

29
2ij



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

**FUNCIONAMIENTO FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO
DEL MERCADO INTERNACIONAL MEXICANO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADAS EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :
ANA MARGARITA GONZALEZ SOLEDAD
KARLA CORONADO RAMIREZ

A S E S O R :
L.C. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA



CUAUTITLAN, EDO. DE MEXICO

FEBRERO DE 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**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.

TESIS

COMPLETA



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JAIME KELLER TORRES,
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"Funcionamiento Financiero y Administrativo del Mercado Internacional Mexicano"

que presenta la pasante: Ana Margarita González Soledad
con número de cuenta: 8805363-5 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 19 de marzo de 1996

PRESIDENTE L.P. Gonzalo Márquez Cervantes

VOCAL C.P. Jorge López Marín

SECRETARIO L.C. Alejandro Amador Zavala

PRIMER SUPLENTE L.A. María Teresa Muñoz García

SEGUNDO SUPLENTE D.P. José Fab. Alcántara S.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

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



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES,
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Cubillos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA: "Funcionamiento Financiero y Administrativo del Mercado Internacional Mexicano"

que presenta el pasante: María Guzmán Ramírez
con número de cuenta: 0306562-5 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 19 de Marzo de 1998

PRESIDENTE	<u>L.P. Gonzalo Márquez Cervantes</u>	
VOCAL	<u>LP. Jorge López Peña</u>	
SECRETARIO	<u>L.G. Alejandro Amador Zavala</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A. María Teresa Muñoz García</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.P. José Fco. Alcántara Salinas</u>	

A MIS PADRES Y HERMANOS

**Gracias a ellos que me dieron la vida
su amor y su amistad, hoy veo culminada
una parte de mi vida.**

A MI ESPOSO E HIJOS

**A quienes llenan la parte mas importante
de mi vida y les debo infinito amor.**

Con amor:

Ana Margarita

Agradezco infinitamente al ser más bello
que existe sobre la tierra,
que me ha dado todo su amor y su paciencia
para salir adelante: MI MADRE.

A mis hermanos, a Alfredo y a mis amigos,
por su constante apoyo y por su confianza.

A Ernesto Waldo, Porque sólo él sabe que
sin su apoyo económico no hubiera llegado
a éste momento.

Pero sobre todo a Dios y a mi Padre, que
en espíritu siempre están presentes.

Karla

INDICE

FUNCIONAMIENTO FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO DEL MERCADO INTERNACIONAL MEXICANO

INTRODUCCION.....	1
1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO.....	3
A) NACIMIENTO.....	3
B) BREVE HISTORIA DEL COMERCIO.....	8
C) COMERCIO DE LA EPOCA MODERNA APERTURA COMERCIAL	22
2. TRATADOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE MEXICO	26
A) ANTECEDENTES	26
B) ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.....	30
C) OMC (GATT).....	40
D) EL GRUPO DE LOS TRES	45
E) TLC CON AMERICA DEL NORTE.....	55
F) CUENCA DEL PACIFICO	59
G) ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	65
ORGANIZACION DE ESTADOS AMERICANOS (OEA)	65
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)	70
NACIONAL FINANCIERA	85
3. ASPECTOS LEGALES Y PROCEDIMIENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	89
A) PROCEDIMIENTO DE EXPORTACION E IMPORTACION	96
B) RESTRICCIONES LEGALES.....	119
C) TARIFAS PARA LA EXPORTACION E IMPORTACION.....	124

4. FINANCIAMIENTOS	149
A) GENERALIDADES	149
B) CARTAS DE CREDITO.....	156
CASO PRACTICO	165
CONCLUSION	191
BIBLIOGRAFIA.....	192

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis tiene como finalidad el dar a conocer en forma práctica la dinámica y el funcionamiento del comercio mexicano.

Es importante tomar en cuenta que la investigación de mercados internacionales es una herramienta primordial para detectar el mercado adecuado para el producto que deseamos exportar ó importar.

Tomando en cuenta las cifras de los últimos años, México efectúa con siete países aproximadamente el 85% de sus operaciones comerciales y que son: Estados Unidos, Japón, España, Francia, Alemania, Canadá y Bélgica.

Como puede apreciarse, México tiene un alto grado de concentración en la diversificación de sus mercados, y existen grandes oportunidades para poder aprovechar otros mercados internacionales.

Con todo esto, hemos tratado de resumir la importancia que tiene para México el comercio con otros países. De ahí que iniciamos con los antecedentes del comercio, es decir, una breve historia de cómo inició y cómo fué evolucionando.

Para un país como México es importante mantener y establecer el comercio con otros países, razón por la cual mencionamos a los Tratados de Integración Económica, cuáles son sus bases y cuál es la participación de México en los mismos.

Para que el comercio que se lleva a cabo con otros países sea legal, es importante conocer las diferentes modalidades de barreras arancelarias que existen a fin de evitarlas ó en lo posible tratar de controlarlas.

Dentro de el comercio existen diferentes formas de financiar el mismo, pero la más importante son las cartas de crédito. En el capítulo 4 se dan a conocer los distintos tipos de cartas de crédito y su mecánica.

Para finalizar realizamos un caso práctico de una exportación e importación para que de manera sencilla, se conozcan los principales trámites administrativos y la forma en que se deben presentar los formatos correspondientes.

Con esto queremos ayudar a las personas que posiblemente realizan dichas operaciones ó en su caso que quieran tener conocimiento del funcionamiento del comercio.

CAPITULO I

“ANTECEDENTES DEL COMERCIO”

I. ANTECEDENTES DEL COMERCIO

A) NACIMIENTO

La forma primitiva de comerciar se dió a través del trueque, es decir, el cambio de unos objetos por otros, sin que hubiera todavía uno que sirviera de medida común de valores.

La existencia primitiva del hombre se manifestó siempre viviendo de la caza y la pesca, siendo el producto de ésto lo que constituyó los primeros actos de comercio, porque aquello es necesario para el sustento de los individuos ya que es indispensable su alimentación. Los hombres primitivos cubrieron su desnudez con pieles de animales que cazaban y quienes no las adquirieran directamente, era a través del cambio que ya se ha señalado, ejecutando así las primeras operaciones de comercio en relación con el vestido.

Para el hombre de esta vida entera y completamente rudimentaria pasa a una que supone el sentimiento de la propiedad, y los pueblos son pastores, poseen ya ganados y cuidan de su propagación.

A medida que la tribu crece, sus miembros van teniendo que consagrarse a labores diversas: unos al ganado y otros a hilar lana y a tejerla. Al dar nacimiento a la industria de los tejidos hacen surgir también una nueva forma de comercio, por mejor decir, dan un paso más para fundar el intercambio comercial.

Los alimentos, sino se dan como remuneración al trabajo ejecutándolo ellos mismos, no pueden obtenerse de otro modo sino cambiándolos por algo más de que se pueda despojar aquél que los necesita.

Cuando el hombre empieza a cultivar los campos, necesita asentarse muy cerca de los campos cultivados o en parte de éstos mismos. Y, como no puede dedicarse a otras actividades, se conforma con cambiar sus productos del campo por los que le dan pescadores y cazadores.

Sin embargo, no existen datos del comercio hasta el período neolítico, no se conforma con adquirir efectos rudimentarios para sostener su vida. Por una parte se procura piedrecillas que pulimenta como objetos ornamentales; collares, pulseras; pero también fabrica adornos con arcilla que endurece poniéndola al fuego; y tanto aquellos objetos, como la cerámica, se convierten pronto en aditamentos de comercio.

Los primeros mercaderes de la Edad de Bronce o Período Neolítico, trajeron consigo el ámbar que se convirtió desde entonces en importante artículo de comercio.

En las migraciones que comienzan a verificarse de los hombres primitivos hacia diversos sitios de la tierra, tuvieron que surgir núcleos de población entera y completamente diversos; cada uno con necesidades y aspiraciones distintas, que, a su vez forzosamente tuvieron que provocar el intercambio ya no sólo de individuo a individuo, ya no sólo de un grupo de una tribu a otro grupo de la misma tribu

sino de un lugar a otro, dando así nacimiento a lo que al correr del tiempo habría de convertirse en el comercio internacional.

PESAS Y MEDIDAS

Los especialistas han llegado a precisar la existencia de medidas y pesas regulares entre los egipcios, los hebreos, los griegos y los romanos, así como también, naturalmente entre los pueblos que más destacaron en la antigüedad. Muchos de ellos tomaron como elemento para la medición ciertas partes del cuerpo: dedo, palma de la mano, codo, pie; costumbre que para algunos se ha conservado a través del tiempo.

Los más antiguos sistemas de medición de longitud tuvieron su base en el cúbito o codo, que es la medida que va del codo al extremo del dedo medio, y el dígito o dedo, que ha venido a convertirse en la moderna pulgada.

El sistema de Babilonia era semejante al de Egipto, aunque sexagesimal; y también han encontrado éstas medidas por lo que respecta a Siria, Persia y otros pueblos del Asia Menor, así como entre los judíos. El pie y el cúbito fueron medidas de Grecia y de Roma.

Menores datos se tienen respecto a las medidas de volumen, por lo que se refiere a Egipto sólo se han hallado vasos que fueron tipos de medida llamada bon, y no existen datos concretos, especialmente a propósito de equivalencias, respecto a Siria, Palestina y Babilonia.

En Grecia se han hallado lozas de piedra con marcos para la designación de volúmenes; y para líquidos tuvieron; el ciato, el oviato, el cotula, el chus y el metretes.

Egipto tuvo unidades de peso; el kat que variaba entre 138 y 155 gramos y se empleó también en Siria. Babilonia usó el umm un equivalente a 36 gramos. Los romanos por su parte, adoptaron estos pesos y los hicieron derivar a sus monedas.

MONEDA

Si el trueque o cambio directo de unos objetos por otros fué la primitiva forma de comercio, llegó el momento en que el hombre buscó algo que pudiera servirle de medida común de valores, y éste algo recibe de nosotros el nombre de moneda.

Las primeras estuvieron constituidas por granos, por conchas, por sal, por telas de algodón y aún por ganados.

Cuando el hombre puede adquirir metales, principalmente oro, plata y cobre y aún hierro y estaño, los emplea en calidad de moneda, aunque no en la forma en que nosotros la conocemos.

Algunas de las primitivas muestras de moneda consistieron en toscas e uniformes piezas de cobre, el bronce o el hierro se empleaban en forma de pequeñas barras o espigas y se cree que el nombre de la unidad de valor llamado drama por los griegos se deriva del hecho de que seis de estas espigas podrían contenerse en la mano, y cada una de ellas era llamada óbolo. se supone que éste fué el primer sistema de moneda basado en la sola cuenta de piezas.

Fueron usados también los alambres de metal, que se llevaban en los dedos por lo que podría llamárselas "monedas anulares" o "anillos monetarios", algunos de éstos alambres llevaban una marca para indicar la cantidad de metal que contenían y solían entregarse en sacos cerrados, que se pesaban previamente.

Se tienen numerosas ideas de quienes fueron los primeros en acuñar la moneda. Algunos suponen que la acuñación principió hacia el año a.C., otros creen que fueron los fenicios y otros sostienen que fueron los lidios. Sin embargo las monedas más sofisticadas de aquellos días fueron las griegas y las romanas.

DEFINICION DEL COMERCIO

1) Se entiende por Comercio el intercambio que realizan los hombres para obtener lo que les hace falta, a fin de satisfacer sus necesidades, dando en cambio algo que si bien es útil, que si bien es necesario para ellos, los es menos que aquello por lo que lo cambian.

Alberto María Carreño.

2) Es el intercambio de bienes y servicios, porque ningún ente es autosuficiente.

Apuntes de Comercio Exterior

Noveno Semestre

María Teresa Sverdrup Cortés

B) BREVE HISTORIA DEL COMERCIO

El comercio en el tiempo se divide en tres etapas: antigua, media y moderna.

I. EDAD ANTIGUA

Fenicia representa el mejor conductor del comercio; conducían sus mercaderías a Tiro, con el Egipto traficaban en algodón, grano, tejidos y vino; la Palestina les proporcionaba trigo, aceite y el bálsamo de orillas del Gene Zaret; de Siria sacaban el vino de calibon y la lana del desierto; y por el desierto iban a Babilonia, desde donde desviándose hacia Persia, se dirigían a la China; de Armenia y países limítrofes sacaban caballos, vasos de cobre y esclavas hermosísimas por cuyo comercio les maldijeron los profetas hebreos. Para la navegación hacia Occidente se sirvieron de sus conocimientos astronómicos, difundiendo las mercaderías de Oriente y tomando otras, se les va aparecer, como piratas primero y mercaderes después en las islas de Grecia, así como en Delos, Chipre, Rodas, Sicilia y Cerdeña; de Malta sacaron coral y de Italia pescado; en España explotaban las minas y los productos naturales, obteniendo oro, plata, estaño, hierro, plomo, granos, vinos, aceites, cera, lana, corderos, pescado que salaron y frutas exquisitas a cambio de lino y baratijas. Tomando a Cádiz como punto más lejano de expediciones comerciales, se pretende que llegaron a las Canarias y Madera, arribaron ciertamente a la Gran Bretaña, recogiendo estaño y ámbar en la Isla Shetland y llegaron a Prusia y al Báltico diciéndose que hacia el 610 a. de J.C. por consejo de Neco (rey de Egipto) dieran la vuelta al África, desde

el mar rojo a las barcas del Nilo (viaje que otros atribuyeron a los egipcios); y hasta ahora se ha pretendido que atravesaron el Océano, queriendo hallar descripciones y vestigios del culto fenicio en Perú y México.

Las colonias fenicias esparcidas por el Mediterráneo, mantenían el esplendor del comercio de la metrópoli. La denominación persa le debilitó, la conquista y destrucción de Tiro por Alejandro acabó con él.

II. EL COMERCIO DE LA EDAD MEDIA

La invasión de los bárbaros sepulta al comercio en un estado de postración pero logra reponerse de ella paulatinamente. La actividad comercial para Asia y de Grecia a Italia y los estados occidentales de Europa. Las causas del desarrollo de la Edad Media fueron principalmente el espíritu cristiano que enalteció y dignificó el concepto de trabajo, protegiendo a la agricultura, la industria y el comercio en los monasterios y conventos, y pone a los comerciantes bajo la salvaguarda de la tregua de Dios; las Cruzadas, fruto de aquel mismo espíritu, que volvieron a poner en comunicación al Occidente con el Oriente; los gremios y los Consejos también productos del espíritu cristiano que protegieron a los débiles y a la clase mercantil, dando seguridad a la producción y a las transacciones comerciales, y las ferias y mercados que coinciden con las grandes festividades de los pueblos.

Comienza el comercio a desarrollarse en las ciudades Italianas continúa por las de España y Francia, y emigra en las del Norte de Europa, Amalfi, Génova, Venecia, Piza, Florencia, ciudades enteramente mercantiles llegan a ser poderosas

repúblicas independientes, elaborando sus célebres estatutos mercantiles, creando consulados o tribunales comerciales y dando tal consideración al ejercicio del comercio que hasta ni los príncipes y nobles desdeñaron su ejercicio.

III. EL COMERCIO DE EDAD MODERNA

El descubrimiento de América y el camino de las Indias por el cabo de Buena Esperanza llevó el comercio al Atlántico, haciéndole seguir nuevamente el curso de Oriente a Occidente que se nota en toda su historia. La constitución de los grandes estados convierten al comercio en una institución de carácter social y Público, y por pretender y conseguir el monopolio comercial en ciertos países disputan los estados entre sí. La historia del comercio va, pues, unida a la historia de la colonización. Ni los españoles ni los portugueses supieron sacar verdadero provecho de sus colonias, ni siquiera conservarlas, atentos más que nada a la explotación del oro y de la plata.

LOS FENICIOS

Es indudable que entre los antiguos pueblos el que alcanzó mayor celebridad en el comercio fue el fenicio, quienes ocuparon las costas del Mediterráneo en la porción que hoy es Siria. A ellos se atribuye la invención de uno de los elementos más importantes de que el comercio ha podido hacer uso desde entonces: la moneda metálica y la invención del alfabeto, que con ciertas transformaciones han llegado a nosotros y que es, sin duda alguna el auxiliar más poderoso con que cuenta la mayoría de los pueblos civilizados.

La preponderancia comercial que los fenicios ejercitaban precisamente con las naciones que vivían a lo largo del Mediterráneo atrajo las ambiciones de sus poderosos vecinos, los intrépidos navegantes fenicios no se conformaron con seguir las costas inmediatas a su país, sino que se aventuraron hasta el Mar del Norte y del Báltico: algunos dicen que son ellos los que comerciaban con el ámbar amarillo.

Su contacto con Egipto y con Arabia y con Persia les permitió además, llevar su comercio hasta la India; y, se dice que siguiendo las costas de Africa, llegaron hasta las Islas Canarias.

Ningún otro pueblo de los de aquella época tuvo un comercio marítimo tan importante; ello explica que hubieran podido establecer centros comerciales en los lugares más apartados.

GRECIA

Su política comercial se basaba sobre todo en los intereses del consumidor. Se restringía la exportación de los artículos más necesarios (trigo, materiales para la construcción naval) con objeto de mantener el abastecimiento interior, y se concedían o se retiraban ventajas comerciales con la idea de ejercer una presión política sobre otros estados.

La característica más notable de los estados primitivos es el aislamiento. Cada uno de ellos vive encerrado en sí mismo. Va perfeccionando su civilización y

después entra en franca decadencia, sin compartir sus ganancias y sus pérdidas con los demás estados.

El mundo actual, sólo pudo surgir de esa situación después de una larga lucha que duró siglos. Se necesitó la unidad de la fé cristiana para confirmar la unión de los diferentes pueblos en una civilización común. Sin embargo, el proceso de unión empieza en el punto histórico que hemos señalado; las grandes conquistas de Alejandro de Macedonia y las de Roma, contribuyeron en gran medida a derribar las barreras que existían entre los pueblos y a prepararlos para aceptar una civilización común y una misma religión.

Aparentemente el imperio de Alejandro sobrevivió a su fundador sólo por unos años y entonces se disolvió, este, legó al Oriente un fondo común de cultura griega, por muy diferentes que fueron los pueblos estaban unidos como nunca lo habían estado.

El comercio adoptó un nuevo aspecto. Grecia que había sido el centro de los grandes movimientos comerciales, quedó ahora en su borde occidental. Los mercaderes griegos pudieron durante algún tiempo usar su antigua situación dominante para participar en el gran desarrollo comercial. Después de una larga lucha los griegos más hábiles se fueron a establecer a países orientales que eran más ricos, poblados y estaban más próximos a las grandes corrientes del tráfico.

EDAD MEDIA

Durante el imperio romano los "bárbaros" -nombre que Roma dió a todo extranjero-, moviéndose desde Asia, comenzaron a penetrar en sus límites, como en diversas épocas Egipto, Persia, la India, etc., habían sido invadidas; sólo que aquella invasión no era fundamentalmente guerrera, sino económica, eran pueblos que iban en busca de medios de subsistencia.

Entre los conquistadores que surgen ya en los nuevos pueblos se destaca en gran manera a Carlo Magno, Rey de los Francos; y se destaca por la influencia que llega a tener, sobre la vida del mundo de entonces: a unos pueblos los conquista; con otros entabla relaciones políticas y comerciales. Es el hombre que tiene mayor influencia y poder sobre Europa y sobre parte de Asia.

Carlo Magno aprovecha influencia y poder para el desenvolvimiento económico de los pueblos en donde los ejerce. Mostrando gran interés por el comercio y la agricultura, expidió diversas leyes para la organización de aquel y para el mejoramiento de ésta.

Introdujo un nuevo sistema de pesas y medidas, que debía seguirse en todo su reino, y reformó la moneda en lo que se refiere a la proporción que debía tener el valor de los de plata en relación con las de oro, aunque continuó con la costumbre de acuñar la plata.

Las leyes de costos y posturas fijaban la hora y el lugar en que debía celebrarse el mercado, y se castigaba a quienes vendían en sitio diverso. Otras leyes fijaban el precio del pan, de la carne y del vino.

Había muchos pequeños Estados, cada uno con legislación diversa en materia de Comercio, además, imponían fuertes gabelas a todos los artículos que se importaban en su territorio.

A la muerte de Carlo Magno, el imperio que formó dejó de tener su anterior consistencia, lo que sin duda cooperó al desenvolvimiento del Feudalismo, que había tenido su origen en Alemania, y que había sido acogido con interés por la misma Roma.

