que representaron 7,919 solicitudes. En 1994 se atendieron 2,630 solicitudes, que aparejaron exportaciones por 291 millones de dólares.

### **3.6.5 COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX).**

Es un foro abierto para los empresarios en el cual se pueden manifestar todos los problemas administrativos y técnicos que enfrentan en la exportación. El compromiso de COMPEX es dar una solución ágil y rápida.

Tiene como finalidades primordiales :

- Atender los problemas que enfrentan los exportadores (con una especial atención a la micro, pequeña y mediana empresa) para concurrir a los mercados internacionales, fundamentalmente eliminar trabas y restricciones a la exportación.

- Concertar acciones con los exportadores para fortalecimiento de ventas externas, y para la realización de proyectos especiales de exportación que por su magnitud requieren de apoyos conjuntos.
- Definir medidas a seguir por las entidades públicas que hagan más operativos los apoyos vigentes al exportador o para establecer nuevos mecanismos que agilicen trámites, con base a sugerencias de los exportadores.
- Proponer medidas promocionales objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas.
- Establecer políticas promotoras, claras y sencillas, que se adecuen al marco de operación de las empresas de acuerdo a el entorno internacional.
- Promover la cultura exportadora a través de la organización de eventos, seminarios sobre comercio exterior, la elaboración de publicaciones en materia y la vinculación con instituciones educativas.

### **3.6.6 FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN (FEMEX).**

Son un instrumento muy efectivo para la promoción de las exportaciones, ya que permiten la vinculación directa de la industria exportadora con la demanda internacional, y particularmente con los grandes distribuidores especializados.

Los apoyos que se ofrecen son:

- Apoyo financiero Bancomext, diseñado expresamente para operación de promoción.
- Apoyo de Bancomext en la promoción internacional.
- Apoyo financiero de NAFIN para la construcción de recintos.
- Financiamiento a las empresas expositoras.

- Capacitación a organizadores y expositores.
- Facilidades de operación aduanera.
- Programas preferenciales de tarifas de transporte el evento y hospedaje.

Al analizar el panorama general de la aplicación de los diversos instrumentos de apoyo anteriormente mencionados, se puede ver que los esfuerzos realizados fueron insuficientes, pues sólo lograron el 7.24 por ciento de las exportaciones totales en el periodo que va de diciembre de 1987 al mismo mes de 1995.

En conjunto, los tres mecanismos más importantes tuvieron ventas externas por 22,439 millones de dólares durante el sexenio anterior, que contrastan con las exportaciones del mismo periodo, por 309,506 millones.

Así los tres programas más importantes: el de importaciones temporales para productos de exportación (PITEX), el de empresas altamente exportadoras (ALTEX) y el de empresas de comercio (ECEX) contribuyeron marginalmente a la promoción del comercio exterior.

De acuerdo a estudios obtenidos por la SECOFI, el medio más importante por el que se apoyó a las exportaciones resultó el de PITEX, con 11,900 millones de dólares durante todo el sexenio pasado.

El segundo lugar de importancia lo ocupó el programa ECEX, con 6,152 millones.

En los momentos actuales, en los que las divisas son muy caras, se hace indispensable el revisar la estructura y validez de los programas, ya que resultan un medio para poder generarlas. Es por ello, que se espera que con las modificaciones realizadas a cada uno de estos se instaure una política que promueva la simplificación y desregulación para la

creación y operación de las empresas y se otorguen apoyos fiscales adecuados para el fomento del comercio exterior.

Sin embargo, no bastan estas modificaciones para que el desarrollo comercial de la micro, pequeña y mediana empresa salga adelante, es necesario eliminar todo tipo de trámites a la exportación definitiva, crear un centro mexicano integrador de la oferta exportable, establecer el pago en trámite único para el comercio exterior, proporcional a las ventas de las empresas y algo fundamental, que las micro, pequeña y mediana empresas tengan voz y voto en la elaboración de políticas y decisiones que les afectan. Además es fundamental que se resuelva el problema de la falta de capital, que constituye una barrera para el desarrollo de los negocios.

## CONCLUSIONES

Una razón substancial para exportar es la satisfacción del cliente como persona y del consumidor en general. Esto representa un desafío

Como podemos ver la globalización también se presenta por la necesidad de mercados a escala mundial en los que se amorticen las grandes inversiones con nuevos procedimientos y productos; y al mismo tiempo se permita la prestación de servicios a través de fronteras, en tiempos breves con nuevas tecnologías.

Por otra parte la regionalización consiste en que algunos países buscan agruparse entre sí, ampliando sus propios mercados, creando espacios comunes mayores, en los cuales sus empresas puedan enfrentar la competencia global; otro factor al que responde la regionalización es a la necesidad de inversiones cada vez mayores en investigación y desarrollo, cuyo costo sería demasiado alto para cargarlo a cada país independientemente.

Las telecomunicaciones modernas, las tecnología de computador y el transporte han creado un mundo en el que la magnitud del mercado interno es menos importante que lo que solía ser. Las economías de escala y el alcance del mercado global están a disposición de todos, aunque vivan en países relativamente pequeños.

Hoy se avanza hacia un mundo sin fronteras, con formación de grandes regiones económicas, entre las cuales podemos nombrar a la Comunidad Económica Europea, Mercado Australasia, TLC o NAFTA y el MERCOSUR.

