

872708

30

2 EJM.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE
MEXICO**

UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

**"PROBLEMATICA LEGAL, FISCAL Y FINANCIERA DE
LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE AGUACATE DE
URUAPAN, MICHOACAN."**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

PRESENTA:

GARCIA CASTILLO, SUSANA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

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.

30
29.

A DIOS
Por mi existencia

A MIS PADRES
Por brindarme su apoyo y la
oportunidad de superarme.

A MI ALMA MATER
Por su valor académico que
contribuyó en mi formación.

INDICE

Página

INTRODUCCION	1
1.- Generalidades	
1.1.- Concepto de empresa.....	4
1.2.- Clasificación de las empresas.....	4
1.2.1.- Por su magnitud.....	4
1.2.2.- Por la actividad que desarrolla.....	5
1.2.3.- Por el origen de su capital.....	7
1.2.4.- Por su concepto y estructura jurídica.....	8
1.2.5.- Por su volumen de ventas de exportación.....	10
1.3 .- Las empresas exportadoras de aguacate en Uruapan, Michoacán.....	11
1.3.1.- Tipología.....	11
1.3.2.- Procedimiento de comercialización de las empresas exportadoras de aguacate.....	11

.1.4.- El cultivo del aguacate y el municipio de Uruapan, Michoacán	14
1.5.- Historia de la comercialización del aguacate.....	15
1.6.- Organización de las empresas exportadoras de aguacate en el municipio de Uruapan, Mich.....	18
1.7.- Perspectivas de comercialización del aguacate en el extranjero.....	19

2.- Aspectos legales de las empresas exportadoras de aguacate

2.1.- Marco legal de las empresas exportadoras de aguacate.....	22
2.2.- Gestiones para la regularización de las B.B.A.....	29
2.2.1.- S.R.B.....	29
2.2.2.- S.H.C.P.....	30
2.2.3.- Registro Público de Comercio.....	30
2.2.4.- IMSS.....	31
2.2.5.- INFONAVIT.....	33

2.2.6.- SB COPI.....	33
2.2.7.- SAR.....	34
2.2.8.- SACAR.....	35
2.2.9.- Municipales.....	36
2.2.10.- Otros.....	36

3.- Aspectos fiscales de las empresas exportadoras de aguacate

3.1.- Programas de Apoyo a las E.E.A.....	38
3.1.1. PITBX.....	38
3.1.2. ALTEX.....	44
3.1.3. DRAW-BACK.....	46
3.2.- L.I.V.A.....	50
3.3.- L. I. S. R.....	53
3.4.- Ley Aduanera.....	70
3.5.- Ley de Comercio Exterior.....	78
3.6.-Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.....	81
3.7.-Ley de Metrología y Normalización.....	82

3.8.-Código Fiscal de la Federación.....	83
3.9.- Tratados internacionales.....	85

4.- Fuentes de Financiamiento E.E.A.

4.1.- Concepto de financiamiento.....	89
4.2.- Tipos de Financiamiento.....	90
4.2.1. Financiamiento interno.....	90
4.2.1.1. Utilidades retenidas.....	90
4.2.1.2. Depreciaciones y Reservas.....	90
4.2.1.3. Acciones.....	91
4.2.2. Financiamiento externo.....	91
4.2.2.1. Proveedores.....	91
4.2.2.2. Emisión de obligaciones.....	91
4.2.2.3. Arrendamiento.....	92
4.2.2.4. La banca.....	93
4.2.2.5. Impuestos.....	94

4.2.2.6. Factoraje Financiero.....	94
4.3.- Programas de Apoyo financiero a la exportación.....	94
4.3.1. BANCOMBXT.....	94
4.3.2. NAFIN.....	102
4.3.3. La Banca Comercial.....	102

5.- Investigación de la problemática de las empresas exportadoras de aguacate de la Ciudad de Uruapan, Michoacán

5.1. Aspectos Legales.....	112
5.2. Aspectos Financieros.....	116
5.3. Aspectos Fiscales.....	117
5.4. Tendencias de Mercado.....	118
Conclusiones.....	120
Bibliografía.....	123

Anexos

INTRODUCCION

Ante la globalización de las economías en el ámbito internacional y ante las circunstancias económicas por las que ha atravesado nuestro país en los últimos años la alternativa de "exportación" debe ser considerada como una de las actividades más importantes por los beneficios que esta trae tanto a quienes la llevan a cabo, como al país en general.

Decir "exportar" implica una serie de factores que deben tomarse en cuenta para que esta actividad se realice de manera exitosa. Implica tener un producto que exportar, un mercado al cual vender, infraestructura física y administrativa sólida, conocer formas de pago en el comercio internacional, la función de los contratos internacionales, entre otros aspectos. Tratar cada uno de ellos requeriría un trabajo de mayor extensión que el que a continuación se presenta.

En este trabajo se analizan aspectos fiscales, legales y financieros de la exportación de aguacate, con la finalidad de proporcionar a las empresas que se dedican a esta actividad y a las que pretendan iniciarse en ella una guía de información que sirva de apoyo en los aspectos ya mencionados, para el ejercicio de su actividad. Esta investigación pretende también ser una herramienta útil para los Licenciados en Contaduría y los estudiantes de esta carrera que laboren en este tipo de empresas o que deseen saber más acerca de este tema del cual existe tan poca bibliografía pero que se requiere conocer y cada vez la necesidad de dominarlo será mayor, debido al aumento que esta actividad tendrá en los años venideros.

En el capítulo I se define a la "empresa exportadora de aguacate" y se ubica dentro de la clasificación de las empresas según los diferentes criterios. Se habla sobre los antecedentes del cultivo del aguacate en el municipio de Uruapan, Mich., su comercialización y las perspectivas que esta tiene, así como de las asociaciones que reúnen y apoyan a las empresas exportadoras de aguacate.

El capítulo II es referente a los aspectos legales de las empresas exportadoras de aguacate. Se explica cual es el marco legal de la exportación y se señalan las gestiones, documentos y trámites que se requieren para que estas empresas puedan operar y cumplir los requisitos necesarios ante diversas Instituciones y entidades, para poder realizar la actividad de exportación.

El capítulo III se refiere a los aspectos fiscales de las empresas exportadoras de aguacate. Explica los programas que ha creado el gobierno federal para facilitar la exportación y menciona las principales obligaciones y facilidades que las diferentes Leyes Fiscales contienen respecto a esta actividad. También se señalan las facilidades que ha obtenido la exportación de aguacate con base en los Tratados Internacionales que México ha suscrito con otros países.

Dentro del capítulo IV se define el financiamiento y se señalan las principales fuentes de financiamiento interno y externo con que cuenta una empresa exportadora de aguacate. Se hace énfasis en los apoyos financieros que ofrece el gobierno a través de Bancomext así como otro tipo de apoyos que pretenden fomentar la actividad exportadora de nuestro país.

Por último en el capítulo V se presenta la elaboración de el caso práctico de este trabajo. el cual consistió en investigar la problemática legal, fiscal y financiera por la que comúnmente atraviezan las empresas que se dedican a la exportación del aguacate y las perspectivas que estas tienen respecto a la actividad que desarrollan. La investigación se llevo a cabo mediante la aplicación de cuestionarios a una muestra de exportadoras de aguacate del municipio de Uruapan, Michoacán.

CAPITULO I

1. GENERALIDADES

1.1. Concepto de empresa

Varios autores han dado su definición de "empresa", cada uno enfocándola hacia diversas áreas de estudio. Para los fines de este trabajo la definición más apropiada y completa es la dada por el IMCP en su boletín A-2 (Entidad) de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados " Es una unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, recursos materiales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada ".

Es importante también tomar en cuenta la definición otorgada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: " empresa es cualquier entidad constituida u organizada conforme al derecho aplicable, tenga o no fines de lucro, sea pública o gubernamental, incluidos fideicomisos, partnerships , empresas de propietario único, co- inversiones y otras asociaciones".

1.2 Clasificación de las empresas

La empresa puede ser clasificada desde diversos puntos de vista, los mas importantes a considerar en este trabajo son los siguientes:

1.2.1 Clasificación de las empresas por su magnitud

La magnitud de una empresa es medible principalmente: por su mano de obra ocupada, su volumen de venta anual, por sus recursos

tecnológicos y su mercado (Méndez, 1994:273-276). Tomando en cuenta estos aspectos encontramos la siguiente clasificación:

1.2.1.1. MICROEMPRESA.- Aquella que tiene máximo 15 empleados dentro de los que en la mayoría de los casos están el dueño y su familia; sus ventas son hasta por 80 mil nuevos pesos; por lo regular cuenta con maquinaria obsoleta o simplemente no tiene maquinaria alguna; abastece un mercado pequeño (local o regional).

1.2.1.2. PEQUEÑA EMPRESA.- Esta se caracteriza por tener de 16 a 100 empleados; ventas hasta de un millón de nuevos pesos al año; da mayor uso a su mano de obra que a su maquinaria y esta suele ser obsoleta; su mercado puede llegar a ser hasta nacional.

1.2.1.3. MEDIANA EMPRESA.- En ella laboran de 101 a 250 personas; sus ventas son hasta de 2 millones de nuevos pesos al año; en su producción se utiliza más la maquinaria que la mano de obra; abastece mercado nacional e incluso internacional.

1.2.1.4. GRAN EMPRESA .- Ocupa más de 250 empleados; sus ventas son superiores a los 2 millones de nuevos pesos al año; por lo general están a la vanguardia en tecnología y mecanización de procesos productivos; dominan el mercado y participan en el mercado internacional.

1.2.2. Clasificación de la empresa por la actividad que desarrolla.

Esta clasificación se basa en la rama o en el sector en el que participan (Méndez, 1992: 233). Según este criterio las empresas se clasifican en:

1.2.2.1. EMPRESA INDUSTRIAL.- Produce bienes mediante la transformación y/o extracción de materia prima hasta convertirla en satisfactor. Esta empresa a su vez se subdivide en:

1.2.2.1.1. Extractiva .- Aquella que explota recursos naturales no renovables como es el caso de la industria minera y la petroquímica .También recursos renovables como la pesca y la silvicultura.

1.2.2.1.2. De transformación- Transforma la materia prima en productos terminados, dándoles valor agregado.Estos productos terminados pueden ser de consumo intermedio cuando se utilizan para producir otros bienes o de consumo final cuando satisfacen una necesidad final.

1.2.2.2. EMPRESA AGROPBCUARIA.- Realiza actividades de agricultura y/o ganadería.

1.2.2.3. EMPRESA COMERCIAL .- LLevan a cabo actividades de compra - venta, y tienen una función como intermediarios entre el productor y el consumidor final. Pueden ser:

1.2.2.3.1.- Detallistas.- Cuando venden los productos en pequeñas cantidades al consumidor final.

1.2.2.3.2. Mayoristas.- Venden solo grandes volúmenes de mercancía a diversos detallistas.

1.2.2.3.3. Comisionistas.- Venden mercancías que los productores u otras empresas les dan a consignación y reciben a cambio un porcentaje determinado de ganancia.

1.2.2.4. EMPRESA DE SERVICIOS

El resultado de su trabajo no se manifiesta bajo la forma de bienes materiales tangibles si no que simplemente sirven a la comunidad. Pueden ser:

1.2.2.4.1.- Educativas

1.2.2.4.2. Turísticas

1.2.2.4.3. De transporte

1.2.2.4.4. Financieras

1.2.2.4.5. De servicios profesionales

independientes (privados)

1.2.2.4.6. De salud

1.2.2.4.7. De seguros o fianzas

1.2.2.4.8. De servicios públicos varios

1.2.3. Clasificación de la empresa por el origen de su capital

Según el origen de sus aportaciones de capital encontramos tres tipos de empresas (Méndez , 1994: 277-278):

1.2.3.1. EMPRESA PRIVADA - Sus aportaciones de capital son privadas. Los particulares invierten en ellas con fines lucrativos; se toman decisiones tratando de obtener siempre la mejor ganancia; los medios de producción pertenecen a los empresarios capitalistas.

1.2.3.2. EMPRESA PÚBLICA.- Se forma con aportación de capitales públicos debido a la necesidad de intervención del estado en la economía. Atiende actividades que al sector privado no le interesan. Son

organismos no lucrativos cuya única finalidad es satisfacer necesidades de la comunidad.

1.2.3.3. Bmprbsa Mixta.- Se forma con la fusión de capital público y privado. En México quedan pocas empresas de este tipo.

1.2.4. Clasificación de las empresas por su concepto y estructura jurídica.

Nuestras leyes definen a la "persona" como todo ente capaz de tener facultades y deberes. Se identifican dos tipos de sujetos o personas jurídicas (García, 1961:271):

1.2.4.1. Personas físicas.- Se refieren al sujeto jurídico individual. El hombre con derechos y obligaciones.

1.2.4.2. Persona Moral.- Se otorga este termino a las asociaciones dotadas de personalidad, que se clasifican según la Ley de Sociedades Mercantiles en:

1.2.4.2.1. Sociedad en Nombre Colectivo.- Según el art. 25 de la L.G.S.M. es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden , de modo subsidiario, ilimitado y solidariamente de las obligaciones sociales.

Se entiende por responsabilidad subsidiaria aquella que se tiene en segundo término, para cuando habiéndose hecho efectiva a una primera persona obligada, no ha podido obtenerse de ésta el pago.

La responsabilidad ilimitada es aquella que no reconoce un límite.

La responsabilidad solidaria es aquella que se tiene por un total no por una parte..

1.2.4.2.2. Sociedad en Comandita Simple.- Es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.(L.G.S.M. art. 51)

El socio comanditado es la(s) persona (s) que suscribe las partes sociales y responde de las obligaciones sociales, tal como los socios colectivos de la Sociedad en nombre Colectivo.

El socio comanditario es aquella que suscribe partes sociales y responde de las obligaciones sociales, pero solo hasta el monto de su aportación (responden limitadamente). (Perdomo, 1992).

1.2.4.2.3. Sociedad de responsabilidad Limitada.- es la que según el art. 58 L.G.S.M. se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador.

1.2.4.2.4. Sociedad anónima.- Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.(art. 87 L.G.S.M).

1.2.4.2.5.- Sociedad en Comandita por Acciones.- Según el artículo 207 de la ya mencionada Ley, es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

1.2.4.2.6.- Sociedad Cooperativa.- Es aquella que tiene por finalidad permitir a sus componentes obtener la máxima remuneración por su fuerza de trabajo o el máximo de bienes y servicios por el dinero que pagan a la propia cooperativa y en la cual las utilidades se reparten en proporción a los servicios prestados a la sociedad o recibidos de ella.

(Mantilla, 1992: 308).

1.2.4.2.7. Asociación Civil.- Según el art. 2670 del Código Civil ésta se conforma cuando varios individuos convienen reunirse de manera que no sea enteramente transitoria, para realizar un fin común que no esté prohibido por la ley y que no tenga carácter preponderantemente económico.

1.2.4.2.8. Sociedad Civil.- En ella los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que no constituyan una especulación comercial.

Por otra parte la ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo quinto menciona que se entienden como persona moral, entre otras, las sociedades mercantiles, organismos descentralizados con actividades preponderantemente empresariales, instituciones de crédito, sociedades y asociaciones civiles.

1.2.5.-Por su volúmen de ventas de exportación

1.2.5.1. Empresas a desarrollarse.- Así clasifica **BANCOMBXT** a aquellas empresas que exportan y que obtienen anualmente hasta dos millones de dólares.

1.2.5.2. Empresas Intermedias.- Son las que por su volumen de exportaciones obtienen entre dos y veinte millones de dólares.

1.2.5.3. Empresas Consolidadas.- Aquellas que logran ventas de exportación por más de veinte millones de dólares.

1.3. Las empresas exportadoras de aguacate en Uruapan, Michoacán.

1.3.1. Tipología

Tomando en cuenta las clasificaciones anteriores, se puede ubicar a las empresas exportadoras de aguacate como empresas comerciales de origen privado. Por su magnitud pueden ser clasificadas dentro de la pequeña y mediana empresa. Por su estructura jurídica en su gran mayoría son Sociedades Anónimas de Capital Variable.

Sin embargo existe otro tipo de clasificación para este tipo de empresas, la cual se basa en su capacidad en toneladas anuales. En el municipio de Uruapan existen 60 centros de acopio (Hernández, 1994:54) que se clasifican como se muestra en el cuadro siguiente:

CLASIFICACION DE ACOPIOS

Fuente: (Hernández 1994:54)

TIPO	CAPACIDAD	NUMERO
	TONS ANUAL	
PEQUEÑO	1-800	23
MEDIANO	801-4000	20
GRANDE	4001-MAS	17

Los pequeños acopios tienen muy poca participación en la comercialización del aguacate, lo hacen aproximadamente con un 7.87%. Los medianos contribuyen en la comercialización con 29.67% y los grandes que son muy pocos pero comercializan una mayor producción, aportaron el 62.47% del total. (Ibid)

De estos 60 centros de acopio solo el 15% de ellos se dedica a exportar a diferentes países. Estas nueve empacadoras se dividen en tres categorías nuevamente, esta vez según su capacidad de exportación. (ver cuadro 2)

Los pequeños durante la temporada 1991-1992 exportaron en conjunto 1,504,264 tons. a Canadá, Francia, Inglaterra, Holanda y Japón. El mercado Internacional para estas empacadoras es amplio, sin embargo han tenido limitaciones debido al desconocimiento e inexperiencia en el mercado, poca propaganda sobre el aguacate y prefirieron comercializar grandes volúmenes en el mercado nacional.

TIPOS DE ACOPIO EN URUAPAN, MICHOACAN

TIPO	TONS ANUALES		NUMERO
Pequeño	1 - 999		5
Mediano	1000 - 2000		1
Grande	más de 2000		3

Fuente: Directa 1991

Las empresas exportadoras medianas en esta categoría solo están representadas por un acopio que cuenta como único exportador de aguacate a Francia. Esto se debe a que este país es potencialmente el mayor consumidor de aguacate en Europa además de que tienen amplio conocimiento de los canales de comercialización de ese mercado.

El nivel de los grandes se compone por tres acopios que en 1991-1992 exportó 8,794,532 tons. a Canadá, Francia, Suiza, Japón, Inglaterra, Holanda y Suecia. Habiendo exportado a Francia el 88.94 %.(Ibid)

1.3.2. Procedimiento de comercialización de las empresas exportadoras de aguacate.

Se entiende por comercialización el conjunto de actividades mercantiles que sigue el proceso de transformación de bienes y servicios del productor al consumidor. (Meléndez, 1984). En el caso del aguacate de exportación es necesario llevar a cabo el siguiente procedimiento (PIRA. Memorias del seminario Internacional del aguacate, 1991):

- 1.- Selección de la fruta
- 2.- Cosecha
- 3.- Transporte a la empacadora
- 4.- Recepción de la fruta
- 5.- Tratamiento fitosanitario
- 6.- Lavado y cepillado
- 7.- Selección de la fruta
- 8.- Etiquetado (solo algunas empacadoras)
- 9.- Empacado y estibado
- 10.- Preenfriamiento y conservación

1.4. El cultivo del aguacate y el municipio de Uruapan Michoacán.

Uruapan es conocido como el paraíso Michoacano por contar con las condiciones climatológicas y edafológicas adecuadas para el cultivo de flores así como de frutos como el aguacate, plátano, café, naranjo, lima, durazno, capulín, mamey, mango, guayabos, granados, ciruelos, chirimoyo, etc.

A partir de la década de los 60's se establecieron las primeras huertas de las variedades mejoradas de aguacate "Hass" y "Fuerte" (Martínez, 1987), pero poco después el aguacate "Hass" pasó a sustituir a la otra variedad debido a su mayor contenido de pulpa y mayor resistencia. Actualmente se estima que un 99% de las huertas plantadas son de esta especie. (Paz, 1991)

Este cultivo tuvo una excelente rentabilidad y aunado a las características ecológicas de la zona en poco más de 20 años, el cultivo del aguacate se convirtió no solo en el renglón económico más importante de Uruapan, si no del Estado. La superficie plantada se estima son más de 80,000 has; la producción es aproximadamente de 400,000 tons anuales. Además ha generado cerca de 40,000 empleos permanentes, así como a un número incalculado de trabajadores en actividades conexas como empaque, transporte, ventas de fruta, mantenimiento de maquinaria y gran variedad de servicios técnicos (Doddoli, 1991). La derrama económica ha sido superior a N\$480,000,000 anuales, constituyéndose así en la actividad predominante de 25 municipios Michoacanos (Franja aguacatera). Por orden de importancia estos municipios son los siguientes:

- Uruapan con Nuevo Parangaricutiro, Tingambato y Ziracuaretiro.
- Peribán con Tancítaro y Los Reyes.

- Tacámbaro con Ario de Rosales y Villa Bascalante.(Memorias del seminario Internal. del aguacate, 1991:40)

A nivel regional, Uruapan dejó de ser una ciudad parásito de los triunfos de tierra caliente y pronto se desarrollaron además de la aguacaticultura, otro tipo de actividades como la maderera, industria de la construcción, desarrollo en los transportes, escuelas, centros de salud, etc. Gente forastera llegó gracias a las bondades del aguacate en esta región.

A nivel nacional, Michoacán ocupa el primer lugar como productor de aguacate, generando alrededor del 65% de la producción total del país. Respecto a la variedad Hass, Michoacán produce más del 90% de este tipo de aguacate cosechado en México.(Idem:93)

1.5. Historia de la comercialización del aguacate

La comercialización es un proceso muy importante ya que constituye un puente entre productores y consumidores. Se le puede llamar así a las actividades realizadas desde la adquisición del producto en la huerta (selección y cosecha) hasta que el consumidor final lo tiene en su mesa. (Paz, 1991).

Tradicionalmente la comercialización del aguacate no ha estado en manos de sus productores, ya que ellos dan por terminado su trabajo al venderlo al acopiador local. Después estos suelen criticar a los intermediarios porque dicen que estos se llevan la mayor parte de la ganancia y que su trabajo es de lo más fácil y rápido por lo que sus utilidades deberían ser menores. Por su parte los comerciantes ven su actividad como un negocio con alto riesgo porque tienen que invertir

fuerzas sumas de dinero, este riesgo puede ser de dos tipos: primeramente de tipo físico por el deterioro o destrucción del producto durante su transporte y almacenamiento y después se puede mencionar al riesgo comercial por cambios súbitos en los precios que reducen drásticamente el valor de los inventarios. (Paz ,1991)

La mayor parte de la producción del agricultor pasa a manos de un acopiador local, este, cuando se trata de un mercado nacional, la transfiere a un mayorista situado por lo regular en un mercado de abastos, en donde pasa después a un detallista que lo distribuye en tiendas o supermercados.

En realidad el proceso de comercialización del aguacate es costoso y complicado. Esto se debe a las características de la fruta: por ser producido en diferentes calidades es preciso que sea seleccionado, es perecedero por lo que debe recolectarse y enviarse al mercado lo más rápido posible, frecuentemente en condiciones especiales de transporte y almacenamiento.

De 1975 a la fecha el aumento en la producción de aguacate ha sido de 4% a 5% anual la oferta seguirá aumentando , se siguen plantando huertas nuevas y aún si el aumento de estas fuera poco, la producción aumentaría debido al potencial que se ha logrado para elevar los rendimientos unitarios .El consumo del aguacate en México es también impresionante. Nuestro país es el principal consumidor del mundo. Durante el período de 1970 a 1981, la demanda creció a un ritmo acelerado pues se absorbía la producción y los precios aumentaban pero igual lo hacía también el ingreso de las personas, por eso el mercado nacional del aguacate tuvo una expansión importante. (Paz, 1991: 99)

A la vez que la oferta aumentaba lo hacía también la demanda pero esta última no se debía a que aumentara el consumo de aguacate per cápita, si no que la expansión demográfica alcanzaba a cubrir esta oferta. A partir de 1982 esta situación cambió pues la demanda se debilitó notablemente y esto provocó una disminución en los precios. Entre 1982 y 1989 el precio disminuyó en términos reales en un 69%, y los costos de comercialización se elevaron al mismo ritmo de la inflación. Sin embargo existen muchas posibilidades de mejorar la distribución del aguacate, estimulando así la demanda y generando mayor rentabilidad para los productores y comercializadores. (Ibid)

Actualmente el aguacate que se destina al mercado nacional se distribuye de la siguiente manera (cifras aproximadas) : A la ciudad de México un 35%, Monterrey 25%, Torreón 15%, Guadalajara 12% y Aguascalientes 13%.