EL FEUDALISMO

Cuando un rey efectuaba una conquista, dividía entre sus compañeros, llamados gasindos o leudes, las tierras conquistadas que se denominaban bienes alodiales. No pudiendo gobernar por sí sólo, sus dominios los dividían entre sus fieles, que, en compensación, le prometían vasallaje y prestaciones de servicios y dinero.

En cuanto a la plebe, había arimanes, que cultivaban la tierra, libremente, ya fuera propia o ajena, sin estar sometidos a pactos humillantes, los aldios o aldianos nacidos en esclavitud pero ya libres de cierto modo mediante la prestación de ventas o servicios personales; los siervos de la gleba, que trabajaban por cuenta de sus patrones y podían ser vendidos juntamente con las tierras que cultivaban.

¿Qué efectos pudo tener el feudalismo en el comercio? Los que tienen toda opresión y toda falta de libertad, puesto que terratenientes y hombres libres cayeron de un peligro a otro: la falta de protección gubernamental, en el dominio del nuevo protector, que casi en todo momento abusó de su situación privilegiada; y sufrieron graves retrocesos la agricultura y las otras industrias.

LAS CRUZADAS

Hubo otra circunstancia que afectó la vida comercial; la división filosófica entre el Oriente y el Occidente.

Es importante tomar en cuenta la conexión estrecha que comercialmente se había establecido entre Europa y Asia y las forzadas relaciones creadas por las conquistas que realizaban Grecia y Roma a través del Mediterráneo; pero el poderío de Roma, como había acontecido antes con el griego, vino a menor según ya se ha visto.

Los seguidores de las doctrinas de Mahoma, habían logrado a su vez, un considerable desarrollo y eran los dominadores de Oriente que podía considerarse limitado al Occidente por el Mar Negro y por el Mediterráneo.

El cristianismo, predominaba en Occidente, y era nada menos que el opositor del Mahometismo; y la oposición entre las dos filosofías produjo que el Occidente y el Oriente se dividieran.

En estas condiciones aparece un movimiento nuevo, que si tiene caracteres religiosos, los tiene políticos y económicos también: las cruzadas.

Los árabes, que se habían apoderado de Jerusalén, habían mantenido cierta tolerancia con la iglesia greco-latina. Una de las bases del descontento de Occidente fué la captura de Jerusalén por los mahometanos. El motivo religioso de las cruzadas fué entonces conquistar Jerusalén.

Los comerciantes de Occidente necesitaban abrirse paso de nuevo hasta la India, y éste fué un aspecto económico que motivó las cruzadas.

A el comercio terrestre hay que agregar el marítimo, desde la primera cruzada, puesto que venecianos y genoveses, diéronse, por mar, a la tarea de llevar hasta las costas de Siria provisiones de boca y municiones de guerra.

Ocho fueron las cruzadas, y tuvieron mucha influencia en el desarrollo de la vida económica y comercial. Los efectos de las cruzadas son sobre todo de notar en lo que concierne a la extensión y dirección del comercio. Las ciudades marítimas de Italia, después de haber ganado mucho con el pasaje de los cristianos, estipulaban privilegios muy ventajosos en los países sometidos, y poblaron mercados la Siria, como también las costas del Mar Jónico y del Mar Negro. Las embarcaciones de ciudades más remotas aún, llevando hombres de armas y devotos de Palestina, volvían cargados de telas, especias y de toda clase de mercancías de aquí procedió la prosperidad comercial de Francia, flamenecos, donde las artes y la industria se desarrollaban.

Empleaban barcos macizos y pesados, y los navegantes del Mediterráneo embarcaciones frágiles y ligeras. Construyéronlas muy grandes para contener más gente, y reiterados desastres decidieron abandonar éste sistema; de todas maneras comprendieron que sólo un mástil no bastaba a tan grandes barcos, y comenzaron a poner varios en un mismo buque.

Se abandonó también el transporte por tierra de las mercancías de Amberes a Génova y se prefirió la vía del mar.

LOS PAISES BAJOS

Entre los pueblos de la Edad Media que más se distinguieron por sus empresas comerciales, deben mencionarse muy especialmente los países bajos.

Su desarrollo político los llevó a tomar parte, después en los hechos más sobresalientes de la vida de Europa; y por lo que al Comercio se refiere, si bien es cierto que su desenvolvimiento principal es posterior a la Edad Media, tal desenvolvimiento arranca desde ésta.

Los Países Bajos pudieron ofrecer al Comercio, un teatro que no podría encontrar en comarcas políticamente más importantes pero que estaban lejos del mar; y pruebas auténticas del desarrollo comercial de los países bajos y de su navegación en los ríos desde el tiempo de los romanos hasta Carlo Magno.

La afluencia de extranjeros para realizar transacciones daba un gran impulso comercial a los países bajos, que a su vez, para confeccionar esos paños tenían fuerte comercio de lana con Inglaterra.

Los firisios y los holandeses se ocupaban en la construcción de naves y armas; y al convertirse en navegantes realizaban expediciones a territorios muy apartados, llevando su empresa hasta el Mar Glacial, a Islandia, Groenlandia, Caponia y los países del Báltico. Las cruzadas tuvieron tanta importancia económica para los pueblos de Europa y de Asia, produjeron el contacto con Venecia y de Génova con los países Bajos, lo cual produjo nuevo incremento y nuevo desarrollo para el comercio.

Se dieron determinadas reglas para el ejercicio del Comercio; se instituyeron corredores para las transacciones comerciales y de bolsa, los derechos de aduana eran módicos y uniformes.

VENECIA Y GENOVA

Las cruzadas dieron ocasión a los venecianos para adquirir una gran preponderancia en el Mediterráneo, al consagrarse a proveer a los cruzados de elementos de boca y de guerra.

Los venecianos perfeccionaron todos los instrumentos necesarios al servicio del desarrollo comercial; así en lo tocante a la navegación y a dictar reglamentos referentes a la construcción aparejo y dirección de las naves, anticipándose con ellos en varias centurias a las disposiciones promulgadas con el mismo fin en los países del norte de Europa.

Sólo los venecianos tenían el derecho de llevar al país camelotes y de extraer el pelo de las cabras de Angora; gozaban exención de derechos, tenían sus magistrados aparte y una gran franquicia absoluta para las mercancías que sacadas de la Persia atravesaban el país.

Génova tampoco se limitaba al comercio con la Europa Occidental por mar y tierra, sino que establece factorías en Grecia, y penetra en el Mar Negro, en Palestina, en Trípoli, en Chipre, en Egipto, y en las riberas del mismo Eufrates construyen fortalezas; y si los venecianos, buscaban en el monte cáñamo, maderas de construcción, cables, pez, cera, pieles, que exportaban por la Tartaria, los genoveces celebraban tratados con los dominadores de Rusia, de Polonia, de Hungría y de Moldavia, para proporcionarles materias primas y objetos manufacturados; obteniendo allí, a su vez, lo que les era necesario para su comercio en el Oriente.

LOS ARABES

Fué el pueblo árabe uno de los de mayor importancia en la Edad Antigua. El desarrollo comercial y cultural se acentúa cuando el árabe es ya el seguidor y propagador de las doctrinas político-religiosas de Mahoma en contra de los cristianos.

Crearon numerosas industrias: los tejidos de lana y seda, damascos y brocados, la cerámica artística; la fabricación de vasijas de vidrio, hierro y bronce, con esmaltes, de papel de hilo para escribir, de armaduras y de espadas.

Pero al mismo tiempo que desarrollaban éstas actividades que favorecían al comercio, especialmente entre el Oriente, inclusive el Asia y Europa, desarrollaban una fuerza conquistadora.

DESCUBRIMIENTO DE MEXICO

Inútil entrar en detalles de la conquista de México por Hernán Cortés. Este llegó sin tropiezos a Veracruz y allí encontró que la superstición y la debilidad de Moctezuma por una parte y la mala voluntad de algunos pueblos indios contra los aztecas habrían de ser sus mejores aliados para que conquistara uno de los reinos más importantes y poderosos del mundo antes desconocido.

Las profecías hechas por Quetzalcóatl que otros hombres blancos y barbados como él habrían de llegar alguna vez a estas tierras se convirtieron en posibles realidades para Moctezuma II, cuando tuvo noticias de hombres como los enunciados.

Y quiso evitar que llegaran hasta sus dominios, cuando Cortés arribó a Veracruz, enviándole riquísimos presentes en oro, en telas finamente labradas, en objetos ornamentados con plumas de brillantes y hermosos colores.

Pero la riqueza misma de aquellos presentes hizo ver al jefe de la expedición que había encontrado algo más que lo que hasta ahora había logrado, inclusive más de lo que habían logrado otros descubridores, inclusive Colón: aquellos presentes iban a abrir para España y para el mundo entero una región que habría de ser fuente de indecible riqueza para el comercio.

México en el momento en que se realizó la conquista presentaba núcleos de población que ostentaba una civilización avanzada aunque no hasta los lindes de la Europa de antes; sobresalían los aztecas y los mayas, que habían tenido antecesores ya desaparecidos.

Hernán Cortés describe en una de sus cartas de relación las condiciones en las que se hallaba la ciudad de México en cuanto al comercio.

“Tiene esta ciudad numerosas plazas, donde hay continuos mercados y trato de comprar y vender. Tiene otra plaza tan grande como dos veces la ciudad de Salamanca, toda cercada de portales alrededor, donde hay cotidianamente arriba de sesenta mil ánimas comprando y vendiendo; donde hay todos los géneros de mercaderías que en todas las tierras se hallan, así de mantenimiento de vituallas, joyas de oro y plata, de plomo, de latón, de cobre, de estaño, de piedras, de huesos, de conchas, de caracoles y de plumas; se vende tal piedra labrada y por labrar, adobes, ladrillos, madera labrada y por labrar de diversas maneras. Hay calle de caza donde venden todos los linajes de aves que hay en la tierra, así como gallinas, perdices, codornices, lavancos, dorales, zarquetas, tórtolas, palomas, pajaritos de colores, búharos, águilas, falcones, gavilanes y cernicalos y de algunas aves de rapiña, venden los cueros con su pluma y cabeza y pico y uñas.

Venden conejos, liebres, venados y pequeños que crían para comer castrados. Hay calle de herbolarios, donde hay todas las raíces y yerbas medicinales que en la tierra se hallan. Hay casas donde dan de comer y beber por precio. Hay hombres

como los que llaman en Castilla ganapanes, para traer cartas. Hay mucha leña, carbón, braseros de barro y esteras, salas y cámaras.

Cada género de mercadería se vende en su calle, sin que entremetan otra mercadería ninguna, y en esto tiene mucho orden. Todo lo venden por cuenta y medida, excepto que hasta ahora no se ha visto vender cosa alguna por peso. Hay en esta gran plaza una muy buena casa como de audiencias, donde están siempre sentadas diez o doce personas, que son jueces y libran todos los casos y cosas que en el dicho mercado acaecen, y mandan castigar los delincuentes.

En Tlatelolco, hoy barrio de la ciudad de México, residía el tribunal de los mercaderes; y aunque el mercader ambulante obraba por su propia cuenta, se hallaba sujeto a las ordenanzas generales.

Efectuaron el comercio los antiguos mexicanos por medio del trueque o empleando en calidad de monedas granos de cacao, telas, conchas y oro en polvo, conteniendo éste en tubos de pluma.

C) COMERCIO DE LA EPOCA MODERNA APERTURA COMERCIAL

Con el gobierno de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) se estableció el modelo económico denominado "desarrollo compartido", que puso especial atención en el incremento del empleo y en mejorar la distribución del ingreso. Su instrumento principal fue el aumento del gasto público, tanto corriente como de inversión. En esa época se incrementó notablemente el otorgamiento de estímulos

fiscales; los ingresos crecieron menos que el gasto, lo que desató la inflación; se redujeron las tasas reales de interés y el ahorro financiero; el creciente déficit gubernamental se financió por medio del sistema bancario, la emisión de circulante y la deuda externa, y se incrementaron notablemente los subsidios para evitar el crecimiento de los precios de los productos básicos, lo que determinó que el déficit gubernamental se ampliará de más.

La moderada política de liberación comercial que se inició en 1978 no tuvo un marco macroeconómico adecuado, lo que propició una nueva política proteccionista: el ambiente de establecimiento, en 1982 del control generalizado de cambios, a pesar del cual en ese año el peso se devaluó en 466 y 268% de los tipos de cambio libre y controlado respectivamente, sin precedente en la historia del país.

Se controló 85% de las fracciones arancelarias en 1981 y 100% en 1982, con el establecimiento del control generalizado de cambios. También crecieron las fracciones sujetas a precio oficial de importación. En ese año el PIB cayó en 0.8% y la inflación, que en 1981 fue de 29%, aumentó a 99%.

Durante esos años se aplicó una política de liberación comercial, consistente en que a partir de 1983 se redujeran las tasas arancelarias en dos terceras partes, al tiempo que el deslizamiento del peso en relación con el dólar encareció las importaciones. En ese año se mantuvo toda la tarifa de importación sujeta a permiso previo. Esos factores, aunados al control generalizado de cambios

decretado en 1982 por el presidente López Portillo, y a la escasez de divisas, impidieron que las importaciones crecieran. Más bien se redujeron de 24 mil millones de dólares en 1981 a 21 399 millones de dólares en 1983.

En 1984 empezaron a liberarse algunas fracciones arancelarias, mientras que se aumentaron temporalmente los aranceles de las que habían sido liberadas. Para ese año sólo 35% del valor de las importaciones estaba sujeto a permiso previo.

A partir de 1985 el proceso de liberación avanzó rápidamente; el valor de la importación de las fracciones sujetas a permiso descendió 12% en relación a 1984. El 25 de julio de 1985 se liberaron del requisito de permiso previo de importación 3,064 fracciones, que se sumaron a las 5,219 que ya habían sido liberadas lo que redujo las fracciones sujetas a permiso a 8% del total, mientras que en 1984 eran 65%.

En 1986 los aranceles se redujeron y se comprimieron a cuatro tasas: 20, 22.5, 37 y 45% aunque aquí nuevamente el proceso devaluatorio fue de más de 100% con respecto a 1985, lo que compensó la reducción de los aranceles. Dada la gran apertura comercial era lógico que México la aprovechara para obtener su ingreso al GATT y disfrutar así de las preferencias arancelarias otorgadas a sus miembros, lo que además produjo credibilidad respecto al programa de apertura comercial.

México fue admitido como miembro pleno en el GATT en septiembre de 1986.

A partir de diciembre de 1987 y como resultado de los ajustes macroeconómicos ya mencionados (reducción del déficit gubernamental, incremento en el superávit fiscal, etc), la firma del Pacto de Solidaridad y después la del PECE, la política de comercio exterior ha continuado liberándose: las tasas arancelarias se compactaron de 4 existentes en 1987 (5, 10, 15 y 20%) a tres en 1988 (5, 10 y 20%) aunque excepcionalmente hay algunos porcentajes exentos y otros que tienen 5 por ciento.

Los sectores que tienen aún fracciones arancelarias controladas (240 de las 11,834 en 1990 de que consta la Tarifa del Impuesto General de Importación) son el agrícola y las industrias sujetas a programas sectoriales como: la automotriz, la petrolera, la farmacéutica y la electrónica, las cuales dentro del GATT temporalmente pueden conservar el permiso de importación.

CAPTULO II

TRATADOS DE INTEGRACION ECONOMICA

DE MEXICO

2. TRATADOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE MEXICO

A) ANTECEDENTES

La integración es el requisito fundamental para asegurar y acelerar el desarrollo económico de la América Latina. Con la firma de los tratados de integración centroamericana y de Montevideo, la integración entró en su fase activa y en estrecha colaboración, los cuatro organismos más directamente relacionados e interesados en el proceso, la CEPAL, el BID, la SIECA y la ALALC se han puesto a enfrentar resueltamente los problemas de la integración de América Latina.

Algunas de las principales razones por las cuales los países se integran son:

1. Integración para el desarrollo: lo que se busca es lograr el desarrollo regional en el más corto plazo posible. Por lo tanto, el objetivo de la integración de la América Latina debe ser el de alcanzar mediante el esfuerzo deliberado y programado, condiciones de desarrollo autosustentado de la región que aseguren a todos los pueblos latinoamericanos, los niveles económico-sociales que hace posibles la tecnología contemporánea.

De lo que se trata, mediante la integración, es poner en común el futuro mismo de la región, en lo que tiene de más dinámico, movilizand o las grandes inversiones hacia los sectores de mayor potencial de expansión.

2. Integración Comercial: conviene poner en práctica formas de rebajas automáticas y graduales, pactadas de antemano, que abran posibilidades atrayentes y seguras para los inversores.

3. Integración Sectorial y Fronteriza: la integración del desarrollo implica fundamentalmente la formulación y ejecución de una política regional de inversiones en sectores y actividades estratégicas, vale decir en las principales industrias de base y dinámica (siderurgia, química pesada, maquinaria, equipos, etc.) en la agricultura de interconexión (transportes, comunicaciones, energía eléctrica) en las regiones fronterizas.

4. Integración financiera: para obtenerla se necesita un esquema que permita:

- ◆ Establecer un sistema de pagos compensados que suponga en ciertas condiciones la consecución de créditos automáticos y asegure la forma de liquidación periódica de saldos.
- ◆ Mantener el equilibrio global de las balanzas de pagos de la región y de cada uno de los países.
- ◆ Coordinar las políticas monetarias y financieras de los países miembros, encaminándolos hacia la estabilidad en aras del desarrollo.
- ◆ Financiar las inversiones regionales y las exportaciones intra y extra-regionales.

5. Integración Cultural: la gran similitud cultural y de idiomas existente en América Latina hace que la unificación de los tipos, niveles, patrones de enseñanza, con vistas a asegurar mayor movilidad horizontal de persona, no presente serios obstáculos.

SIGNIFICADO DE LA INTEGRACION

Es obvio que el futuro desarrollo de América Latina requiere la diversificación e integración crecientes de su estructura productiva al tiempo que se realizan las reformas sociales e institucionales indispensables para un proceso generalizado de modernización y desarrollo; pero las tendencias desfavorables de su comercio externo, que imponen una rigidez creciente a la utilización de los recursos disponibles, dificultan los ajustes estructurales que la región debe realizar inevitable e impostergablemente.

La integración de América Latina proporciona el instrumento clave para su desarrollo y el replanteo de sus relaciones con el resto del mundo. América Latina debe participar activamente en la regionalización para una constante mejora de sus horizontes económicos y culturales.

CARACTERISTICAS ESPECIALES DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

La característica latinoamericana es que se trata de una región en la que el proceso de cambio se halla frenado por la resistencia de algunos sectores ó grupos de intereses.

En el plano social debe señalarse, como aspecto fundamental, la existencia de grandes masas de población rural ahogadas por su atraso tecnológico-cultural y un régimen de autosuficiencia que las margina los beneficios del desarrollo. La elevada tasa de crecimiento de la población en América Latina agudiza permanentemente las tensiones originadas en la incapacidad de las actuales estructuras de absorber rápidamente la población en edad de trabajo en ocupaciones de mayor productividad que las típicamente rurales de subsistencia.

Las características de la geografía latinoamericana han dificultado las vinculaciones entre los diversos países. Las cordilleras, las selvas, el clima, las distancias inmensas, han sido y siguen siendo obstáculos que la capacidad actual de la técnica y el desarrollo de América Latina no ha logrado aún franquear, aunque, en su mayor parte, son barreras hoy superables por la ingeniería y los medios de transporte y de comunicación modernos.

PRINCIPALES VENTAJAS DE LA INTEGRACION

a) Empleo óptimo de los factores de producción, en virtud de la especialización y de las economías de escala, que a su vez amplían las bases de los recursos humanos, de capital y de tecnología disponibles al permitir una mejor asignación de dichos recursos por unidades de producción y una mejor localización de estas.

b) Ampliación de los mercados consumidores para permitir la producción en masa

así como la competencia entre grandes unidades productivas y la generación de poderosos estímulos para la autosustentación del crecimiento económico.

c) Efectos sociales favorables al ganar el apoyo de los grupos contrarios al progreso y a los cambios de la estructura. Encontrarán un aliciente en las nuevas posibilidades comerciales y financieras dentro de la región; por los sectores de clase media cuyo poco dinamismo se reavivará con el ofrecimiento de nuevas ocupaciones de status más elevado y de carácter más funcional.

d) Impulso del desarrollo científico-tecnológico.

e) Fortalecimiento de la capacidad de negociación de América Latina, en todos los planos del ámbito internacional, como consecuencia de su transformación en un importante sistema regional dotado de unidad de acción.

B) ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

ANTECEDENTES HISTORICOS

Durante la Primera Guerra Mundial, Argentina, Brasil, Chile y México, alcanzaron gran expansión de sus economías ya que Estados Unidos, Inglaterra, Italia, Francia, encauzaban su producción hacia la industria bélica., razón por la cual dejaron de prestar atención a los productos básicos que los latinoamericanos les surtían. Estos comenzaron a diversificar su producción y a industrializar sus economías para ofrecer a los países en guerra productos semi-elaborados y elaborados que no podían producir.

Dicha etapa de industrialización se extendió hasta la década de los cincuentas y logró cubrir en gran parte el mercado interno de bienes intermedios y de consumo duradero. La Segunda Guerra Mundial fué una determinante que ayudó a éste proceso de industrialización, mismo que jugó un papel importante en la urbanización y modernización de América Latina. Sin embargo sus costos iniciales basados en un proteccionismo exagerado han influido en ineficiencias y atrasos tecnológicos impidiendo una participación más activa en el comercio internacional.

LA ALALC Y EL TRATADO DE MONTEVIDEO

Por los cambios debidos a los golpes de estado ó a la salida presidencial, surge a mediados de los años cincuenta el concepto de Cooperación Económica Latinoamericana.

La Organización de las Naciones Unidas establece la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) la cual comenzó a publicar documentos para exponer la idea de ayudar a América Latina.

Fué hasta 1957 en la Conferencia de Buenos Aires, propiciada por el Comité de Comercio de la CEPAL en que los participantes votaron una resolución que señalaba:

“La conveniencia de establecer gradual y progresivamente, de una manera multilateral y competitiva un Mercado Común Latinoamericano”.

Se presentaron principios fundamentales para el Mercado Común Latinoamericano, que son los siguientes:

- ◆ La adhesión al mercado regional debe estar abierta a todos los países latinoamericanos.
- ◆ El mercado regional debería tener como última meta la de incluir a todas las mercancías producidas dentro del área.
- ◆ A los países menos avanzados se les debería conceder un tratamiento especial, para capacitarlos mediante la industrialización progresiva y el fortalecimiento global de sus economías.
- ◆ Sería deseable establecer una tarifa aduanal única frente al resto del mundo.
- ◆ Se debe establecer reglas de competencia, para evitar que el comercio de exportación de un país miembro perjudique las actividades de otros participantes en el mercado regional.

El 18 de febrero de 1960, siete países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay firmaron el Tratado de Montevideo por el que se instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En 1962 se adhirió Colombia y Ecuador, luego en 1966 el 11 de julio se adhirió Venezuela y finalmente Bolivia, el 31 de enero de 1967, y así se completaron los 11 países que formaron la ALALC.

ESTRUCTURA DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

A continuación mencionaremos algunos de los puntos más relevantes que contiene el Tratado:

- ◆ La reducción progresiva de los gravámenes y demás restricciones se llevarán a cabo mediante negociaciones periódicas.
- ◆ La Lista Nacional de cada país estará formada por los productos para los que cada país miembro haya otorgado concesiones, es decir, haya aceptado reducir ó eliminar los gravámenes y otras restricciones.
- ◆ La Lista Común estará compuesta por productos cuyos gravámenes y otras restricciones se eliminarán íntegramente para el comercio intrazonal, por decisión expresa y colectiva de las partes contratantes, dentro del periodo de 12 años.
- ◆ Los países de la zona conceden tratamientos no menos favorables que los existentes antes de la firma del mismo y que se inscriba en las Listas Nacionales el mayor número posible de productos que ya sean objeto de comercio entre los países ó que aún no se comercien.
- ◆ Los países de la Asociación pueden conceder ventajas a las naciones de menor desarrollo, no extensivas a los demás países, a fin de facilitar su crecimiento económico.

- ◆ Establece la necesidad de determinar los criterios de origen que se deberán adoptar. Hablar sobre la nomenclatura uniforme, el tráfico fronterizo y los criterios para la caracterización del dumping y otras prácticas desleales de comercio.
- ◆ Transcurrido el plazo de 12 años, los países miembros examinarán los resultados obtenidos en virtud de la aplicación del Tratado e iniciarán negociaciones tendientes a mejorar la consecución de los objetivos del mismo.
- ◆ Cuando una nación desee desligarse, se obliga al país a mantener las liberalizaciones concedidas por un periodo total de seis años.
- ◆ El tratado instituyó la cláusula de salvaguardia, esto es, la autorización a cualquier país miembro con persistente déficit de su balanza comercial ó que sufra graves daños en alguna actividad productiva a establecer restricciones a la importación de productos desgravados procedentes de la zona.

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

ANTECEDENTES

1980 era el año clave para enfrentar la situación de la fenecida ALALC. El 18 de marzo en Venezuela, los miembros de la ALALC habían iniciado el estudio referente a la reestructuración de dicho organismo continuado en Paraguay en mayo del mismo año. Es decir, que el proyecto de Tratado surgido de la reunión tuvo un minucioso proceso de discusión.

Los acuerdos de la mencionada reunión fueron:

- a) Los países miembros decidieron sustituir la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y, en consecuencia el Tratado de Montevideo, por una nueva organización internacional que se denominará Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se regirá por su propio convenio internacional.
- b) El objeto de la ALADI es formar un mercado común latinoamericano en forma gradual y progresiva, pero sin plazos ni compromisos cuantitativos para establecerlo.
- c) Se crean mecanismos de alcance regional en los cuales participarán todos los miembros, y de alcance parcial donde participarán menos de la totalidad.
- d) Por otra parte, los mecanismos de alcance parcial se convertirán en el principal instrumento negociador, pudiendo acordarse entre dos ó mas partes; los derechos y obligaciones que en ellos se establezcan regirán, exclusivamente, para los países que los suscriban ó se adhieran a ellos.

Estos acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, ó adoptar cualquier otra modalidad que tienda a fortalecer las relaciones económicas entre los países participantes.

- e) El nuevo esquema establece diversos instrumentos en favor de los países de menor desarrollo consistente en la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones por parte de todos los demás países de la Asociación.

f) Una característica importante del nuevo esquema es la autorización que se otorga a los países miembros para celebrar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina, prácticamente sin ninguna limitación, sin perjuicio de poder establecer regímenes multilaterales de asociación, como preferencia arancelaria latinoamericana.

MEXICO ANTE LA ALADI

IMPORTANCIA PARA MEXICO DEL MERCADO DE ALADI.

América Latina ha debido enfrentar en los últimos años una aguda crisis, atribuible en parte, a causas externas que escapan del control de los países de la región, como son la caída espectacular de los términos de intercambio, las altas tasas de interés nominales y reales y la violenta contracción del ingreso neto de capitales privados. En cuanto a los factores internos se encuentran el elevado nivel de endeudamiento de los países de la región, la dependencia tecnológica de los países desarrollados a falta de iniciativa de los países del área, la falta de cooperación de las asociaciones que ellos mismos han formado por carecer de la voluntad política para cumplir con lo establecido en ellas.

Esto afectó gravemente el mercado de ALADI, el cual tuvo que establecer en lo individual restricciones no arancelarias, fuertes devaluaciones, drásticas reducciones a las importaciones, nuevas presiones inflacionarias y la bancarrota de las empresas hasta el punto de que el volumen comercial de estos se contrajo más de un 50% en los últimos años.

México se vió obligado a efectuar fuertes devaluaciones en 1982, con miras a establecer su equilibrio externo y con ello promover sus exportaciones. La falta de divisas la caída de la demanda de productos importados, se redujeron al mínimo los permisos de importación, incluso se dieron casos en que no se le vendían los productos a México por temor a que no les fueran a pagar.

Sin embargo, a pesar de la buena voluntad que siempre ha existido de parte de México para cumplir con sus compromisos con la Asociación, las relaciones comerciales con la ALADI, han mostrado problemas en la balanza de pagos por los que atraviesan la generalidad de los países del área: ello ha inhibido las transacciones entre México y la ALADI en virtud de la escasez de divisas y la caída de la demanda interna.

En la baja que experimentaron las exportaciones durante 1993, influyó principalmente el descenso del precio internacional de hidrocarburos, así como la reducción que sufrieron las cotizaciones de la región, como son el plátano, el café, el azúcar y un buen número de minerales.

ACUERDOS REGIONALES

Existen cuatro acuerdos regionales, en todos participa México.

- a) Acuerdos regionales de mercados en favor de los países de menor desarrollo económico relativo para productos referentemente industriales que México ha suscrito:

1. Beneficiando a Bolivia
2. Beneficiando a Ecuador
3. Beneficiando a Paraguay.

b) La preferencia arancelaria regional, suscrita por todos los países miembros de la ALADI el 27 de abril de 1984.

El comercio exterior entre México y la ALADI se ha tratado de sanear y de mejorar. El comercio con los países del Pacto Andino ha sido favorable para ambos, sin embargo, con los países no andinos han existido serios problemas, debido a la falta de coordinación entre ellos.

La Conferencia de Quito dió un gran impulso a la Asociación, ya que su plan de acción adoptó el compromiso de no introducir nuevas formas de restricciones no arancelarias a las importaciones originarias de América Latina y el Caribe, y de eliminar ó alenuar las existentes en forma progresiva.

México tiene un gran potencial para efectuar exportaciones de los diversos productos que elabora la ALADI, sin embargo, el agudo proteccionismo de los países de la región y las restricciones mismas que nuestro país ha impuesto, han evitado que esto suceda, de manera que hasta la reunión de Quito, se estableció el proteccionismo como una solución errónea de los países que la aplican.

MEXICO ANTE LA PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL

La preferencia arancelaria regional se diseñó desde un principio con el objeto de dar un especial énfasis en el establecimiento de preferencias que pudieran ser mantenidas a través de ajustes dotados de la mayor automatización, cuya finalidad instrumental sería establecer una preferencia en favor de la región, en relación a los tratamientos arancelarios aplicados por los países miembros a los productos de importación utilizándose para la totalidad del universo arancelario.

En este contexto, México ha brindado apoyo permanente a la preferencia arancelaria regional desde su inicio, ya que por medio de ella se unificaría el universo arancelario y se adelantaría en el proceso de integración regional.

Asimismo, México ha apoyado la posible adhesión de los países centroamericanos y del Caribe mediante negociaciones con los países miembros de la ALADI; y se mantiene un acuerdo dado en base a una propuesta mexicana para poner en práctica unilateralmente una preferencia arancelaria regional más amplia sin compensación de parte de los demás países.

EVALUACION

La posición de México como país miembro de la Asociación, no ha sido fácil, principalmente si consideramos la crítica situación financiera que lo afectó en 1982-1983, de la cual, apenas se vislumbran indicios de recuperación. De ahí que la actividad agresiva y solidaria, la cual siempre había caracterizado a México. A través de los años como parte de su política exterior, se vio alterada al tener que

tomar posturas que no concordaban del todo con lo pactado con el tratado de Montevideo en 1980. Sin embargo, conforme la recuperación económica del país va siendo mayor, México tiene posibilidades de participación en el área.

México es uno de los tres países de mayor desarrollo económico relativo de la región, posee varios recursos naturales y es uno de los más industrializados de la asociación, de ahí las posibilidades que existen, pero es necesario ponerlos en funcionamiento. América Latina es un gran mercado potencial para nuestro país, sus productos pueden sustituir productos que compramos a otros países, pero es necesario que exista, verdadero convencimiento de ello por parte de todos los países miembros.

C) OMC (GATT)

La participación de México en el GATT, cuyo protocolo de adhesión fué firmado por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial en agosto de 1986, es muestra de la voluntad del gobierno mexicano de liberar el comercio, ya que sus postulados fundamentales son: una considerable reducción de los aranceles aduaneros y de las barreras no arancelarias, tales como licencias y cuotas de importación; el no establecimiento de precios oficiales como base del pago de impuestos de importación; evitar las prácticas desleales de comercio como el dumping y las subvenciones a la exportación, y generalizar las concesiones otorgadas de un país a todos los miembros del GATT (trato de nación más favorecida).

Actualmente México es uno de los países que tiene su economía más abierta al comercio exterior, sin que a partir de la fecha de adhesión haya habido reciprocidad que compense el esfuerzo que México ha hecho en este campo.

ACCESO

El informe del grupo de trabajo para la adhesión de México al GATT reconoció que México es un país en desarrollo, con lo que garantiza que en todo momento tiene derecho a recibir el trato preferencial y más favorable previsto en el GATT para países en desarrollo. Especial importancia tuvo el hecho de que las partes contratantes estaban conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales.

El compromiso de México se circunscribe a la utilización de los instrumentos de política comercial para realizar dichos programas y, en consecuencia, no quedaron comprometidos los instrumentos de política fiscal, financiera y monetaria, entre otras.

Otro acuerdo de especial importancia fué que México ejercería soberanía en sus recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. De acuerdo con ello, México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionada con la conservación de sus recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, siempre y cuando tales medidas se apliquen junto con

restricciones a la producción ó al consumo nacionales. En virtud de que no existen antecedentes en el GATT para determinar las proporciones que deben guardar las restricciones a la exportación en relación con la producción, puede mantener y aún variar la parte que de esta producción se destine a la exportación del modo que mejor convenga al interés nacional, sin que esto pueda considerarse una violación a las normas del GATT contenidas en el artículo 20 de dicho instrumento.

CODIGOS DE CONDUCTA

Además de las reglas generales, el GATT se rige por seis códigos de conducta aprobados por la Ronda de Tokio en el año de 1980. Por medio de esos, sus miembros se comprometen a no poner obstáculos en aspectos específicos del comercio exterior. Dichos códigos integran la estructura jurídica del GATT, aún cuando su aplicación no es obligatorio para sus miembros, salvo para aquellos que los suscriban.

A la fecha de su adhesión al GATT México no suscribió ninguno de los códigos. Sin embargo el 24 de julio de 1987 firmó los siguientes cuatro códigos, cuya vigencia se inició a partir del 10 de marzo de 1988: el Código sobre licencias de Importación, el de Valoración Aduanera, el Antidumping y el de Obstáculos Técnicos (Normas) al Comercio. El único código que México no ha firmado es de compras gubernamentales.

ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO

El Congreso de Estados Unidos aprueba por amplia mayoría, el 20 de noviembre, la Cámara de Representantes y el 01 de diciembre de 1994 la de senadores, los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT. De los 124 países firmantes, Estados Unidos es el 34 en ratificarlos. La OMC que constituye el GATT en el papel regulador del intercambio multilateral empieza a funcionar el 1o. de enero, con la aprobación de dos terceras partes de sus miembros, en decir, 83 naciones.

La Ronda Uruguay, después de 7 años de negociaciones y 3 fechas de terminación incumplidas, culmina con la liberación comercial más grande de la historia. El acuerdo celebrado en abril de 1994, en Marrakech Marruecos, supone un recorte de aranceles de 40% en promedio y la reducción de un tercio de los subsidios a la agricultura en un plazo de 8 y 10 años en los países desarrollados y en desarrollo, respectivamente. Por primera vez se incluyen temas en materia de servicios, inversión y propiedad intelectual.

La aceptación estadounidense confirma su liderato en el comercio mundial: 14% de las transacciones tienen como origen ó destino a Estados Unidos; le sigue Alemania con 9%. Resalta la cláusula de escape acordada entre el Congreso y el gobierno, se permite abandonar la institución cuando 3 de las medidas acordadas multilateralmente lesionan los intereses del país (3 expertos evalúan los impactos de las decisiones de la OMC). En este caso, se puede convocar al Congreso para

que se decida sobre la permanencia en la OMC, el propósito de abandonarla ha de comunicarse con 6 meses de anticipación.

1995: AÑO DE CONSOLIDACION

La reacción de los industrializados, aunada al dinamismo de las economías en desarrollo de Asia, América Latina y Africa (por la recuperación de los precios de las materias primas desde el otoño de 1993) parece anunciar un nuevo ciclo de expansión mundial: la producción avanza 3.1% el año pasado y se estima 3.6% en 1995. Como pueden aparecer presiones inflacionarias, algunas naciones principalmente las avanzadas, toman medidas para evitarlas y elevan su tasa de interés. La consecuencia es aumento del servicio de la deuda, la cual daña a los gobiernos muy endeudados y con desequilibrios de las finanzas públicas.

La adopción de políticas limitantes, monetarias y fiscales, hacen prever un periodo de crecimiento moderado. No obstante, con la OMC se crean oportunidades de comercio que estimulan el progreso pero sus efectos no son inmediatos. Se estimó que el intercambio mundial aumente 7.2% en 1994 y 6% será en 1995.

La demanda externa alienta a la economía mexicana; nuestra participación en el comercio global se incrementa de 1.5% en 1993 a 1.7% y 1.9% en 1994 y 1995 respectivamente. Es factible que estos números sean mayores, a la luz de las oportunidades que abre la devaluación del peso.

D) EL GRUPO DE LOS TRES

ANTECEDENTES

Ante las nuevas realidades del mercado mundial, los países latinoamericanos emprendieron la revisión profunda de los modelos de integración regional instrumentados desde principios de los sesenta. Durante los últimos años, así, en América Latina se multiplicaron los acuerdos bilaterales de complementación económica y se pusieron en marcha nuevos proyectos globales de comercio e integración, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Grupo de los Tres.

En marzo de 1989, los representantes de Colombia, México y Venezuela anunciaron la constitución del G-3 con el propósito fundamental de impulsar y coordinar diversos proyectos de cooperación con Centroamérica y el Caribe, así como para aumentar el intercambio comercial y la colaboración económica entre los tres países.

Desde un principio el G-3 buscó instrumentar un amplio plan de cooperación con los países del mundo. La ayuda del G-3 busca impulsar también el desarrollo social centroamericano, principalmente en materia de salud pública, ambiente, modernización de la legislación social y programas permanentes de generación de empleos.

LAS NECESIDADES DE INTEGRACION

Con base en la estructura de comercio entre los tres países, se vislumbró la perspectiva de un proyecto de complementación industrial que tendría como eje el triángulo México-Colombia-Venezuela y representaría el núcleo de una ambiciosa propuesta de integración económica para América Latina y el Caribe.

Se consideraron las siguientes razones:

1. La necesidad de impulsar el crecimiento económico de los tres países por medio del desarrollo de su sector externo y, en especial, de la actividad exportadora. México ofrece a Colombia y Venezuela la oportunidad de ingresar a un vasto mercado con amplias posibilidades de expansión, principalmente en las áreas de la tecnología y de los flujos de inversión.
2. El reconocimiento de las asimetrías. Desde el principio se aceptaron las diferencias en el desarrollo económico de las tres naciones. México por ejemplo, tiene una estructura productiva hasta diez veces más grande que la de Colombia, principalmente en los sectores siderúrgico y petroquímico. El reconocimiento de las asimetrías es fundamental en los procesos integracionistas, pues con base en ellas se determinan los periodos y grados de la desgravación arancelaria.

POSIBILIDADES Y LIMITES DE LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GRUPO DE LOS TRES.

El G.-3 tiene para México importancia especial, en lo económico, México concerta políticas con dos de sus principales socios comerciales en Latinoamérica. Por otra parte, estos países son un punto importante de contacto entre México y el Pacto Andino, grupo con el cual México busca una mayor relación. Adicionalmente Venezuela y Colombia también están modernizando su economía, lo cual facilita los propósitos de cooperación.

En lo político, se concertan políticas con los dos países con intereses más próximos a la región centroamericana y el Caribe, zona de vital importancia para la seguridad nacional mexicana. La estabilidad del área es primordial para los intereses mexicanos. México estará siempre presente en la región por razones de solidaridad, de cercanía geográfica, de interés geopolíticos y de su histórica amistad fraterna.

Los propósitos del Grupo se facilitan dada su estructura: el ser pequeño y de carácter informal logra más fácilmente consensos mínimos. Desde la perspectiva mexicana, el G-3 ha logrado viabilidad no sólo por la compatibilidad de intereses y la complementación de las economías, sino por la agilidad con lo que se pueden tomar las decisiones. Igualmente, la flexibilidad del grupo facilita su funcionamiento, de hecho, el mismo se propone lograr acuerdos binacionales y en el caso de ser posible, trinacionales, con lo cual, en principio, no se estancan las

negociaciones cuando hay intereses que sólo son relevantes para dos de los tres países.

Los problemas centrales para un acuerdo de libre comercio, son los tiempos diferenciados en las aperturas económicas de los tres países, así como el rechazo de Venezuela y de Colombia, para incluir aspectos como el de la inversión extranjera y la propiedad intelectual. Es necesario mencionar que a este retraso también ha contribuido la concentración por parte mexicana, en la atención en el acuerdo de libre comercio con EEUU y Canadá.

Para México, el G-3 es un mecanismo de concertación que por sus objetivos, estructura y características, es importante en el actual diseño de su política exterior. Los costos de su participación en el mismo son evidentemente menores que los posibles beneficios.