Los tratados de Roma que crearon la CEE o Mercado Común europeo, se firmaron el 25 de marzo de 1957 y entraron en vigor el 1 de enero de 1958.

Hoy en día la CEE está integrada por doce países miembros, los cuales son: los países del Benelux (Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo), Francia, Italia, Alemania, Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca, Portugal y España.

La CEE tiene por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y el acercamiento progresivo de las políticas económicas de los estados miembros, un desarrollo armónico de las actividades económicas, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad económica en aumento largo del planeta, es decir, incursionar en el mercado internacional a través de las exportaciones.

Ante el panorama económico-tecnológico actual, el artesano tiene una gran desventaja, en la mayoría de los casos, pues desconoce el tema de las exportaciones y del mercado potencial que le espera fuera de su casa. Los excesivos trámites para lograr la exportación y el conjunto de requisitos que le son solicitados impiden de manera casi total que el artesano pueda lograr expandir sus horizontes por sí mismo.

Es en este punto en el que aparece el intermediario, el cual se encuentra familiarizado con la elaboración de los trámites y requisitos necesarios para lograr realizar la exportación; porque cuenta con los contactos necesarios, tanto con la parte productora quien es en este caso el artesano, como con la parte consumidora que es el mercado internacional.

El intermediario juega un papel de gran importancia en el desarrollo económico del artesano y en general de el país, ya que a través de él se consiguen capitales extranjeros necesarios para suavizar la tan marcada diferencia de la balanza de pagos y, se impulsa a los artesanos a seguir produciendo una parte de nuestra cultura, logrando rescatar la belleza por la cual México se enorgullece.

La sobreregulación del comercio mexicano impide el sano desarrollo de la actividad exportadora e importadora, por lo que sería conveniente que a la brevedad posible se

redujeran al máximo las docenas de trámites, que ante casi quince dependencias, tanto públicas como privadas, realizan los importadores y exportadores.

Por lo anteriormente mencionado, la exportación de productos artesanales se convierte en una labor de gran dificultad para lograr su objeto, es decir, la colocación del producto en manos de el consumidor final extranjero; Sin embargo este proceso no es imposible, aunque sí se requiere de una gran destreza, conocimientos de los trámites necesarios, y en general de todo el proceso que esencial para contactar al cliente final.

Por otra parte nos encontramos con la renuencia de los artesanos a producir o vender mas de lo que desean puesto que sus aspiraciones no son muy amplias y constantemente el mercado demanda una gran cantidad de productos que no pueden ser abastecidos en los términos en que son solicitadas por el comprador

## **BIBLIOGRAFÍA GENERAL UTILIZADA .**

1. **COMO EXPORTAR A LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.**  
CONSEJO MEXICANO DE CÁMARAS DE COMERCIO E INDUSTRIA DE PAÍSES  
DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (EUROCAM).  
MÉXICO, D.F.  
JUNIO 1991
  
2. **GUÍA PRÁCTICA DE LA EXPORTACIÓN.**  
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR.  
CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR DE LA CIUDAD DE MÉXICO.
  
3. **FOLLETERÍA E INFORMACIÓN VERBAL PROVENIENTE DE LA SECOFI**
  
4. **PERIÓDICO EL FINANCIERO**  
SECCIÓN COMERCIO EXTERIOR  
ARTÍCULOS ESPECÍFICOS:
  - 28 de Enero de 1995  
" Escasos Apoyos a los programas de promoción"
  
  - 17 de Octubre de 1994  
" Entorpece el burocratismo Nacional el Sano Desarrollo del Sector Exportador."
  
5. **MANUAL DEL EXPORTADOR.**  
MORENO JOSE MARÍA.  
4ª EDICIÓN ACTUALIZADA.  
EDICIONES MACCHI

BUENOS AIRES, ARGENTINA 1993.

**6. LEY ADUANERA**

**7. PITEX, UN INSTRUMENTO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES**

BLANCA AGUIAR MEUGNIOT

TESIS UNIVERSIDAD PANAMERICANA.

ESCUELA DE ECONOMÍA.

1993

**8. MODIFICACIONES DE PROGRAMAS DE APOYO A EXPORTACIONES.**

REVISTA ANIERM

MAYO DE 1995

**9. ADMINISTRACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS COMO  
HERRAMIENTA PRA EXPORTACION DE MICROEMPRESAS.**

CABALLERO ROBERTO

TESIS UNIVERSIDAD LA SALLE.

1994

**10. EFECTOS DEL TLC EN UNA COMERCIALIZADORA DE ARTÍCULOS PARA  
LIMPIEZA.**

FONSECA FELIPE

TESIS UNIVERSIDAD PANAMERICANA.

1994.

**11. MULTINATIONAL BUSINESS FINANCE.**

EITEMAN, STONEHILL, MOFFETT.

ED. ADDISON WESLEY

1992.

**12. EL PERFIL DEL PEQUEÑO EMPRESARIO. GUÍA PARA CRECER, COMPETIR  
Y SOBREVIVIR.** Edición especial para la biblioteca de la micro, pequeña y mediana  
empresa de Nafinsa

GRAVINSKY STEIDER, SALO

ED. EDICOL

MÉXICO 1992

**13. ACERCA DEL ARTE POPULAR**

POMAR MARÍA TERESA

ED. MARC S.A. DE C.V.

MÉXICO 1988