La participación de México en la producción mundial del aguacate es notable, alcanzando en 1985 el 45% de esta producción y ubicándose así como el primer productor de esta fruta. A pesar de esta producción las exportaciones aún no son sobresalientes debido a que por ejemplo en 1982 el precio en el mercado nacional era mucho mejor que en el exterior, además en México no se demandaba una calidad determinada. Cuando sucede como ya se había dicho que comienzan a disminuir los precios, es entonces cuando surge la necesidad de buscar nuevos mercados. La devaluación en México había provocado que nuestros precios fueran más competitivos. Mientras tanto en Europa se prefería ya la variedad Hass sobre las demás variedades. Japón comenzaba a representar otro mercado

interesante al igual que los países escandinavos y Canadá. Sin embargo el mercado más cercano, el de Estados Unidos, no era accesible por una serie de barreras proteccionistas (que pronto serán eliminadas como se hablará de ello más adelante). Comienzan entonces los esfuerzos por penetrar y conservar un lugar en los mercados internacionales, al principio se presentaron algunas dificultades como la falta de infraestructura adecuada, desconocimiento de mercado externo, problemas fisiológicos, sin embargo se fueron construyendo varias plantas empacadoras con el equipo necesario para llevar a cabo esta actividad, se mejoró el control de calidad y poco a poco se han ido solucionando los problemas. El volumen comercializado con el exterior se multiplicó 77 veces entre 1982 y 1988, pasando de 192 a 15000 tons. anuales. México se convirtió el primer abastecedor de Japón y cada año se ubica entre los tres o cuatro principales proveedores de Europa Occidental. Según las cifras proporcionadas por Ramón Paz Vega, mientras no se levante la cuarentena y demás barreras proteccionistas en Estados Unidos, se están dejando de exportar por lo menos 50,000 tons. anuales de aguacate michoacano.

Sin embargo con interés por parte de productores, comercializadores y gobierno (a través de sus apoyos a este sector) los problemas seguirán resolviéndose y la exportación será cada vez más importante.

1.6. Organización de las empresas exportadoras de aguacate

El deseo de las empresas exportadoras de aumentar su rentabilidad y comprender mejor los mercados internacionales fue lo que provocó la creación de la " ASSBBAM ", Asociación de Empacadores Exportadores de Aguacate Mexicano (Paz, 1991:127), pues el logro de sus metas sería de

interesante al igual que los países escandinavos y Canadá. Sin embargo el mercado más cercano, el de Estados Unidos, no era accesible por una serie de barreras proteccionistas (que pronto serán eliminadas como se hablará de ello más adelante). Comienzan entonces los esfuerzos por penetrar y conservar un lugar en los mercados internacionales, al principio se presentaron algunas dificultades como la falta de infraestructura adecuada, desconocimiento de mercado externo, problemas fisiológicos, sin embargo se fueron construyendo varias plantas empacadoras con el equipo necesario para llevar a cabo esta actividad, se mejoró el control de calidad y poco a poco se han ido solucionando los problemas. El volumen comercializado con el exterior se multiplicó 77 veces entre 1982 y 1988, pasando de 192 a 15000 tons. anuales. México se convirtió el primer abastecedor de Japón y cada año se ubica entre los tres o cuatro principales proveedores de Europa Occidental. Según las cifras proporcionadas por Ramón Paz Vega, mientras no se levante la cuarentena y demás barreras proteccionistas en Estados Unidos, se están dejando de exportar por lo menos 50,000 tons. anuales de aguacate michoacano.

Sin embargo con interés por parte de productores, comercializadores y gobierno (a través de sus apoyos a este sector) los problemas seguirán resolviéndose y la exportación será cada vez más importante.

1.6. Organización de las empresas exportadoras de aguacate

El deseo de las empresas exportadoras de aumentar su rentabilidad y comprender mejor los mercados internacionales fue lo que provocó la creación de la " ASSBBAM ", Asociación de Empacadores Exportadores de Aguacate Mexicano (Paz,1991:127), pues el logro de sus metas sería de

gran trascendencia para la actividad aguacatera en general. Buscando el apoyo de las autoridades esta asociación inclusive llegó a caer en actividades de apoyo a partidos políticos, lo que impidió dedicar su tiempo al logro de sus metas. Además se toparon con problemas que no correspondía solo a la asociación solucionarlos si no que se requería de un trabajo conjunto productores - empaques - exportadores.

No obstante el panorama parece prometedor, este año se creó la Comisión del Aguacate que a su vez dirige a la Unión Regional de Productores de Aguacate, a la ASBBAM, y a la Asociación de Empacadores de Aguacate, de tal forma que podrán luchar todos juntos por alcanzar objetivos en común. De esta manera se podrá lograr una coordinación por alcanzar calidad de exportación en la producción, uso adecuado de las facilidades que otorga el gobierno en materia fiscal, financiera y de comercio exterior.

1.7. Perspectivas de comercialización del aguacate al extranjero

Como se había mencionado México es el mayor productor de aguacate a nivel mundial, pues aporta el 45% de la producción total. (Cuadro 3)

Sin embargo a pesar de ser el mayor productor, México no es así en ventas, pues en este sentido la disputa es entre Israel, Sudáfrica y Chile. (La opinión, 18 Agosto 1995). Lo importante de este dato es saber que las ventas de México en este momento son bajas en relación a su producción y que tenemos un buen producto que ofrecer y que promover en los mercados internacionales.

EXPORTACIONES DE AGUACATE

PAIS			TONELADAS
MEXICO			625.000
BRASIL			271.200
E. U. A.			162.300
REP. DOMINICANA			90.400
ISRAEL			68.000
OTROS			184.000
TOTAL			1.401.000

Fuente: Fruticultura de Michoacán: No.6, 1987.

Por su situación geográfica en relación al continente Europeo México es un abastecedor complementario de la producción de Israel y Sudáfrica. Pues los envíos de México son por vía marítima y tardan de 18 a 21 días, lo que nos coloca en desventaja. No obstante, las exportaciones pueden ir aumentando a ese continente tratando de mantener un alto grado de calidad, eficiencia y seriedad al surtir el mercado en las épocas de escasez de fruta de sus proveedores actuales. (Doddoli, 1991:41)

Por lo que respecta al mercado Estadounidense, las barreras proteccionistas habían impedido la exportación de por lo menos 50,000 tons. de aguacate michoacano, pero al parecer este embargo está a punto de llegar a su fin. Una vez levantado el veto, pasarán 5 años para que la apertura sea total, pero será el aguacate michoacano el que cubra el déficit de 100,000 tons. que actualmente tiene la unión americana, (La opinión, 18 Agosto 1995), ya que está comprobado por científicos que el aguacate Hass no es hospedero de ninguna especie de mosca de la fruta y que el gusano

barrenador y las ramas del aguacate no son riesgo para los cultivos de E.U:A. por lo contrario, en California si hay mosca del Mediterráneo, es por ello que en México, la comisión del aguacate está solicitando a las autoridades a evitar la entrada de esta plaga que de entrar a nuestro país, si podría afectar a los cultivos mexicanos.(La Voz,28 Agosto 1995).

Pero no todo es felicidad, la infraestructura exportadora de Michoacán actualmente labora tan solo al 40 % de su capacidad y al parecer se requerirían 50,000,000 dls. para duplicar las ventas al exterior y trabajar a la totalidad de la capacidad exportadora.(Ibid). Sin embargo hay esperanza por parte de la comisión del aguacate en conseguir facilidades con Bancomext. En capítulos posteriores se analizará el tipo de apoyos que esta institución está ofreciendo así como los acuerdos en materia de comercio exterior que ofrecen facilidades a este tipo de empresas.

CAPITULO II

2.- Aspectos legales de las empresas exportadoras de aguacate

2.1.- Marco legal de la exportación

Primeramente se debe citar a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que en su artículo 73 fracción XXIX establece que " El Congreso tiene facultad para establecer contribuciones al Comercio Exterior ", en el artículo 131 del reglamento de la Constitución se establecen los principios sobre la regularización del comercio exterior, estos dicen que:

"Corresponde a la Federación la facultad privativa de gravar las mercancías que se importen o exporten o pasen de tránsito por el territorio nacional."

"El Congreso podrá facultar al ejecutivo para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas arancelarias de las tarifas de importación o exportación, precisamente expedidas por el propio Congreso, así como para restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de efectos "

También menciona que el Ejecutivo debe someter a la aprobación del congreso anualmente el uso que haga de su facultad concedida. Algunos autores definen esto como " facultades extraordinarias del Ejecutivo para Legislar" (se dice que son facultades legislativas, por que el imponerlas supone la creación de una norma de contenido general, abstracta e impersonal, lo que implica que esta destinada a cumplirse por todo aquel que caiga en el supuesto de la norma en cuestión), sin embargo actualmente estas facultades se han convertido en facultades ordinarias ya que el Ejecutivo las ejerce en la práctica en forma permanente y autónoma del Congreso, limitándose a informarle de su ejercicio.

De lo anterior se derivan algunos aspectos prácticos como son:

- LA FACULTAD PARA EL ESTABLECIMIENTO DE ARANCELLOS.-

Los gravámenes al comercio exterior (aranceles) solo los puede establecer la Federación por conducto del Congreso y no los Estados.

- RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS.- Además de los gravámenes o aranceles a la importación o exportación , la Federación emplea otras clases de medidas para regular o restringir el comercio exterior, que pueden ser de muy distinta naturaleza:

- Permisos o licencias de importación o exportación

- Cupos de importación o exportación y

- Requisitos sanitarios, fitosanitarios o ecológicos que deben cumplir las mercancías

De lo anterior se deriva la existencia de dos instrumentos que regulan el comercio exterior:

- Los aranceles

- Las restricciones o barreras no arancelarias

En materia de importación , debido a la apertura comercial, los aranceles constituyen el principal instrumento de la política comercial , aunque actualmente hayan cobrado importancia las restricciones no arancelarias (se refiere al conjunto de leyes y disposiciones de índole administrativo que tratan o tiene que ver con el tema de la regulación y restricción del comercio exterior, ex más amplio y complejo que el arancelario)

En materia de exportación encontramos que esta actividad está casi libre de aranceles y restricciones.

Dentro de las restricciones no arancelarias a la exportación, se puede decir que la Ley Aduanera remite a la Ley de Comercio Exterior para determinar los tipos de medidas de regulación y restricción al comercio exterior, con precisión. Entre los diversos tipos de restricciones no arancelarias a la exportación a que se refiere la Ley de Comercio Exterior, se encuentran:

- Los que se aplican para asegurar el abasto de bienes de consumo básico o para regular los recursos naturales no renovables
- Por mandamiento de tratados internacionales
- Para preservar la flora y fauna en riesgo o peligro de extinción
- Para conservar los bienes de valor histórico
- Aquellas situaciones no previstas por normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología.
- Los que se expidan por la SECOFI o en su caso conjuntamente con la autoridad competente como: permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen y certificaciones. Por lo general estas medidas deben someterse a la aprobación de la comisión de Comercio Exterior y publicarse en el diario Oficial de la Federación. Tratándose de situaciones de emergencia susceptibles de producir daño irreparable, las dependencias del ejecutivo podrán establecer barreras no arancelarias sin someterlas a la aprobación de la comisión. (Las bases jurídicas de las medidas mencionadas se encuentran también en la Ley federal sobre Metrología y Normalización,

Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al ambiente, la Ley General de Salud y la Ley federal de sanidad Animal , entre otras.)

SBCOFI

El ejecutivo, ejerce las facultades delegadas por el Congreso en virtud del 131 constitucional, mediante la secretaría de Comercio y Fomento Industrial. La SBCOFI es la encargada de : establecer, aumentar y disminuir los aranceles; acordar las mercancías que están sujetas a permisos de importación y exportación; otorgar permisos y licencias para importar y exportar; establecer cuotas compensatorias para combatir las prácticas desleales de comercio internacional; acordar diversas clases de requisitos que deben cumplir las mercancías para importarse o exportarse; diseñar y aplicar medidas de fomento a las exportaciones e instrumentar otras medidas que en conjunto integran los llamado " POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR" .

LBY DE COMERCIO EXTERIOR

Esta ley y su reglamento fueron promulgados el 27 de julio y 30 de diciembre de 1993, respectivamente. Su antecedente inmediato es la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, promulgada el 13 de enero de 1986, antes de la adhesión de México al GATT.

En su artículo primero dice que su objeto es "Regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, y contribuir a la elevación del bienestar de la población"

En el segundo artículo establece que las disposiciones contempladas por la propia Ley serán de aplicación e interpretación del Ejecutivo por conducto de SBCOPI " sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o los convenios comerciales de los que México sea parte "

En el artículo cuarto se detallan las facultades del Ejecutivo, mientras que en el quinto se detallan las correspondientes a la SBCOPI. La legislación reglamenta los siguientes instrumentos de política comercial:

- Aranceles a la importación y exportación
- Permisos previos y cupos de importación y exportación
- Cuotas compensatorias contra prácticas desleales de comercio internacional (dumping y subvenciones)
- Medidas de salvaguarda
- Otras medidas de restricción no arancelaria
- Reglas de origen
- Mercado de país de origen
- Promoción de exportaciones

Dentro de esta legislación encontramos la COMISION DE COMERCIO EXTERIOR. Este es un órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la Administración Pública federal para emitir una opinión en los asuntos de Comercio Exterior, sin embargo está más destinada a regular solo una medida de la política ocmercial del país, es decir las cuotas compensatorias contra las importaciones de mercancías que llegan al país en condiciones de practica desleal de comercio internacional.

LOS TRATADOS O CONVENIOS INTERNACIONALES

México los suscribe y estos son ratificados por la Cámara de Senadores, con la misma jerarquía que las leyes. Para regular la celebración de toda clase de tratados y acuerdos internacionales se promulgó la "Ley de Celebración de Tratados" el 2 de enero de 1992.

En los últimos años con la política de liberación comercial implementada por nuestro país, ha sido importante el número de tratados y convenios comerciales celebrados.

Primeramente la adhesión de México al GATT en agosto de 1986.

Después mencionaremos que a partir del 1º de enero de 1995, México es parte del acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta vino a sustituir al GATT.

El 1º de enero de 1994, entró en vigor el TLC de Norteamérica, que constituye un marco legal respecto a nuestra relación comercial con estados Unidos y Canadá.

Igualmente México tiene celebrados otros acuerdos comerciales como el de la asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y otros de carácter regional y bilateral con algunos países como el " Grupo de los 3 " (Colombia- Venezuela- México) y Bolivia que entraron en vigor el pasado 1º de enero y además el celebrado con Chile en septiembre de 1991.

TARIFAS DE LOS IMPUESTOS DE EXPORTACION

Esta tarifa , así como la del Impuesto General de Importación, fue establecida por las leyes respectivas, promulgadas en julio de 1988. (Los aranceles los modifica el Ejecutivo mediante decretos; las fracciones

arancelarias de las tarifas, sirven también para señalar las restricciones no arancelarias que deben cumplir las mercancías al importarse o exportarse)

LA LBY ADUANERA

Constituye el instrumento jurídico mediante el cual el Ejecutivo regula la entrada y salida (importación y exportación) de mercancías del territorio nacional, aplicando las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables (artículo 1º).

Esta facultad se ejerce por medio de SHCP y en particular por autoridades aduaneras, incluyendo la aduana. (art. 3)

El reglamento de la ley aduanera era casi inoperante. En su lugar se promulgaba cada año una resolución que establecía para el año respectivo "Reglas Fiscales de carácter general, relacionadas con el Comercio Exterior", que se modificaban durante el año conforme a nuevas disposiciones.

El 15 de diciembre de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación una nueva Ley Aduanera que toma como base las disposiciones de la expedida en 1981 (anteriormente mencionada). Esta nueva ley ajusta el contenido de dichas normas a la política de una apertura comercial total en relación con los mercados internacionales y su soporte del desarrollo nacional en la expansión hacia el exterior de los productos nacionales. (IDC:1996)

SHCP

Es la encargada de aplicar y vigilar el cumplimiento de los aranceles y las restricciones no arancelarias, establecidas por el ejecutivo, por conducto de SBCOFI o en algunos casos por otras dependencias.

Todo esto puede ser considerado dentro de una **POLITICA ARANCELARIA** que es aquella rama de la política comercial que como parte de la política económica de un país abarca el conjunto de disposiciones tomadas por el gobierno para el establecimiento del sistema arancelario y legislación complementaria, con la finalidad de regular el intercambio de mercancías y servicios con el exterior. En México cumple con dos funciones:

- a) Obtener recursos para el poder público mediante aranceles a la importación y promoción de exportación de mercancías.
- b) Cubrir el aspecto extra fiscal para proteger a la industria doméstica de la competencia indeseable de productos similares extranjeros (importación) ; evitar la salida de divisas y hacer menos negativa la balanza comercial (fomento a la exportación).

2.2 Gestiones para la regularización de las Empresas Exportadoras de Aguacate

Existen varios registros y trámites gubernamentales importantes que las empresas deben obtener a fin de realizar su actividad comercial y de negocios, estos trámites son los siguientes:

2.2.1. S.R.E.

Al momento de su constitución como Sociedad , la empresa tiene la obligación de solicitar a la Secretaría de Relaciones Exteriores un permiso para existir con un nombre ó denominación social determinado. Se requiere autorización para el nombre ó denominación social de la empresa para evitar una duplicación de nombres de empresas ya existentes y evitar confusiones y conflictos comerciales y legales.

2.2.2. S.H.C.P.

Toda empresa o persona física con actividades lucraivas está sujeta a la obligación de pagar impuestos al gobierno federal (art. 31 constitucional) por lo que es necesario obtener un Registro Federal de Contribuyentes. Este trámite se realiza directamente en el buzón fiscal de las oficinas de Hacienda. El registro se puede tramitar:

- a) Como persona física
- b) Como persona moral

Un exportador debe tomar en cuenta que el Registro Federal de Contribuyentes es indispensable para :

- a) Aprovechar los mecanismos de apoyo como el programa PITBX y ALTBX
- b) Solicitar devoluciones o acreditaciones de IVA
- c) Realizar cualquier trámite ante dependencias del gobierno e instituciones bancarias para abrir cuentas y recibir pagos del exterior, etc.
- d) Cumplir con sus obligaciones fiscales, incluyendo por su puesto el pago de los impuestos a los que se hará referencia en el capítulo siguiente.

2.2.3. Registro Público de Comercio

La Ley General de sociedades Mercantiles señala que las sociedades mercantiles que se inscriban en el Registro Público de Comercio tienen personalidad jurídica diferente a la de los socios y salvo que su objeto sea ilícito no podrán ser declaradas nulas.

La escritura social debe presentarse dentro del término de quince días a partir de su fecha , para su inscripción en este registro, cualquier socio puede demandar dicho registro.

En el caso de sociedades Anónimas, los fundadores deben redactar y depositar en el Registro Público de Comercio un programa que deberá contener el proyecto de estatutos con los requisitos que el artículo 6º de L.G.S.M. señala (excepto nombres, nacionalidad y domicilio de quienes constituyen la sociedad así como la expresión de la aportación de cada socio) y los señalados en el art. 91ª L.G.S.M. excepto los nombres de los comisarios.

2.2.4. I.M.S.S.

Cuando una empresa contrata personal que le prestará servicios personales subordinados queda obligada a cumplir con las disposiciones que la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social indica. Dentro de este régimen obligatorio quedan comprendidos varios seguros que a continuación se señalan junto con las cuotas correspondientes para cada uno:

CUOTAS AL IMSS

TIPO DE SEGURO	% PATRÓN	% TRABAJADOR
Riesgo de trabajo	Variable	
Enfermedades y maternidad	875%	31.25%
Invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte	567%	2025%
Guardarías para hijos de asegurados	1%	0%

Estos porcentajes se aplican al salario base cotización que se calcula para cada trabajador según el artículo 32º de la LIMSS así como los criterios del Consejo Técnico.

Los empleados a su vez debe pagar el 5.25% de su salario base de cotización. Ambas contribuciones deben ser retenidas por el patrón y enteradas tal y como lo indica el artículo 45 de la ley del IMSS, por "bimestre vencido" a más tardar el día 15 de los meses de enero, marzo, mayo, julio, septiembre y noviembre de cada año.

De acuerdo al Artículo 1º del Reglamento de la Ley del Seguro social, los patrones deben inscribirse e inscribir a sus trabajadores en un plazo de 5 días siguientes a la fecha de iniciación de prestación de servicios o de la contratación de los mismos. Sin embargo para evitar riesgos de trabajo para la empresa es recomendable que al contratar al trabajador se le inscriba ante IMSS un día antes de la entrada del trabajador a la empresa.

Para efectuar el trámite de alta patronal, se debe presentar el alta ante S:H:C:P., el Acta Constitutiva, Identificación de patrón o Representante Legal y se presenta el formato de "afiliación de Patrones". Luego se efectúa la inscripción de los trabajadores tomando en cuenta el plazo de 15 días máximo a partir del ingreso del trabajador (Reglamento art. 4º), utilizando el formato de " Aviso de Inscripción del Trabajador".

Otras de las obligaciones del patrón son: Presentar avisos de altas, bajas y modificaciones al salario; llevar registros tales como nóminas, listas de raya en las que se asiente el número de días trabajados y los salarios percibidos por los trabajadores; proporcionar al Instituto los elementos necesarios para precisar la existencia, naturaleza de las obligaciones a su cargo; pagar íntegramente la cuota señalada por los trabajadores, cuando estos perciben como cuota diaria el salario mínimo ; dar aviso al Instituto

sobre accidentes o enfermedades de trabajo; cooperar con la prevención de riesgos de trabajo.

2.2.5. I.N.F.O.N.A.V.I.T

Otra de las obligaciones a cargo de una empresa, derivada de la relación laboral es la que establece el artículo 136 de la Ley Federal de Trabajo y que consiste en aportar al Fondo Nacional de Vivienda el 5% sobre los salarios de los trabajadores a su servicio.

El artículo 143 de la Ley federal del Trabajo indica los conceptos que integran el salario para efectos del INFONAVIT. el límite máximo para el pago de aportaciones, es el equivalente a diez veces el salario mínimo general del área geográfica de aplicación que corresponde. En el caso de los empaques exportadores de aguacate de Uruapan, Mich. se toma el salario mínimo del área geográfica C.

El artículo 29º de la Ley del INFONAVIT establece que los patrones tienen la obligación de inscribirse así como efectuar sus aportaciones en Instituciones de Crédito o entidades financieras autorizadas para su abono en la subcuenta de FONAVIT de las cuentas individuales de SAR abiertas a nombre de cada trabajador.

2.2.6. S.E.C.O.F.I.

Como se señala en el inciso 3.1. del capítulo siguiente, existen programas creados por la SECOFI que benefician a los exportadores. Estos programas son el Programa de Importación Temporal para Exportación (PITBX), el Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Programa de Devolución de Impuestos de Comercio Exterior (Draw Back)

y Empresas de Comercio Exterior (BCBX). Para el caso de las B.B.A. sólo los dos primeros programas nos atañen . Una vez cumpliendo los requisitos de estos programas se deben llenar la solicitudes de los mismos y entregarlas con los datos , lo más pronto posible para poder comenzar a aprovechar estos mecanismos . En los anexos de esta investigación se encuentran los formatos que expide la SBCOFI y que deben ser llenados por la empresa exportadora; en ellos se deben especificar datos generales de la empresa, datos financieros, producto exportado en moneda y en volúmen y datos específicos que la Secretaría solicita dependiendo del programa al que se desea ingresar .