En lo económico, difícilmente podemos encontrar en América Latina otros dos países con los que México tenga posibilidades tan amplias de intercambio comercial y complementación. Por reducido que sea el comercio actual de México con Venezuela y Colombia, finalmente éste es mayor que el que se tiene con la mayoría de las naciones latinoamericanas.

Colombia y Venezuela tienen intereses geopolíticos muy cercanos a los mexicanos. Concertar políticas con ellos para preservar la estabilidad del área centroamericana y del Caribe, es esencial para los intereses mexicanos de seguridad nacional.

MEXICO ANTE AMERICA LATINA Y EL GRUPO DE LOS TRES

Los intereses mexicanos en las negociaciones del Grupo de los Tres deben ubicarse en la perspectiva de los intereses globales de México hacia América Latina. América Latina es una región prioritaria en términos económicos y políticos para México, no sólo por las identidades culturales y el común trasfondo histórico que comparte con la región, sino porque América Latina es un mercado natural para México.

México ha planteado y promovido una nueva estrategia de negociación en la zona, compatible con las exigencias del entorno competitivo mundial y las nuevas políticas nacionales de apertura. La estrategia busca: a) la negociación de acuerdos comerciales que incluyan una cobertura amplia de productos, a fin de eliminar distorsiones sectoriales que imposibilitan la asignación óptima de recursos; b) la fijación de un arancel máximo entre los países que negocien un acuerdo y la elaboración de un programa calendarizado de desgravación arancelaria, a fin de que se decida desde un inicio una clara tendencia a la apertura efectiva, capaz de estimular los flujos comerciales; c) la eliminación total de las barreras no arancelarias para todos los productos, con excepción de algunos altamente sensibles; d) el establecimiento de un compromiso de eliminar los subsidios a la exportación y las cargas fiscales discriminatorias e inequitativas; e) la remoción de obstáculos al comercio exterior en materia de transporte, a fin de abatir costos comerciales; f) la concertación de reglas de origen claras y estrictas que eviten

triangulaciones y g) la creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones.

Los intereses pragmáticos y económicos del Grupo de los Tres se explican por el interés de los países miembros del grupo por aprovechar la iniciativa de las Américas (EAI), propuesta por el presidente Bush de Estados Unidos en junio de 1990, la cual expresa una nueva estrategia de relación entre Estados Unidos y América Latina, en el cual se buscan abordar los temas de comercio internacional, inversión extranjera en América Latina y la deuda externa como componentes fundamentales de la nueva relación hemisférica.

MEXICO DENTRO DEL GRUPO DE LOS TRES

El interés de México dentro del Grupo de los Tres puede vislumbrarse en los siguientes aspectos:

- ◆ Mejorar su balanza comercial en general, a través de un mayor comercio con otros países miembros.
- ◆ Entrar al comercio de los países de América Latina.
- ◆ Aumentar sus inversiones y relaciones económicas con Centroamérica, sobre todo en el sector de energía, por medio de interconexión eléctrica entre Colombia y Venezuela.

- ◆ Buscar el equilibrio político y económico frente al TLCAN

- ◆ Buscar y mejorar el mercado para productos ya demandados por Colombia y Venezuela, ó con potencialidad de demanda, como son: productos químicos y petroquímicos, automóviles y autopartes, maquinaria de transporte, equipo y materiales para la industria petrolera, materias primas eléctricas y electrónicas y electrodomésticos.

EL GRUPO DE LOS TRES COMO OPCION DE APERTURA DE COMERCIO E INVERSION FRENTE AL PACTO ANDINO Y LA ALADI

El Grupo de los Tres se perfila, actualmente, como la opción más viable para Colombia, Venezuela y el propio México. La principal de éstas sería el grado de desarrollo económico que han alcanzado Colombia y Venezuela frente a los demás países del Pacto Andino. Ecuador, Perú y Bolivia, que no han logrado avanzar en sus negociaciones al frenar la liberación de aranceles y la apertura a la inversión.

Otra razón de peso para considerar al Grupo de los Tres como la mejor opción es la necesidad de una estabilidad macroeconómica y, en gran medida, también política, para llegar a cualquier acuerdo perdurable entre los países en materia económica. Colombia, México y Venezuela parecen cumplir con este requisito en mayor medida que otros países.

Una tercera razón es que el TLCAN entre México, Canadá y Estados Unidos puede introducir ventajas adicionales al Grupo de los Tres en el comercio de

bienes, servicios, capitales y tecnología. Más aún, el comercio dentro del Grupo de los Tres puede aumentar las exportaciones de los otros dos países a México, si éste último logra aumentar su actividad económica, además de servir como puente entre Canadá, Estados Unidos, Colombia y Venezuela.

Otra razón está dada por las negociaciones en el sector energético entre los tres países, en las que estos parecen complementar sus intereses de satisfacción de necesidades de energía en las áreas de gas, carbón, hidroelectricidad e interconexión eléctrica.

México es entonces un factor clave para lograr un acuerdo comercial, por el interés que supone para los otros dos países y por los propios intereses mexicanos.

NEGOCIACION ARANCELARIA

México ha sido, dentro del G-3 el país que primero inició un cambio en su política arancelaria a partir de 1985, liberando más del 80% de los productos importados de la obtención de licencias. Venezuela inició la eliminación de sus barreras no arancelarias en mayo de 1989, y Colombia hizo reformas a su régimen arancelario en diciembre de 1990, adoptando en 1991 los aranceles previstos para 1994.

COOPERACION ENERGETICA

La cooperación energética es uno de los temas más importantes en la negociación dentro del G-3 y en donde las negociaciones entre los tres países han tenido considerable avance.

La cooperación trilateral en materia de energía parece darse como una búsqueda de complementos por parte de los tres países, soslayando la competencia que pudieran tener en ventas de petróleo a terceros países. Colombia ha llegado a acuerdos con México para la venta de carbón, siendo el primero un productor importante, en tanto que Venezuela tiene acuerdos de venta de gas a Colombia.

Los aspectos tal vez más importantes en un futuro de cooperación energética en el G-3 se refiere a la producción de hidroelectricidad y la interconexión eléctrica.

La interconexión eléctrica puede verse como uno de los planes más ambiciosos y fundamentales del G-3, al intentar no solamente una cooperación de tipo tecnológico, sino que en un futuro, y junto con los proyectos del grupo de trabajo de hidroelectricidad, se intenta interconectar la energía eléctrica de los países del grupo y de Centroamérica y satisfacer las demandas de electricidad a futuro de estos países.

RUMBO AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Los presidentes del G-3 anunciaron el establecimiento para enero de 1994, de una zona de libre comercio entre sus naciones. Sin embargo sería necesario resolver algunos puntos pendientes del acuerdo.

CONCLUSIONES

Las negociaciones sobre un acuerdo de liberación comercial dentro del G-3 puede ser de las más avanzadas en esta materia en América Latina. A pesar de que los intereses iniciales dentro del G-3, que fueron netamente políticos, parecen ya resueltos de alguna forma, estos han devenido en intereses claramente económicos, que les pueden llevar a la conformación de un grupo multilateral que haga posible la idea del pluralismo económico regional.

Los intereses de los países miembros del G-3 hacia el Caribe son como lo han sido tradicionalmente en Centroamérica, geopolíticos y de seguridad nacional. Estos intereses pueden verse actualmente como una respuesta a la incertidumbre política de la región. Para México, el Grupo de los Tres representa, dentro del ámbito político, un apoyo a su independencia en política exterior.

Colombia, México y Venezuela pueden efectivamente lograr ventajas económicas comerciando entre ellos y, como G-3, comerciando con otros países del continente, el problema principal que limitará el comercio dentro del grupo estaría dado por la similitud de sus economías y de las importaciones y exportaciones entre ellos. Los principales grupos que se comercian entre los tres países son productos químicos, petroquímicos, impresos y, en el caso de las exportaciones mexicanas, manufacturas, autopartes, maquinaria y equipo para la industria del petróleo. tal vez lo más importante es el proyecto de interconexión eléctrica entre los tres países y Centroamérica, que sin duda traerían beneficios a

estos en materia de energía, y aumentaría su influencia en los países centroamericanos.

E) TLC CON AMERICA DEL NORTE

A finales de los sesenta y sobre todo a principios de los ochenta, empezó a resultar evidente que el camino de una economía cerrada y protegida no llevaría al desarrollo, y peor aún, que estaba conduciendo al país a la ruina. Para 1982, como consecuencia de un fuerte endeudamiento y de pésima administración de la economía, el gobierno se vió incapacitado para hacer frente a sus compromisos de pago por servicio de la deuda. Se registraban altas tasas de inflación, con lo que muchos sectores de la población dejaron de tener acceso a fuentes de trabajo permanentes y muchos más vieron disminuir su poder adquisitivo en forma drástica.

Ante este problema el gobierno iniciado en 1982 emprendió un proceso de reestructuración de todo el aparato productivo. Se sanearon las finanzas del sector público al incrementar la recaudación fiscal y al elevar el precio de los bienes y servicios que éste proporcionaba. Además, se eliminaron subsidios y se comenzó el proceso de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo. Algunos años después se buscó diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de pagos y hacer menos dependientes las importaciones de los ingresos petroleros.

La apertura comercial fué un primer paso en el cambio de la estrategia económica. De manera progresiva, a partir de 1985 empezaron a disminuir los aranceles y se eliminaron los permisos previos de importación. En 1986 el país firmó su ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido como GATT, (ahora OMC), con el cual México se insertó en la economía internacional. Estas acciones acrecentaron aún más los cambios de la estructura económica del país, al obligar a los empresarios mexicanos a producir de manera competitiva y a responder a las necesidades de calidad, precio y trato a los consumidores y a los que la competencia obliga. Antes de la firma del acuerdo con el GATT (OMC) no existían incentivos para lograr estos objetivos. El nuevo reto implicaba que los empresarios nacionales que no produjeran de manera eficiente desaparecerían rápidamente del mercado frente a la competencia internacional.

Conforme fué avanzando el proceso de apertura, la estructura tarifaria de México se volvió similar a la de los países desarrollados. Se habían establecido las bases para transformar a la nación. El nuevo perfil del país ya no correspondía al de una economía cerrada, con un mercado protegido destinado a abastecer las necesidades internas, sino al de una nación que buscaba insertarse en la economía internacional a través de la competencia y de la exportación de sus productos a nivel mundial.

Mientras más se integró México a los mercados internacionales, al exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986, también se incrementaron los conflictos comerciales. Muchos de los productos que México vendía al extranjero

vieron frenado su impulso por impuestos compensatorios, acusaciones de dumping y otro tipo de trabas comerciales para impedir su acceso a los mercados mundiales. Se llegó al punto en que cada exportador exitoso empezó a enfrentar barreras arancelarias y no arancelarias que dificultaban el comercio con el exterior. Algunos bienes como el acero, los textiles, el cemento y diversos productos agropecuarios, entre otros, no pudieron seguir con su penetración en los mercados externos por las restricciones que se les impusieron. Generalmente se invocaron prácticas desleales al comercio por recibir subsidios, pero las razones era mucho más complejas.

La decisión de México de unirse a las pláticas de comercio libre con Estados Unidos y Canadá tuvo como origen la toma de conciencia de que, de hecho, la economía americana ya está integrada en un alto grado, cerca del 70% del comercio mexicano se realiza con Estados Unidos corresponde a Canadá y México, a su vez Canadá es el mayor socio comercial de Estados Unidos, tanto que México es el tercero en importancia y, también existen muy importantes flujos de inversión extranjera entre Estados Unidos y Canadá. Y si bien las relaciones comerciales entre México y Canadá son muy importantes, los efectos de este comercio si lo son, sobre todo para México. En 1990, el comercio total de México con Canadá (casi 2,500 millones de dólares) eran casi de la misma magnitud de nuestro comercio con América Latina.

México y Estados Unidos se guiaron en las negociaciones por dos perspectivas radicalmente distintas, cuyo origen se encuentra en la diferente posición que

ocupan en el sistema global de comercio su distinto nivel de desarrollo económico y distinto peso que tiene para cada país su relación económica con el otro.

En el caso de México, el TLC reviste una importancia crítica para el éxito de una nueva estrategia de desarrollo basado en la promoción de exportaciones, la forma como se desempeñan las exportaciones será crítica para el programa de recuperación de México, en años recientes, las exportaciones mexicanas no tradicionales, en particular las manufacturas, han crecido rápidamente, y la mayoría han ido al mercado de los Estados Unidos. De una economía dependiente del petróleo, México se ha convertido en un exportador neto de bienes manufacturados, y estos son vistos como elemento clave para recuperar y sostener el crecimiento económico.

Los objetivos primordiales de México en un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, por consiguiente fueron: asegurar el acceso más abierto y seguro al mercado más grande del mundo, y estimular el aumento en el flujo de capital externo (incluyendo el regreso de capital de fuga mexicano). A través de las reglas y obligaciones de un TLC como son la eliminación mutua de barreras arancelarias, y un proceso de resolución de disputas, se buscó aumentar las posibilidades de exportación de México en el mercado de Estados Unidos y eliminar la amenaza del proteccionismo estadounidense.

En resumen, el TLC tuvo un diferente peso específico para cada uno de los países, como lo dijimos antes, México significa el 7% de las exportaciones con

Estados Unidos, mientras que tres cuartas partes del comercio mexicano es con Estados Unidos. El TLC por consiguiente significa para México una iniciativa de política económica de mayor significación en una generación.

F) CUENCA DEL PACIFICO

La importancia que para México tiene formar parte de esta región puede ser vista desde distintas ópticas. La primera es la ubicación geográfica: el país colinda con el que, hasta ahora, sigue siendo el mercado más grande del mundo, hecho que, de entrada lo convierte en un atractivo puente para incursionar en el mercado norteamericano; además, sus más de 7 mil kilómetros de litoral sobre el Pacífico representa un vínculo natural con la región. Por añadidura, su ubicación brinda a México la oportunidad de convertirse en uno de los vértices de la posible triangulación de los flujos comerciales y financieros entre Asia, América y Europa.

RELACIONES POLITICAS

Aunque la relación de México con los demás países de la Cuenca del Pacífico no es reciente, hasta hace poco no existía una política definida para buscar una mayor vinculación con las economías de esta zona. Uno de los primeros pasos tendientes a corregir esta situación fué la instalación de la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico en 1988, durante el gobierno de Miguel de la Madrid.

La Comisión la componen representantes de los sectores académico, público y privado, y su propósito fundamental es el de examinar los fenómenos suscitados en la región del Pacífico, con el fin de buscar los mecanismos que ayuden a incorporar al país a los proyectos de cooperación que se desarrollan en la zona. Son en especial importantes los relativos a los intercambios de tecnología avanzada, los flujos de capital y de recursos humanos, la racionalización en el uso de los energéticos y el desarrollo de sistemas de comunicación, entre otros.

Con el arribo del presidente Salinas de Gortari al gobierno, el interés mostrado, en la ampliación de las relaciones políticas económicas hacia la región se intensificó. Ya desde 1987, cuando, todavía como Secretario de Programación y Presupuesto, realizó una visita a Japón, planteó las cuatro razones fundamentales por las que México debería insertarse en la modernización que se experimentaba en la Cuenca.

1. Beneficiarse de la revolución tecnológica mundial.
2. Aumentar la participación de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales.
3. Atacar el desempleo, la inflación y los principales desequilibrios estructurales de la economía mexicana; y
4. Lograr la descentralización productiva y comercial necesaria para no ser vulnerables a los constantes cambios que experimentaba el sistema económico mundial.

Estos puntos fueron retomados en el Plan Nacional de Desarrollo. 1989-1994. En él, la Cuenca del Pacífico se consideraba como "una de las razones geográficas que requieren una mayor presencia diplomática, económica y cultural por parte de México". Desde entonces, se comenzaron a dar los primeros pasos para resarcir la ausencia de una política orientada a lograr un mayor crecimiento y acercamiento con los países que integran esta zona.

En 1989, México se convirtió en miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP), una organización empresarial integrada por más de 800 hombres de negocios de estos países. También comenzó a estrechar sus vínculos con la conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), órgano donde se discuten las formas de ordenamiento político-económico tendientes a lograr la integración armónica de la región.

En septiembre de 1990, los quince países miembros de esta organización se inclinaron por la aceptación de México como miembro. Esta se formalizó en mayo de 1991, durante la Reunión General Internacional realizada en Singapur, culminando así varios años de activa participación de México en los grupos de trabajo especializados de este organismo, en los que actuaba no sólo en calidad de observador.

RELACIONES ECONOMICAS

Hasta 1982, México siguió, al igual que otros países latinoamericanos, una estrategia de desarrollo "hacia adentro" que privilegió al mercado interno en detrimento de la búsqueda y la consolidación de mercados externos, como es sabido, los rezagos e insuficiencias estructurales que se generaron con este modelo, al combinarse con el panorama económico internacional adverso, precipitaron la irrupción de una severa crisis.

Hacia mediados de la década pasada, el aparato productivo mexicano observaba, entre otras limitaciones, incapacidad para enfrentar la competencia externa, marcada competencia y dependencia de insumos, tecnología y bienes de capital importados, desequilibrios importantes entre los sectores productivos, escasa capacidad para beneficiarse con las economías de escala y una alta concentración de la actividad económica.

Desde esta perspectiva, la Cuenca del Pacífico representa para México una alternativa de cooperación regional tendiente a fortalecer las relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la región. Pero, evidentemente, estas perspectivas no se concretarán a menos que se modifiquen los patrones de relación económica hasta ahora con la región.

Ahora bien. México no constituye un mercado importante para las economías del estado asiático de la Cuenca, dado que las exportaciones de los países de esta

zona a México no constituyen ni el 1% de sus ventas totales, a su vez, México no es proveedor importante de bienes para dicha región, toda vez que los productos mexicanos no llegan al 1% de las importaciones de estos países.

LOS OBSTACULOS A VENCER

La integración de México al desarrollo de la Cuenca del Pacífico representa una alternativa de desarrollo prometedora que, sin embargo, puede plantear importantes retos, en virtud de los altos grados de competitividad que han alcanzado muchos de los países que integran esta región, el ingreso formal a la Conferencia no es una garantía que ofrezca un acceso inmediato y fácil a mercados tan exigentes. Para lograr el ingreso a éstos es necesaria la formulación de políticas con un enfoque estratégico de largo plazo que se sustente en la estabilidad económica y en la continuidad de las políticas.

Una de las condiciones para ingresar a estos mercados consiste en promover los esquemas de producción compartido para elevar la capacidad de coordinación vertical de las empresas que integran una cadena productiva, no sólo en el proceso de producción, sino en las etapas fundamentales de distribución y comercialización.

También es necesario acercarse al desarrollo de la infraestructura interna necesaria para hacer frente a las demandas que imponga la dinámica de la Cuenca. Hay que reconocer que México, en el corto plazo, tiene limitaciones

importantes para llevar a cabo una política global de comercio exterior en los terrenos de la infraestructura física sobre todo portuaria y ferrocarrilera, de las telecomunicaciones y de la organización.

La modernización de la infraestructura debe de estar apoyada en la reorganización de los apoyos administrativos estatales: el financiamiento y su costo deben de ser ágiles, oportunos y competitivos, orientados a la promoción permanente del sector exportador. De igual forma, los niveles educativos y de capacitación en México tendrán que experimentar mejoras sustanciales; la productividad no se obtiene únicamente por la incorporación de tecnología, sino mediante la combinación de ésta y una mano de obra capacitada y eficiente, como lo han mostrado las economías más dinámicas de Asia.

Se debe considerar que más allá de la solución de los problemas de productividad, estructura industrial e infraestructura, una articulación exitosa de México a la dinámica económica del Pacífico depende también del comportamiento que experimenten las economías estadounidense y japonesa. Debido a su liderazgo económico éstas economías marcarán las directrices del desarrollo de la región. México, al igual que muchas economías de la Cuenca, depende del mercado norteamericano para su crecimiento, pero este crecimiento no puede tener lugar sin inversión, y es precisamente en este renglón donde Japón con sus enormes excedentes de capital está llamado a desempeñar un papel estratégico para las economías de la zona.

Es igualmente importante considerar el impacto que, en este "acercamiento" al Pacífico tendrá la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, en particular en los renglones de inversión, industria automotriz, servicios financieros y normas de origen. Si México logró negociar reglas comerciales no excluyentes respecto a Japón, el Tratado favorecería el ingreso de capitales.

G) ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

ORGANIZACION DE ESTADOS AMERICANOS (OEA)

La Carta de la Organización de los Estados Americanos fué adoptada en 1948 en la Novena Conferencia Internacional Americana, celebrada en Bogotá 58 años después de establecer la organización regional americana, con el objeto de dar a esa organización una estructura jurídica permanente. La Carta entró en vigor el 13 de diciembre de 1951, conforma a su artículo 145.

En 1964 los gobiernos americanos resolvieron convocar una conferencia extraordinaria para fortalecer el sistema interamericano. A tales fines se celebró en Río de Janeiro en 1965 la Segunda Conferencia Interamericana Extraordinaria. Esta declaró, *inter alia*, que era "imperativo para modificar la estructura funcional de la Organización de los Estados Americanos, definida en la Carta".

Para lograr ese objetivo, la Segunda conferencia Interamericana Extraordinaria convocó la Tercera Conferencia Interamericana Extraordinaria y

fijó la ciudad de Buenos Aires como sede de la misma. Al mismo tiempo, encomendó a una Comisión Especial, compuesta por representantes de cada uno de los Estados miembros, que debía reunirse en Panamá, la preparación de un anteproyecto de reformas a la Carta de la organización, el que debía ser luego objeto de estudio y observaciones por parte del entonces Consejo de la Organización. Dicha comisión llevó a cabo su cometido en la ciudad de Panamá desde el 25 de febrero al 1o. de abril de 1966. Sus conclusiones, conjuntamente con las observaciones del Consejo, fueron transmitidas a la Tercera Conferencia Interamericana Extraordinaria. En lo que respecta a las normas de cooperación interamericana en los campos económicos y social, el anteproyecto de reformas elaborado por la Comisión Especial de Panamá fué revisado por el Consejo Interamericano Económico y Social, en una Reunión Extraordinaria que éste último celebró en Washington del 6 al 18 de junio de 1966.

La Tercera Conferencia Interamericana Extraordinaria se reunió en Buenos Aires del 15 al 27 de febrero de 1967 y, sobre la base de los proyectos indicados, aprobó un "Protocolo de Reformas a la Carta de la Organización de los Estados Americanos", al que acordó denominar "Protocolo de Buenos Aires". Dicho protocolo entró en vigor el 27 de febrero de 1970, cuando dos tercios de los Estados signatarios de la Carta de Bogotá depositaron los respectivos instrumentos de ratificación.

En 1984, la Asamblea General, convocó un período extraordinario de sesiones de dicho órgano, para el cuarto trimestre de 1985 para que examinase, y en su

caso adoptase, las propuestas que hubieran acordado los Estados miembros sobre los instrumentos básicos de la Organización de los Estados Americanos, y solicitó al Consejo Permanente que sometiese a la Asamblea General los proyectos de reformas y de nuevos instrumentos que acordaron los Estados miembros.

En cumplimiento con el mandato el Consejo Permanente preparó el Anteproyecto de reformas de la Carta y lo sometió a la Asamblea General en su decimocuarto período extraordinario de sesiones, celebrado en 1985 en la Ciudad de Cartagena de Indias, Colombia. El protocolo de Reformas a la Carta de la CEA, denominado "Protocolo de Cartagena de Indias", fué aprobado el 5 de diciembre de 1985, y entró en vigor el 16 de noviembre de 1988, conforme al artículo IX que dispone: "El presente protocolo entrará en vigor cuando los dos tercios de los actuales Estados miembros de la organización de los Estados Americanos hayan depositado sus instrumentos de ratificación.

En 1984, la Asamblea general, convocó un periodo extraordinario de sesiones de dicho órgano, para el cuarto trimestre de 1985 para que examinase, y en su caso adoptase, las propuestas que hubieran acordado los Estados miembros sobre los instrumentos básicos de la Organización de los Estados Americanos y solicitó al Consejo Permanente que sometiese a la Asamblea general los proyectos de reformas y de nuevos instrumentos que acordaren los Estados miembros.

En cumplimiento con el mandato el Consejo Permanente preparó en Anteproyecto de reformas de la Carta y lo sometió a la Asamblea General en su

decimocuarto periodo extraordinario de sesiones, celebrado en 1985 en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia. El protocolo de Reformas a la Carta de la OEA, denominado "Protocolo de Cartagena de Indias", fué probado el 5 de diciembre de 1985, y entró en vigor el 16 de noviembre de 1988, conforme al artículo IX que dispone: "El presente Protocolo entrará en vigor cuando los dos tercios de los actuales Estados miembros de la organización de los Estados Americanos hayan depositado sus instrumentos de ratificación. En el momento en que se cumpla dicho requisito entrará también en vigor para aquellos Estados que, sin ser actualmente miembros de la Organización, hayan pasado a serlo y hubieren depositado sus instrumentos de ratificación del presente Protocolo. En cuanto a los demás estados, el presente Protocolo entrará en vigor para cada Estado en la fecha en que depositen sus respectivos instrumentos de ratificación.

NATURALEZA Y PROPOSITOS

ARTICULO 1: Los Estados Americanos consagran en esta Carta la organización internacional que han desarrollado para lograr un orden de paz y de justicia, fomentar la solidaridad, robustecer su colaboración y defender su soberanía, su integridad territorial y su independencia, dentro de las naciones unidas, la organización de los Estados Americanos constituye un organismo regional.

La Organización de los Estados Americanos no tiene más facultades que aquellas expresamente le confiere la presente carta, ninguna de cuyas disposiciones la autoriza a intervenir en asuntos de la jurisdicción interna de los Estados Miembros.

ARTICULO 2: La Organización de los Estados Americanos, para realizar los principios en que se funda y cumplir sus obligaciones regionales de acuerdo con la Carta de las Naciones Unidas, establece los siguientes propósitos esenciales:

- a) Afianzar la paz y la seguridad del Continente;
- b) Promover y consolidar la democracia representativa dentro del respecto al principio de no intervención;
- c) Prevenir las posibles dificultades y asegurar la solución pacífica de las controversias que surjan entre los Estados Miembros.
- d) Organizar la acción solidaria de éstas en caso de agresión;
- e) Procurar la solución de los problemas políticos, jurídicos y económicos que se susciten entre ellos;
- f) Promover, por medio de la acción cooperativa, el desarrollo económico, social y cultural, y
- g) Alcanzar una efectiva limitación de armamentos convencionales que permita dedicar el mayor número de recursos al desarrollo económico y social de los Estados miembros.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

CREACION

En 1936, se hacía patente la necesidad de crear una institución nacional que fomentará el comercio exterior.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) surgió como un elemento más del proyecto económico y político del presidente Cárdenas, que tenía como objetivo primordial consolidar la economía nacional dirigida y regulada por el Estado. Esta institución habría de ser parte integral de un sistema financiero de fomento y se encargaría de promover y organizar el comercio exterior de México.

El presidente Lázaro Cárdenas dió a conocer la creación del Banco Nacional de Comercio Exterior el 1o. de septiembre de 1936, en su segundo informe de gobierno, definiéndolo así:

“Uno de los instrumentos para el fomento de las exportaciones es el crédito aplicado a facilitar el transporte y su venta en los mercados internacionales mediante los anticipos necesarios sobre las letras documentarias y el seguro contra la insolvencia del comprador, contra bloqueo de fondos y contra las variaciones que puedan sufrir las monedas y los precios internacionales. Con ese propósito, se fundará dentro de los próximos meses un banco destinado a fomentar la exportación y que desempeñara las anteriores funciones de crédito y algunas conexas tales como la administración de informaciones completas a nuestros

exportadores acerca de los mercados internacionales, los precios, la clasificación de las mercancías y las formas aprobadas de presentación y embalaje, y también el servicio de intermediación cuando fuere necesario. Las actividades indicadas del organismo que ya se procede a crear, forman parte del conjunto orgánico de acción que es necesario desarrollen todas los organismos del Estado a fin de que se llegue a su feliz realización esta labor de trascendental importancia".

BANCOMEXT no es una copia fiel de institución extranjera alguna, sin embargo, es posible que se hayan tomado en cuenta las experiencias de otros bancos de comercio exterior, adaptándolas a las necesidades específicas de promoción a las exportaciones mexicanas según la realidad económica del país.

EVOLUCION

Los años cincuenta y la primera parte de los sesenta fueron una etapa de intensa actividad en la que el banco consolidó y fortaleció sus labores de fomento de la producción y de comercialización de productos agropecuarios, amplió su radio de acción mediante importantes programas de investigación, promoción, difusión, coordinación y acercamiento comercial con otros países.

Debido a los servicios que le requirieron el banco se especializó en la actividad agrícola, brindando una adecuada atención a las necesidades de la época a las cuales se adaptó con facilidad.

Considerando las necesidades de producción, exportación e importación que tenía el país, el gobierno federal decidió crear diversos fondos que impulsarían

dichas actividades. Tal vez es el caso del Fondo de las Exportaciones de productos Manufacturados (FOMEX) creado en 1961 con el propósito de apoyar la actividad industrial. La administración de tal fondo se encomendó al Banco de México.

Sin embargo, para que el banco llegará a cumplir con el objetivo primordial de sus creaciones necesario encargarse de toda la actividad exportadora, diversificando sus operaciones con respecto a los productos que ponía en mercados extranjeros y no limitarse a la actividad agrícola. Por lo que en 1965 canalizó su apoyo al Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados en su actividad comercial.

Los financiamientos del banco dirigidos a estimular las actividades industriales se elevaron poco a poco, respaldando con créditos a corto plazo las importaciones del sector público y de las empresas paraestatales. En menor cuantía apoyó el financiamiento para el equipamiento industrial y la exportación.

Pero es hasta el 30 de septiembre de 1981 cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público le otorgó la concesión al Banco Nacional de Comercio Exterior para operar como Banco Múltiple.

Se establece que el banco tiene como misión principal apoyar los siguientes rubros:

- ◆ La producción, el almacenamiento y la venta de bienes exportables;
- ◆ La sustitución de importaciones de bienes de capital, de equipo y sus partes;

- ◆ Las importaciones de bienes y servicios para el equipamiento industrial;
- ◆ La modernización del comercio exterior;
- ◆ La producción y comercialización de productos básicos.

Con su nuevo carácter de banca múltiple, el banco comenzó a operar en todas las ramas de la actividad exportadora, sin embargo, existía una duplicidad de funciones entre el Banco Nacional de Comercio Exterior y el Fondo para el Fomento de Productos Manufacturados.

Por los problemas que ésta situación implicaba y basándose en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se señalaba lo siguiente:

“... los bancos de fomento se especializarán para la atención a sectores determinados... y los fideicomisos de fomento se vincularán en la mayoría de los casos, al banco de fomento más afín con sus propósitos”.

Se decidió que el Banco Nacional de Comercio Exterior sustituyeran al Banco de México como administrador de dicho fondo. Con lo que el banco se convirtió en la institución financiera más importante de apoyo al comercio exterior.

Al realizarse el cambio de fiduciario las autoridades del Banco de México, del Banco Nacional de Comercio Exterior y del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados elaboraron el convenio modificatorio al contrato de fideicomiso del fondo, cuyos aspectos sobresalientes fueron los siguientes:

El Banco Nacional de Comercio Exterior quedaría como titular de las obligaciones y derechos de fiduciario del fondo de Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, absorbiendo las funciones a su cargo.

Se transmitiría, sin reserva ni limitaciones, el patrimonio y los aumentos subsecuentes del patrimonio al Banco Nacional de Comercio Exterior.

El Banco se constituiría en patrón del personal que el Banco de México había venido empleando para el desempeño de las actividades del Fondo, y respetaría sus derechos laborales y conservaría sus prestaciones.

El Banco Nacional de Comercio Exterior pagaría al Banco de México el capital e intereses de las deudas que el personal del Fondo tenía contratadas con el segundo.

El cambio de fiduciario no alteraba la validez del contrato de fideicomiso, por lo que las operaciones del fondo no variarían por esta razón.

BANCOMEXT COMO BANCA DE DESARROLLO

Debido a la magnitud de los recursos que catalizó a nivel nacional y siguiendo los lineamientos de la política nacional se decidió incorporar al Banco Nacional de Comercio Exterior a la banca de desarrollo.

Por lo que el 12 de julio de 1985 se publicó el decreto que lo transformó de sociedad anónima a sociedad nacional de crédito e institución de banca de desarrollo.

El 14 de noviembre de ese mismo año, el presidente Miguel de la Madrid sometió a la consideración del Congreso de la Unión la iniciativa de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior como sociedad nacional de crédito.

La Ley orgánica complementa el vigor jurídico necesario para que el banco opera como sociedad nacional de crédito e institución de banca de desarrollo encargada de la promoción y el financiamiento del comercio exterior mexicano.

FACULTADES

Según la exposición de motivos que acompaña a la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior está facultado para:

- a) Actuar como institución de banca de desarrollo del comercio exterior, coordinando los apoyos financieros y de garantía del gobierno federal que se destinan a esta actividad, de acuerdo a los lineamientos de la Secretaría de Hacienda y de Comercio y Fomento Industrial, conforme a sus atribuciones.
- b) Continuar actuando como institución de primer piso, con operaciones del sector público, apoyando aquellos del sector privado que, siendo viables, no pueden ser atendidos por las instituciones de banco múltiple debido a su grado de riesgo y largo periodo de maduración.
- c) Realiza funciones de banco de segundo piso, fundamentalmente a través del redescuento de las operaciones de financiamiento de exportaciones e importaciones que le presenten las sociedades nacionales de crédito.

- d) Fungir como órgano de consulta en materia de comercio exterior.
- e) Promover la asociación de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, a fin de estimular y promover el incremento del comercio exterior.
- f) Actuar como agente financiero del gobierno federal en lo relativo a la negociación, la contratación y el manejo de créditos.
- g) Participar en el capital social de empresas de comercio exterior.
- h) Fomentar en todos los aspectos el comercio exterior del país.

PRINCIPALES FUNCIONES

En materia de financiamiento:

1. Otorgar crédito a empresas medianas y grandes relacionadas con el comercio exterior que no puedan ser atendidas por otras sociedades nacionales de crédito.
2. Participar temporalmente en el capital social de empresas de comercio exterior.
3. Redescantar operaciones que le presenten sociedades nacionales de crédito en apoyo al comercio exterior
4. Otorgar garantías a los créditos proporcionados por otras sociedades nacionales de crédito.

5. Por medio del Fondo para el fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados otorgar garantías para cubrir riesgos políticos.

6. Conceder créditos a los fideicomisos de fomento en apoyo a las actividades de comercio exterior.

En materia de mercados internacionales:

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

En materia de promoción internacional:

1. Informa sobre los mecanismos de promoción más utilizados.
2. Difunde demandas de productos y servicios.
3. Asesora en la instalación de oficinas de representación en el exterior.
4. Asesora en la elaboración de material publicitario para productos de exportación
5. Orienta sobre estímulos fiscales nacionales a la exportación.
6. Orienta sobre incentivos arancelarios nacionales a la exportación.

APOYOS FINANCIEROS QUE OFRECE BANCOMEXT EN COLABORACION CON LA SECOFI A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

A) ALTEX(Programa para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras)

Es un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a apoyar la operación de estas empresas otorgándoles facilidades administrativas y fiscales con el propósito de promover las exportaciones de productos mexicanos.

Los beneficiarios de este programa son: a) las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas anuales por un valor de dos millones de dólares o

equivalentes al 40% de sus ventas totales, b) las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales, y c) las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Este programa brinda beneficios como el acceso al Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores cuando obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del IVA, acceso gratuito al Sistema de Información administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y BANCOMEXT, la exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y la facultad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Para gozar de estos beneficios se necesita presentar su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

B) DRAW BACK(Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores)

Es un instrumento de promoción a las exportaciones. A través del mismo se reintegran al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportador o por la importación de mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

Los beneficiarios de este programa son los siguientes: a) las personas físicas ó morales establecidas en el país que realicen directa e indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, y b) las personas físicas ó morales establecidas en el país que retornen al extranjero directa ó indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar los impuestos de importación pagados por los bienes que se incorporan a mercancías que se retornen en el mismo estado. El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito en la cuenta bancaria seleccionada por el usuario del programa en alguna de las instituciones bancarias autorizadas para tal efecto.

C) PITEX(Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación)

A través del mismo se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes a ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, el IVA y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales no petroleros establecidas en el país que exporten directa e indirectamente, y las

empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Este programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir, libre de impuestos a la importación y del IVA, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

El titular debe estar cumpliendo o comprometerse a cumplir los siguientes requisitos de exportación:

- ◆ 10% de las ventas totales anuales ó 500,000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras tres categorías citadas (materias primas, envases y empaques; combustibles y refacciones)
- ◆ 30% de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías citadas (maquinaria y equipo).

Los plazos de permanencia de los bienes importados al amparo de un programa PITEX son los siguientes:

- ◆ Dos años, contados a partir de la fecha de internación al país, en el caso de las materias primas, envases y empaques, y

- ◆ Un año, contado a partir de la fecha de internación al país, en el caso de los combustibles y las refacciones.

D) FEMEX (Fomento de Exposiciones y Ferias para la Promoción de Exportaciones)

Es un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a fomentar la realización de ferias y exposiciones que promuevan las exportaciones mexicanas en los mercados internacionales.

Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales organizadores de ferias y exposiciones que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, y los constructores de recintos de exposición.

Este programa brinda a sus titulares diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgados por diversas dependencias de la Administración Pública Federal.

Los usuarios deben demostrar que cumplen con los requisitos y compromisos del programa, y presentar oportuna y puntualmente el informe de resultados de las operaciones realizadas en cada evento.

E) ECEX (Establecimiento de Empresas de Comercio exterior)

Es un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a regular el establecimiento y desarrollo de estas empresas.

Los beneficiarios de este programa son aquellas empresas que:

- ◆ Estén constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable,
- ◆ Tengan como objetivo 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,
- ◆ Cuenten con un capital social fijo no menor en moneda nacional, equivalente a 100,000 dólares en los Estados Unidos de América al momento de su constitución, y
- ◆ Presenten un programa anual de actividades de comercio exterior, en el que se aprecien algunas de las siguientes acciones: integración de oferta exportable, realización de operaciones de intermediación mercantil, promoción de exportaciones de empresas productoras, asesoría a empresas productoras para la adecuación de productos, elaboración de estudios de mercado, creación de imagen en el extranjero a través de marcas propias y servicios integrales de comercialización a empresas productoras.

El programa ECEX brinda a sus titulares los siguientes beneficios:

- a) Expedición automática de una Constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX)

- b) Autorización en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en la modalidad de proyecto específico de exportación,
- c) Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI y BANCOMEXT,
- d) Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Una vez obtenido su registro, los titulares deberán cumplir con los siguientes compromisos:

1. Conservar un capital social fijo no menor en moneda nacional al acreditado en el momento de su registro,
2. A los dos años contados a partir de la fecha de su registro:
 - Realizar exportaciones por cuenta propia de bienes no petroleros por una valor mínimo anual de 3 millones de dólares, y
 - Mantener saldo positivo en su balanza comercial
3. Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

NACIONAL FINANCIERA

Formando parte de nuestra economía nacional, existe gran cantidad de empresas con problemas de liquidez, cuyas actividades no son apoyadas por la banca privada o bien por algunas otras instituciones crediticias, en otras palabras no tienen la oportunidad de ser atendidas satisfactoriamente por nuestro sistema financiero mexicano. Sin embargo esta institución no es nueva en México, para ello han existido instituciones que se dedican a fomentar y apoyar este tipo de actividades por ésta razón el gobierno federal en el pasado han creado una serie de fideicomisos con objetivos específicos de apoyo a ciertas ramas de la actividad económica, actualmente existen para ello la banca de desarrollo, básicamente NACIONAL FINANCIERA y BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, por lo tanto actualmente estas instituciones apoyan determinadas actividades que normalmente la banca privada no apoya o bien lo hace a un costo financiero elevado, para efectos de este trabajo únicamente analizaremos las actividades de estas dos instituciones por ser las más importantes de nuestro país.

NAFIN

Para entender las funciones de ésta institución, se transcribirá parte del artículo titulado "PARA EMPRENDER CON MEXICO" publicado en la revista presencia editada por Nacional Financiera en el número mayo-junio de 1990. "En 1989 Nacional Financiera cambio radicalmente para renovar su papel impulsor

del fomento económico y para adecuarse a las necesidades del empresario mexicano en la etapa actual de desarrollo del país caracterizada por la apertura económica y la necesaria modernización”.

Hasta 1988 Nacional Financiera destinaba sus créditos e inversiones en forma mayoritaria al sector público y centraba sus actividad en la industria. Con la transformación de la institución que se realizó en 1989 es posible ahora apoyar eficientemente a los sectores privados y sociales. A partir de 1990 el 100% de sus apoyos se orienta en beneficio de los particulares y su acción se extiende al comercio y a los servicios.