Es también la SBCOFI quien otorga el "Certificado de Origen". Este sirve para verificar la procedencia de las mercancías, en este caso el aguacate y certifica que el producto sea 100% mexicano. Cuando se pretende tener acceso a ratamientos arancelarios preferentes es necesario el certificado de origen. Un mismo certificado puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. Existen formatos de este certificado para cada uno tratados que tiene México con otros países del mundo, esto se debe a las reglas de origen que cada uno especifica. En los anexos de esta investigación se encuentran los diferentes formatos de "Certificados de Origen".

2.2.7. S.A.R.

Según el artículo 183-A del Seguro del Retiro, los patrones está obligados a cubrir sus cuotas correspondientes al ramo o retiro ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, mediante aportaciones de dinero en favor de cada trabajador. Estas cuotas serán por el importe equivalente al

2% del Salario Base de Cotización del trabajador (Límite superior de 25 veces el salario mínimo general del D.F.). Los patrones están obligados a cubrir dichas aportaciones mediante el depósito de recursos en las instituciones de crédito o entidades financieras autorizadas, las cuales abrirán cuentas individuales, que están integradas por dos subcuentas: La del Seguro de Retiro y la de Vivienda.

El patrón es el obligado a presentar la solicitud de apertura de las cuentas, mismas que deben ser mantenidas en los registros de las entidades financieras, teniendo a los trabajadores respectivos como titulares. La información requerida por la institución debe ser proporcionada por los patrones en el formulario "SAR-04".

2.2.8. S.A.G.A.R.

Ante esta Secretaría la empresa exportadora de aguacate (si posee el empaque) debe solicitar anualmente el "Permiso de Funcionamiento de Empaque". Este se expide el mes de Enero y debe pagarse en el banco.

También a esta Secretaría se debe solicitar el "Certificado Fitosanitario", este sirve para demostrar que el fruto de aguacate no contiene ninguna enfermedad, plaga o virus. Para obtener el certificado la SAGAR envía una persona a verificar la fruta a la empresa cada vez que sale un embarque, el certificado es gratuito pero la empresa puede dar una aportación (\$50 por embarque de exportación) para que el servicio se otorgue al momento en que la empresa lo solicite. En los anexos de este trabajo está un ejemplo de un Certificado Fitosanitario.

2.2.9. Municipales

Para que la empresa pueda operar es necesario que cuente con una Licencia Municipal. Así lo establece la Ley de Ingresos del municipio. Para obtener dicha licencia es necesario el pago de derechos.

2.2.10. Otros trámites necesarios para exportar

La "Factura Comercial" es un documento con el que todo embarque debe ampararse en el país destino. Esta factura debe incluir datos como nombre y dirección de la exportadora y del comprador (o consignatario); la aduana de salida de México y el puerto de entrada del país destino; descripción detallada de la mercancía, cantidad, peso y medidas de empaque; tipo de divisa utilizada; lugar y fecha de expedición. Se debe presentar en original y seis copias firmadas, en español o en inglés.

También es importante la "Lista de Empaque" pues permite identificar las mercancías y saber que contiene cada caja. El contenido de la lista de empaque debe coincidir con la factura. Además en cada caja debe anotarse en forma clara y legible los números y marcas que la identifiquen, debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, su valor, precio y volumen. Debe ser elaborada por la exportadora en original y seis copias. Por lo general se entrega al transportista.

Otro documento importante es el de transporte. Es un título de consignación expedido por la empresa transportista. En él se indica el destino y origen de la mercancía así como la condición en que esta se encuentra. Debe coincidir con la lista de empaque y la factura comercial. Cuando el medio de transporte es aéreo se llama "Guía aérea", si es

marítimo "Conocimiento de embarque", por autotransporte "Carta de Porte" y por ferrocarril se denomina "Talón de embarque". (Bancomext:44)

En el caso del aguacate los medios utilizados para su transporte son el marítimo y el autotransporte.

Se debe tomar en cuenta el "seguro" que a través de sus coberturas resarcen a la exportadora por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes objeto de transporte. Existe también el seguro sobre riesgos comerciales que cubre riesgos originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas; y por último el seguro de responsabilidad civil que cubre los daños y perjuicios que el uso del producto comercializado pueda ocasionar a terceros.

Por último mencionaremos otros documentos que deben presentarse ante la aduana. Tal es el caso de el "pedimento de exportación" que debe presentarse en la forma oficial aprobada por la S.H.C.P. (ver anexos), de esta manera se pueden comprobar las exportaciones ante la S.H.C.P. para los efectos fiscales respectivos (como la devolución de IVA). Los exportadores deben anexar al pedimento los documentos ya mencionados en este apartado y además una "carta de encomienda" que es el documento mediante el cual, bajo protesta de decir verdad se giran instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho aduanero en forma clara y precisa.

Es importante mencionar también que se debe contar con la reservación de la agencia naviera para efectuar el embarque de la mercancía y que tratándose de contenedores se debe solicitar el envío de aquellos que estén vacíos para ser cargados con la mercancía a exportar y deben encontrarse en puerto listos para su embarque con tres días de anticipación.

CAPITULO III

3.- Aspectos fiscales relacionados con las empresas exportadoras de aguacate

3.1 Programas de apoyo a las empresas exportadoras de aguacate

El 3 de mayo de 1990 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación los decretos mediante los cuales SECOFI establece programas para la importación temporal para producir artículos de exportación (PITBX), para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior (ALTBX) y para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras (BCBX).

A continuación se analizará lo respectivo a los programas PITBX Y ALTBX que son los que atañen a las empresas exportadoras de aguacate. Estas no pueden ser consideradas Empresas de Comercio Exterior, puesto que estas últimas tienen como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, en los mercados internacionales así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior.

3.1.1 PITEX

Este es un programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación. En el decreto del 3 de mayo de 1990 se le establecía una vigencia de 5 años prorrogables pero en la reforma que se produjo a este artículo el 11 de Mayo de 1995 se sustituyó este plazo por una vigencia indefinida y no limitada.

Este decreto reconoce la existencia de :

- **EXPORTADORES.**- Le llama así a las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones.

- **EXPORTADORES INDIRECTOS.**- A los proveedores de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por exportadores directos, empresas de comercio exterior registradas o por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora que exporten la totalidad de sus productos. Sin embargo la reforma del 11 de mayo de 1995 elimina la posibilidad de que sea proveedor de insumos y la exportación la realice cualquier exportador directo, salvo que tal exportación se realice por empresas.

- Maquiladoras (Bajo este supuesto se elimina la condición de que la maquiladora deba exportar la totalidad de su producción).

- Empresas con Programa PITBX o

- Empresas con registro de ECBX

- **CONSTANCIA DE EXPORTACION.**- El documento comprobatorio de exportaciones indirectas , expedidos en el formato autorizado exclusivamente por empresas maquiladoras, con programa PITBX o ECBX. La constancia de exportación debe contener los siguientes requisitos: Datos generales del contribuyente que expide la constancia, número de pedimento y fecha de importación temporal, número de patente de agente aduanal, datos del representante legal, datos generales de la empresa receptora de la constancia, descripción del producto incluyendo valor unitario y total de lo exportado. (IDC- Comercio Exterior , Julio 1995)

En el artículo 5º de este decreto se da derecho a titulares a importar temporalmente:

- a) Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancía de exportación.
- b) Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.
- c) Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.
- d) Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero, destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.
- e) Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

Anteriormente en su artículo 7º, este decreto otorgaba la facilidad a las empresas altamente Exportadoras de obtener en forma automática la autorización de programas para proyectos específicos de exportación que desarrolle la empresa, pero en la reforma del 11 de mayo de 1995 este artículo fue derogado.

En el artículo 14º se indica que las empresas que se acojan a este decreto obtendrán los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero, lo que equivale a contar con un apoderado aduanal (el agente aduanal es responsable de la veracidad y exactitud de los datos

suministrados en el despacho aduanero, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías, y de las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y requisitos especiales para las mercancías. No es responsable de la determinación del valor de aduana de las mercancías, salvo que no conserve los documentos que el importador contrató).

Como requisitos para obtener este programa encontramos que:

Cuando se pretende la importación de materia prima, partes y componentes, envases, empaques, combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo, contenedores y cajas de trailers las exportaciones anuales debe ser cuando menos por el equivalente al 10% de ventas o por un valor mínimo de 500 mil dls.

(artículo 5º fracciones I, II, y III de este decreto)

Cuando se pretenda la importación de maquinaria, equipo, instrumentos, herramental duradero, moldes, aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental así como demás bienes relacionados con el proceso productivo, las exportaciones

anuales deben ser por un valor superior al 30% de las ventas totales.

(Artículo 5º - Fracciones IV y V de este decreto)

Como apoyos y facilidades fiscales y aduaneras podemos encontrar:

- Importación temporal de insumos, maquinaria , equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pago de impuesto de importación, pago de IVA y sin obligación de garantizar el interés fiscal.
- Se autorizan porcentajes de mermas y desperdicios, deducibles de la importación temporal. Tratándose de combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuma en el proceso, con libre disponibilidad sin demostrar el retorno al extranjero.
- No de requiere tener la propiedad de las mercancías importadas
- Personas distintas podrán efectuar procesos complementarios de transformación o elaboración.
- Utilizar el sistema de descargo de primeras entradas, primeras salidas para facilitar el despacho aduanero.
- Aprovechar los beneficios otorgados en la Ley Aduanera a fin de exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país en una o varias partidas.
- Respecto de las mercancías señaladas en las fracciones IV y V del artículo 5º, obtener autorización para vender, ceder o rentar, siempre que dichas mercancías se destinen a la producción de artículos de exportación, debiendo otorgar la carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que pudieran derivar de la operación.
- Modificar el régimen de importación, aplicar el arancel , tipo de cambio y valor de los bienes vigentes a la fecha del cambio.
- Obtener autorización para vender en el mercado nacional los productos elaborados con mercancías importadas, hasta por un importe del 30% del valor de las exportaciones objeto del programa

- Importación temporal de insumos, maquinaria , equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pago de impuesto de importación, pago de IVA y sin obligación de garantizar el interés fiscal.
- Se autorizan porcentajes de mermas y desperdicios, deducibles de la importación temporal. Tratándose de combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuma en el proceso, con libre disponibilidad sin demostrar el retorno al extranjero.
- No de requiere tener la propiedad de las mercancías importadas
- Personas distintas podrán efectuar procesos complementarios de transformación o elaboración.
- Utilizar el sistema de descargo de primeras entradas, primeras salidas para facilitar el despacho aduanero.
- Aprovechar los beneficios otorgados en la Ley Aduanera a fin de exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país en una o varias partidas.
- Respecto de las mercancías señaladas en las fracciones IV y V del artículo 5º, obtener autorización para vender, ceder o rentar, siempre que dichas mercancías se destinen a la producción de artículos de exportación, debiendo otorgar la carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que pudieran derivar de la operación.
- Modificar el régimen de importación, aplicar el arancel , tipo de cambio y valor de los bienes vigentes a la fecha del cambio.
- Obtener autorización para vender en el mercado nacional los productos elaborados con mercancías importadas, hasta por un importe del 30% del valor de las exportaciones objeto del programa

- No se requerirá de permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase
- Las mercancías enajenadas a empresas con programas , serán consideradas exportadas definitivamente con la presentación de la Constancia de Exportación.

Para obtener este programa se debe obtener el formato aprobado, así como presentarlo conjuntamente con la información requerida en la ventanilla de empresas Pitex, del departamento de Atención al Público, de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de SBCCOPI.

Se debe acompañar con la siguiente documentación:

- * **Personas Morales.**- Copia de los estatutos sociales, copia de inscripción ante el RFC, Estados financieros del último ejercicio, en caso de exportadores tradicionales la relación de pedimentos de exportación conteniendo: Número del pedimento, fecha , descripción del bien, valor en dólares y en moneda nacional.
- * **Personas Físicas.**- Copia de inscripción al RFC, estados financieros del último ejercicio, en el caso de exportadores tradicionales, relación de pedimentos de exportación, contenido la misma información que para personas morales.
- * **Nuevos exportadores.**- Copias de contratos, pedidos en firme, órdenes de compra o cualquier otro documento que respalde las exportaciones proyectadas.

El Departamento de Programas de Importación Temporal Empresas, dictamina la solicitud y el programa se expide en un plazo de 10 días

hábiles, con una vigencia de 5 años prorrogables en tanto se cumpla con el programa otorgado.

3.1.2. ALTEX

El objeto de este decreto también publicado el 3 de mayo de 1990, es el de establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras.

Se consideran:

- **BMPRBSAS ALTAMENTE EXPORTADORAS.**- (Según la reforma al artículo 2º el día 11 de mayo de 1995) a las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación, que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales; Reconoce:

- **EXPORTADOR DIRECTO.**- A la persona establecida en México, productora de bienes no petroleros, que directamente vende en el exterior dichos productos.

- **EXPORTADOR INDIRECTO.**- Al productor de bienes no petroleros, proveedor de insumos incorporados a productos vendidos en el exterior por cualquier persona y

- **CONSTANCIA DE REGISTRO.**- A la constancia de inscripción del Registro Nacional de Empresa Altamente Exportadora..

En su artículo 5º se designaba a la Comisión Mixta para el Fomento de las Exportaciones como la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y los gobiernos de los Estados otorgan a las empresas altamente

exportadoras. sin embargo a partir del 11 de mayo de 1995 la SBCOFI será la encargada de dichas funciones.

Sufrió algunos cambios con la reforma del 11 de mayo de 1995 en los que se busca apoyar a los exportadores indirectos que no utilizan insumos importados. Para ello se acreditarán como exportadores indirectos mediante un " Certificado de Exportación" emitido por el exportador final.

Para obtener la calidad ALTEX las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación se consideran exportadores directos cuando las exportaciones son por un valor mínimo anual de dos millones de dólares o cuando exportan al menos el 40% de sus ventas totales.

Se consideran exportadores indirectos cuando las ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen cuando menos el 50% de sus ventas.

Como algunos apoyos y facilidades fiscales y aduaneros encontramos lo siguiente:

- Beneficios del Programa de Devolución inmediata de Saldos a Favor de IVA, determinados en declaraciones de pagos provisionales
- Eliminación de la segunda revisión de mercancías exportadas en la aduana de salida, cuando hubieren sido despachadas en aduana interior.
- Posibilidad de nombrar apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP
- Las Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, adoptarán mecanismos de apoyo en las esferas de su competencia que faciliten las exportaciones

- Los Gobiernos Estatales establecerán dentro de su jurisdicción, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de empresas altex.

Para solicitar la Constancia se requiere:

- Obtener el Formato Unico, así como presentarlo conjuntamente con la información requerida en la ventanilla de empresas Altex del Departamento de atención al Público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de SBCOFI.

3.1.3. DRAW BACK

De conformidad con este ordenamiento, las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías, podrán obtener la devolución de los impuestos de importación causados por las materias primas; partes y componentes; empaques y envases; así como combustibles y lubricantes, que se incorporen a mercancías de exportación.

A partir de mayo de 1995 para obtener la devolución de impuestos de importación los usuarios de este programa que sean proveedores del exportador directo, podrán comprobar la exportación mediante la presentación de una " Constancia de Exportación", emitida por un exportador que cuente con un programa PITBX o de Maquiladora, un registro BCBX o una Constancia de Depósito.

La Constancia de Exportación, debe ser expedida conforme al formato establecido por la SHCP y SBCOFI.

Pero este decreto no solo devuelve aranceles a quienes incorporan insumos a sus mercancías de exportación, también por las mercancías que retornen al extranjero en el mismo estado.

Para este decreto se consideran :

- EXPORTADORES DIRECTOS .- las personas establecidas en México que exporten mercancías en el mismo estado en que fueron importadas o que incorporen insumos importados.

- EXPORTADORES INDIRECTOS.- A los proveedores de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por empresas maquiladoras, con programa PITBX, BCBX o por un tercero que extienda carta de aval solidario y presente pedimento de exportación definitiva.

Para obtener la devolución de las contribuciones se debe presentar la solicitud a la SHCP en los formatos autorizados. Por su parte los Exportadores Directos deben anexar copia del pedimento de importación y exportación que amparen las mercancías por las cuales se requiere la devolución.

El exportador indirecto por su parte debe anexar la factura de venta, copia de los pedimentos de importación, así como:

- Constancia de Exportación- Cuando las mercancías se enajenen a empresas maquiladoras, cuenten con programa PITBX y de Comercio Exterior
- Carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportación, cuando ésta se realice por un tercero, no considerado en los incisos anteriores.

Los plazos de presentación de la declaración son para los exportadores directos de 90 días hábiles, contados a partir del día siguiente a aquel en que se realice la exportación. Para exportadores indirectos en el

término de 90 días hábiles, contados a partir del día siguiente a aquél en que se expida: la constancia de exportación o la constancia de depósito. En ambos casos, la solicitud de devolución de los impuestos debe presentarse dentro de los 12 meses siguientes a la importación.

Para llevar a cabo el cálculo se debe dividir el impuesto de importación pagado (moneda nacional), entre el tipo de cambio de venta del peso respecto al dólar publicado por el banco de México, vigente en la fecha en que se efectuó el pago. El resultado de la operación anterior se multiplica por el tipo de venta del peso al dólar publicado por el Banco de México y vigente a la fecha en que se autorice la devolución. El monto resultante de estas operaciones es la Devolución al Exportador.

diez días hábiles contados a partir de su recepción, se dictaminará la solicitud. que se remitirá por la SECOFI a la SHCP para que ponga a disposición del contribuyente el importe de la devolución, mediante el mecanismo que para tal efecto se establezca. Si la solicitud es improcedente SECOFI lo comunica 10 días hábiles después contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud. Cuando la solicitud está incompleta o tiene errores, la SECOFI la devuelve para que en los 30 días hábiles siguientes se presente nuevamente.

LA CONSTANCIA DE EXPORTACION Y SU ANEXO

Como ya había mencionado este nuevo mecanismo tiene el propósito de otorgar facilidades administrativas a las empresas medianas y pequeñas, vías a convertirse en proveedores de insumos a exportar por empresas que cuenten con estos programas. Constituye además un medio de comprobación

de exportaciones indirectas , ya que sustituye los "pedimentos virtuales", lo que evita una erogación por concepto de honorarios de agente aduanal, tanto para el adquirente como para el vendedor. Mediante esta constancia se puede:

- Cancelar pedimentos de importación temporal
- Piniquitar el compromiso de retornar las mercancías importadas temporalmente
- Gozar del beneficio de la tasa cero del IVA en las ventas a empresas con programa PITBX, BCBX y Maquiladoras.
- Por resolución miscelánea del 13 de Junio de 1996, los proveedores nacionales de las empresas que cuentan con programa de exportación autorizado por SBCOFI pueden aplicar la tasa de 0% de IVA en las enajenaciones de bienes que realicen a estos contribuyentes siempre y cuando estos últimos les entreguen la "Constancia de Exportación" (Regla 204)

La obligación de expedir esta constancia es de las personas físicas o morales que adquiriendo bienes de proveedores nacionales exporten directamente sus productos y cuenten con los programas ya mencionados, adquiriendo así la "responsabilidad de retorno".

Al eliminarse los pedimentos virtuales deja de ser obligada la contratación de un agente aduanal o apoderado aduanal para su elaboración. Otro de los beneficios es que representa este documento es que es instrumento necesario para acreditar exportaciones indirectas para fines de Draw Back.

Esta constancia no requiere certificación oficial alguna pero es obligación de quien la expida presentar una copia de la misma ante la Administración Local de Auditoría Fiscal que corresponde al domicilio fiscal del contribuyente dentro de los 5 días siguientes a su expedición.

La producción de esta constancia es libre pero en papel membretado de la propia organización en base a las formas oficiales del Diario Oficial de la Federación el 24 de julio de 1995.

Cada constancia de exportación puede amparar:

- La compra de mercancías elaboradas con insumos importados temporal o definitivamente en uno o varios pedimentos.
- Mercancías que el proveedor adquirió de otros proveedores nacionales mediante la Constancia de Exportación emitida por ese proveedor. Esta constancia se debe expedir 15 días hábiles siguientes a la transferencia de la mercancía.

Para que las empresas PITBX puedan aprovechar este beneficio, las mismas deben inscribir a sus proveedores nacionales ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Estas constancias deben conservarse tanto por las emisoras (copias) como por las receptoras (original).

3.2. LIVA

La capacidad exportadora de un país representa haber logrado el abastecimiento interno del producto, cuyo resultado es el ofrecimiento exterior de las mercancías nacionales y la competitividad en los costos. A menos que se trate de mercancías de escasa oferta interior, los estados han

limitado el establecimiento de gravámenes que incremenen los costos de las mercancías que tienen como destino el exterior. De este modo se obtienen divisas y se equilibra la balanza comercial. (IDC:1994)

Por ello se ha establecido en el artículo 29 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado que las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten.

Esta ley señala que para que las enajenaciones se califiquen como exportación deben cumplir con los requisitos del artículo 29 del LIVA y se considera que:

- La enajenación de bienes intangibles realizada por la persona residente en el país a quien resida en el extranjero
- El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país

Tanto para efectos de la Ley Aduanera como para la Ley del Impuesto al Valor Agregado, (art. 73 Ley Aduanera) se entiende por régimen de exportación definitiva de mercancías a la salida de mercancías de territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, a diferencia del régimen de exportación temporal, el cual es la salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado, por los plazos siguientes: Hasta por tres meses, hasta por seis meses, hasta por un año y dos años.

Es importante decir que para considerar realizar una exportación definitiva, es necesario haber acabado el trámite en el despacho aduanero correspondiente.

En nuestro país se ha incrementado el establecimiento de empresas que tienen como propósito la exportación de mercancías, bien sea que dicha mercancía se conforme en su totalidad por insumos nacionales, o en su caso por componentes extranjeros importados previamente o bien trate de mercancía extranjera a la que le fueron adicionados componentes nacionales o extranjeros, se ha establecido una figura de "exportaciones virtuales". El artículo 31º de esta ley dispone que habrá de darse carácter de exportación en las enajenaciones realizadas por residentes en territorio nacional: Cuando los bienes se entreguen en México, o cuando las mismas fueron calificadas por la Ley Aduanera como importaciones temporales y los adquirentes fueron las empresas siguientes: BCEX, MAQUILADORAS.

Cuando la enajenación de bienes importados es temporalmente, el enajenante debe entregar al adquirente al momento de la enajenación, copia del pedimento de importación o constancia de exportación que ampare los bienes.

Como ya se indicó, la exportación definitiva de bienes era una operación gravada con la tasa del 0% de tal forma, que si por alguna circunstancia dicha mercancía habría de retornar al país nuevamente tendría que considerarse una importación, causándose IVA por ese concepto.

Como también ya se había visto la mayoría de las empresas exportadoras por sus operaciones aplican una tasa del 0%, en las operaciones con sus proveedores de bienes y servicios reciben la traslación del impuesto al valor agregado, teniendo el derecho a la devolución de los saldos a favor conforme a lo dispuesto por el artículo 6º de la Ley de la

materia..Pero en el artículo 30º dice que la devolución procederá hasta que la exportación se consume.

Sin embargo ahora ya existe una nueva facilidad que otorga la regla 204 de la Tercera Resolución Miscelánea de comercio exterior 1996 y la cual consiste en que los proveedores nacionales de empresas con programa de exportación pueden aplicarles a estas últimas la tasa de 0% siempre y cuando estas entreguen la "Constancia de Exportación".

No se puede pasar por alto el incentivo que existe por parte de la SBCOFI para las empresas ALTBX que consiste conforme al decreto del 11 de mayo de 1990 gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando obtengan saldos a favor en sus declaraciones del impuesto al valor agregado.La SHCP se compromete mediante su Administración Técnica Tributaria de Recaudación a efectuar la devolución del IVA en el plazo de 5 días, a favor de las empresas que tienen constancia ALTBX.

3.3 LISR

En lo que respecta a la ley del impuesto sobre la renta, ya una vez identificada la empresa dentro del tipo de " persona moral", procederé a mencionar los requisitos y obligaciones que las empresas exportadoras de aguacate deben cumplir.

Antes que nada confirmar que en el artículo primero , fracción I de esta ley, se establece la obligación a este tipo de empresas de pagar este impuesto, ya que la empresa exportadora de aguacate queda comprendida dentro de lo que esta ley define como persona moral.

Dentro de algunas obligaciones que la ley define de carácter general, es importante destacar la importancia de aplicar factores de actualización cuando por diversos motivos haya cambios de precios en el país. Tratándose de un mes el factor es : INPC del mes que se trate / INPC del mes inmediato anterior; por periodos mayores a un mes el factor resulta restando la unidad del cociente que resulte de INPC del mes más reciente/ INPC del mes más antiguo del periodo.

No debemos pasar por alto lo relativo a los intereses , estos así como las ganancias o pérdidas cambiarias devengadas por la fluctuación de la moneda extranjera, incluyendo las correspondientes al principal y y al interés mismo. Estos se deben determinar por cada uno de los meses del ejercicio, así como la ganancia o pérdida inflacionaria. (De los intereses devengados a favor menos componente inflacionario de los créditos nos da un interés acumulable o una pérdida inflacionaria deducible; de los intereses devengados a cargo menos el componente inflacionario de las deudas, resulta el interés deducible o la ganancia inflacionaria acumulable).(el componente inflacionario se calcula multiplicando el factor de ajuste mensual por la suma del saldo promedio mensual de los créditos o deudas contratadas en el sistema financiero o su intermediación y el saldo promedio mensual de los demás créditos o deudas.

Entrando de lleno al título II de la LISR, exclusivo de las personas morales encontramos las siguientes obligaciones:

* Calcular el impuesto sobre la renta aplicando al resultado fiscal la tasa del 34%. el resultado fiscal se obtiene primeramente restando de los ingresos acumulables las deducciones autorizadas, lo que nos da la utilidad fiscal a la

que se le deben restar las pérdidas fiscales (cuando el monto de las deducciones autorizadas es mayor a los ingresos acumulables, la cual puede disminuirse de la utilidad fiscal de los cinco ejercicios posteriores; art. 55 LISR)) pendientes de aplicar de otros ejercicios.

Pero ¿Qué es una pérdida fiscal ?

Según el artículo 55 de esta ley es la parte en que exceden las deducciones autorizadas a los ingresos acumulables de un ejercicio. la pérdida fiscal de un ejercicio puede disminuirse de la utilidad fiscal de los cinco ejercicios siguientes. Si existiera además en el ejercicio pérdida contable (= pérdida contable + deducción inmediata de activos fijos en el ejercicio - depreciación de los mismos activos) y al término de los cinco años anteriormente mencionados, no se ha agotado la pérdida, esta se puede amortizar durante los siguientes cinco años.

Las pérdidas se actualizan con el factor del periodo que comprende desde el primer mes de la segunda mitad del ejercicio en que ocurrió hasta el último mes del ejercicio; la parte de la pérdida (actualizada) pendiente de aplicar contra ejercicios anteriores se actualizará nuevamente multiplicando por el último mes del ejercicio anterior a aquel en que se aplicará entre el el último mes del ejercicio en que se actualizó por última vez.

La SHCP puede modificar la utilidad o pérdida mediante la determinación presuntiva del precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen muebles así como por el monto de la contraprestación en el caso de operaciones distintas a la enajenación, tales como (art.64 III) en operaciones de importación o exportación o pagos al extranjero.

Esta ley marca para las empresas morales (por lo tanto para exportadoras de aguacate) las siguientes obligaciones:

* Calcular el impuesto correspondiente a los dividendos o utilidades, (salvo que estos provengan de la Cuenta de Utilidad Fiscoal Neta).

* Efectuar pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio a más tardar el 17 del mes inmediato posterior a aquel en que corresponde el pago. (Calculando el coeficiente de utilidad correspondiente al último ejercicio de doce meses por el que se presentase declaración. Este coeficiente de utilidad se multiplica por los ingresos nominales correspondientes al periodo desde el inicio del ejercicio hasta el último día del mes al que se refiere el pago; el resultado obtenido de esta manera, es multiplicado por la tasa de este impuesto, y se puede acreditar contra el impuesto a pagar de los pagos provisionales el mismo ejercicio efectuados con anterioridad). Si los ingresos exceden a 4 millones de nuevos pesos efectuarán pagos provisionales trimestrales, de lo contrario se deberán hacer mensualmente.

* Para efectos de PTU (Art. 123 Constitucional, art 120 L.F.T.) se determinará de la siguiente manera:

Se suman:

- + Los ingresos acumulables (menos interés o ganancia inflacionaria)
- + Ingresos por dividendos o utilidades
- + Intereses devengados a favor
- + La acumulación de la utilidad que resultara de la fluctuación de la moneda en el momento que la deuda o crédito sea exigible

+ El monto de enajenación de un activo menos la ganancia acumulable por la enajenación del bien.

A todo lo anterior se restan:

* Las deducciones autorizadas por la ley

- La cantidad que resulte de aplicar al monto original de las inversiones el porcentaje de depreciación (art.41 LISR)

- Los intereses devengados a cargo

- Pérdida o ganancia por fluctuación de moneda.

El 10% del resultado de esta operación será la P.T.U. repartible. Esta se dividirá en dos partes iguales: la primera se repartirá por igual entre todos los trabajadores, tomando en consideración el número de días trabajados por cada uno en el año, independientemente del monto de los salarios, la segunda se repartirá en proporción al monto de los salarios (cantidad que percibe cada trabajador en efectivo por cuota diaria, no son parte de las percepciones ni demás percepciones del artículo 84 LISR) devengados por el trabajo prestado durante el año. Debe ser pagada a los trabajadores en los 60 días siguientes a la fecha en que deba pagarse el impuesto anual. (Esta obligación queda exceptuada a empresas de nueva creación, durante el primer año del funcionamiento).

* ¿ Cuándo se obtiene un ingreso? (art. 16 LISR):

Cuando se expide el comprobante que ampare el precio o la contraprestación prestada; cuando se envíe o entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio; por último, cuando se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio de la contraprestación pactada.

* ¿Cuáles son ingresos acumulables para una exportadora de aguacate?

- Ingresos determinados presuntivamente por la SHCP

- Cuando hay transferencia de propiedad: El valor de avalúo en la fecha de transferencia menos la parte de la inversión no deducida.

- Los provenientes de construcciones, instalaciones o mejoras permanentes con los contratos por los que se otorgó su uso o goce queden a beneficio del propietario (en este caso la Empresa Exportadora)
- Ganancia derivada de la enajenación de activos fijos y terrenos, títulos de valor y acciones.
- Los pagos recibidos por recuperación de un crédito deducido por incobrable
- La cantidad recuperada en seguros, fianzas o responsabilidades a cargo de terceros.
- Indemnizaciones
- Cantidades percibidas para efectuar gastos a cuenta de terceros
- Intereses y Ganancia acumulable
- Tratándose de la enajenación de un terreno, títulos de valor piezas de oro o plata (moneda nacional o extranjera) y onzas troy se restará al ingreso obtenido por su enajenación el monto original de la inversión actualizado al periodo comprendido desde el mes en que se efectuó la adquisición hasta el mes inmediato anterior a aquel en que se realiza la enajenación.
- Ganancias derivadas de operaciones financieras.
- Ganancia en enajenación de acciones

- Enajenación de bienes parcialmente deducibles . en este caso al precio de enajenación se resta el monto original de la inversión disminuido por deducciones efectuadas sobre dicho monto

* ¿Cuáles son las deducciones que se pueden efectuar?

- Devoluciones, descuentos o bonificaciones aun siendo de ejercicios posteriores.

- Las adquisiciones de mercancías y materia prima.

- Los gastos

- Las inversiones

- La diferencia entre inventario final e inicial(Cuando el último fuera mayor al primero)

- Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o enajenación de bienes distintos a la mercancía o materias primas

- Aportaciones a fondos dedicados a la inversión social y a la investigación tecnológica.

- Los intereses y la pérdida inflacionaria

Las deducciones deben reunir ciertos requisitos:(art. 24)

- Deben ser "estrictamente indispensables" para los fines de la actividad del contribuyente (excepto donativos no onerosos ni remunerativos que cumplan con los requisitos de la SHCP

- La deducción de inversiones debe proceder según la sección tres del capítulo 2 del título II de la LISR

- Que se compruebe con documentación que reúna los requisitos relativos a identidad y domicilio de quien los expida así como de la exportadora. Si el año anterior la exportadora obtuvo ingresos acumulables superiores a

doscientos mil pesos, deben efectuar mediante cheque nominativo del contribuyente los pagos en efectivo que excedan a mil pesos, excepto cuando dichos pagos son por la prestación de un servicio personal subordinado. En caso de pagos mayores a N\$ 2000 se deben efectuar mediante cheque nominativo de la cuenta de la exportadora y contener su clave del RFC así como en el anverso del mismo la expresión " para abono en cuenta del beneficiario".

- Que quede debidamente registrado en la contabilidad
- Cumplir con las obligaciones de retención y entero de impuesto a cargo de terceros o se recabe de estos copia del documento que conste el pago de dichos impuestos.
- Proporcionar la clave de R.F.C. a aquellas personas obligadas a solicitarlo, cuando ese pago se quiere hacer deducible.
- Trasladar en forma expresa y por separado el IVA
- Los intereses por capitales sólo cuando habiendo sido tomados en préstamo, estos se hayan invertido en el negocio. Si la exportadora prestara solo serían deducibles los intereses que se devenguen de dicho préstamo hasta por el monto de la tasa más baja de los intereses estipulados en los préstamos a terceros, en la porción del préstamo que se hubiere hecho a estos.
- Los honorarios o gratificaciones a administradores, comisarios, directores, gerentes generales o miembros del consejo directivo, de vigilancia que sean tomados en cuenta por monto total, percepción mensual o por asistencia. Esto siempre que el importe anual por persona no exceda el sueldo anual devengado por el funcionario más importante de la

exportadora; que el importe total no sea superior al monto de los sueldos y salarios anuales devengados por el personal del contribuyente y siempre y cuando no excedan del 10% del monto total de las deducciones del ejercicio.

- La asistencia técnica, de transferencia de tecnología o regalías que se compruebe a la S.H.C.P. que quien la proporciona lo hace en forma directa y cuenta con los elementos técnicos propios para ello.

- Los gastos de previsión social en lo correspondiente a jubilaciones, fallecimientos, invalidez, servicios médicos y hospitalarios, subsidios por incapacidad, becas educacionales para los trabajadores o sus hijos, fondos de ahorro, guarderías infantiles o actividades culturales y deportivas y otras de naturaleza análoga.

- Los pagos de prima de seguros o fianzas correspondientes a conceptos señalados como deducibles o establecidos en otra ley como obligación de contraerlos.

- El costo de adquisición cuando este corresponda al de mercado

- Pérdidas por créditos incoobrables

- Deducciones inmediatas siempre y cuando se cumplan los requisitos de la fracción IV del art. 58 de esta ley.

- Las remuneraciones a empleados sujetas al cobro de abonos en los que hayan intervenido, en el mes en que se cobren

- A más tardar el día que se deba presentar la declaración se reúnan los requisitos que para cada deducción en particular establece la ley. La fecha de expedición del gasto deducible debe corresponder al ejercicio por el cual se efectúa la deducción.

Lo que para la exportadora no será deducible: (art.25)

- Los pagos por ISR a su cargo o a cargo de terceros. (solo cuotas obreras pagadas por los patrones al IMSS),. tampoco son deducibles la cantidades que retenga por crédito al salario

Los gastos correspondientes a inversiones no deducibles (en caso de automóvil se puede deducir en la proporción que representa el monto original de la inversión deducible a que se refiere el art. 46 de la ley)

- La P.T.U. solo será deducible de esta la parte que resulte de restar a la misma las deducciones por prestación de servicios personales subordinados que hayan sido ingreso del trabajador y por los que no pagó impuesto.

- Obsequios, atenciones y otros gastos de naturaleza análoga

- Los gastos de representación

Los viáticos o gastos de viaje cuando no se destinen a hospedaje (N\$ 1,178 diarios en el extranjero), alimentación (N\$233 diarios por persona en territorio nacional y N\$466 en el extranjero), transporte o uso o goce temporal de automóviles (N\$262 diarios en territorio nacional o extranjero y pago de kilometraje , o cuando se apliquen dentro de una faja de cincuenta kilómetros que circunde el establecimiento del contribuyente.Las cuotas de recuperación sobre convenciones o seminarios son deducibles hasta N\$ 233.00

- Sanciones , indemnizaciones por daños y perjuicios o penas convencionales cuando existe la obligación de pagarlas por provenir de riesgos creados, responsabilidad objetiva, caso fortuito o actos de terceros, no imputables al contribuyente.

- Los intereses por préstamo o por adquisición de valores a cargo del Gobierno Federal, títulos de crédito o créditos señalados en el art. 125 siempre y cuando el préstamo o adquisición provenga de personas físicas o morales con fines no lucrativos. (si son deducibles los pagados por instituciones de crédito, casa de bolsa residente en el país .
- Provisiones para creación o incremento de reservas complementarias de activo o de pasivo, constituidas a cargo de las adquisiciones o gastos del ejercicio (Solo es deducible la provisión por gratificaciones de los trabajadores en el ejercicio)
- Las reservas para indemnizaciones al personal, pagos de antigüedad u otras de naturaleza análoga (Si son deducibles los fondos de pensiones o jubilaciones de personal, complementarias a la que establece la Ley de SS y las primas de antigüedad conforme al artículo 28 de la ley)
- Prima o sobreprecio por reembolso de acciones emitidas
- Pérdidas sufridas por caso fortuito, fuerza mayor o enajenación de bienes, cuando el valor de adquisición no hubiera correspondido al de mercado a la fecha de adquisición (cuando si corresponde al valor de mercado a la fecha de adquisición , entonces si es deducible)
- Crédito mercantil
- Pérdidas de inversiones no deducibles, con motivo de enajenación, caso fortuito o fuerza mayor (excepto autotransferencias parciales deducibles)
- Iva pagado (en este caso no podemos hacer mención al IVA trasladado puesto que se cuenta con una tasa del 0% y el art. 17 del RLISR se menciona que cuando se está sujeto a esa tasa no existe la obligación de trasladar dicho impuesto)

- Pérdidas producidas en sociedades de las que la exportadora hubiera adquirido acciones, partes sociales o certificados de aportación patrimonial motivado por fusión, reducción de capital o liquidación de sociedades
- Pérdidas por enajenación de acciones y otros títulos de valor cuyos rendimientos se consideren intereses. (excepto cuando sus rendimientos no sean intereses)
- Pérdidas en operaciones financieras derivadas
- Consumos en bares o restaurantes
- Gastos en comedores que no estén a disposición de todos los trabajadores
- Los pagos por servicios aduaneros excepto los honorarios a agentes aduanales, gastos en que incurran los agentes aduanales o las personas morales que presten los servicios aduaneros.

*** FACILIDAD ADMINISTRATIVA: LA AUTOFACTURACION**

Para las empresas exportadoras de aguacate al igual que para los empaques obtener facturas de compra que reúnan todos los requisitos fiscales es un serio problema, ya que muchos de los agricultores no tienen una identidad fiscal ante las autoridades y por lo tanto, pocos otorgan comprobantes de sus ventas.

La primera resolución que modifica la miscelánea fiscal para 1996 establece que la adquisición de frutas verduras y legumbres (dentro de los frutos: el aguacate) entre otros productos (granos, semillas, pescado, mariscos, desperdicios animales y vegetales, leche natural, otros productos del campo no elaborados ni procesados), se podrán comprobar sin la documentación señalada en los artículos 29 y 29-A del Código Fiscal de la

Federación, siempre y cuando se cumpla con los siguientes requisitos en el caso del aguacate:

- Que los proveedores sean personas físicas dedicadas a actividades agrícolas cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hubiera excedido a 20 s.m.a.g. elevados al año.
- Que la actividad de los contribuyentes, en este caso el empaque de aguacate, sea preponderantemente la comercialización o industrialización de productos adquiridos
- Que el empaque que en el ejercicio inmediato anterior haya obtenido ingresos acumulables superiores a \$ 593,813.00 cumpla con los requisitos del artículo 24 III L.I.S.R. (Requisitos fiscales de la documentación).
- Que la empresa expida los comprobantes por duplicado y foliados consecutivamente antes de su utilización, conteniendo datos impresos como nombre, domicilio fiscal, R.F.C., número de folio; y otros datos como nombre del vendedor, ubicación de quien recibe el pago y su R.F.C., número de cheque con que se efectúa el pago y banco al que corresponde, ISR retenido.
- Que la copia de cada uno de estos comprobantes se entregue a quien recibió el pago.
- Que se deposite en el "buzón fiscal" de la administración Local de Recaudación correspondiente, el "aviso de operaciones con autofacturación personas físicas y morales", en el que se informe que se acogió el beneficio de la autofacturación, así como los dispositivos magnéticos en que se proporcione la información sobre las operaciones efectuadas durante el periodo de julio- diciembre 1996.

- Esta facilidad no puede exceder del 80% del total de compras del contribuyente por cada concepto mencionado en la regla.
- De no presentarse los avisos de opción de autofacturación y la información en los plazos y términos señalados, esta resolución no surte efecto.

* ¿ Qué hay de la deducción de inversiones ?

Las inversiones solo son deducibles mediante la aplicación en cada ejercicio de los porcentajes autorizados por la ley del ISR al monto original de la inversión. cuando el ejercicio es irregular la deducción será solo por el número de meses completos en los que el bien ha sido utilizado. La deducción puede iniciar a partir del ejercicio en que se inicie la utilización de los bienes o desde el ejercicio siguiente. Podría no iniciar la deducción de la inversión en estos plazos señalados, pero si ese fuere el caso, perdería el derecho a deducir las cantidades de los ejercicios transcurridos tomando los porcentajes máximos de la ley. Cuando el bien se enajena o deja de ser útil para la obtención de ingresos, se deduce la parte no deducida en el ejercicio en que esto ocurra

La deducción determinada se multiplica por el factor de actualización correspondiente desde que se adquirió el bien hasta el último mes de la primera mitad del periodo en que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio.

En su mayoría las empresas exportadoras de aguacate aplican los siguientes porcentajes de depreciación:

Para el edificio 5%

Para las seleccionadoras y otra maquinaria de naturaleza análoga el 10%

Para el equipo de cómputo y su equipo periférico 30%

Para su mobiliario y equipo de oficina el 10%

Para los camiones de carga y tractocamiones así como para aquellas que tienen automóviles (solo de la categoría "a" de la LITYUV) el 25%

Se considera también inversión las reparaciones y adaptaciones a las instalaciones siempre que impliquen mejoras por el contrario no se consideran inversiones los gastos de conservación, mantenimiento o reparación para mantener el activo en buena condición.

Cuando hay pérdida de un bien por caso fortuito o de fuerza mayor y este no se refleja en el inventario, son deducibles (por la cantidad pendiente de deducir a la fecha en que se sufre) en el ejercicio en el que ocurren. si la exportadora decide adquirir con la cantidad recuperada un bien de naturaleza análoga al que perdió solo acumula la parte de la cantidad recuperada no reinvertida o no utilizada para redimir pasivos. las cantidades adicionales que se inviertan en estos casos se consideran inversiones diferentes. (LISR art.47)

Existe además la posibilidad de efectuar deducción inmediata de las inversiones en bienes nuevos , deduciendo en el ejercicio en que se efectúe la inversión del mismo, en el que se inicie su uso o al siguiente, aplicando al monto original de la inversión en los porcentajes siguientes:

Para inmuebles 62% (Por resolución miscelánea 74%)

90% en el caso de equipo de cómputo y su equipo periférico
(Por resolución miscelánea 94%)

77% en el caso de la maquinaria (85% por resolución)

El mobiliario y equipo de oficina, los automóviles, camiones de carga y tractocamiones quedan exseptuados de esta facilidad.

Si la exportadora no se encontrara en esta ciudad sino que estuviera situada en el area metropolitana y de influencia del DF, Guadalajara y Monterrey.

Para poder ejercer esta opción (art. 51-A) se debe ajustar el monto original de la inversión, actualizandolo mediante el factor del periodo que comprenda desde el mes de adquisición hasta el último mes de la primera mitad del periodo que transcurra desde que se efectuó la inversión hasta el cierre del ejercicio. Lo que resulte se le aplicará el porcentaje ya mencionado.

Se considera ganancia por enajernación, el total de ingresos que se perciban por ella y cuando los bienes se enajenen , se pierdan o dejen de ser útiles se puede efectuar otra deducción aplicando al monto original de la inversión actualizado, los porcentajes que resulten conforme al número de años transcurridos desde que se efectuó esta deducción y el porciento de deducción inmediata aplicado al bien, conforme a las tablas del art. 51-A.

Existen además otro tipo de obligaciones (art. 58 LISR) llamadas obligaciones adicionales que indican principalmente:

* Llevar la contabilidad según el Código Fiscal de la Federación, su reglameto así como el Reglamento de la LISR y registrarla. Cuando se realizan operaciones en moneda extranjera, se deben registrar al tipo de cambio en la fecha en que se llevan a cabo.

- * Expedir comprobantes por las actividades que realicen y conservar una copia.
- * Registro específico de aquellas inversiones por las que se optó por la deducción inmediata.
- * Formular un estado de posición financiera y llevar a cabo inventarios a fin del ejercicio
- * Presentar una declaración en que se determine el resultado fiscal del ejercicio y el monto del impuesto dentro de los 3 meses siguientes a la terminación de el ejercicio (también se determina la utilidad fiscal y el monto de PTU de los trabajadores de la empresa).
- * Presentar en enero y julio de cada año, una declaración que proporcione lo siguiente: el saldo insoluto al 31 de diciembre del año anterior o al 30 de junio del año , de los préstamos que hayan sido agarantizados por residentes en el extranjero; también el tipo de financiamiento, el nombre del beneficiario de los intereses y fechas de exigibilidad de del principal y accesorios.
- * Presentar en febrero de cada año una declaración con información de las operaciones efectuadas en el año calendario anterior conteniendo los 50 principales cliente y 50 principales proveedores, así como retenciones de ISR, pagos a residentes en el extranjero y los donativos hechos por la entidad durante el año.
- * Llevar un registro de las operaciones efectuadas con títulos, valores emitidos en serie.
- * Recaudar el impuesto de las personas físicas con actividades empresariales que opten por el pago establecido en el capítulo VI del título IV de la LISR.

3.4 LEY ADUANERA

En su primer artículo esta ley obliga a las empresas exportadoras de aguacate al cumplimiento de sus disposiciones, ya que estas introducen mercancías (productos , artículos efectos y cualesquier otros bienes aun cuando otras leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular; art.2) al territorio nacional,(aquellas que importan temporalmente la caja) y las extraen del mismo (concretamente la exportación del aguacate) ya sea su propietario o poseedor destinatario en su caso el agente aduanal.