Ahora Nacional Financiera capta recursos del exterior y en el propio país y otorga créditos a los empresarios mexicanos, no en forma directa sino, como corresponde a una banca de desarrollo, utilizando los servicios de la banca múltiple y de otros intermediarios financieros, como los fondos estatales y municipales. En esta forma y a través de las ventanillas a la banca comercial, Nacional Financiera incrementa el número de centros de atención de sus servicios.

Nacional Financiera vigoriza su esfuerzo en la promoción de nuevos proyectos de mediano y largo plazo. En este aspecto apoya a los empresarios a fin de que estén en mejores condiciones para preparar, crear y modernizar sus productos y así poder promover empresas sanas y rentables, desde un taller artesanal hasta naves y parques industriales e infraestructura comercial y de servicios.

En esta forma se cumple el propósito de Nacional Financiera de apoyar a empresas sanas y estables de sectores privado y social, preferentemente a las micro, pequeñas y medianas empresas de la industria, en el comercio y en los servicios. Estas empresas encontrarán en Nacional Financiera el apoyo crediticio o de capital complementario para crecer, producir, crear empleos y ayudar al progreso de la comunidad.

El apoyo que otorga Nacional Financiera a los empresarios se lleva a cabo a través de las tanto más de 4,000 oficinas que tiene establecidas en nuestro país los bancos múltiples, como de otros intermediarios financieros, por ejemplo: los fondos estatales y municipales y las Uniones de Crédito que presentan servicio directamente a los empresarios que requieren apoyo de Nacional Financiera, entonces otorga créditos a través de los bancos e intermediarios, en la forma en que lo hacían anteriormente el FOGAIN y el FONEI de modo que el empresario recibe los apoyos de Nacional Financiera por conducto del banco y el intermediario que el solicitante prefiera.

QUE OFRECE NACIONAL FINANCIERA ?

La modernización del país requiere de un sistema financiero que además de amplio y diversificado, sea moderno, a fin de que apoye y promueva la productividad y la competitividad de la economía.

Nacional Financiera, como banca de desarrollo ofrece, entre otros, los siguientes servicios: créditos, garantías, participación en el capital de las empresas, capacitación, asistencia técnica, asesoría financiera y otros servicios financieros como son: ingeniería financiera, crédito internacional, promoción de inversión extranjera y avalúos entre otros servicios.

CAPITULO III

ASPECTOS LEGALES Y PROCEDIMIENTOS

DEL COMERCIO INTERNACIONAL

3. ASPECTOS LEGALES Y PROCEDIMIENTOS DEL COMERCIO

INTERNACIONAL

INTRODUCCION

ESTRUCTURA PARA EXPORTAR

A pesar de que la exportación depende casi en su totalidad de la empresa misma, en todas partes del mundo se han creado una serie de apoyos oficiales que faciliten el proceso exportador y México no podía ser la excepción.

Al ser la Exportación el principal recurso de divisas que un país tiene, es lógico pensar en que se deben desarrollar una serie de facilidades administrativas para las empresas mexicanas que participen en este importante sector. Es un derecho el utilizarlas, pero siempre en la inteligencia que no serán éstas las que lo convertirán en exportador, sino debe considerarlas tan solo como uno de tantos factores que agilizarán su operación.

Esta estructura puede dividirse en los siguientes grupos:

- 1. FINANCIERA:
 - ◆ Preferencial
 - ◆ Promocional

- 2. FISCAL:
 - ◆ Exención del I.V.A.
 - ◆ Devolución de impuestos

- 3. SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA: ♦ Sistema Aduanero
 - ♦ Programas Importación Temporal
 - ♦ Empresas ALTEX

- 4. PREFERENCIAS ARANCELARIAS: ♦ ALADI
 - ♦ SGP
 - ♦ TLC

1. FINANCIERA

1.1 Financiamientos Preferenciales

Prácticamente en todos los países del mundo existen financiamientos con tasas preferenciales para estimular las exportaciones, obviamente México ha dispuesto recursos para este rubro.

Las tasas de financiamiento son más bajas comparativamente al resto de las tasas de interés que existen para las empresas. El objetivo es el permitir que los exportadores tengan menos costos financieros en la adquisición de materias primas y bienes de capital, en los procesos productivos y en el financiamiento a los compradores de productos mexicanos, para ser más competitivo.

Sobre el financiamiento de materias primas, se han formado fondos de acceso de cualquier exportador que requiera incorporar materias primas, partes y componentes que se incorporarán a productos de exportación. Estos créditos, que básicamente se otorgan en dólares americanos, cuentan con la facilidad de

convertirse en un pasivo en pesos, estando ambas tasas de interés por debajo de las tasas de empasivamiento nacional.

Sobre los créditos destinados al equipamiento industrial, tienen por objeto mejorar la tecnología que mejorará la eficiencia y productividad.

En relación a los créditos para producir artículos de exportación, básicamente se prestan a plazos promedios de dos meses sobre un gran porcentaje del valor del pedido en firme con que cuenta la empresa exportadora, y tienen por objeto facilitar capital de trabajo a los exportadores.

Existen otros tipos de financiamiento, que tienden a apoyar las necesidades particulares de cada empresa. Estos son casi ilimitados, no en su monto, pero sí en sus alternativas y aquí cabe mencionar, un crédito que se ha destinado al fortalecimiento de las empresas exportadoras sin importar prácticamente la aplicación, ya que su objetivo es apoyar económicamente el buen funcionamiento de las empresas.

Todos estos créditos provienen de diferentes fondos administrados por instituciones financieras y asignados mediante la participación de los bancos de primer piso.

Los requisitos básicos consisten en que el beneficiario sea Sujeto de Crédito ante los ojos del banco en el cual es cuentahabiente.

1.2. Financiamientos Promocionales

Dentro de los esfuerzos que el Gobierno está realizando para apoyar a los exportadores mexicanos, se encuentra un paquete de financiamientos promocionales denominado: ESQUEMA INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO PROMOCIONAL administrado y asignado por Bancomext.

Estos financiamientos apoyan a cualquier esquema de promoción de exportaciones, otorgando hasta el 100% de los gastos promocionales.

2. FISCALES

2.1. Exención del Impuesto al Valor Agregado

Todas las exportaciones están exentas del Impuesto al Valor Agregado, según el artículo 29 de la Ley correspondiente, por lo que no se podrá cargar el IVA a las exportaciones de bienes y servicios.

Esta facilidad por extensiva también a los exportadores indirectos cuando facturen sus ventas y productos que finalmente se van a exportar, o las empresas que sean 100% exportadoras.

Desde luego cuando las empresas son muy exportadoras por lo regular generan un saldo a favor, mismo que se podrá solicitar como devolución mediante un trámite ante la SHCP.

2.2. Devolución de Impuestos (Draw Back)

Para los exportadores que a su vez sean importadores y que hayan pagado los impuestos al comercio exterior en las importaciones de materias primas, partes y componentes que se incluyeron a productos de exportación, se les permite que presenten la solicitud de devolución del impuesto de importación correspondiente ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en un plazo que no exceda a un año, contando a partir de la fecha de la importación, para que se le devuelva los impuestos en un plazo no mayor a 90 días.

3. SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA

3.1. Sistema Aduanero Mexicano

Hoy en día con el programa de Simplificación Administrativa que el gobierno federal implementó, solamente una de cada nueve operaciones pasan a revisión aduanera (en promedio) gracias a la aplicación del semáforo fiscal.

Además más del 90% de las operaciones no requieren presentar más documentos que la factura y la guía de embarque.

Con éste sistema prácticamente la corrupción se eliminó y las operaciones aduanales no tardan más de una hora.

3.2. Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PTTEX).

Con la idea de facilitar a los exportadores que a su vez sean importadores, se publicó en el Diario Oficial del 3 de mayo de 1990 un decreto de estos programas, cuyo objetivo es el de facilitar las operaciones temporales constantes que evidentemente se tienen que hacer para mejorar la competitividad de los productos mexicanos.

Cabe aclarar que si no se es una industria maquiladora de exportación registrada ó una empresa con programa PTTEX, no se pueden realizar importaciones temporales para la elaboración, transformación ó reparación.

El programa PTTEX se otorga para aquellas empresas que exporten más de 500,000 dls. por año (para realizar importaciones de materias primas y partes o componentes) y para los que exporten más del 30% de sus ventas totales (para la importación de maquinaria y equipo que se utilice para producir exportaciones).

Para la autorización de este programa es necesario llenar las formas oficiales y presentarlas ante SECOFI y tendrá una duración de 5 años, con la obligación de presentar reportes de avances cada semestre.

3.3. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Para todas aquellas empresas que exporten más de 2 millones de dls, al año, tienen derecho a tramitar ante SECOFI su registro como empresas ALTEX, que dá

los siguientes beneficios:

- a) Programa PITEX automático
- b) Devolución del IVA inmediato
- c) Una línea de crédito adicional por 500,000 dls
- d) Preferencia en la asignación de créditos

4. PREFERENCIAS ARANCELARIAS

4.1. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La ALADI es un acuerdo regional para la América Latina en donde se ventilan negocios bilaterales a la reducción de aranceles de importaciones de los productos provenientes de la región, que al darle una preferencia arancelaria ayudan a mejorar su competitividad.

4.2. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP ó GSP)

Los países industrializados con su obligación moral de fomentar las exportaciones de los países en vías de desarrollo, requieren un instrumento unilateral que reduce los aranceles de importación de algunos productos elegidos por ellos, a fin de fomentar su competitividad.

4.3. Tratado de Libre Comercio (TLC)

En los últimos años México ha estado negociando algunos tratados de libre comercio con algunos países de América.

El principal de estos tratados es el que se intenta hacer con Estados Unidos y Canadá.

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo mediante el cual los países firman accediendo a mantener cero barreras arancelarias y no arancelarias de los productos negociados con dichos países, se trata del libre comercio.

Con estos acuerdos el gobierno intenta facilitar la competitividad de los productos mexicanos, cuando menos en cuanto al precio se refiere.

Todas las facilidades ayudarán en el proceso de exportación, pero no le harán exportar, la única forma de exportar es teniendo un buen producto en buenas condiciones, todo lo demás es mecanismo.

A) PROCEDIMIENTO DE EXPORTACION E IMPORTACION

PRINCIPALES TRAMITES ADMINISTRATIVOS PARA UNA EXPORTACION

Con el objeto de que se conozcan los diferentes trámites que se tienen que cumplir ante las diferentes entidades gubernamentales, de acuerdo a la naturaleza del producto a exportar, se indicarán los requisitos y mecanismos para la obtención de permisos y autorizaciones por las Secretarías de Estado que se tienen que cumplir, permitiendo con esto la agilización de operaciones comerciales en el exterior. Es importante hacer mención que todos los trámites que se desglosarán a continuación, la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México brinda el

servicio a sus agremiados en apoyarlos en su trámite en forma gratuita, y además cuenta con los formatos actualizados.

1. SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

A) Solicitud de Permiso de Exportación.

Este trámite, se deberá efectuar únicamente cuando el producto esté sujeto a permiso previo de exportación, actualmente solamente algunas fracciones arancelarias deben de cumplir con este requisito por razones estrictamente justificadas como son: asegurar el abasto nacional, cumplir convenios internacionales, preservar especies en riesgo de extinción y mantener canales únicos de comercialización.

Para su obtención se necesita presentar solicitud a través del formato establecido por la misma SECOFI (No. 240-001 en el Departamento de Atención al Público, ubicado en Periférico Sur No. 3025-3er. piso, Col. Héroes de Padierna).

Las solicitudes son procesadas en un sistema computarizado, lo que permite su ágil resolución en cuatro días.

El trámite y la expedición del permiso están exentos del pago de derechos.
Fig. 1.

B) Cuotas de Exportación de Textiles y Prendas de Vestir en E.U.A.

Cuando se realicen exportaciones de productos textiles a los Estados Unidos, el Exportador deberá solicitar una asignación de cuota ante la SECOFI, Dirección

General de Servicios al Comercio Exterior, a través del formato 240-044 incluyendo los siguientes requisitos:

- ◆ Copia del Acta Constitutiva de la Empresa
- ◆ Copia del R.F.C., IMS e INFONAVIT
- ◆ Copia del Poder Notarial del Representante Legal, en su caso.

Relación de los documentos que comprueben las exportaciones realizadas con anterioridad (pedimentos de exportación, facturas y reporte de las visas expedidas).

Por otra parte, cada embarque de productos textiles a EUA requiere de una visa textil de exportación y para obtenerla la deberá presentar en la factura de venta de mercancías en el Departamento de Atención al Público, ubicado en Periférico sur No. 3025, Col. Héroes de Padierna, México, D.F., en las Delegaciones Federales de la SECOFI. La visa se expide por la cantidad y categoría del producto que se consigan en la factura. El monto visado se irá descontando de la asignación con que cuenta la empresa y mensualmente se deberá presentar ante esta Secretaría un reporte del ejercicio de las cuotas.

C) Cuotas de Exportación de acero a los EUA

Esta cuota se distribuye ante las Empresas Siderúrgicas con base en los antecedentes de exportación a los EUA y a otros países. La exportación de productos de acero a ese país está sujeto al requisito de permiso previo, por lo que

a cada empresa se le otorgarán permisos para ejercer sus cuotas por el equivalente a un trimestre calendario, además, cada embarque se ampara con un certificado de exportación que debe presentarse en la Aduana de los EUA.

D) Certificados de Origen para productos con Preferencias y Concesiones Arancelarias.

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

Actualmente, los productos mexicanos pueden beneficiarse de los siguientes esquemas de preferencias arancelarias.

◆ Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a países en desarrollo establecidos por: Estados Unidos de América, los países de la Comunidad Económica Europea, Japón, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Finlandia, Austria, Suiza y Europa Oriental.

Para todos los SGP se requiere de un certificado forma "A" que por regla general debe ser expedido por la SECOFI, como autoridad comercial de México. Estados Unidos constituye una excepción, ya que desde 1986 permite que sean las

propias empresas exportadoras quienes suscriben los certificados de origen correspondientes.

- ◆ Acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la que forman parte, además de nuestro país, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Para exportaciones a estos países debe expedirse un certificado de origen ALADI, autorizado por SECOFI.

En el caso de productos que puedan gozar de estas preferencias, es necesario que las empresas exportadoras, previo a la tramitación de los certificados de origen, formule el cuestionario de registro de productos elegibles para preferencias y concesiones, que permita constar que el producto cumple con las normas de origen establecidas por el país importador. Este registro permite a las empresas obtener cuantos certificados de origen requiera para su producto durante un lapso de 6 a 12 meses, y será necesario obtener un certificado de origen para cada embarque de exportación.

Los trámites de registro ó de expedición de los certificados tienen una duración de 48 horas y se efectúa en el Departamento de Atención al Público, ubicado en Periférico Sur. No. 3025, Col. Héroes de Pedriera, México, D.F., ó en las Delegaciones Federales de SECOFI.

- ◆ También la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, a través de su Dirección de Comercio Exterior, expide certificados de origen (no válidos para solicitar preferencias arancelarias), así como legislación de facturas, lista de precios, etc., y es el documento en donde se acredita que el producto es de origen mexicano, mismo que es solicitado en los diferentes mercados internacionales. Figs. 2, 3, 4 y 5.

E) Certificados de Calidad

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

LANFI se encuentra ubicado en Av. Industria Militar No. 261, Lomas de Tecamachalco.

F) Certificado de Contraste

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

Este trámite se lleva a cabo en la Dirección General de Normas, Depto. de control de Calidad y Certificaciones, ubicado en Puente de Tecamachalco No. 6.

Lomas de Tecamachalco, debiendo presentar copia de la factura y lote de los productos a exportar, éste trámite tarda todo un día para su obtención.

H) Certificado de Peso

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

2. SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

1) Pedimento de Exportación

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

Este documento lo elabora el Agente Aduanal y será responsable de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de las contribuciones causadas, así como el cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de restricciones ó regulaciones no arancelarias rijan para dichas mercancías. Fig. 6.

2) Cuentas Aduaneras

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

- ◆ Que se trate de mercancías destinadas a un proceso de transformación ó elaboración para retornarlas al extranjero dentro de los dieciocho meses siguientes a la importación, en el caso de los productos terminados, así como de maquinaria y equipo, únicamente podrán importar con el propósito de separados, adoptados ó transformados en el plazo citado.
- ◆ Se dictaminarán sus estados financieros en los términos del artículo 57 del Código Fiscal de la Federación.
- ◆ Que lleven un sistema de costeo que les permita identificar la parte extranjera incorporada en las mercancías que se exporten.
- ◆ Que presenten un aviso ante la autoridad aduanera competente, en el que manifiesten que optan por pagar las contribuciones.

Las contribuciones que ejerzan la opción, tendrán derecho a recuperar los depósitos efectuados en las cuentas aduaneras y los rendimientos que se generen a las mercancías efectivamente exportadas. Asimismo, deberán presentar por conducto de Agente ó Apoderación Aduanal, declaración en la que proporcionen información sobre las mercancías que exporten. Las mermas y desperdicios que no pueden ser retornados, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional.

No se podrá ejercer, dentro de ésta opcional Impuesto al Valor Agregado de las demás contribuciones que se causen con motivo de la importación.

3) Devolución del Impuesto al Valor Agregado a Exportadores

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

El objeto principal de este Estímulo Fiscal, es el de apoyar a los Exportadores de Bienes y Servicios a efecto de que puedan competir en mejores condición es de precios en el extranjero. Para esta devolución de impuesto, el interesado deberá presentar solicitud correspondiente ante la Administración Fiscal Federal de Hacienda que corresponda a su domicilio, anexando la siguiente documentación:

- ◆ Copia de la declaración mensual en la que resultó el saldo a favor.
- ◆ Pedimento que ampara la exportación
- ◆ Contrato en el que se estipule el servicio y la contratación recibida (en exportaciones de servicios).
- ◆ Hoja de trabajo que sirvió de base para la formulación de la declaración en la que resultó el saldo a favor.

Lo antes expuesto está fundamentado en los artículos 29 y 30 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, así como también los artículos 43, 44 y 45 de su reglamento. Fig. 7, 8 y 9.

3. SECRETARIA DE SALUD

Para la exportación de bebidas, alimentos preparados, elaborados ó enlatados, medicamentos y cosméticos, bastará que el exportador presente en la Aduana de Salida una manifestación de exportación en donde bajo protesta de decir verdad expresen que los productos a exportar han cubierto todos los requisitos necesarios por parte de la Secretaría de Salud para su exportación.

Para los productos derivados de la sangre humana, los estupefacientes y las sustancias psicotrópicas sólo podrán exportarse previa autorización sanitaria ante la Dirección General de Control de Insumos para la Salud, debiendo presentar solicitud con los siguientes requisitos:

- ◆ Copia del Registro Sanitario
- ◆ Copia de la constancia de Inscripción en el Padrón Nacional de la Industria Farmacéutica.
- ◆ Original del permiso previo de Importación, expedido por las autoridades Sanitarias del país al que se exporta (sólo estupefacientes y psicotrópicos) y copia del Registro Sanitario del país al que se exportan (psicotrópicos).

Para agentes de Diagnóstico, Instrumental y Equipo Médico que no se introduzca en forma permanente en el cuerpo humano, se acepta copia de la solicitud de registro sanitario en trámite y carta de compromiso en donde se proporcionen los requisitos de registro en un lapso de 180 días.

Las mercancías sujetas al control sanitario, deberán presentar solicitud en Mariano Escobedo no. 373-1er.piso, Col. Chapultepec Morales, C.P. 11570, y el plazo máximo de respuesta es de diez días hábiles. Fig. 10.

1) Certificado de Libre Venta

Es un oficio que expide la Dirección General de Bienes y Servicios de la Secretaría de Salud, mediante el cual se autoriza la libre venta del producto para consumo humano: (Alimentos, bebidas, cosméticos, etc.). Este documento es solicitado al exportador por algunos países como garantía de que es un producto que no tiene ninguna restricción para su comercialización.

Para la obtención de este certificado, es necesario presentar una comunicación a la Dirección General de Bienes y Servicios, en donde se le indique el nombre del producto, características, país de destino, cantidad, aduana de salida y valor aproximado. Además debe presentar la siguiente documentación:

- ◆ Copia de las etiquetas del producto a comercializar
- ◆ Copia del R.F.C. del exportador
- ◆ Este trámite tarda aproximadamente 5 días hábiles, se presenta en Donceles No. 39, Col. Centro, México, D.F.

4. SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS

a) Productos Forestales

Para la exportación de productos forestales se deberá obtener el certificado de Exportación correspondiente que será expedido por la SARH, de acuerdo al siguiente procedimiento.