Se indica también que la entrada o salida de mercancías del territorio nacional debe realizarse por un lugar autorizado (aquellos señalados para cada aduana o sección aduanera en reglas de carácter general dictadas por la Secretaría ; art 8 RLA y art. 6 LA) ya sea mediante tráfico marítimo, terrestre, aéreo o fluvial (art. 7) . En este caso para la exportación de aguacate lo más común es el transporte terrestre cuando es a Canadá y marítimo cuando se manda a Europa, el transporte aéreo es incoasteable (encuesta directa; Carlos García 1995).

Para la importación o exportación de mercancías son hábiles las horas y días que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (anexo 8) , mientras que las facultades de comprobación pueden ser llevadas a cabo durante las 24 horas del día y todos los días del año (art. 8-C).

¿ Qué es el pedimento de exportación?

Este documento es expedido por el vista aduanal (aquella persona con legitimación para actuar en el despacho de mercancías, puede ser el mismo agente aduanal que actúe como consignatario o mandatario,; art. 90 y 91

RLA) para certificar que la mercancía a exportar se acompaña de la documentación y trámites debidamente requeridos, autorizando así su salida del país. Su expedición implica el reconocimiento de las características del producto y su presentación (fruticultura de Michoacán ; Noviembre 1989). Según el art. 86 del RLA se debe presentar ante la aduana en que hayan quedadas depositadas las mercancías. Contiene datos referentes al régimen aduanero al que se pretende destinar y los necesarios para la determinación de los impuestos al comercio exterior y cuotas compensatorias. Además al pedimento se deben anexar.(art.25 LA)

En Importación: La factura comercial, el conocimiento de embarque, la comprobación de origen ,el documento en el que conste la garantía que determine la SHCP mediante reglas de carácter general, cuando el valor declarado es inferior al precio estimado por la SHCP, documento con base en el cual se determine la procedencia y origen de la mercancía para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen, el certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada en mercancías a granel en aduana de tráfico marítimo.

En Exportación: La factura que exprese el valor comercial de las mercancías, los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias a la exportación (en este caso nos referiremos a las expedidas por la SECOFI o la autoridad competente como permisos previos, certificaciones, marcado de país de origen ; IDC Comercio Exterior; Mayo 1995).

La factura comercial debe estar redactada en español (o anexar traducción), ser presentada en tres ejemplares, contener lugar y fecha de expedición, nombre y domicilio del destinatario, marcas, números, clases y cantidades parciales o totales de bulto, descripción comercial detallada de la mercancía, y su especificación de clase y cantidad de unidades, cantidad desglosada por fletes y primas de seguro y el domicilio del vendedor(art. 89 RLA).Esta factura puede ser sustituida por cualquier otro documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

El agente aduanal en este caso es el responsable de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de las contribuciones causadas así como el cumplimiento de las demás obligaciones ya mencionadas en materia no arancelaria. Y será únicamente el quien actúe como consignatario de un exportador, para llevar a cabo todos los trámites de despacho de mercancías, así como representante para las actuaciones y notificaciones que deriven de dicho despacho (arts. 26 y 27 LA).Este agente tiene la obligación de imprimir en el pedimento su código de barras u otro método de control con las características que Hacienda marca.

En el caso de mercancías sujetas a regulaciones no arancelarias, debe acreditarse su cumplimiento a través de medios magnéticos, debiendo el pedimento contener la firma electrónica que demuestre el descargo de esas regulaciones.

Ahora están autorizados los exportadores a presentar ante aduana (a través de su agente o apoderado aduanal) un solo pedimento que ampare diversas operaciones de un solo exportador , a este se le denomina "pedimento consolidado"

Para efectos de importaciones temporales no se requiere pedimento ni para su internación, ni para el retorno al extranjero, tampoco se requieren los servicios de apoderado o agente aduanal, en cambio si debe utilizarse la forma oficial aprobada para este efecto.

Una vez ya presentado el pedimento y pagadas las contribuciones y cuotas compensatorias, se presenta la mercancía y se activa un mecanismo de selección aleatoria (art 29) que determinará si se debe practicar un reconocimiento aduanero. Si este se dá y en su caso un segundo reconocimiento y existe discrepancia entre lo manifestado en el pedimento y el resultado, las autoridades podrán determinar las contribuciones y cuotas compensatorias .

LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR

Pueden ser a la importación: El general, conforme a la tarifa de la ley respectiva; o a la exportación: también el general conforme a la tarifa de la ley más un 2% sobre dicho impuesto.- art. 35 LA). El aguacate es una mercancía exenta por lo que no se lleva a cabo dicho pago.

Las empresas exportadoras estan obligadas al pago de este impuesto al igual que al pago de las cuotas compensatorias.(art. 36). Las cuotas, bases gravables, tipo de cambio de moneda, restricciones, regulaciones no arancelarias y prohibiciones aplicables son las que rijen en la importación al momento en que la mercancía cruza la línea divisoria internacional y en la exportación al momento de presentación de las mercancías ante la autoridad aduanera (art. 38).

Cuando la determinación del impuesto, cuota compensatoria y derechos aduaneros hubiese sido bajo responsabilidad del agente aduanal, , el

pago de las diferencias de dichas contribuciones será a cargo del contribuyente si es que provienen de inexactitud o falsedad de los datos proporcionados a los agentes y siempre que esto no hayan podido examinar la mercancía. Sin embargo en el caso del aguacate esto no se llevará a cabo puesto que es una mercancía exenta.

Las empresas que en el año calendario inmediato anterior hayan exportado o importado como mínimo 6 veces deben inscribirse en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores que debe ser solicitado dentro del mes de enero al año siguiente de que se trata. En este caso la mayoría de las empresas objeto de esta tesis cuentan con dicho registro. (art. 102 RLA)

No podemos referirnos al capítulo III sección primera de la ley referente al impuesto general de importación puesto que las empresas que importan la caja lo hacen mediante programas PITBX, los cuales otorgan como una gran ventaja la de no pagar este impuesto.

Ahora bien, todas las mercancías que salen o se introducen al país pueden ser destinadas a un régimen aduanero. En el caso de las empresas que importan la caja estas sujetas al régimen Temporal de importación y definitivo de exportación, mientras que las que no importan la caja están sujetas únicamente al segundo. (art. 63)

El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. (art. 73)

El régimen de importación temporal es la entrada al país de mercancías para permanecer en el por tiempo ilimitado y con una finalidad

específica(art.75). En este caso el programa PITBX contempla la importación de empaques (la caja) que se destinen a contener mercancía de exportación y el artículo citado lo contempla.No es necesario el pedimento de importación.

Además la importaciones temporales no pagan impuestos al comercio exterior ni cuotas compensatorias.(art. 79)

Las empresas con programa PITBX deben presentar por conducto de su agente aduanal la declaración en la que proporcionen información sobre las mercancías que retornen, la proporción de las importadas temporalmente , las mermas y desperdicios que no se retornen, así como las destinadas al mercado nacional (en el caso que se maneja en este trabajo , esto ultimo no es aplicable, puesto que no se presenta esta situación), esta declaración debe presentarse durante julio del año que se trata y enero del siguiente, por el semestre inmediato anterior.

Por último la ley Aduanera nos indica la existencia de la persona llamada agente aduanal. ¿ Quién es? Es la persona física autorizada por la SHCP, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regimenes aduaneros previstos en la ley. (art. 143)

Pero ¿ porqué interviene la SHCP en asuntos de materia aduanal?

Según el art. 116 de esta ley, la SHCP además de las facultades conferidas por el CFF y otras leyes, tiene las siguientes :

- Señalar la circunscripción territorial de las aduanas, así como establecer y suprimir secciones aduaneras.

- Comprobar que la importación y exportación de mercancías se realicen conforme a lo establecido en la ley.
- Requerir información de los contribuyentes, responsables solidarios o terceros información sobre las mercancías importadas o exportadas
- Recabar de funcionarios públicos o autoridades extranjeras los datos que posean con motivo de su función relacionada con la importación o exportación
- Cerciorarse que los agentes aduanales cumplan con lo establecido por la ley
- Practicar el reconocimiento aduanero de las mercancías de importación y exportación
- Retener mercancías en recintos fiscales hasta que se obtengan los permisos de la autoridad competente
- Fijar lineamientos para operaciones de carga y descarga, manejo de mercancías, circulación de vehículos, y otras restricciones de dichos recintos.
- Perseguir y practicar embargo precautorio de mercancías y de los medios en que se transporten
- Verificar durante su transporte, la legal importación de mercancías extranjeras
- Corregir y determinar el valor en aduana de las mercancías, declarado en el pedimento, utilizando el método de valor correspondiente.
- Establecer la naturaleza, características, clasificación arancelaria, origen y valor de las mercancías de importación y exportación. (El aguacate tiene la fracción arancelaria "W" 80)*

- Determinar los impuestos al comercio exterior, en cantidad líquida
- Exigir el pago de cuotas compensatorias
- Expedir previa opinión de SBCOFI reglas de carácter general para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera de los tratados o acuerdos internacionales de los que México es parte
- Otras facultades pero que en este caso no afectan directamente la actividad de las empresas exportadoras de aguacate.

Se mencionó que entre los papeles necesarios para la exportación solicitados según el artículo 25 de la ley está el Certificado de Origen. Pero ¿Qué es? Es un documento oficial mediante el cual el exportador de un producto "certifica" o comprueba que tal producto es "originario" de una determinada región geográfica y por lo tanto es elegible para gozar de un tratamiento arancelario preferencial (exención o reducción de impuestos), negociado en un tratado comercial internacional, con base en reglas que le confieren al producto porcentajes de contenido nacional o regional, según sea el caso. (IDC- Comercio Exterior; Marzo 1995). Para cumplir con lo estipulado en la ley aduanera, la SHCP y la SBCOFI tienen facultades que las leyes les confieren, para establecer reglas de origen y expedir reglas de carácter general para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera y de los tratados internacionales de los que México sea parte, así como en relación a los formatos oficiales.

Se debe cumplir con las reglas de origen diseñadas para la negociación de los productos según sus características. Estas reglas de origen son un conjunto de disposiciones que implican métodos para medir el porcentaje que un determinado producto posee de contenido regional (según método de

transacción o de costo neto , dado en precio pagado o pagadero por un bien), con el fin de que goce de una determinada preferencia arancelaria. El certificado de origen tiene las siguientes características: es un documento oficial; su validación es variable puesto que a veces es validada por autoridades como SBCOFI o por consulado a veces es solamente expedida por el exportador; describe el producto, su clasificación arancelaria, el reitero conforme al cual califica como originario, nombre y domicilio del exportador y del productor en su caso; es flexible puesto que a veces se usa en una sola importación, y a veces para operaciones múltiples; su responsabilidad es compartida ya que puede ser solamente del importador / exportador o puede ser compartida con el agente aduanal; es uniforme pues se utiliza el mismo formato para todos los países suscriptores de un determinado acuerdo comercial internacional.

¿ Para qué sirve ? Para acreditar origen y gozar de preferencia arancelaria, y para determinar el país de origen y disposiciones para certificación en materia de cuotas compensatorias.(IDC- Comercio Exterior ; Marzo 1995).

3.5.Ley de Comercio Exterior

Como se mencionó en el segundo capítulo, esta ley surgió en 1993 con objeto de regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional ,propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar mexicano (art.1º L:C:B).

Esta ley otorga facultades a tres figuras: El Ejecutivo Federal, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y las Comisiones Auxiliares. El primero puede crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, regular restringir o prohibir exportación, importación o tránsito de mercancías, así como de mercancías extranjeras en tránsito destinadas al exterior, conducir negociaciones comerciales y coordinar la participación de las dependencias de la Administración Pública Federal.

A la SBCOFI la facultad para estudiar, proyectar y proponer modificaciones arancelarias, así como medidas de regulación u restricción no arancelarias, tramitar y resolver investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, asesorar exportadores mexicanos en materia de prácticas desleales de comercio internacional, expedir disposiciones administrativas en cumplimiento de tratados comerciales y establecer mecanismos de promoción a la exportación.

Las comisiones auxiliares son dos: La Comisión de Comercio Exterior a quien le corresponde dar consulta a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en relación con las facultades del ejecutivo federal (excepto la última mencionada), debe hacer recomendaciones sobre modificaciones a las medidas de regulación y restricción al comercio exterior.

Por otra parte la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones que analiza, evalúa, propone y concerta acciones entre los sectores público y privado en cuanto a exportación.

Sobre el origen de las mercancías este se puede determinar para el mercado de país de origen, preferencias arancelarias otorgadas por los

tratados internacionales de que México es parte, cuotas compensatorias y cupos.

En su artículo 12 señala que los aranceles serán las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación.

Indica los casos en que se establecen medidas de regulación y restricción no arancelaria: para asegurar abasto de productos de consumo básico, materias primas a productores mexicanos o para regular recursos no renovables; tratándose de productos cuya comercialización esté sujeta a disposiciones específicas; para preservar flora y fauna o aprovechamiento de especies; en la conservación de valores históricos artísticos o arqueológicos y situaciones no prevista por NOMs referentes a salud, seguridad, sanidad fitopecuaria o ecología.

En el primer capítulo del título octavo señala los objetivos de la promoción a las exportaciones: Incrementar la participación de productores mexicanos en mercados internacionales, aprovechar logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales, facilitar proyectos de exportación y proporcionar expeditamente los servicios de apoyo al comercio exterior.

Como un instrumento de promoción a las exportaciones se encuentra el Premio Nacional de Exportación para reconocer cada año el esfuerzo de los exportadores nacionales y las instituciones que los apoyen. Además el Ejecutivo puede establecer mediante decretos publicados programas de promoción.

En el reglamento de esta ley se regulan también los permisos previos que sirven para realizar la entrada o salida de mercancía al o del territorio nacional. En la solicitud se debe especificar nombre o razón social y giro

principal, régimen que solicita (en este caso de exportación), fracción arancelaria y descripción detallada de la mercancía, cantidad y valor solicitado, país de origen y destino y otras especificaciones de la mercancía (art. 17 RLCB).La SECOFI puede requerir mayor documentación para lo que el solicitante tiene 5 días más, posteriormente SECOFI en un plazo no mayor a quince días resuelve la solicitud.

Otros aspectos regulados por esta ley son:

- Prácticas desleales de Comercio Internacional
- Discriminación de precios
- Salvaguarda
- Cupos de importación y exportación

3.6. Ley del Impuesto General de Importación y Exportación

Esta ley establece las fracciones arancelarias de todos los productos que se exportan o importan de o hacia México. Se hace a través de un "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" este sistema concuerda con el de otros países de tal manera que un producto tiene la misma clasificación arancelaria en más de 40 naciones. Se maneja a través de estructuras polivalentes de 6 cifras y una nomenclatura estructurada que descansa sobre una serie de cuatro cifras subdivididas. Las partidas están agrupadas en 97 capítulos articulados en 21 secciones. El aguacate está clasificado en el capítulo 8, sección II, "Frutos Comestibles" y su fracción arancelaria es: "W" 804.

El 18 y 22 de Diciembre de 1995 se publicaron nuevos ordenamientos en los que se mantiene el mismo sistema de clasificación pero de depuran

algunas descripciones y presenta algunas incorporaciones a niveles de subpartida y fracción. Para 1996 disminuyen el número de fracciones del Impuesto General de Importación.

3.7. Ley de Metrología y Normalización

En ella se encuentran contenidas las Normas Oficiales Mexicanas, así como los puntos que conforman el contenido de las mismas. Los objetivos de esta ley son, Establecer:

- Las características que deban reunir los productos, servicios y procesos cuando estos sean riesgo para la salud humana, vegetal o animal.
- Características de productos utilizados como materia prima, partes o materiales para fabricación o ensamble de productos finales.
- Características de instrumentos para medir, embalajes y envases.
- Condiciones de salud, seguridad e higiene que deben observarse en centros de trabajo.
- Características o especificaciones para proteger y promover el mejoramiento del medio ambiente y ecosistemas así como proteger y promover la salud de personas, animales o vegetales.
- Especificaciones de equipos, materiales, dispositivos, instalaciones industriales, agrícolas, pecuarios o ecológicos.
- Los requisitos y procedimientos que deben observarse en la elaboración de normas mexicanas y certificación de su seguimiento.

Cuando se publica una Norma Oficial Mexicana, esta debe contener denominación, clave y en su caso el objeto; identificación del producto, servicio, método, proceso o instalación; datos y demás información que

deben contener los productos, envases o empaques; Grado de concordancia con normas y recomendaciones internacionales cuando existan.

En el caso particular del aguacate el 13 de Septiembre de 1995 se publicó el proyecto de Norma Oficial Mexicana NOM-066-FITO-1995 por la que se establecen los requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de frutos del aguacate para exportación y mercado nacional.

3.8 Código Fiscal de la Federación

Este es un tema muy extenso al igual que el resto de las leyes y sería poco objetivo decir que se tratarán solo los aspectos que atañen a una empresa exportadora de aguacate, puesto que por su condición de persona moral está sujeta a todo lo dispuesto por este Código en las diferentes circunstancias que se puedan presentar. Sin embargo tocaremos algunos de los puntos más importantes de esta legislación. Primeramente reconociendo la obligación como persona moral de contribuir para el gasto público y quedando sujeta a las disposiciones de el Código sin perjuicio de lo dispuesto por tratados internacionales de los que México sea parte. De ser persona moral deriva también la obligación de solicitar inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de SHCP y proporcionar información relacionada con su situación fiscal mediante la presentación de avisos estipulados en el RCFE (de compensación, de inscripción en RFC, de cambio de domicilio, etc.).

Otro aspecto importante es respecto a la contabilidad pues se está sujeto a reglas como llevar sistemas y registros que señala el RFCE (manual, mecanizado , electrónico o combinados, siendo requisito para los primeros dos cuando menos diario y mayor. y en el caso del tercero como

mínimo el libro mayor). Esta contabilidad debe llevarse en el domicilio fiscal o en un lugar distinto a este siempre que se obtenga autorización y este este ubicado en la misma población en que se encuentra el domicilio fiscal del contribuyente. Los asientos contables deben ser analíticos y deben efectuarse dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se realicen las actividades respectivas.

Respecto a la obligación de expedir comprobantes se requiere que estos contengan impreso el nombre, denominación social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyentes de quien los expida; contener impreso el número de folio, el lugar y fecha de expedición RFC, especificar el valor unitario consignado en número y el importe total en número o letra, cantidad y clase de las mercancías, número y fecha del documento aduanero así como aduana por la que se realice la importación.

En caso de transporte de mercancías por el territorio nacional, sus propietarios, poseedores, deberían acompañarlas con el pedimento de importación, nota de remisión, de envío, de embarque o despacho, además de la carta porte.

También hay que tomar en cuenta los siguientes aspectos para saber si la exportadora está obligada a la dictaminación de estados financieros: Si obtuvo ingresos acumulables superiores a \$ 7,554,000, si el valor de su activo determinado conforme a los lineamientos de la Ley del Impuesto al Activo son superiores a \$ 15,107,000 o si por lo menos 300 de sus trabajadores hayan prestado servicios en cada uno de los meses del ejercicio inmediato anterior.

Como ya se mencionó el alcance de este código va mas allá del espacio que se ha brindado al mismo en este trabajo. Sería motivo de otro trabajo de investigación, no obstante es importante reconocer que de todos los fines y necesidades que este Código pretenda satisfacer, una de las mas importantes es el aclaramiento de las palabras utilizadas tanto en esta Ley como en el resto de ellas.

3.9 Tratados Internacionales

Los tratados o convenios comerciales internacionales que México suscribe, son ratificados por la Cámara de Senadores, con la misma jerarquía que las leyes. Para regular la celebración de toda clase de tratados y acuerdos internacionales, el 2 de enero de 1992 se promulgó la Ley sobre la Celebración de Tratados.

Nuestro país ha mantenido durante los últimos años una política de liberalización comercial y ya es importante el número de tratados celebrados con otros países del resto del mundo.

Primeramente es importante en 1986 la adhesión de México al GATT, sin embargo por acuerdos de la Ronda de Uruguay a partir del 1º de enero de 1995, México es parte del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del comercio (OMC) que vino a sustituir al GATT. De las 5 tareas específicas a saber de esta nueva entidad:

- a) Facilitar la instrumentación de los resultados de la ronda
- b) Constituirse en foro par futuras negociaciones multilaterales y marco para la aplicación de sus resultados
- c) Administrar la solución de diferencias comerciales entre los miembros de la OMC

d) Cooperar con el FMI y el BM

e) Administrar el mecanismo de las políticas comerciales

Una de las medidas de este acuerdo que benefician al aguacate son la disminución en 36% de los subsidios a la exportación agrícola, y de esta manera se consolidado 100% de las líneas arancelarias correspondientes a productor agropecuarios.(Ejecutivos de Finanzas; Febrero 1995).

Dentro de este acuerdo se identifica en el Anexo IA del GATT los Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías, en su sección "C" se encuentra el "Acuerdo sobre la agricultura" este a su vez se divide en el propio acuerdo sobre agricultura; concesiones y compromisos sobre acceso a mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación; acuerdos sobre medidas fitosanitarias y sanitarias y la decisión sobre países menos adelantados.

Es particularmente importante el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias que establece que los reglamentos de este tipo no deben discriminar las exportaciones de países en relación a otros y se menciona que éstos reglamentos se deben basar en normas internacionales.

En enero de 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (México- B.U.A.- Canadá). Los objetivos de este tratado son eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa; incrementar las oportunidades de inversión; proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversia, así como fomento a la cooperación trilateral, regional y multilateral. (consultorio fiscal; enero , 1994). para determinar

cuales son los bienes susceptibles a recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen. Este tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación (salvo en el caso de algunos productos de consumo básico, por su escasez). En su segunda parte se refiere al comercio y específicamente en su capítulo VII se refiere al sector agrícola (reglas 701 -708 TLCAN; DOR; diciembre 1993). Las barreras arancelarias se eliminarán en un periodo no mayor a 10 años y en el caso de Canadá se eliminan de manera inmediata o en un periodo máximo de 5 años hablando de productos frutícolas (aguacate), hablando específicamente sobre esta fruta debo mencionar que en ambos casos está sujeta a un periodo de desgravación por importación de 5 años. El tratado además establece la obligación de cada país de determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado, y promueve el uso de las normas internacionales relevantes para el desarrollo de estas medidas. (Consultorio Fiscal; enero, 1994).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este es un Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, su objetivo es intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes. El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem aplicable a importaciones de productos originarios de ambos países.

Gracias al tratado de Montevideo, México también estableció acuerdos comerciales con países del Mercosur que son Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, así como con Perú y Ecuador. Cada país se comprometió a otorgar a sus contrapartes un descuento de cierto porcentaje

a su arancel de importación, según el grado de desarrollo industrial particular. Existe también una lista de excepciones de productos que no tienen preferencias.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica (TLCCR). Este tratado fue publicado el 21 de junio de 1994 mediante un decreto que lo aprobaba. su aplicación inició a partir de 1995. En su segunda parte se refiere al comercio de bienes dentro del cual aparecen las exenciones, el aguacate es parte de ellas.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la República de Bolivia, suscrito el 10 de septiembre por los presidentes de México y Bolivia, en Río de Janeiro, Brasil. Entró en vigor en enero de 1995. Prevé una eliminación de aranceles al 97 % de productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia. Algunos productos agropecuarios quedan libres de arancel, entre ellos el aguacate.

el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) entró en vigor en enero de 1995 y también incluye un programa de desgravación arancelaria. En materia agrícola se acordó un programa general de desgravación de 10 años que incluye una lista de excepciones temporales de cada país que se revisa anualmente. durante los diez primeros años se aplicará un tipo de arancel-cuota entre México y Venezuela para el aguacate entre otros frutos.

CAPITULO IV

4.- Fuentes de Financiamiento de las empresas exportadoras de aguacate

4.1.- Concepto de financiamiento

Es el aprovisionamiento de dinero cuando y donde se requiere.(BARANDIRAN. R.; p. 163). Responde a la presunta ¿ De dónde provendrán los recursos financieros estimados como necesarios para iniciar, continuar , expandir o mejorar las actividades de exportación ?. El financiamiento es de gran ayuda en la exportación pues define y mejora la posición competitiva internacional de los productos de un país. " El exportador que está en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana mayor margen competitivo a su favor" (MERCADO,S.; p. 57).

El financiamiento a la exportación es un servicio indispensable para los productores que desean introducir sus artículos en mercados del exterior; hablando concretamente del aguacate , este es considerado como producción susceptible de exportación.

Existen varias clasificaciones del financiamiento según el enfoque que se le da, pero en este caso haré referencia a su clasificación más importante y más común que es por su origen.De acuerdo a esta clasificación el financiamiento puede ser externo o interno.

4.2. Tipos de financiamiento

4.2.1 Financiamiento Interno

4.2. Tipos de financiamiento

4.2.1 Financiamiento Interno

Como el mismo concepto lo define, son recursos que fueron generados por la propia empresa y son: Sus utilidades retenidas, las acciones comunes, las acciones preferentes y las depreciaciones.

4.2.1.1. Utilidades retenidas

Esta fuente de fondos es la más importante de la empresa, y tiene su origen en la retención de las utilidades. La Ley General de Sociedades Mercantiles en México establece la obligación de separar de las utilidades anuales netas el 5% , como mínimo, para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del capital social. Joaquín Moreno Fernández recomienda , desde el punto de vista de continuidad de la vida de la empresa, que se retengan utilidades suficientes para la expansión de la misma y para tener un sobrante seguro para garantizar a los accionistas un dividendo seguro, aún teniendo un mal año.

4.2.1.2. Depreciaciones y Reservas

Son las provisiones que crea la empresa para recuperar los activos que se deterioran por su uso o por el paso del tiempo, y otras con fines distintos ya sea por obligación marcada por la Ley General de Sociedades Mercantiles u otras obligaciones que contrae la empresa por su misma naturaleza. Mientras que el dinero permanezca en esas reservas constituye una fuente de financiamiento para la empresa , pues puede disponer de ese dinero que en realidad nunca llega a salir de la empresa.

4.2.1.3. Acciones

Cuando la suscripción de estas se hace en privado, constituyen una fuente de financiamiento interna.

Existen las acciones comunes y las preferentes. Las primeras son aportaciones de capital de accionistas que esperan estar en inversiones con rendimiento libre de riesgo, una prima por el riesgo del negocio lo que dificulta el cómputo del costo del capital común. El segundo tipo de acciones son aquellas cuyos propietarios no tienen derecho a voto, solo a voz, su rendimiento es garantizado.

4.2.2. Financiamiento externo

En este caso los recursos provienen de fuentes externas a la empresa como lo son los proveedores, la emisión de obligaciones, la banca, los fideicomisos y el arrendamiento financiero. (Contaduría Pública; Nov. 1992).

4.2.2.1. Proveedores

Esta fuente es de las más comunes, se genera mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación a corto y largo plazo.

4.2.2.2 Emisión de obligaciones

Esta fuente puede ser usada para incrementar el capital de trabajo adicional de carácter permanente o regular y para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de la empresa. Las empresas prefieren vencimientos a largo plazo. las Sociedades Anónimas están autorizadas por la Ley General de Títulos y

Operaciones de Crédito para emitir obligaciones, las cuales son bienes muebles aun cuando no estén garantizadas con hipoteca.

Las obligaciones pueden ser nominativas, al portador y nominativas con cupones al portador, y han de ser por valor de \$ 100.00 o sus múltiplos. Deben contener objeto, denominación, domicilio de la sociedad, capital, activo y pasivo determinados según balance practicado para efectuar la emisión, así como el importe de esta señalando el número de títulos, valor nominal, interés, término de pago, capital, plazos y condiciones en que se amortizarán las obligaciones, y el lugar de pago.

4.2.2.3. El arrendamiento

El arrendamiento evita la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien. Existen dos clases de arrendamiento:

a) El arrendamiento puro: Es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas. No es permisible el ir adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado. Se utiliza sobre todo cuando los bienes tienen un alto nivel de obsolescencia.

b) Arrendamiento Financiero: En este caso la labor de la arrendadora es obligarse a adquirir determinados bienes y permitir su uso o goce temporal a plazo forzoso, obligando al arrendatario a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición más el costo financiero y otros gastos para determinar al final del plazo del contrato las opciones de:

- Prorrogar el plazo del contrato
- comprar el bien a precio inferior al de mercado

- Vender el bien a un tercero, participando en los beneficios de la venta.

El financiamiento de este tipo es más costoso que otros debido a que las arrendadoras cargan alrededor del 5% adicional sobre la tasa de interés vigente, además de agregar el 4% del impuesto federal sobre ingresos mercantiles sobre el total del arrendamiento.

4.2.2.4. La banca

Es la fuente de crédito dominante sobre todo en negocios de corto plazo. en el caso de las empresas micro, pequeñas y medianas, los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto, mediano y largo plazo (las grandes empresas obtienen financiamiento a través de la emisión de obligaciones, acciones, etc).

El banco otorga créditos a corto plazo y a largo plazo. Dentro de los primeros podemos encontrar los préstamos quirografarios, los préstamos con garantía colateral. Los préstamos prendarios y los créditos a cuenta corriente. Dentro del segundo tipo (largo plazo) encontramos figuras como el crédito simple, de habilitación y avío, refaccionarios e hipotecarios.

Dentro del sistema financiero mexicano, la banca se encuentra regulada por la Comisión Nacional Bancaria. Encontramos que existe la Banca comercial y la Banca de Desarrollo. La primera está destinada a impulsar la actividad económica del país y es la privatizada. Obtiene rendimientos e inversiones. La segunda apoya las actividades económicas del país con preferencias en plazos y tasas, gran parte corresponde al gobierno. (RODRIGUEZ T.; 1994)

4.2.2.5. Impuestos

Estas empresas al igual que muchas otras se valen de algunas retenciones que marca la ley y reservas para pagos de impuestos, lo que permite utilizar estos recursos mientras se llega el momento de su pago al fisco.

4.2.2.6. Factoraje Financiero

Consiste en la venta de la cartera de clientes a cambio de recursos para financiar las operaciones de capital de trabajo.

4.3. Programas de apoyo financiero a la exportación

4.3.1. BANCOMEXT

Dentro de la anteriormente mencionada banca de desarrollo está el Banco Nacional de Comercio exterior, el cual ha desarrollado una serie de productos financieros cuyo fin es apoyar las actividades de comercio exterior en el país. En este sentido BANCOMEXT apoya las actividades que llevan a cabo los exportadores directos, los proveedores de estos exportadores y las empresas con potencial para exportar, independientemente de su tamaño.

Los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior se canalizan a través de la banca comercial, arrendadoras financieras, empresas de factoraje y uniones de crédito.(GURRIA; 1993)

Sin embargo durante 1995 el recurso financiero más importante es obtenido por parte de los compradores de las exportaciones mexicanas, es decir, se utiliza la fuente de pago externo como pivote para obtener

financiamientos. Por otro lado otro esquema consiste en aprovechar las líneas de crédito que otorga el Bximbank a México para el financiamiento de las exportaciones. (VILATEBLA; 1995)

A través de los Productos Financieros de BANCOMEXT , se apoya el ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión, adquisición de insumos y bienes de capital, acciones de promoción encaminadas a incrementar la presencia de bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales y la reestructuración de pasivos onerosos.

El apoyo al capital de trabajo se otorga cuando se producen y/o comercializan bienes que cuentan con un grado de integración nacional mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción, o prestan servicios que generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30% dentro de su costo de prestación. (Cuando el grado de integración nacional o ingreso neto de divisas es menor al 30% , se apoya la parte mexicana).

Además, cuenta con esquemas de garantías de crédito que protege a las empresas mexicanas y los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

APOYOS FINANCIEROS BANCOMEXT EN 1985	
(MILLONES DE DOLARES)	
Exportaciones directas	7.620
Exportaciones indirectas	1.300
Importaciones	1.000
Reestructuración de pasivos	180
Garantías y avales	660
Total	10.960

PRESUPUESTO DE BANCOMEXT PARA 1985 POR SECTOR ECONOMICO				
(MILLONES DE DOLARES)				
CONCEPTO	REDITO	GARANTIA	PARTICIP.	TOTAL
Manufactura	5.975	675	61%	6.650
Agrup. / Agroind.	1.950	50	18%	2.000
Minero / Metal	1.650	110	16%	1.760
Pesca	185	15	2%	200
Turismo	340	0	3%	340
TOTAL	10.100	850	100%	10.950

A raíz de la crisis económica, el presupuesto del Banco de Comercio Exterior no se ha visto incrementado y en lugar de haber ampliado sus posibilidades de financiamiento, estas se redujeron. Anteriormente el "Catálogo de Productos Bancomext", incluía productos financieros al capital de trabajo, a las ventas de exportación de largo plazo, proyectos de inversión en México, Reestructuraciones de pasivos, Importaciones de productos e insumos, Proyectos de inversión, unidades de equipo, Impuestos temporales en cuentas aduaneras, Acciones de Comercialización y Capacitación, Acciones Promocionales y de Desarrollo Tecnológico, Garantías, Reestructuración de pasivos. Por el momento varios de estos productos están suspendidos a excepción de:

- * Ventas de exportación
- * Proyectos de inversión altamente generadores de divisas
- * Importación de productos

Y se ha incluido un nuevo producto no tomado en cuenta anteriormente:

- * Pre- Exportación

Se cuenta con las siguientes garantías:

- * De pre- embarque
- * De post- embarque
- * Contractuales

Comencemos a analizar los productos que se ofrecen por lo que resta de este año 1995. primeramente encontramos :

* **PRE- EXPORTACION** : Este crédito está abierto exclusivamente a exportadores directos dentro de los cuales se clasifican las empresas exportadoras de aguacate, puesto que realizan la transacción directamente con personas del extranjero.

El destino de este producto es para la Producción (Capital de Trabajo), Acopio, Existencias, Insumos , Prestación de Servicios; Importaciones de insumos, materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a vienes de exportación directa o indirecta.

Su monto se otorga en dólares para exportadores directos y es hasta por el 100% de la documentación soporte.

El plazo de pago va de acuerdo al ciclo productivo y a las condiciones de compra-venta. Lo común para el sector agrícola en este préstamo es un plazo de 360 días. Una sola amortización al vencimiento.

La tasa de interés cobrada es TIIB + 0.5 o LIBOR + 5. En el caso de que sea vía Bximbank la tasa es LIBOR + 2.5.

La documentación soporte requerida es un pedido o contrato de suministro que cuente con el compromiso del exportador para ceder los derechos de cobro. Esto es un ejemplo de lo que quiso decir Enrique Vilatela (Director Bancomext) al referirse a la posibilidad de obtener recursos financieros por parte de los compradores de las exportaciones mexicanas, es decir, se trataría de utilizar a la fuente de pago externo como pivote para obtener financiamientos.

*** VENTAS DE EXPORTACION:** Dirigida exclusivamente a exportadores directos.

El destino de este producto son las ventas a corto plazo para exportadores directos e indirectos. El monto del préstamo es otorgado en dólares hasta por el 100% de la documentación soporte.

La documentación soporte consiste en: Instrumentos de pago de exportaciones realizadas que cuenten con: Conocimiento del importe por el que han sido cedidos los derechos de cobro y la carta del exportador en la que se instruye al comprador sobre pago en cuenta establecida.

El plazo de pago de este préstamo es hasta 180 días a partir de la fecha de descuento de la operación o de la fecha de embarque cuando se

trate de aceptación bancario y/o carta de crédito. Hay una sola amortización al vencimiento. La tasa de interés es de TIE +5, LIBOR +5.

*** PROYECTOS DE INVERSIÓN ALTAMENTE GENERADORES DE DIVISAS**

Este tipo de producto es accesible únicamente a aquellas empresas exportadoras directas, con un alto nivel de exportación destino de este producto es para construcción y equipamiento de proyectos de inversión y naves industriales, Ampliación y/o modernización de instalaciones productivas, Realización de proyectos de desarrollo tecnológico, Adquisición, innovación, asimilación, adecuación y desarrollo tecnológico, adquisición de plantas industriales e instalaciones agropecuarias, en operación o para su reactivación. Se reconocen inversiones con antigüedad de hasta 360 días.

El préstamo es otorgado en dólares o moneda nacional, hasta por 25 millones de dólares, y hasta por un 75% del valor de la inversión. (Una institución de crédito intermediaria puede participar con sus recursos siempre y cuando el apalancamiento no exceda al 80%).

El plazo de pago es hasta de 9 años, pudiéndose incluir hasta 3 años de gracia contados a partir de la primera disposición.

*** PROYECTOS DE INVERSIÓN:** Su objetivo es la construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas; desarrollo tecnológico y de diseño; desarrollo inmobiliario, industrial y de servicios.

El préstamo es en dólares para exportadores directos y moneda nacional para indirectos. El monto es de hasta 25 millones de dólares y hasta por el 70% de la inversión(el exportador debe aportar el otro 30% y demostrar que cuenta con capital de trabajo).El plazo está en función del flujo de caja en cada caso específico y las amortizaciones son mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.La tasa de interés es LIBOR +7.5.

*** UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS.**- Este préstamo está destinado a la adquisición de maquinaria y equipo de E.U.A. cuyo pago este pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación:Garantizadas por el Eximbank en este caso las unidades nuevas deben tener un grado de integración nacional mínimo del 50% siempre que sea por reembolso de facturas con una antigüedad del conocimiento de embarque de hasta 150 días o por desembolso a través de carta de crédito irrevocable.El préstamo se otorga en dólares o en moneda nacional para empresas generadoras de divisas y en moneda nacional para no generadoras de divisas.

El monto del préstamo es de 50mil hasta 5 millones de dólares y el porcentaje de financiamiento es hasta del 85% de la factura.

la tasa de interés es TIIE+5; C.C.+3 ;TREASURY +3.5o LIBOR+3.

*** CONSOLIDACION FINANCIERA.**- Nuevamente se apoya la reestructura de pasivos de créditos onerosos otorgados por instituciones de crédito intermediarias. La reestructura es en dólares, moneda nacional o

ambas y es hasta por el 100% del monto de la reestructura. El plazo se determina en función de los flujos esperados o pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

* **ACCIONES PROMOCIONALES.**- Este es un nuevo esquema que consiste en financiar acciones y actividades dirigidas a promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos con la finalidad de iniciar o aumentar la actividad exportadora. Se otorga en dólares o en moneda nacional, hasta por el 85% de los gastos. El plazo es hasta de 5 años a partir de la fecha de operación a descuento y hasta un año para fondos mixtos de promoción turística.

INVERSIONES EN ACCIONES.- Es otro nuevo programa cuyo objetivo es financiar a personas físicas o morales para la aportación de capital social de empresas así como comercializadoras proveedoras de insumos. Este préstamo se da en Moneda Nacional hasta por el 50% del monto de operación. El plazo está en función del flujo de recursos esperados, mensual, trimestral, semestral o anual.

* **GARANTIA DE PRB-EMBARQUE .-** Su objeto es garantizar al exportador o a la institución de Crédito intermediaria contra la falta de pago derivada de los riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador, a los que se encuentran expuestos durante el proceso productivo de su oferta exportable. Excepto en el sector agropecuario y pesquero.

* **GARANTIA DE POST-EMBARQUE** .- Su objeto es garantizar al exportador o Institución de Crédito Intermediaria contra los riesgos de tipo político, catastrófico y/o extraordinarios del país del importador, a los que se encuentra expuesto durante la fase de venta al exterior.

* **GARANTIA CONTRACTUAL**.- Garantiza a la Institución de Crédito Intermediaria la pérdida que sufra por la emisión de las garantías contractuales, por cuenta del exportador para garantizar el incumplimiento adquirido por él , a favor del importador, o bien, garanticen al exportador cualquier depósito haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional.

4.3.2. NAFIN

NAFIN se hace presente en el apoyo financiero a la exportación mediante dos programas que facilitan la operación con el extranjero a través de plazos y tasas preferenciales:

* **LINEAS PROBABLES DE CREDITO** . Para importación de mercancías, productos y servicios. El plazo es de 180 días a una tasa NAFIN + 2 o LIBOR + 1.

* **LINEAS DE CREDITO AL COMERCIO EXTERIOR A CORTO PLAZO**. Para importación y exportación de mercancías productos y servicios. El plazo es de 90 a 180 días. La tasa es la misma del programa anterior.

4.3.3. La Banca Comercial

Esta es la encargada de atender directamente a los exportadores, analiza y evalúa su situación, sus condiciones crediticias e instrumenta

legalmente los contratos de crédito de que se trate, para que estos puedan recibir los recursos en las condiciones promocionales que existen.

Los créditos disponibles para los exportadores a través de la banca Comercial son los siguientes:

* **Financiamiento para estudios.**- Apoya directamente a empresas exportadoras en sus estudios de mercado, proyectos de inversión y estudios relativos a la calidad del producto. Se da hasta por el 100% del costo de los estudios.

* **Créditos a Largo Plazo para la Instalación de Nuevas Empresas, ampliación de las ya existentes o aportación temporal de Capital de Riesgo.**- Para establecimiento de nuevas empresas o ampliación de las ya existentes que tengan por finalidad la producción de artículos exportables en un porcentaje importante. Sobre un estudio de factibilidad se otorga hasta 80% del monto de la inversión del nuevo proyecto o ampliación. En caso de capital de riesgo la cantidad máxima es de

* **Apoyos Financieros al Capital de Trabajo.** Se otorga hasta un 100% si es para la adquisición de insumos o materias primas requeridas para exportación. Para periodos de pre- exportación un 95%.

* **Crédito en Dólares Americanos para la Importación de Insumos.** Se da hasta por un año para la fabricación de productos exportables y exportadoras que requieran cumplir con un plan anual.

* **Apoyos Financieros a la Industria Maquiladora y Zonas Fronterizas.**- Unicamente para este tipo de empresas.

*** Crédito para Ventas a Plazos. Facilita la venta de productos mexicanos en el exterior, puede ser al exportador o al comprador a través de comisiones a Bancos Nacionales o los conocidos Eximbanks.**

5.- Investigación de la problemática de las Empresas Exportadoras de Aguacate de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

La investigación de campo tiene por objetivo conocer la problemática a la que se enfrentan las empresas exportadoras de aguacate en Uruapan en cuanto a los trámites y registros que requieren llevar a cabo para realizar la exportación, así como en cuanto al pago y recuperación de impuestos a favor y el financiamiento al que tienen acceso por desarrollar la actividad exportadora.

Como se había mencionado en el primer capítulo, de los 60 centros de acopio existentes en Uruapan solo el 15% se dedica a la exportación del aguacate. Esto representa un número de nueve empresas. Gracias a los datos proporcionados por la SECOFI en Morelia se pudo confirmar la existencia de personas físicas que se dedican también a esta actividad y que no están registradas como empaques puesto que maquilan el empaque y selección de la fruta, de tal forma que la cifra de exportadores de aguacate se incrementa a quince.

De este universo se contó con la colaboración de nueve exportadoras entre ellas ocho personas morales y una persona física. El resto de las exportadoras por política interna o por negligencia se negó a participar en el llenado del cuestionario.

El cuestionario está integrado por cuatro bloques de preguntas. El primer bloque pretende dar a conocer la problemática legal que se presenta a las exportadoras de aguacate, esto va desde el grado de conocimiento que se tiene acerca de toda la legislación que atañe a esta actividad y la forma en

que cada empresa ha manejado sus necesidades de este carácter. Un segundo bloque cuyo objetivo es conocer las dificultades que se presentan en el área fiscal, principalmente en lo relativo a la falta de comprobantes fiscales por parte de los proveedores y la devolución del IVA. El tercer bloque pretende dar a conocer si las exportadoras de aguacate están necesitando financiamiento y si Bancomext realmente lleva a la práctica los programas que ofrece. Por último un bloque de preguntas en las que se dan a conocer las expectativas de estas empresas respecto al aumento de producción de aguacate con calidad de exportación y respecto a las ventas del mismo, en precio y volumen. Fueron formuladas además otras preguntas que no se encuentran clasificadas en estos bloques pero que tienen la finalidad de conocer si las empresas exportadoras se sienten apoyadas por las asociaciones a las que pertenecen y por las dependencias e instituciones gubernamentales con quienes se relacionan.

El cuestionario aplicado es el siguiente:

EL PRESENTE CUESTIONARIO TIENE POR OBJETO EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACION PARA LA ELABORACION DE LA TESIS "ASPECTOS FISCALES Y FINANCIEROS DE LA EXPORTACION DE AGUACATE". LA INFORMACION QUE USTED PROPORCIONE SERA TRATADA CON LA CONFIDENCIALIDAD QUE UN TRABAJO DE TESIS REQUIERE.

1.- ¿ Conoce usted el marco legal que regula las actividades de la empresa exportadora?

nada _____ poco _____ lo suficiente _____ bastante _____

2.- De las siguientes leyes ¿Cuál conoce usted ?

Ley Aduanera _____

Ley del Impuesto General de Exportación _____

Ley del Impuesto General de Importación _____

Ley del Impuesto Sobre la Renta _____

Ley del Impuesto al Valor Agregado _____

Ley de Metrología y Normalización _____

Ley de Comercio Exterior _____

Código Fiscal de la Federación _____

3.-¿ Ha tenido usted algún problema por no conocer alguna de estas leyes ?

4.- Dentro de su personal ¿ Cuenta usted con elementos capacitados para el manejo del marco legal de las exportaciones ?

si _____ no _____

5.- ¿ Considera necesario contar con servicios de asesoría externa para el manejo legal y fiscal de sus exportaciones ?

no _____

si _____ ¿ Qué tipo de servicio ? _____

6.- ¿ Sabe usted si existen ese tipo de servicios en Uruapan ?

no _____

si _____ ¿Cuál ?

7.- ¿ Pertenece usted a alguna asociación o cámara ?

no _____

si _____ ¿ A cuál ?

8.- ¿ Participa activamente en la asociación ?

si _____ no _____ ¿ Porqué ?

9.- ¿ Considera que obtiene usted la información y apoyo suficiente de la asociación a la que pertenece ?

si _____ no _____

¿ Porque? _____

10.- ¿ Qué otro tipo de apoyo le gustaría recibir de su(s) asociación(es) ?

11.- ¿ Está usted dentro de alguno de los siguientes programas ?

ALTBX _____ PITBX _____ DRAW BACK

12.- ¿ Ha tenido usted problemas para obtener la documentación necesaria para exportar ?

no _____

si _____ ¿Cuál(es) ? _____

13.- Los trámites son:

Tardados _____ Expeditos _____

14.- ¿ Ha contado con la asesoría adecuada para llevar a cabo todos los trámites ?

no _____

si _____ ¿ De quién ? _____

15.- ¿ Con cuál de los siguientes tipos de financiamiento cuenta su empresa ?

Financiamiento interno _____

Préstamos bancarios _____

Arrendamiento financiero _____

Emisión de obligaciones _____

Fondos Bancomext _____ ¿Cuál de los siguientes?

De pre- exportación _____

De importación de insumos _____

Al capital de trabajo _____

Ventas de exportación _____

De unidades de equipo _____

De unidades de equipo vía Eximbank _____

De desarrollo tecnológico o diseño _____

Reestructuración de pasivos _____

Garantías _____

16.- Respecto a sus pagos a proveedores ¿ requiere financiamiento?

no

si _____ ¿ cuál(es) ? _____

17.- ¿Cuenta su empresa con capital extranjero?

no _____

si _____ ¿en qué porcentaje?