Será expedido por las Delegaciones de la SARH, cuando se demuestre mediante el permiso de aprovechamiento forestal correspondiente, que el producto a exportar proviene de la explotación legítima de los recursos forestales.

Las delegaciones de la SARH otorgarán el Certificado de Exportación en un plazo no mayor de 10 días.

La Dirección General de Política Forestal se encuentra ubicada en Progreso No. 5, Col. El Carmen Coyoacán, México, D.F.

b) Autorización Sanitaria para Productos de Origen Vegetal

Cuando se trate de exportar productos de origen animal, es necesario solicitar una autorización sanitaria ante la Dirección General de Sanidad Vegetal, cumpliendo con los siguientes requisitos:

- ◆ Presentar solicitud en original con copia a través del formato (C1-01).

Pago de derechos

- ◆ El tiempo para su resolución es de 5 días y tendrá una vigencia de 180 días hábiles, a partir de la fecha autorizada.
- ◆ La Dirección General de Sanidad Vegetal, se encuentra ubicada en Guillermo Pérez Valenzuela No. 127, Col. Viveros de Coyoacán, México, D.F.

c) Autorización Zoosanitaria

Las medidas fitozoosanitarias tienen como objetivo proteger la salud de los animales, los riesgos de propagación ó surgimiento de plagas y enfermedades. Por tal motivo, para la exportación de productos, subproductos y derivados de origen animal es necesario solicitar a la Dirección General de Salud Animal de la SARH, autorización zoosanitaria cumpliendo con los siguientes requisitos.

- ◆ Presentar solicitud en original y copia bajo formato DG-SA-Z.
- ◆ En papel membretado de la Empresa indicar el proceso de elaboración del producto incluyendo todas sus especificaciones.
- ◆ Pago de derechos.
- ◆ El plazo para obtenerlo es de cinco días hábiles.
- ◆ La Dirección General de Salud Animal se encuentra ubicada en Recreo No. 51, Col. Actipan, México, D.F.

5. SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL

Manifestación para la Exportación de Materiales ó Residuos Peligrosos.

La Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Residuos Peligrosos, establece que para la movilización de este tipo de materiales es necesario presentar ante esa Secretaria un manifiesto para la exportación de materiales ó residuos peligrosos, en la cual se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- ◆ Presentar solicitud, en original y dos copias del manifiesto para la exportación de materiales y residuos peligrosos.
- ◆ Anexar croquis de la ruta a seguir de la salida de productos de nuestro país, indicando los puntos principales por donde va a pasar el embarque.
- ◆ Anexar el nombre, denominación ó razón social y domicilio del ó de los transportistas, modo de transporte y el tipo de contenedor a utilizar.
- ◆ Anexar copia del acta constitutiva de la empresa y su R.F.C.
- ◆ Anexar las especificaciones técnicas del material ó residuos a exportar.
- ◆ Fianza con monto fijado por SEDESOL, que el exportador deberá hacer para garantizar el cumplimiento de los daños que pudieran causarse en el traslado de las mercancías.
- ◆ Anexar copia de la licencia de funcionamiento de SEDESOL.
- ◆ Esta manifestación se presenta en la dirección de Conservación Ecológica de los Recursos Naturales en Río Elba No. 20-10º piso, col. Cuauhtémoc, México, D.F.

6. SECRETARIA DE PESCA

Esta secretaría proporciona opiniones previas de exportación cuando éste tipo de productos están sujetos al requisito de permiso ante la SECOFI.

Asimismo, cabe señalar que aún cuando el producto esté liberado por parte de la SECOFI, se deberá solicitar autorización de exportación a ésta secretaría. Por

otro lado, cuando el exportador sea intermediario, deberá solicitar a su proveedor permiso de captura y autorización de exportación a esta Secretaría. Por otro lado, cuando el exportador sea intermediario, deberá solicitar a su proveedor permiso de captura y la autorización de explotación (estos documentos se pueden obtener en las Delegaciones Federales u Oficinas de Pesca).

Los Exportadores de este tipo de productos deberán tramitar cualquier autorización en la Dirección General de Promoción Pesquera, ubicada en Alvaro Obregón No. 269-2º piso, Col. Roma, México, D.F.

PROCEDIMIENTO DE IMPORTACION

La importación es una operación por la que un producto de procedencia extranjera se dedica al consumo interior de un territorio aduanero, previo pago de los derechos de aduana y de su importe en divisas extranjeras ó en divisas nacionales transferibles.

El término de territorio aduanero, se entiende por tal una zona en la cual circulan libremente las mercancías, es decir, sin ninguna formalidad ni control, cualquiera que sea su origen ó procedencia. Lo normal es que las aduanas (puertas de entrada ó salida del país de mercaderías ó personas) se encuentren situadas en las fronteras mismas de la nación, de modo que todo el territorio circunscrito por ellas coincida con el nacional.

CLASES DE IMPORTACION EN RELACION A LOS PRODUCTOS

Se distinguen fundamentalmente dos: las importaciones industriales y las comerciales. Las primeras se refieren a productos que una empresa adquiere en el extranjero para que su aprovisionamiento ó el de sus equipos. Se refieren a bienes de capital, equipo de industria, partes y refacciones, ó insumos y materias primas escasas ó inexistentes en el mercado interno. Dos condiciones deben cumplirse al efecto; la continuidad, ó, en su defecto, la formación de inventarios locales importantes y el servicio postventa.

LAS IMPORTACIONES EN MEXICO

El Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 8 distingue tres tipos de importación: definitiva, temporal y especial.

La importación definitiva es definida como: "el arribo de mercancías extranjeras o su uso dentro del país". El mismo cuerpo jurídico dedica el título VII al tratamiento de la misma.

El régimen administrativo y jurídico de las importaciones nacionales se encuentra regulado por tres instrumentos de política económica comercial: el arancel de aduanas, jurídicamente llamado "tarifa general de importación", los "permisos de importación definitiva" y el "Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos".

PRINCIPALES DOCUMENTOS PARA UNA EXPORTACION

1. FACTURA COMERCIAL

Presentar factura comercial a su cliente en original y copia firmada a tinta por cada uno de los embarques, y no olvidar los siguientes puntos:

- ◆ En la factura deberá aparecer la Cédula de Registro Federal de Causantes, con nombre ó razón social de la empresa, dirección, teléfono y fax. Además deberá tener la fecha y lugar en que se expide.
- ◆ Deberá expedirse a nombre del cliente generalmente.
- ◆ La descripción de la mercancía deberá ser idéntica a la contenida físicamente en la operación, pudiendo incluir características técnicas.
- ◆ Valorizar las facturas en precios unitarios y totales en divisa convenida con su cliente.
- ◆ Mencionar el término de venta en que se negoció (CIF, FOB, EXW, etc.)
- ◆ Cuando se incluyan marcas y números de embarque, éstos deberán ser idénticas a los que aparecen en el conocimiento de embarque y/o otros documentos.
- ◆ Cantidad de la mercancía facturada y embarcada (número de cajas, cartones, tarimas, etc.)
- ◆ Incluir pesos (bruto y neto), medidas, volúmenes, etc.

- ◆ Si la factura incluye flete y seguro ó cualquier otro concepto, es recomendable desglosarlos en forma por separado con el valor de la mercancía.
- ◆ Indicar forma de pago, así como el lugar de salida de la mercancía.
- ◆ Su destino final.

2. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO.

Se recomienda tomar en cuenta los siguientes puntos:

- ◆ Deberá constarse con el juego completo de los originales firmados que hayan sido expedidos. El número de originales generalmente se indica en la parte inferior del conocimiento de embarque, arriba de la firma.
- ◆ El embarque deberá estar consignado a la parte interesada que se indique en el crédito. Si el embarque está hecho “a la orden” ó “a la orden del embarcador” deberá ser endosado al reverso por el exportador.
- ◆ Las marcas y números de embarques, así como el peso deberán concordar con las marcas y números de los otros documentos.
- ◆ Los conocimientos de embarque deberán mostrar un impreso que indique que la “mercancía ha sido embarcada a bordo” ó deberán obtener la cláusula “a bordo” firmada y fechada por la compañía transportadora.
- ◆ La cláusula flete pagado deberá ser estampada en el conocimiento de embarque si el crédito así lo solicita.

- ◆ Las cláusulas que indiquen “flete a pagar por anticipado” ó “flete pagadero” no serán aceptadas como flete pagado.
- ◆ El número total de cajas, paquetes, etc. toneladas y cantidad indicada en el conocimiento de embarque, deberán coincidir con la información detallada en la factura comercial, con el documento de seguro y con los otros documentos de embarque presentados.
- ◆ La descripción de la mercancía indicada en el conocimiento de embarque deberá coincidir con la información detallada en la factura comercial, con el documento de seguro y con los otros documentos de embarque presentados.
- ◆ Los conocimientos de embarque no deberán amparar otra mercancía que no haya sido facturada ni especificada en los términos de crédito en el conocimiento de embarque.

3. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE FERROCARRIL

En los embarques por ferrocarril, no olvidar los siguientes puntos:

- ◆ Deberá presentarse el original del conocimiento de embarque fechado y firmado, que muestre el sello de recepción del ferrocarril ó de sus agentes designados.
- ◆ El embarque debe ser consignado “a” ó a la orden de la parte interesada mencionada en la factura.

- ◆ Debe marcarse “flete pagado” ó “flete por cobrar” de acuerdo con los términos del crédito negociado.
- ◆ El embarque debe amparar la mercancía que está siendo facturada.
- ◆ El lugar de carga y descarga deberán ser los requeridos en los términos del crédito negociado.
- ◆ El nombre y dirección de la persona a quien se notifique deberán ser exactamente los indicados en la factura.

4. GUIA AEREA

Embarques por vía aérea, la guía deberá ser expedida de acuerdo a los siguientes puntos:

- ◆ Deberá presentarse el original para el remitente de la guía aérea fechada y firmada por el portador ó sus agentes autorizados.
- ◆ La guía aérea amparará la mercancía que está siendo facturada.
- ◆ El embarque deberá ser consignado a la parte interesada mencionada en la factura.
- ◆ Deberá indicar flete pagado ó flete por cobrar según lo negociado.
- ◆ Cualquier cambio ó alteración en la guía aérea deberá ser autorizado por la compañía aérea ó sus agentes.

- ◆ El nombre y dirección de la persona a quien se notifique deberán ser exactamente los indicados en la factura.

5. POLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO

Respecto a este documento, tomar en cuenta lo siguiente:

- ◆ El original deberá ser firmado por la compañía aseguradora ó sus agentes.
- ◆ La fecha de la póliza no deberá ser posterior a la fecha que muestra el conocimiento de embarque.
- ◆ Deberá cubrir la mercancía que se describe en la factura original.
- ◆ Todas las alteraciones y correcciones efectuadas en la póliza deberán ser autorizadas ó firmadas por la compañía aseguradora.

Deberá ser expedida a nombre de la persona que se indique, por ejemplo: a nombre del banco emisor, a nombre del comprado ó a nombre del exportador, en cuyo caso éste deberá endosarla.

La póliza deberá ser expedida en la misma moneda que la factura, ó al menos que se especifique lo contrario.

La cantidad cubierta por el seguro será por lo menos igual al valor CIF del embarque.

Los datos de embarque mencionados en el seguro deberán coincidir con el conocimiento de embarque, por ejemplo: nombre del vapor, puertos de embarque y desembarque, etc.

El seguro deberá amparar los transbordos, cuando el conocimiento de embarque los indique.

Los riesgos de guerra deberán ser específicamente cubiertos. La cláusula de "todo riesgo" no cubre riesgos de guerra, huelgas, alborotos populares ó conmociones civiles, los cuales deberán ser cubiertos separadamente.

Todos los anexos del seguro deberán ser unidos y firmados por la compañía aseguradora, debiendo ser identificados en el documento original.

Las cantidades: número de cajas, paquetes, etc., y las marcas y números de embarque (si hay espacio para números y marcas) deberán ser idénticos a los que aparecen en los otros documentos de embarque.

4.6 Certificado de Origen

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

4.7 Certificado de Peso

Este documento únicamente será necesario cuando el cliente lo haya solicitado, y deberá ser expedido por la SECOFI.

4.8 Lista de Peso

En ocasiones el cliente solicita que se anexe una lista de peso, cuando el embarque contiene varios productos. Este documento normalmente es elaborado por el exportador en papel membretado de su empresa en donde deberá contener lo siguiente:

- ◆ Lista en forma individual del peso de cada uno de los paquetes ó cajas.
- ◆ Además incluir las marcas y número que los identifiquen si es posible por producto ó caja.
- ◆ Deberá ser firmado por el exportador ó el responsable del embarque.

4.9 Lista de Embarque

Esta lista contiene principalmente los contenidos de cada uno de los paquetes, bultos ó pacas, etc., mismos que deberán coincidir con los documentos del embarque y en la factura, y deberá ser firmada por el exportador ó responsable del embarque.

4.10 Otros documentos

Dependiendo de la naturaleza del producto es necesario presentar una gran variedad de permisos, autorizaciones ó certificados los cuales se deberán solicitar en las secretarías correspondientes.

B) RESTRICCIONES LEGALES

1. DUMPING

Información Comercial Española del Ministerio de Comercio y turismo, señala que, "una definición del dumping en su concepto más amplio, sería la acción deliberada y persistente de venta en el mercado de mercancía a un precio inferior a su costo con el objeto de apoderarse del mismo anulanda a la producción interna, con el ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita resarcirse con posterioridad, mediante la elevación abusiva de sus precios, de las pérdidas sufridas anteriormente".

Una de las pocas obras publicadas en nuestro medio sobre barreras al comercio internacional, la titulada "La Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: Análisis de las Instituciones más Comunes", del Dr. Rodolfo Cruz Miramontes, expone: "sin pretender formular una definición, pues aparte de pretenciosas son incompletas, podemos describirlo diciendo que es la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones en el mercado doméstico (de origen), que provoca ó amenaza causar daño a una industria igual ó similar del país de concurrencia ó impide el establecimiento de la misma".

En suma, el dumping es una modalidad de competencia desleal, de venta ó a precio discriminatorio, notoriamente inferior en el mercado de importación al del mercado de origen, bajo calificación que se haga al mismo tiempo y

circunstancias, para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado y crear un monopolio.

Para el GATT, "se considera que hay dumping si se introduce un producto en el comercio de otro país a menos de su valor normal, y el precio de exportación del producto de un país a otro es menor que el precio comparable, para productos semejantes cuando se destinan al consumo del país exportador."

El impuesto especial del dumping es un impuesto adicional agregado a todos los impuestos ordinarios establecidos por la ley, pagadero paralela y simultáneamente a estos impuestos ordinarios y que se impone a cada importación afectada en un monto igual al exceso de precio en el mercado extranjero sobre el precio de la mercancía.

Entre sus efectos se encuentra la penalización que consiste en un impuesto especial equivalente al monto en que el valor en el mercado extranjero exceda el precio de la mercancía, impuesto que deberá pagar el exportador.

Pero al margen de los efectos procesales y administrativos, hay efectos en otras órdenes, para el productor de esa mercancía y para el país productor en cuanto a su economía, para la economía del país importador y para el consumidor de este país, efectos que se entrelazan en la práctica.

Por otra parte, el propio concepto de dumping nos da la pauta de sus efectos: "una competencia desleal que obedece generalmente al propósito decidido de desanimar y debilitar a la producción paralela del país receptor con el objeto de

apoderarse de su mercado y ejercer posteriormente una situación de monopolio que le permita resarcirse a continuación de las pérdidas que el ejercicio de ésta práctica le pueda ocasionar.

En consecuencia, si el exportador que incurre en el dumping ve cumplidos sus propósitos, penetrará al mercado extranjero, venderá su mercancía con facilidad, se apoderará de ese mercado total ó parcialmente y podrá vender, en su caso, al precio monopólico que se proponga.

Para el consumidor del país exportador la venta bajo dumping significa un perjuicio, una discriminación en la que ha de comprar más caro de lo que paga el consumidor extranjero.

Para los productores del mercado importador, la competencia a precios discriminatorios podrá significar su eliminación parcial ó total del mercado ó gradualmente el aumento de sus inventarios al decrecer sus ventas, bajar el rendimiento de sus negocios, con el consiguiente despido de personal, etc. A su vez, no podrán establecerse nuevas industrias en un mercado en decadencia para la producción que será incompetitiva a causa de los precios inalcanzables. A causa de esta situación y si persiste el dumping, es posible que los recursos deban reasignarse buscando nuevas áreas de la economía.

2. LA SALVAGUARDIA

El término Salvaguardia se utilizó a veces antes de la Segunda Guerra Mundial en relación con las medidas adoptadas, por lo general consistentes en fuertes

subidas arancelarias, para proporcionar una protección suplementaria a los productores nacionales. Estas subidas arancelarias se aplicaban sobre la base de la cláusula de nación más favorecida de conformidad con los convenios que contenían una cláusula de aplicación incondicional del trato de nación más favorecida, es importante señalar que por aquel entonces los tipos de derechos de aduana estaban "consolidados" contra todo aumento solamente si habían sido objeto de negociación con algún otro país. En consecuencia, si se consideraba necesario aumentar un determinado tipo arancelario, a fin de "salvaguardar" una producción nacional, solamente había que renegociar el compromiso bilateral, y hecho esto se podía aumentar el tipo arancelario sobre las importaciones provenientes de todas las fuentes.

No cabe duda que la salvaguardia, con éste nombre ó como Cláusula de Escape, fué la primera modalidad de ayuda a las empresas con motivo del aumento de las importaciones de los convenios comerciales y que ella se configuró gradualmente hasta que en 1947 alcanzó una estructura regular tomada desde el punto de vista de las concesiones arancelarias negociadas, pero no como incremento de las importaciones por otras causas.

El GATT concibe a la Salvaguardia entre las "medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares". Si como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte

contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause ó amenace un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares ó directamente competidores, dicha parte contratante podrá en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir ó preparar este perjuicio, suspender parcial ó totalmente la obligación contraída con respecto a dicho producto ó reiterar ó modificar la concesión.

3. LA COMPETENCIA DESLEAL

Se suele entender por competencia desleal al dumping y a los subsidios que, en ocasiones, desnivelan el libre juego de la oferta y la demanda, pero, además de esas figuras restrictivas, están las modalidades de la competencia desleal que no pueden encasillarse en esos dos tipos.

Se declara competencia desleal a:

Mantener en vigor aranceles u otras restricciones a la importación, injustificables ó irracionales que menoscaben la validez de los compromisos comerciales ó que constituyen una carga ó restricción para el comercio.

Poner en práctica actos ó políticas discriminatorias ó de otra índole, injustificables ó irracionales y que constituyen una carga ó restricción para el comercio.

Imponer restricciones injustificables ó irracionales al acceso, suministro de alimentos, materias primas ó productos manufacturados ó semimanufacturados, que constituyan una carga ó restricción para el comercio.

C) TARIFAS PARA LA EXPORTACION E IMPORTACION

ARANCEL DE ADUANAS

“Los aranceles de aduanas son las tablas de derechos a percibir sobre la importación, exportación ó tránsito de mercaderías que un Estado establece de acuerdo con las necesidades de su economía de producción y consumo”.

CLASIFICACION

Se clasifican en aranceles de exportación, importación y de tránsito. Los de exportación gravan el envío al extranjero de productos nacionales ó nacionalizados. Los de tránsito son aquellos que imponen derechos a las mercancías que proceden de un país extranjero y van con otro destino. Los aranceles de importación son aquellos que establecen derechos sobre bienes ó productos que proceden de un país extranjero y se destinan al consumo interno, estos tributos son los que materialmente conforman lo que en política comercial se denomina “aranceles de aduana” y los que tienen más incidencia e importancia económica.

En todo arancel distinguimos dos partes fundamentales: la nomenclatura y los derechos de aduana propiamente como tales.

Las nomenclaturas arancelarias son las listas racionales y metódicas de las mercancías objeto de comercio internacional. Constituyen sistemas de ordenación y clasificación operativa del complejo universo de los bienes de intercambio mercantil entre los Estados. Las nomenclaturas pueden ser alfabéticas, metódicas y

analíticas, arancelarias y estadísticas. Entre las arancelarias se ubica la de Bruselas (NAB) y entre las estadísticas la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

La más importante y de aplicación casi universal es la nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), dadas las ventajas de dicha nomenclatura de uniformidad y precisión que ofrece, ésta se encuentra vigente en la Comunidad Económica Europea, en la Asociación Europea de Libre Comercio, en la Liga de los Estados Arabes, en la Asociación de Libre Comercio de Sudeste Asiático y en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

La clasificación tradicional de los aranceles es: específicos y ad valorem.