18.- ¿Cuál es su plazo de recuperación de cartera (aproximado)?

19.- ¿Tiene problemas para recabar documentación comprobatoria de sus compras de fruta?

si _____ no _____

20.- ¿Considera que este es un serio problema o no tiene importancia?

21.- ¿Solicita devolución de IVA?

no _____

¿porqué? _____

si _____ Tardada _____ Expedita _____

22.- ¿Qué prevé en sus ventas?

Aumento _____ ¿en qué porcentaje? _____

Disminución _____ ¿en qué porcentaje? _____

¿Porque? _____

23.- ¿ Cree usted que mejorará el precio o disminuirá ?

_____ ¿ porqué ? _____

24.- Sobre el volumen de producción de aguacate con calidad de exportación en la región, considera usted que:

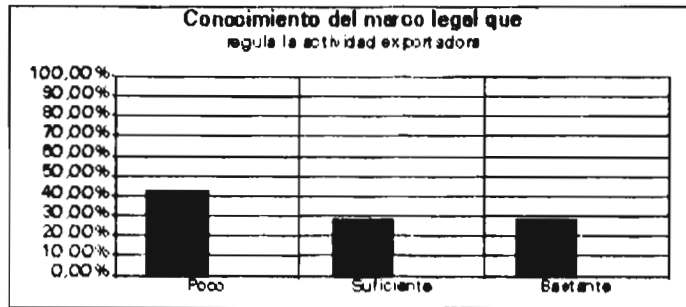
aumentará _____ disminuirá _____

¿ En qué porcentaje ? _____

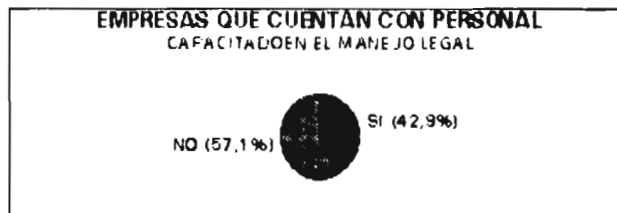
Una vez aplicado el cuestionario, se obtuvo la siguiente información:

5.1. Aspectos legales

En este caso 42.86% de las empresas encuestadas conocen poco el marco legal que regula las actividades de una empresa exportadora, esto revela inseguridad por parte de quienes se encargan del manejo legal de la empresa y por tanto vulnerabilidad ante una asesoría no adecuada o ante errores y abusos por parte de autoridades u otras empresas con quien la exportadora tiene trato. Un 28.57% dice saber lo suficiente para lograr la operación de la empresa mientras que solo un 28.57% asegura saber bastante sobre este marco legal.

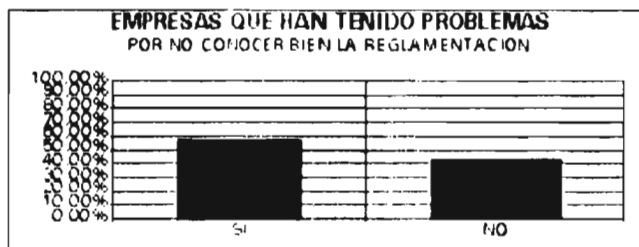


Analicemos los siguientes datos referentes al estudio y capacitación de las empresas (o los empleados de las mismas encargados de este aspecto): 100% de las empresas conocen bien la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley del Impuesto al Valor Agregado, un 85.71% conocen la Ley Aduanera y el Código Fiscal de la Federación, el 57.14% tienen conocimiento la Ley de Comercio Exterior, solo el 28.57% conocen las Leyes de Impuesto General de Importación y Exportación y la Ley de Metrología y Normalización. Estas cifras nos revelan que existe falta de capacitación por parte de las empresas y falta de estudio y actualización por parte del personal que labora en ellas.



Dentro de las empresas sólo un 42.86% cuentan con elementos capacitados para el manejo del marco legal de la exportación mientras que el 57.14% no los tiene. Sin embargo el 100% de la muestra considera necesario contar con servicios de asesoría externa para el manejo legal y fiscal de la exportación, solicitando además que la asesoría consista en capacitación jurídica y de tramitación por parte de organismos gubernamentales o particulares. Como se puede observar realmente existe falta de interés y de preparación y estudio en cuanto al aspecto legal, de ahí que deriven los siguientes problemas.

Un 57.14% afirmaron tener problemas por desconocer y/o no saber manejar bien algunas de las leyes anteriores mientras que el 42.86% dicen no tener problema alguno por ello.



Un 71.43% dice no contar con este tipo de servicios en la Ciudad de Uruapan y han tenido que solicitar la asesoría a Agencias Aduanales, a Secofi, a Bancomext, ninguno en la ciudad y las últimas dos opciones proporcionan la información de manera deficiente, 28.57% si han encontrado asesoría en despachos de la Ciudad.

Estas cifras nos hacen ver que esta falta de capacitación no es un problema exclusivo de algunas exportadoras de aguacate si no de aquellos

de la comunidad de Uruapan y del mismo Michoacán cuya profesión se encuentre en íntima relación con estos aspectos.

Respecto a las Asociaciones a que pertenecen : el 71.43% forma parte de la CANACINTRA, un 14.29% es miembro de la Unión de Empacadores de Uruapan y el 85.71% pertenece a la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate mexicano. Solo un 14.29% no participa activamente en su asociación, el resto si lo hace.

No obstante solo el 57.14% considera que recibe la información y apoyo suficiente por parte de la asociación a la que pertenece y el 42.86% considera que no lo obtiene por falta de organización de su asociación. Todas las empresas desean recibir más apoyo siendo su necesidad más imperante obtener información sobre la exportación 71.43% y sobre mercado y compra de insumos 14.29%.

Durante la elaboración de este trabajo de investigación se pudo comprobar que realmente no es poca la información que existe en cuanto a exportación se refiere, lo que sucede es que hay muy poca difusión de la misma . Pero esta no debe ser una justificación, el problema como ya hemos visto proviene también de una baja conciencia social de lo importante que ésta area es para el desarrollo de la empresa y para nuestro país. Además el problema de la difusión comienza a ser solucionado ya que ante la situación por la que atraviesa el país la actividad exportadora es una excelente alternativa para el crecimiento micro y macroeconómico, quedaría por solucionar la falta de conciencia social, pero la solución no se puede dar en masa si no en cada uno de nosotros.

Acercas de los programas de apoyo a las exportaciones los cuestionarios arrojaron que 85.71 % de las empresas cuentan con programa PITEBX y solo 28.57 % goza de las oportunidades que brinda el programa ALTEX. Por encuesta directa se pudo saber la causa de que el porcentaje de estas últimas haya sido tan bajo. Unas alegan falta de asesoría, otras trámites tardados, otras dicen no cumplir con lo que el programa Altex requiere.

Un 57.14% no tuvo ningún problema para obtener su registro mientras que el 42.86% lo tuvo alegando en su mayoría que tienen que dar muchas vueltas a la ciudad de Morelia y que los trámites son tardados.

Sin embargo a pesar de esto, el 71.43% de quienes han solicitado estos apoyos dicen haber contado con la asesoría adecuada para llevar a cabo sus trámites sobre todo por parte de la SB COFI 40%, de las Agencias Aduanales 40% y de otras dependencias y cámaras un 20%.

5.2. Aspectos financieros

Como era de esperarse en tiempos de crisis todas las empresas requieren financiamientos, un 85.71% afirma tener financiamiento interno, un 28.57% cuenta con préstamos bancarios y el 57.14% cuenta con préstamos de Bancomext. de este último grupo el 18.185 cuenta con programas de pre- exportación y de capital de trabajo , 9.9% de importación de insumos y 27.27% de ventas- exportación. Sólo 27.27 % alcanzó a obtener programas de reestructuración de pasivos Bancomext. El resto de los apoyos no fue cuestionado puesto que al momento de realizarse la encuesta aún no se conocían.



El total de las empresas requiere financiamiento por parte de sus proveedores, sin embargo por ser estos productores a su vez no tienen con quien financiarse, por lo que el margen de pago de la exportadora de aguacate a su productor es en su máximo de 15 días. Este es uno de los principales problemas que presentan estas empresas puesto que mientras ellos deben pagar pronto a sus proveedores, sus clientes en el extranjero tardan en pagar un 28.57% 30 días, el 57.14% 45 días y 14.29% 60 días. A la fecha varias exportadoras han desaparecido precisamente por este problema que sería motivo de otro trabajo de investigación, pero es importante recalcar que el problema de recuperación de cartera está vigente puede llevar a la ruina a la exportadora.

5.3 Aspectos Fiscales

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas exportadoras de fruta como ya se ha mencionado, es recabar la documentación comprobatoria de sus compras de fruta para lograr su deducibilidad. El 100% de las empresas aseguran tener este problema y lo consideran bastante grave pues por falta de la asesoría adecuada para vencer este detalle fiscal, sus impuestos se ven incrementados. Aun nos

encontramos ante un claro ejemplo de la falta de actualización y asesoría adecuada. Si bien es cierto que en el momento en que este cuestionario fue aplicado no existía la resolución miscelánea del 13 de Junio, también es cierto que en ese entonces existía la posibilidad de hacer deducible hasta el 60% de las compras de fruta siempre que se pidiera autorización a la Administración Local Jurídica de Ingresos.

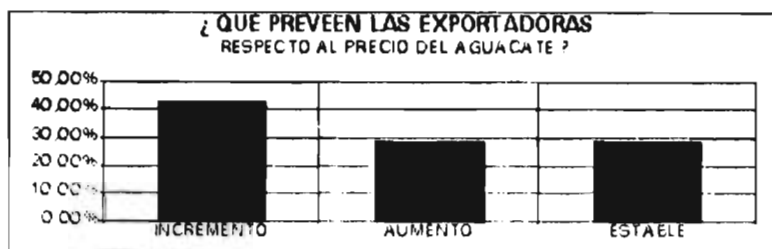
El total de la muestra solicita su devolución de Impuesto al valor agregado, el 85.71% la considera tardada mientras que solo el 14.29% la ha obtenido en forma expedita. En este caso podemos ver que en los casos en que no se cuenta con programa Altex por desconocimiento o falta de asesoría están ocasionando pérdida de tiempo y dinero a la empresa puesto que con este programa la devolución es más pronta. En lo respectivo a los casos en que se requiere mas tiempo para la recuperación de este impuesto podemos ver dos factores: El primero considerando que el gobierno tiene un problema de liquidez y que por ello da largas a la devolución del dinero; Un segundo factor es la negligencia por parte de las autoridades.

5.4. Tendencias de mercado

Respecto a sus ventas el 85.71% de las empresas espera incrementos en sus ventas, esto debido sobre todo a que los cuestionarios fueron aplicados en el mes de Noviembre y hay que recordar que en esos meses el mercado internacional del aguacate está más competido mientras que para los meses de Febrero en adelante Israel deja de surtir y el mercado queda libre para México y Sudáfrica de ahí que se esperara incremento aunque en otros cuestionarios se hizo también alusión a la esperanza de que pronto sean eliminadas las barreras no arancelarias en contra del aguacate en

B.U.A. Sólo un 14.29 % espera disminución argumentando saturación en el mercado y baja calidad de la fruta.

Respecto al precio de venta un 42.86 % esperan que se incremente debido a que la oferta de aguacate en el exterior disminuye al no contar con la fruta de Israel y además esperan mayores ganancias por la paridad del dólar contra el peso mexicano. Un 28.57 % espera que se mantenga el precio puesto que a pesar de que sale de mercado Israel, entra Sudáfrica, otro 28.57 % espera disminución pues considera que el mercado está saturado.



Por último, respecto al volumen de producción de aguacate con calidad de exportación un 42.86% espera que disminuya en 30y40 por ciento atribuyendo esta disminución a la falta de recursos financieros para invertir en la s huertas y obtener buena calidad en la fruta, el resto de la muestra espera incrementos de 35,10y50 por ciento atribuyendo este aumento a la apertura de mercados y al incremento de la actividad exportadora.

CONCLUSIONES

En su mayoría las empresas exportadoras de aguacate visualizan mejores circunstancias respecto a la calidad, volumen de ventas y precio del aguacate en el extranjero. Y esto se debe a que en las condiciones en las que se encuentra el país una de las mejores opciones que existen para contrarrestar la crisis económica es la actividad exportadora no haciendo a un lado la magnífica calidad del aguacate mexicano.

No obstante estas perspectivas se ven un tanto opacadas por el problema de recuperación de cartera, sobre todo por el financiamiento que se requiere hasta que se hace efectivo el cobro a los clientes. Lo que sucede es que el costo de financiamiento de la empresa se incrementa sobre todo cuando se cuenta con financiamiento externo ya que las tasas de interés son elevadas.

Otro de los problemas que encontramos es respecto a los impuestos. Que el 100% de las empresas consideren que la falta de facturas de compra afecta gravemente a su empresa indica que la asesoría fiscal que se está dando no es la adecuada sobre todo si se aprovecharan los beneficios que el mismo Código Fiscal de la Federación otorga en este sentido. Sería difícil suponer que si se aprovecharan no se obtuviera respuesta positiva al respecto. En cuanto a la devolución del Impuesto al Valor Agregado se comprobó que en su totalidad se aprovecha y que la mayor queja es respecto al tiempo de recuperación, por tardanza de la autoridad respectiva. Sin embargo se debe señalar que si se solicitara programa

ALTBX para las exportadoras que cumplan los requisitos el tiempo de recuperación de ese impuesto sería mucho menor.

Se debe recordar que los programas emitidos por la SBCOFI tienen la finalidad de promover las exportaciones al máximo y que son programas bien diseñados que garantizan facilidades a los exportadores. Las empresas que aún no cuentan con estos programas ha sido por falta de algunos requisitos o problemas anteriores con la Secretaría, pero es un porcentaje menor el que se queja de problemas para esta tramitación que el que afirma no tener mayor problema que el del desplazamiento de la ciudad de Uruapan a la ciudad de Morelia y la tardanza de los trámites. En realidad según empleados de SBCOFI en Morelia, las autorizaciones de México también son bastante tardadas. El problema en este sentido es únicamente en cuanto a la organización y control dentro de la Secretaría, pues como la mayoría de las cosas que hace el gobierno, la teoría concretamente en este caso, los programas son excelentes pero en la práctica la SBCOFI no se esmera por que estos se otorguen o se atienda a quienes requieren asistencia, de una manera eficiente y poco selectiva.

Por otra parte, llegamos a la conclusión de que hay falta de interés por conocer leyes que competen a la actividad exportadora y quejas de que no existe en esta ciudad la asistencia suficiente y adecuada que este sector requiere en cuanto al marco legal de la exportación y en cuanto a tramitación necesaria para esta actividad. Pero no debemos olvidar que las justificaciones deben hacerse a un lado y cada quien debe hacer su parte: el gobierno difundiendo información y apoyos a la exportación; los burócratas olvidándose de la negligencia y tratando de ayudar con honestidad a la

comunidad y nosotros como comunidad preparándonos y dejando de esperar el momento en que se nos brinde ayuda o nos pongan las cosas en bandeja de plata.

Es por eso que las quejas de las empresas exportadoras de aguacate referentes a la falta de personal capacitado para el manejo de aspectos legales, fiscales y financieros de la exportación son una llamada de atención para el Licenciado en Contaduría. No podemos darnos el lujo de justificarnos por no estar bien preparados en este sentido pues como se pudo ver a lo largo de este trabajo las áreas de las cuales se requiere conocimiento son campos de acción del Licenciado en Contaduría .

Todos somos responsables de esta problemática y por ello todos debemos hacer lo que nos corresponda para que se evite. Este es un trabajo sobre exportación de aguacate, sin embargo en la región hay otros productos que también son exportables. Es nuestro deber prepararnos para asesorar eficientemente a aquellos que lo requieran y así contribuir a nuestro desarrollo profesional, al desarrollo en nuestra comunidad y de nuestro país que tanto nos necesita.

BIBLIOGRAFIA

LOVATT, Carol J

World Avocado Congress, PROCEEDINGS, Orange California, 1991

DEL ROSAL Y DIAZ, Edgar A.

Plan de Negocios en Comercio Exterior, México, Bancomext, 1991

BANCOMBXT

Guía básica del exportador, México, Talleres Gráficos de México,
Enero 1996, 186 pp.

C. PLANO, Jack

Diccionario de Relaciones Internacionales, México, Ed. Limusa, 1985,
460 pp.

HERNANDEZ G. ,Efren

Análisis de los centros de acoplo de la producción de aguacate del
municipio de Uruapan, Mich., Uruapan, Mich, Tesis U.D.V., 1993

PAZ V. , Ramón;DODDOLI M, Guido

Memorias del Simposium Nacional del Aguacate, Uruapan Mich, 1991

MARGAIN M., Emilio

Introducción al Estudio del Derecho Tributario en México,

México, Ed. Universitaria Potosina, 1976

GARCIA M., Eduardo

Introducción al Estudio del Derecho, México, Ed. Porrúa 1970

Código de Comercio, México, Ed. Porrúa 1990

Ley General de Sociedades Mercantiles, México, Ed. Porrúa 1990

GITMAN, Lawrence J.

Fundamentos de Administración Financiera, México, Ed. Harla, 1985,
761 pp.

BARANDIARAN, Rafael

Diccionario de Términos Financieros, México, Ed. Trillas, 1988 , 111 pp.

MERCADO H., Salvador

Comercio Internacional II, México, Ed. Limusa, 1991, 303 pp.

Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, México, Ed.
Delma, 1996, 503 pp.

ley de Comercio Exterior y su Reglamento, México, Ed. Delma, 164 pp.

Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, México, Bd. Delma, 1996, 352 pp.

Ley del Impuesto al Valor Agregado, México, Bd. Delma, 1996, 96 pp.

Ley General de Sociedades Mercantiles, México, Bd. Porrúa 1990

I.M.C.P.

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, 1994

La Voz de Michoacán, 28 de Agosto 1995

La opinión, 18 de Agosto 1995

Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Diario Oficial de la Federación, 20 Dic. 1993

Información Dinámica de Consulta sección fiscal y de comercio exterior, México 1994, 1995, 1996.

Diario Oficial de la Federación, 3 de Mayo 1990, 11 de Mayo 1995, 13 de Septiembre 1995, 18 y 22 Diciembre 1995, 13 y 17 Junio 1996.



CERTIFICACION DE ORIGEN
DE ARTICULOS MEXICANOS

FORMA 100-100-100-100

1- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO		
3- Nº DE ORDEN	4- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE AUTORIZA		9- LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		

Tratado de Libre Comercio de America del Norte

Certificado de Origen

(Instrucciones al reverso)

Cortar a maquina o con letra de molde

1 Nombre y domicilio del exportador		2 Período que cubre D D M M A A De [][][][][][][][] A [][][][][][][][]				
3 Descripción de Registro Fiscal		4 Nombre y domicilio del importador Número de Registro Fiscal				
5 Tipo del (los) bien(es)		6 Clasificación arancelaria	7 Valor para este preferencial	8 Proveedor	9 Costo Neto	10 País de origen
Bajo protesta de decir verdad que Las mercancías contenidas en este documento son verdaderas y exactas y que la información suministrada en él es correcta y completa, así como el cumplimiento de los requisitos de preferencia de que el bien es objeto de conformidad con el presente documento. El importador a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respaldan la información del presente certificado, así como a notificar por escrito a las personas o empresas aduaneras el presente certificado de cualquier cambio que pudiera afectarlo en el momento de la salida del mismo. Este es un original del presente certificado si se trata de un bien de las partes y cumplir con los requisitos de la presente Certificación de Preferencia de Comercio Libre Comercio de America del Norte para bienes de procesamiento aduanero de las partes de las mercancías que se obtienen de conformidad con el artículo 411 o en el Anexo 4.11 del presente Tratado de Libre Comercio de America del Norte.						
11 Autorizada		Firma				
12		Cid				
[][][][][][][][]		Teléfono		Fax		



CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NUMERO

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. O R.U.T.	P.F.C. O R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

No. (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DOL. U.S.

No.	NORMAS DE ORIGEN (2)

<p style="text-align: center;">DECLARACION JURADA DE ORIGEN</p> <p>DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA</p> <p style="text-align: right;">SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA</p>	<p style="text-align: center;">CERTIFICACION DE ORIGEN</p> <p>CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE</p> <p style="text-align: center;">EN ESTA FECHA</p> <p style="text-align: right;">NOMBRE SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA</p>
---	--

NOTAS AL REVERSO

240-052

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
 ANUNCIO DE ASESORIA TÉCNICA Y FINANCIERA POR
 ASOCIACIÓN LA UNIÓN AMERICANA DE INVESTIGACIÓN

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden	NALAD:	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACIONES

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. _____, cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (?) de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
Fecha: _____	
Lugar, social, sello y firma de exportador o productor	

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

Confirma la veracidad de la presente declaración que sello y firma en la siguiente fecha: _____

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Notas: (1) Este columna indique el orden en que se enlazaban a las mercancías comprendidas en el presente formulario.
 En caso de ser subsiguiente, se continuará la notificación de origen en las columnas siguientes en ejemplares sucesivos de este formulario numerados correlativamente.
 (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de libre comercio, de otra ley o de otro instrumento legal.
 (3) En esta columna se identifica el número de origen que se aplica a las mercancías declaradas en el presente formulario.
 En formularios que queden pendientes de completar, se debe indicar el número de origen que se aplica a las mercancías declaradas en el presente formulario.

1. Goods consigned to (consignor's name, address, country)		2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		<p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN Customs declaration and certificate FORM A</p> <p>Issued in _____ (country)</p> <p style="text-align: right;">or non-preferential</p>	
3. Means of transport and route (if any known)		4. For official use			
5. Item number	6. Article and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin certificate number (if any)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoice
11. Certification It is hereby certified on the basis of the information furnished that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above stated information is correct and that all the goods were produced in _____ (country) and that the conditions of the origin requirements specified in the text of the generalized system of preferences for goods exported to _____ (country) are fulfilled.		

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA
CERTIFICADO DE ORIGEN**
(Instrucciones al Receptor)

Este es el primer de una serie de formularios que se deben presentar al pasar el comercio a través de la frontera.

1. Nombre y Domicilio del Exportador		2. Período que cubre		
Número de Registro Fiscal		D D M M A A D D M M A A De: 1 1 1 1 1 1 A 1 1 1 1 1 1		
3. Nombre y Domicilio del Productor		4. Nombre y Domicilio del Importador		
Número de Registro Fiscal		Número de Registro Fiscal		
5. Descripción del (los) bien(es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Crímen para uso preferencial	8. Método Utilizado (V.O.P.)	9. Otras Instancias
10. Declaro bajo protesta de veracidad que la información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Soy consciente que seré responsable por cualquier información falsa o con omisión hecha en relación con el presente documento.				
11. Me comprometo a suministrar y proporcionar en caso de ser requerido, los datos necesarios para verificar el contenido del presente certificado así como a facilitar por escrito a todas las personas a quienes haya requerido el presente certificado, de cualquier cambio que se haya efectuado en el contenido del mismo.				
12. Entiendo y estoy de acuerdo con las condiciones que rigen el presente certificado emitido por los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y me comprometo a proporcionar cualquier información requerida fuera de los términos de las leyes, reglamentos o los casos previstos en el artículo 5.11 del Tratado.				
13. Este certificado se acompaña de los anexos, incluidos los datos que se anexan.				
Firma Autorizada		Firma		
Nombre		Cargo		
D D M M A A 1 1 1 1 1 1		Teléfono		Tax
14. Validación del certificado de origen (SOLO DE USO OFICIAL) Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello Autorización				

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA
CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Receptor)**

Fill in and stamp in Spanish or in English. Use the reverse side only for presentation to your country's authorities or consulate.

1. Nombre y domicilio del Exportador: <small>Número de Registro Fiscal</small>		2. Fecha de expedición: Día Mes Año De: ____/____/____ A: ____/____/____		
3. Nombre y Domicilio del Proveedor: <small>Número de Registro Fiscal</small>		4. Nombre y Domicilio del Importador: <small>Número de Registro Fiscal</small>		
5. Descripción del (los) bien(s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Círculo para trazo preferencial	8. Método Unificado (Código)	9. Otras Instancias
10. Declaramos bajo protesta de decir verdad, bajo parámetro que: La información contenida en este documento es verdadera y exacta y que bajo responsabilidad de cada uno de los declarados. Estoy o estamos que seré responsable por cualquier declaración falsa o incorrecta hecha o relacionada con el presente documento. Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, y no han sido objeto de procesamiento alguno ni de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5.17. Este certificado lo recibí de _____ bajo el número _____				
Firma Autorizada: _____		Ciudad: _____		
Nombre: _____		Calle: _____		
Día Mes Año ____/____/____		Teléfono: _____ Fax: _____		

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS - REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA

CERTIFICADO DE ORIGEN

(Resolución 1773 de 2002)

Llenar a máquina o con letra de molde. El sello o timbre que se ponga en este certificado será válido por un año a partir de la fecha de expedición.

1. Nombre y dirección del Exportador		2. Nombre y dirección del Proveedor		3. Nombre y dirección del Importador	
Número de Registro Fiscal		Número de Registro Fiscal		Número de Registro Fiscal	
4. Número y fecha de Expediente Fiscal	5. Clasificación Arancelaria	6. Descripción del(s) bien(es)		7. Criterios de Valoración	8. Otras consideraciones
<p>10. Declaración de autenticidad de procedencia</p> <p>La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y yo, el declarante, asumo plena responsabilidad por cualquier declaración falsa o inexacta que se presente.</p> <p>Me comprometo a conservar y presentar en caso de ser requerido por las autoridades competentes del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las partes a las que se refiera el presente certificado, cualquier cambio de información que altere la exactitud o validez del mismo.</p> <p>Los bienes señalados y descritos en los registros que les son propios de los Estados Unidos Mexicanos, República de Colombia y República de Venezuela, y que se encuentran en posesión o procesamiento en el momento de expedirse este certificado, no fueron producidos, manufacturados, transformados, enriquecidos, o sometidos a algún otro proceso en el territorio de alguna de las partes mencionadas.</p> <p>Este certificado se cumplió de acuerdo con la legislación en sus respectivos países.</p>					
Firma		Firma			
Nombre		Nombre			
Código		Código			
<p>El presente certificado es válido para el comercio exterior de mercancías que se originan en los Estados Unidos Mexicanos, República de Colombia y República de Venezuela, y que se encuentran en posesión o procesamiento en el momento de expedirse este certificado, no fueron producidos, manufacturados, transformados, enriquecidos, o sometidos a algún otro proceso en el territorio de alguna de las partes mencionadas.</p>					



SECRETARÍA DE AGRICULTURA
RECURSOS HIDRÁULICOS

DEPARTAMENTO DIFUSIÓN DE INVESTIGACIONES Y SERVICIOS
CENTRO DE APOYO NO. 1 URUAPAN

NUMERO DEL OFICIO 716.D.H.06.6.015/55
EXPEDIENTE

ASUNTO: CONSTANCIA FITOSANITARIA

CERTIFICADO DE ORIGEN

La Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos certifica --
que el producto enseguida detallado a sido producido en el Municipio
de Uruapan, Mich., y que a sido embarcado bajo las normas y especi-
ficaciones de calidad del mercado exterior.

Se extiende la presente a petición de los interesados y para los
fines que a ellos convengan.

PRODUCTO	AGUACATE MANS FRESCO
TOTAL DE CAJAS	4,536 CAJAS DE 4 KGS.
TOTAL DE KILOS	18,144 KG.
EXPORTADOR	
AGENTE ADUANAL	J. HUGO HERRERA MIER
CAMION MARCA	KW
PLACAS	775 706
FECHA	04 DE ENERO DE 1955.

SECRETARÍA DE AGRICULTURA
RECURSOS HIDRÁULICOS
CENTRO DE APOYO NO. 1 URUAPAN

ING. ARMANDO ROBLES MENDEZ

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO
CONTIENE EL ANÁLISIS SUPERIOR DE ASEO



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR
CUESTIONARIO UNICO DE REGISTRO COMO
EMPRESA ALTAMENTE EXPORTADORA

ALTEX

FOLIO:

FECHA DE RESOLUCION:

TIPO DE EXPORTADOR

DIRECTO

INDIRECTO

ECEX

MAQUILADORA

PROCESADOR DE EXPORTACION

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

1	NOMBRE DE LA EMPRESA	
2	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
3	DOMICILIO DE LA OFICINA	CALLE Y NO. DE LA OFICINA MUNICIPIO ESTADO
4	DOMICILIO DE LA PLANTA PRINCIPAL	CALLE Y NO. DE LA PLANTA MUNICIPIO ESTADO
5	UBICACION DE OTRAS PLANTAS PRINCIPALES	
6	PRODUCTOS QUE FABRICA	
7	NOMBRE DE LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA	DIRECTOR GENERAL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION PRESIDENTE DEL COMITE DE ADMINISTRACION
8	PROPIETARIOS UNICAMENTE POR LA EMPRESA ALTI SECTOR	
9	ESTRUCTURA DE CAPITAL	

EXPORTADORES INDIRECTOS	PERIODO REPORTADO	EN MILL.	EN MILL. DÓL.
1 VENTAS (MILES DE PESOS)			
1.1 VALOR DE VENTAS TOTALES			
1.2 VALOR DE VENTAS A EXPORTADORES DIRECTOS			
1.3 VALOR DE LAS EXPORTACIONES REALES			
1.4 VALOR DE VENTAS DESTINADAS A LA EXPORTACION			

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

A. EN EL CASO DE EXPORTADORES DIRECTOS

Copias de los contratos de compraventa de mercancías, de los contratos de arrendamiento de bienes o contratos de renta de bienes, o de los contratos de compraventa de bienes.

Reserva de precios de los bienes que se exportan, o de los bienes que se exportaron, o de los bienes que se exportarán, o de los bienes que se exportaron, o de los bienes que se exportarán.

B. EN EL CASO DE EMPRESAS MAQUILADORAS

Copias de los contratos de compraventa de mercancías, de los contratos de arrendamiento de bienes o contratos de renta de bienes, o de los contratos de compraventa de bienes.

Reserva de precios de los bienes que se exportan, o de los bienes que se exportaron, o de los bienes que se exportarán, o de los bienes que se exportaron, o de los bienes que se exportarán.

11/11/2011

C. En el caso de **EXPORTADORES INDIRECTOS** de esta categoría, el caso del punto ii) del inciso b) de las Facturas de ventas que contra la Comisión de Factos, debe presentarse, mediante un certificado de exportación, firmado por el Director o Contralor General de la Empresa, bajo protesta de decir verdad, el cual debe ser presentado.

- i) **CONSTANCIA DE EXPORTACION**, si exporta a través de una empresa con programa PITEN, de MAQUILA o ECEX.
- ii) **CONSTANCIA DE DEPOSITO**, si exporta a través de una empresa que pertenece a la industria terminal.
- iii) **CARTA DE AVAL SOLIDARIO**, si exporta a través de cualquier otra empresa que no pertenezca a las comprendidas en el punto ii) y iii) de este mismo inciso. Dicha Carta deberá ser firmada por el Director o Contralor General de la Empresa exportadora final, mediante la cual manifieste, bajo protesta de decir verdad, el valor y el porcentaje que de sus adquisiciones destina a la exportación.

NOTAS:

- * LA SOLICITUD DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ACOMPAÑADA DE UN EJEMPLAR DE LA DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA
- ** CUALQUIER MODIFICACION RELACIONADA CON: R.F.C., DIRECTOR GENERAL, PRESIDENTE DE CONSEJO, REPRESENTANTE ANTE SECOFI, NUMERO DE TELEFONO, NUMERO DE FAX, RAZON SOCIAL, TIPO DE EXPORTADOR O DOMICILIO, DEBERA SER REPORTADA POR ESCRITO

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS EN EL PRESENTE REPORTE Y SU DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA, SON VERIDICOS

FECHA

NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION, EL DIRECTOR GENERAL O CONTRALOR GENERAL

FIRMA



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

FOLIO

PITEX

FECHA DE ENTREGA

PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION

SOLICITUD:

DE LA OPERACION TOTAL DE LA EMPRESA	
A	DATOS GENERALES DE LA EMPRESA
1	NOMBRE O RAZON SOCIAL
2	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES
3	DOMICILIO DE LAS OFICINAS
	CALLE Y NUMERO
	COLONIA O MUNICIPIO
	CIUDAD
	CODIGO POSTAL
	TELEFONO (LADA)
	FAX (LADA)
4	DOMICILIO DE LA PLANTA OBJETO DEL PROGRAMA
	CALLE Y NUMERO
	COLONIA O MUNICIPIO
	CIUDAD
	CODIGO POSTAL
	TELEFONO (LADA)
	FAX (LADA)
5	ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA
6	PROGRAMAS SUSCRITOS POR LA EMPRESA ANTE LA SECOFI
	PROGRAMA
	NUMERO DE REGISTRO
	FECHA DE AUTORIZACION

B) PRODUCTOS QUE FABRICA LA EMPRESA	
1	A
2	B
3	C
4	D
5	E
PORCENTAJE DE UTILIZACION DE SU CAPACIDAD INSTALADA	

C) OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA					
<ul style="list-style-type: none"> • PARA LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONSIGNE LAS VENTAS TOTALES CONFORME A SUS ESTADOS FINANCIEROS • CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y PARA LAS PROYECCIONES USANDO EL TIPO DE CAMBIO CONSTANTE ANOTADO • CONSIGNE, EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS CONFORME LA SUMA DE LOS REGIMIENTOS RESPECTIVOS 					
1. VENTAS TOTALES		2. EXPORTACION	3. IMPORTACION	4. SALDO COMERCIAL (2-3)	5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO
MILES DE NUEVOS PESOS	MILES DE DOLARES	MILES DE DOLARES			
AÑOS TRANSCURRIDOS					
1992					
1993					
1994					
PROYECCIONES					
1995					\$ 90
1996					\$ 90
1997					\$ 90
1998					\$ 90
1999					\$ 90

1995

PRODUCTOS Y MERCADOS DE EXPORTACION DE LA EMPRESA	
INDIQUE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO ANTERIOR	
INDIQUE SI LA EMPRESA EXPORTA O SI CONTINUARA EXPORTANDO (MARQUE SOLAMENTE EL ESTADO DE LA EXPORTACION)	
1. PRODUCTOS DE EXPORTACION	2. MERCADOS DE DESTINO
3. NUEVO EXPORTADOR <input type="checkbox"/>	

DE LAS OPERACIONES AL AMPARO DEL PROGRAMA	
E) SELECCIONE EL CAMPO DE APLICACION DEL PROGRAMA	
INDIQUE SI EL PITEX QUE SOLICITA SE APLICARA A LA TOTALIDAD DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, A UNA PLANTA O A UN PROYECTO ESPECIFICO, ENTENDIENDO POR PLANTA UNA UNIDAD DE PRODUCCION SEPARADA DEL RESTO DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS DE LA EMPRESA, Y POR PROYECTO LA FABRICACION DE UN PRODUCTO COMPLETAMENTE DIFERENCIADO DEL RESTO DE LOS ELABORADOS POR LA EMPRESA	
<input type="checkbox"/>	a. OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA
<input type="checkbox"/>	b. PLANTA. IDENTIFIQUE LA PLANTA: _____
<input type="checkbox"/>	c. PROYECTO ESPECIFICO. DESCRIPCION DEL PROYECTO: _____

F) PRODUCTOS QUE EXPORTARA AL AMPARO DEL PITEX	
PRODUCTO	MERCADOS DE DESTINO

G

VENTAS REFERIDAS AL CAMPO DE APLICACION DEL PITEX

EL DATO DE LA COLUMNA TOTALIDAD DE LOS TIPOS DE MONEDA DE LA EMPRESA. VERIFIQUE QUE LOS DATOS DE VENTAS TOTALES (COLUMNA 1) EN EL EXTERNO EN ESTE CUADRO CONCIERDEN CON LOS AGENTADOS EN EL CUADRO (C) DE ESTE CUESTIONARIO.

VALORES EN MILES DE NUEVOS PESOS Y EN DOLARES TOTALES CUANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA AÑO TRANSCURRIDO Y PARA LAS PROYECCIONES USANDO EL TIPO DE CAMBIO CONSTANTE ANOTADO.

VERIFIQUE QUE LOS TIPOS DE CAMBIO SEAN LOS MISMOS QUE EL CUADRO (C).

CONSIDERE EN SU CASO EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONFORME A LA SUMA DE LOS ELEMENTOS RESPECTIVOS.

1. VENTAS TOTALES		2. MERCADO INTERNO		3. MERCADO EXTERNO		5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO
MILES DE NUEVOS PESOS	MILES DE DOLARES	MILES DE DOLARES	% DE VENTAS TOTALES	MILES DE DOLARES	% DE VENTAS TOTALES	

AÑOS TRANSCURRIDOS

1992						
1993						
1994						

PROYECCIONES

1995						\$ 90
1996						\$ 90
1997						\$ 90
1998						\$ 90
1999						\$ 90

BALANZA COMERCIAL DEL PITEX										
1. MATERIAS PRIMAS, PARTES Y ACCESORIOS 2. BIENES Y EMPAQUE III a COMBUSTIBLES, LUBRICANTES, MATERIAL AUXILIAR Y REPERECCION III b REFACCIONES IV MAQUINARIA, EQUIPO, INSTRUMENTOS, HERRAMIENTAS Y HERRAMIENTAL D. RADERO V APARATOS, EQUIPOS Y ACCESORIOS DE INVESTIGACION, SEGURIDAD INDUSTRIAL, CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION DE PERSONAL, COMUNICACION, INFORMATICA Y CONTROL DE LA CONTAMINACION AMBIENTAL										
* VERIFIQUE QUE EL TOTAL DE EXPORTACIONES COINCIDA CON LOS DATOS ASENTADOS EN EL CUADRO "G" DE ESTE CUESTIONARIO										
MILES DE DOLARES										
AÑOS TRANSCURRIDOS	TOTAL DE EXPORTACIONES	IMPORTACIONES					TOTAL	SALDO (EXP - IMP)		
		I	II	III a	III b	IV			V	
1992										
1993										
1994										
PROYECCIONES										
1995										
1996										
1997										
1998										
1999										

I		TIPO DE EXPORTADOR	
<input type="checkbox"/>	DIRECTO	<input type="checkbox"/>	INDIRECTO
REALIZA EXPORTACION FINAL		PROVEEDOR DE INSUMOS QUE SE INCLUYEN EN PRODUCTOS QUE SERAN VENDIDOS EN EL EXTERIOR POR EMPRESAS QUE OPERAN CON PROGRAMA DE MAQUILA PITEX ECEA O CUENTA ADUANERA	
3. EN CASO DE SER EXPORTADOR INDIRECTO, SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE LOS EXPORTADORES DIRECTOS			
a.		RFC	
b.		RFC	
c.		RFC	

J		TRANSFORMACION POR TERCEROS	
EN CASO DE QUE LOS PRODUCTOS A EXPORTAR AL AMPARO DEL PITEX RECIBAN PROCESOS INDUSTRIALES COMPLEMENTARIOS POR PARTE DE TERCEROS, INDIQUE EL NOMBRE DE ESTOS Y SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES			
a.		RFC	
b.		RFC	
c.		RFC	
BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, DECLARO QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS EN ESTA SOLICITUD Y EN SUS ANEXOS SON CIERTOS			
NOMBRE _____		FIRMA _____	
CARGO EN LA EMPRESA _____		FECHA _____	
ESTA SOLICITUD DEBE SER PRESENTADA EN UN EJEMPLAR ORIGINAL ANTES DEL COMITÉ DE ADMINISTRACIÓN DEL Directorio de Comercio Exterior y Aduanas del Centro de Comercio Exterior de la SE en el domicilio de la empresa.			

ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN UN EJEMPLAR ORIGINAL ANTES DEL COMITÉ DE ADMINISTRACIÓN DEL DIRECTORIO DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS DEL CENTRO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA SE EN EL DOMICILIO DE LA EMPRESA. SE ENTREGARÁ UNA COPIA DE LA SOLICITUD PRESENTADA EN EL COMITÉ DE ADMINISTRACIÓN DEL DIRECTORIO DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS DEL CENTRO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA SE EN UN EJEMPLAR ORIGINAL Y OTRA COPIA DE LA SOLICITUD PRESENTADA EN EL COMITÉ DE ADMINISTRACIÓN DEL DIRECTORIO DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS DEL CENTRO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA SE EN UN EJEMPLAR ORIGINAL.

1999

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

IDENTIFIQUE LAS CARACTERISTICAS DE SU SOLICITUD Y DETERMINE LOS DOCUMENTOS QUE LE CORRESPONDE PRESENTAR

<input type="checkbox"/> NUEVO REGISTRO	
A. FIGURA JURIDICA	
<input type="checkbox"/> PERSONA FISICA	1 y 2
<input type="checkbox"/> PERSONA MORAL	1, 2 y 3
B. TIPO DE PRODUCTOR	
<input type="checkbox"/> TRADICIONAL	4 y 14
<input type="checkbox"/> NUEVO	14
C. TIPO DE EXPORTADOR	
<input type="checkbox"/> TRADICIONAL	
<input type="checkbox"/> DIRECTO	5
<input type="checkbox"/> INDIRECTO	9 y 10
<input type="checkbox"/> NUEVO	
<input type="checkbox"/> DIRECTO	6
<input type="checkbox"/> INDIRECTO	7
D. CAMPO DE APLICACION	
<input type="checkbox"/> TOTAL DE OPERACIONES	15
<input type="checkbox"/> PLANTA	11, 13 y 16
<input type="checkbox"/> PROYECTO ESPECIFICO	12, 13 y 16
E. TRANSFORMACION POR TERCEROS	
<input type="checkbox"/> CUALQUIER TIPO DE TRANSFORMACION	8
<input type="checkbox"/> PRORROGA	1 y 15

1. Copia del RPD o registro de la empresa en el PITEA.
2. Descripción de las instalaciones que se aplican al programa.
3. Copia de la Declaración de Exportación Formulario 2000, en su caso, por el exportador.
4. Relación de productos de exportación con último año que cubra el periodo de gobierno, fecha descripción de los bienes de exportación, valor en dólares y volumen total (*).
5. Contratos, órdenes de compra o documentos similares que respalden los compromisos de exportación estableciendo valor en dólares.
6. Carta compromisa del exportador directo o indirecto en la que se comprometa a exportar (*) productos elaborados al amparo del PITEA y destinados al mercado de exportación.
7. Carta aval emitida de empresa que realice procesos complementarios de transformación o elaboración (*).
8. Carta del exportador directo o indirecto en la que se especifique el valor en dólares que destinarán al mercado de exportación.
9. Relación de facturas de venta al exportador (*) y/o Constancia de Exportación emitida por el exportador.
10. Domicilio de las plantas de la empresa mencionando las mercancías que produce en el día.
11. Plano de las instalaciones industriales, en el que se destaque el flujo de los procesos productivos de los bienes por los que se solicita el programa.
12. Carta en la que la empresa se comprometa a destinar las operaciones contempladas en el PITEA en los estados financieros anuales y a utilizar la maquinaria y equipo que se requiera para el campo de aplicación solicitado (*).
13. Descripción del proceso productivo.
14. Relación de mercancías ya importada bajo PITEA que continúan en el sistema de transformación, cantidad y valor en dólares, correspondientes a los ejercicios de importación anteriores a la del año.
15. * Los volúmenes incluidos anteriormente que correspondan de los años de importación anteriores a la del año.

Los datos suministrados serán sometidos a una verificación por el personal de la Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos del Banco Central de Venezuela.
 Director Financiero y Control General de la empresa

I.- MATERIAS PRIMAS PARTES Y COMPONENTES A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA
RÉGISTRO

HOJA ____ DE ____
ANEXO 1

PRODUCTO DE EXPORTACION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR CADA _____ DE EXPORTACION			
		TOTAL UTILIZADO	CANTIDAD INCORPORADA	% DEL TOTAL	MERMAS Y DESPERDICIO
PRODUCTO DE EXPORTACION					

CANTIDAD PARA PRODUCTO DE EXPORTACION INCORPORADA AL PRODUCTO DE EXPORTACION POR CADA FECHA ETC

II.- CONTENEDORES Y CAJAS DE TRAILERS (1)

EMPRESA _____
RUTEX NÚMERO _____

HORA ____ DE ____
MUNICIPIO _____

PRODUCTO DE IMPORTACION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR EN DOLARES
TOTAL			

II.- ENVASES Y EMPAQUES A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA _____
PITEX NÚMERO _____

HUJA _____
ANEXO 1

PRODUCTO DE EXPORTACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR CADA		DE EXPORTACIÓN		
		TOTAL UTILIZADO	CANTIDAD INCORPORADA	% DEL TOTAL	PERDIDAS Y DESPERDICIOS	% DEL TOTAL
PRODUCTO DE EXPORTACIÓN						

Unidad de Medida: _____
CANTIDAD POR CADA UNIDAD DE MEDIDA: _____

**IIIa.- COMBUSTIBLES, LUBRICANTES, MATERIAL AUXILIAR Y PERECEDERO
A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX**

EMPRESA _____
PITEX NÚMERO _____

HOJA _____ DE _____
AÑO _____

PRODUCTO DE IMPORTACION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD UTILIZADA POR CADA _____ DE EXPORTACION	ENERGIA Desaprovechada 100%
PRODUCTO DE EXPORTACION			

El presente formulario es de uso exclusivo de la Secretaría de Economía y no debe ser utilizado para otros fines.

El presente formulario es de uso exclusivo de la Secretaría de Economía y no debe ser utilizado para otros fines.

IIIb.- REFACCIONES
A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX (1)

EMPRESA:
PITEX NÚMERO

HOJA ____ DE ____
ANEXO I

PRODUCTO DE IMPORTACION	MERMAS Y DESPERDICIO 100%

ESPECIFICAR EN FORMA DETALLADA LAS MERMAS Y DESPERDICIO DE ESTAS MERCADANCIAS POR EL
DEL PAIS DE ORIGEN EXPORTADOR QUE DEBE DE HACER LA EMPRESA OBJETIVO DE ESTE PROGRAMA

IV.- MAQUINARIA, EQUIPO, INSTRUMENTOS, MOLDES Y HERRAMENTAL
DURADERO A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA
PITEX NUMERO

HOJA DE ...
ANEXO 2

PRODUCTO DE IMPORTACION (1)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR EN DOLARES

(1) LA DESCRIPCION DEL PRODUCTO DE IMPORTACION NO DEBE
INCLUIR MARCA, MODELO O NUMERO DE SERIE

TOTAL

MAQUINARIA Y EQUIPO IMPORTADO AL AMPARO DEL PITEX
CATEGORIA IV Y V
PRORROGA

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA ____ DE ____
ANEXO 2A

PEDIMENTO DE IMPORTACION		PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR EN DOLARES
N°	FECHA			

V.- APARATOS, EQUIPOS Y ACCESORIOS DE INVESTIGACION, SEGURIDAD INDUSTRIAL CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION DE PERSONAL, COMUNICACION, INFORMATICA Y DE CONTROL DE LA CONTAMINACION A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA DE ...
ANEXO 2

PRODUCTO DE IMPORTACION (1)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR EN DOLARES

1.- EN LA DESCRIPCION DEL PRODUCTO DE IMPORTACION NO DEBERA INCLUIR MARCA, MODELO O NUMERO DE SERIE

TOTAL

--