Los aranceles específicos son los que se establecen sobre las mercancías, según el número de unidades, el peso ó el volumen (por ejemplo, 10 pesos por litro de vino importado), sin consideración de su precio ó valor.

Los aranceles ad valorem ó derechos cuota ad valorem son los que establecen derechos según el valor del producto importado, el que puede ser, valor de exportación, valor CIF, FOB ó incluso un valor legal fijado arbitrariamente por la legislación del país importador (por ejemplo, 20% sobre el valor CTF de un producto).

México ha transformado su arancel (tanto de importación como de exportación) en base a derechos ad valorem. Para su aplicación se ha promulgado la Ley de Valoración Aduanera de las mercancías de importación que entró en vigencia el 1 de julio de 1979.

EL ARANCEL DE IMPORTACION EN MEXICO

El arancel de importación se encuentra regulado por la Ley del Impuesto General de Importación, que se conoce como la Tarifa del Impuesto General de Importación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1974, más reformas y adiciones publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1979 para entrar en vigor el 1 de enero de 1980.

LOS PERMISOS DE IMPORTACION DEFINITIVA

Si bien es cierto que el principio general de las importaciones es la libre importación observando el pago de los respectivos derechos aduaneros, la política comercial vigente impone paralelamente una serie de excepciones a través del expediente denominado "permiso de importación". el principio liberal opera tanto en relación a las personas como a las mercancías. Respecto a las personas la legislación nacional establece la más amplia libertad, es decir, la igualdad de opción de cualquier persona natural ó jurídica. Para las empresas, empero, exige registrarse en la Secretaría de Comercio y otros requisitos administrativos.

En cuanto a las mercancías, el principio se ve limitado en función de su naturaleza ó composición. El fundamento económico que sustenta la existencia de esta restricción cuantitativa consiste por una parte, el uso racional de las divisas, y por la otra, en la necesaria protección que la industria nacional requiere aún para su desarrollo.



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
**SOLICITUD DE PERMISO DE
 IMPORTACION O EXPORTACION**

SOLICITUD NUMERO _____ HOJA 1

(LLENAR PARA CUALQUIER INFORMACION)

(1) SECTOR PUBLICO
 PRIVADO

(2) REGIMEN ADUANAL: _____
 (3) MODALIDAD: _____

SELO DE RECEPCION

NOMBRE O RAZON SOCIAL (4)			
DOMICILIO	CALLE	No. O LETRA	COD. POST.
LOCALIDAD	ESTADO	TELEFONO	
MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR (5)			
			FRACCION ARANCELARIA (6)

REG. NAL. DE IMP. Y ESP. (8)
REG. FED. DE CONTRIBUYENTES (9)
CANTIDAD A IMP. O EXP. (10)
UNIDAD DE MEDIDA (11)
VALOR EN D.L.S. E.U.A. (12)
ADUANA (13)
PAIS DE ORIGEN O DESTINO (14)

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD (7)	
NOMBRE:	
CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA:	
NUM. DE REGISTRO:	PROTESTO DECIR VERDAD
TELEFONO:	FIRMA

INFORMACION

INTERESADO 27 001

FIG 1



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION EXPORTACION

PÁGINA 2

SOLICITUD MARCADA
ESTE SE PARA CUALQUIER INFORMACION

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL				(15)
USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA				(16)
PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA				(17)
PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR				(18)
<input type="text"/> NUMERO	<input type="text"/> FECHA	<input type="text"/> CANTIDAD	<input type="text"/> EXISTENCIA	
ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA				(19)
<input type="checkbox"/> CATALOGO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFIA	<input type="checkbox"/> PLANO	<input type="checkbox"/> OTROS ESPECIFICAR	
DATOS COMPLEMENTARIOS				(20)
JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION				(21)

INTERESADO

240-001-1

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN
(Inclusión en el Reverso)

1. Nombre y Domicilio del Exportador		2. Fecha de Emisión De: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>																			
3. Número de Registro Fiscal 4. Nombre y Domicilio del Importador		5. Número de Registro Fiscal																			
6. Descripción de (los) bien(es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Comercio para este preferencial	8. Productor	9. Como Niño	10. País de Origen																
11. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. En su caso, seré responsable por cualquier declaración falsa o omisión hecha o retención 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 haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originales y cumplen con los requisitos que les son aplicables en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 413 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																					
Firma Autorizada:			Empresa:																		
Nombre:			Cargo:																		
Fecha: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>										Teléfono: 130		Fax:									

FIG 2

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

CERTIFICADO DE ORIGEN

Instrucciones al Receptor

1. Nombre y Domicilio del Exportador		2. Nombre y Domicilio del Productor		3. Nombre y Domicilio del Importador			
Número de Registro Fiscal		Número de Registro Fiscal		Número de Registro Fiscal			
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)			7. Criterio para trata Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la aquí declarada. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa o errada hecha o registrada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a que haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los términos de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6.º del Tratado.</p> <p>-Este certificado se otorga en _____, el _____ de _____ de _____, incluyendo todos los anexos.</p>							
Firma:				Empresa:			
Nombre:				Cargo:			
Fecha:				Teléfono:		FAX:	
11. Observaciones:							
<p>2. Validez del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) 131</p> <p>Validez por fecha, nombre, firma y sellado</p>							

FIG 3

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

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

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

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

Bien: Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Numero de registro fiscal:

En los Estados Unidos Mexicanos, la clave del registro federal de contribuyentes (RFC);
En la Republica de Colombia, el número de identificación tributaria (NIT);
En la Republica de Venezuela, el registro de información fiscal (RIF).

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

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

Campo No. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del exportador.

Campo No. 2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 6. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo".

Campo No. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratarse de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

Campo No. 4: Señale el número y fecha de la factura de los bienes.

Campo No. 5: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado y cada bien descrito en el campo 6. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 6-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo No. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse el número de factura. Tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un crutero anticipado, indique el número de referencia y fecha de emisión del crutero anticipado.

Campo No. 7: Indique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 6. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6-03 del Tratado).

Criterios para trato preferencial:

- A sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más Partes;
 - B sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado;
 - C sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
 - D sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
 - E sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
 - F excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 63 al 69 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes.
- siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado, no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6-03 o en el artículo 6-16 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.

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

Campo No. 9: Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "DM" para mercancías, "MAP" para materiales médicos, "ACU" para acumulaciones, "BMP" para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique "NO".

Campo No. 10: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o autoridad competente. La lectura deberá ser aneja en que el bien se declara sellado y firmo.

Campo No. 11: Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien, por el exportador.

Campo No. 12: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR

No. de Orden (1)	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderias indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

No de Orden	NORMAS (3)
Fecha Razon social, sello y firma de exportador o productor	

OBSERVACIONES:

.....

.....

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaracion, que sello y firmo en la ciudad de
a los

.....
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderias comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuara la individualizacion de las mercaderias en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando numero de registro.
- (3) En esta columna se identifi-cará la norma de origen con que cumple cada mercaderia individualizada por su numero de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

1. Goods consigned from (Exporter's name, address, country)		Reference to: CERTIFICATE OF ORIGIN COMBINED DECLARATION AND CERTIFICATE		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)		CERTIFICATE OF ORIGIN COMBINED DECLARATION AND CERTIFICATE Country: See instructions annexed		
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use		
5. Item No.	6. Marks and numbers on packages	7. No and kind of packages, description of goods	8. Origin (country, place)	9. Gross weight or other quantity
				10. Number and date of invoices
11. Certificate: It is hereby certified on the basis of controls carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter: The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country); and that the same, with the origin requirements specified for those goods in the Preferential Arrangements Among Developing Countries for goods exported to (country).		
Place and date, Signature and stamp of certifying body.		134 Place and date, signature of authorized signatory		

FIG 5

**PEDIMENTO DE IMPORTACION
S.A.A.I.**

FECHA DE PAGO _____	No. PEDIMENTO _____
TIPO OPERACION _____	CLAVE PEDIMENTO _____
ADUANA/SEC. _____	FACTOR MONEDA EXTRANJERA _____
FECHA ENTRADA _____	TRANSPORTE _____ PESO _____
R.F.C. _____	PAIS VENDEDOR _____ DE ORIGEN _____
IMPORTADOR _____	
DOMICILIO _____	
CIUDAD/EDO. _____	CODIGO _____
FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/TAX No. _____	

Sello de Caja

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUTA VEHICULOS NOS.

7. ME _____ V. DLS _____ FLETES _____ SEGUROS _____
 VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES - DEDUCTIBLES : VALOR NORMAL FACTOR _____

NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS FRACCION/CANTIDAD/UNIDAD/CANT. IVA, PERRISO(S) CLAVES / NUMEROS	COMERCIAL	TASA	PAGO/IMPUESTO
		NORMAL DLS		

INSTITUCION DE CREDITO: _____ **CVO:** _____

BANCO: _____

SUCURSAL: _____

DOMICILIO: _____

CIUDAD: _____ EDO. _____ CODIGO _____

FECHA: _____

CONCEPTO: _____

IMPORTE: _____

AUTORIZACIONES/OBSERVACIONES _____

I M P U E S T O S	
ADV	_____
D.T.A	_____
IVA	_____
ISAN	_____
IEPS	_____
I.L.T.	_____
CUOTA COM	_____
GARAN	_____
T O T A L S	_____
CONTADO	_____
GARANTIA	_____
TOTAL	_____

DOMICILIO P/RECIBIR NOTIFICACIONES _____

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DE AGENTE ADUANAL _____

FIG 6

**SOLICITUD PARA LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION
CAUSADOS POR INSUMOS INCORPORADOS A MERCANCIAS DE EXPORTACION**

I.-- DATOS GENERALES		
Nombre o Razón Social _____		
Domicilio _____		Ciudad _____
Código Postal _____	Teléfono _____	Telex _____
Reg. Federal de Contribuyentes _____		Reg. Nal. de Imp. y Exp. _____
Apartado Postal Num. _____		
Exportador Directo <input type="radio"/>	Exportador Indirecto <input type="radio"/>	
II.-- DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA		
III.-- MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD		
NOMBRE COMERCIAL	FRACCION ARANCELARIA	
() _____	_____	
() _____	_____	
() _____	_____	
() _____	_____	
() _____	_____	
() _____	_____	
IV.- VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS A LAS MERCANCIAS DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD.		
VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS _____	M.N. _____	
V.-- FORMA EN QUE SOLICITA LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION		
a) Para entrega en la ventanilla del Departamento de Caja de la Tesorería de la Federación <input type="radio"/>		
b) Para ser abonado a la cuenta de cheques Núm. _____ de la sucursal _____ del Banco _____ ubicado en _____ Localidad _____ Estado _____		
VI.- EL SUSCRITO MANIFIESTA <u>BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD</u> QUE LO ASENTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICO Y QUE ES REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOLICITANTE, LA QUE LE HA OTORGADO FACULTADES PARA ACTOS DE ADMINISTRACION.		
NOMBRE _____	136	Cargo _____
Domicilio _____		Teléfono _____
FIG 7		Firma _____



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

DRAW BACK

USO EXCLUSIVO SECOFI
FOLIO: _____
FECHA DE RESPUESTA: _____

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION CAUSADOS POR MERCANCIAS RETORNADAS EN EL MISMO ESTADO.

I	DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.	
NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE: _____		
DOMICILIO: _____		COLONIA: _____
C.P.: _____	CIUDAD: _____	ESTADO: _____
TELÉFONO: _____		TELÉFAX: _____
EXPORTADOR DIRECTO: <input checked="" type="checkbox"/> EXPORTADOR INDIRECTO: <input type="checkbox"/>		
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: _____		
II	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA.	
_____ _____ _____		
III	MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE LA SOLICITUD.	
NOMBRE COMERCIAL: _____		VALOR FOB: D.LLS. _____
FRACCION ARANCELARIA: _____		CANTIDAD: _____
		UNIDAD: _____
IV	VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS.	
VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS AL PRODUCTO DE EXPORTACION O DE LA MERCANCIA RETORNADA EN EL MISMO ESTADO MOTIVO DE ESTA SOLICITUD:		
Ns M.N. _____		
V	CUENTA BANCARIA EN LA QUE DEBERA ABONARSE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION.	
PARA SER ABONADO A LA CUENTA N° _____		DE LA SUCURSAL: _____
DEL BANCO: _____	UBICADO EN LA LOCALIDAD: _____	ESTADO: _____

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICO, ASI COMO QUE LOS PRODUCTOS QUE SE RETORNAN SON NUEVOS Y LAS CAUSAS QUE MOTIVARON LA EXPORTACION FUERON LAS SIGUIENTES:

NOMBRE: _____

CARGO: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO (LADA): _____

TELEFAX (LADA): _____

****FORMATO INDICATIVO
 DE LIBRE
 140 REPRODUCCION****

*FIRMA

*ESTA SOLICITUD SOLO PODRA SER FIRMADA POR EL DIRECTOR GENERAL,
 CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA

NOTAS:

- ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS Y LOS ANEXOS QUE LA ACOMPAÑEN EN 2 TANTOS.
- DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR CADA MERCANCIA DE EXPORTACION.
- SI LOS ESPACIOS RESULTARAN INSUFICIENTES INCORPORAR ANEXO RESPETANDO LA ESTRUCTURA DE ESTA SOLICITU

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA:**COPIA FOTOSTATICA LEGIBLE DE LOS DOCUMENTOS QUE SE SEÑALAN****EXPORTADOR DIRECTO:**

- PEDIMENTOS DE IMPORTACION.
- PEDIMENTOS DE EXPORTACION.
- FACTURAS DE VENTA.

EXPORTADORES INDIRECTOS:

- FACTURAS DE VENTA.
 - PEDIMENTOS DE IMPORTACION.
- SEGUN EL CASO:

a) CONSTANCIA DE EXPORTACION CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, A EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION, ASI COMO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

- b) CONSTANCIA DE DEPOSITO CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
- c) CARTA DE AVAL SOLIDARIO Y COPIA DE LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION CUANDO ESTA SE REALICE POR UN TERCERO NO CONSIDERADO EN LOS INCISOS a) y b).

**CARTA DE JUSTIFICACION DE MERCANCIAS QUE SE RETORNAN AL EXTRANJERO
EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTARON.**

FECHA:

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LAS MERCANCIAS QUE SE RETORNAN SE ENCUENTRAN EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTARON, QUE NO SE HAN UTILIZADO DE NINGUNA FORMA O USADO CON FINES COMERCIALES NI INDUSTRIALES.

EL MOTIVO POR EL QUE SE IMPORTARON Y POR EL QUE SE RETORNAN, ES EL SIGUIENTE:

SE DECLARA LO ANTERIOR, PARA LOS EFECTOS LEGALES A QUE HAYA LUGAR.

ATENTAMENTE.

NOTAS

- 1) DEBERA PRESENTARSE EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA.**
- 2) FIRMADA UNICAMENTE POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA.**



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

DRAW BACK

LEAD TIME (DAYS) SERVICE
FOLIO: _____
FECHA DE RESPUESTA: _____

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION CAUSADOS POR INSUMOS INCORPORADOS A MERCANCIAS DE EXPORTACION, PARA EXPORTADORES QUE TRANSFORMEN EL BIEN IMPORTADO.

I	DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.	
NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE: _____		
DOMICILIO: _____ COLONIA: _____		
C.P.: _____ CIUDAD: _____ ESTADO: _____ TELEFONO: _____ TELEFAX: _____		
EXPORTADOR DIRECTO: <input type="checkbox"/> EXPORTADOR INDIRECTO: <input type="checkbox"/>		
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: _____		
II	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA.	
_____ _____ _____		
III	MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE LA SOLICITUD.	
NOMBRE COMERCIAL: _____ VALOR FOB: D.L.S. _____		
FRACCION ARANCELARIA: _____ CANTIDAD: _____ UNIDAD: _____		
IV	VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS.	
VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS AL PRODUCTO DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD:		
NS M.N. _____		
V	CUENTA BANCARIA EN LA QUE DEBERA ABONARSE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION.	
PARA SER ABONADO A LA CUENTA N° _____ DE LA SUCURSAL: _____		
DEL BANCO: _____ UBICADO EN LA LOCALIDAD: _____ ESTADO: _____		



SECRETARIA DE SALUD

SUBSECRETARIA DE REGULACION Y FOMENTO SANITARIO
DIRECCION GENERAL DE CONTROL DE INSUMOS PARA LA SALUD



(LLENARSE A MANO EN ORIGINAL Y TRES COPIAS)

SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO PARA IMPORTACION O EXPORTACION		Nº DE ENTRADA
C. DIRECTOR GENERAL P R E S E N T E		USO EXCLUSIVO SSA
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL		FECHA
DOMICILIO CON CÓDIGO POSTAL		DÍA MES AÑO
TELÉFONOS	TELEX	Nº DE EXPEDIENTE
SOLICITA A USTED ATENTAMENTE <input type="checkbox"/> IMPORTACION <input type="checkbox"/> TEMPORAL		REG. FED. DE CAUSANTES
EL PERMISO SANITARIO PARA: <input type="checkbox"/> EXPORTACION <input type="checkbox"/> DEFINITIVA		LICENCIA SANITARIA
ADUANA DE ENTRADA O SALIDA		Nº _____
NOMBRE Y DOMICILIO DEL FABRICANTE EN EL EXTRANJERO (IMPORTACIONES)		VIGENTE HASTA
NOMBRE Y DOMICILIO DEL DESTINATARIO EN EL EXTRANJERO (EXPORTACIONES)		DÍA MES AÑO
		REGISTRO I.P.A.

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD

ACUERDO		NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE
USO EXCLUSIVO SSA.		Nº DE SALIDA
		FECHA
		DÍA MES AÑO
EL JEFE DEL DEPTO. DE CONTROL SANITARIO DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	EL DIRECTOR GENERAL DE CONTROL DE INSUMOS PARA LA SALUD	
143		

FIG 10

NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA) Y No. DE REG. SANITARIO (VIGENTE)		MATERIA PRIMA PRODUCTO TERMINADO	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION (VER EXCLUSIVO SSA)	UNIDAD DE MEDIDA
<input type="radio"/> PARA USO DE ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS _____	FRACCION ARANCELARIA _____	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA	<input type="radio"/> MUESTRAS
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA) Y No. DE REG. SANITARIO (VIGENTE)		MATERIA PRIMA PRODUCTO TERMINADO	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
<input type="radio"/> PARA USO DE ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS _____	FRACCION ARANCELARIA _____	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA	<input type="radio"/> MUESTRAS
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA) Y No. DE REG. SANITARIO (VIGENTE)		MATERIA PRIMA PRODUCTO TERMINADO	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
<input type="radio"/> PARA USO DE ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS _____	FRACCION ARANCELARIA _____	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA	<input type="radio"/> MUESTRAS
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA) Y No. DE REG. SANITARIO (VIGENTE)		MATERIA PRIMA PRODUCTO TERMINADO	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
<input type="radio"/> PARA USO DE ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS _____	FRACCION ARANCELARIA _____	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA	<input type="radio"/> MUESTRAS
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA) Y No. DE REG. SANITARIO (VIGENTE)		MATERIA PRIMA PRODUCTO TERMINADO	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
<input type="radio"/> PARA USO DE ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS _____	FRACCION ARANCELARIA _____	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA	<input type="radio"/> MUESTRAS

— CANCELENSE LOS MODULOS QUE SE UTILICEN
 — CONSULTE LA RELACION DE PRODUCTOS QUE DEBEN ANEXARSE A ESTA SOLICITUD

XI

EL SUCNITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASYNTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICO.

NOMBRE: _____

CARGO: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO (LADA): _____ TELEFAX (LADA): _____

*FIRMA

*ESTA SOLICITUD SOLO PODRA SER FIRMADA POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA

147

NOTAS:

- ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS Y LOS ANEXOS QUE LA ACOMPAÑEN EN 2 TANTOS.
- DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR CADA MERCANCIA DE EXPORTACION.
- SI LOS ESPACIOS RESULTARAN INSUFICIENTES INCORPORAR ANEXO RESPETANDO LA ESTRUCTURA DE ESTA SOLICITUD.

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA:
COPIA FOTOSTATICA LEGIBLE DE LOS DOCUMENTOS QUE SE SEÑALAN

EXPORTADOR DIRECTO:
-PEDIMENTOS DE IMPORTACION.
-PEDIMENTOS DE EXPORTACION.
-FACTURAS DE VENTA.

EXPORTADORES INDIRECTOS:
-FACTURAS DE VENTA.
-PEDIMENTOS DE IMPORTACION.
SEGUN EL CASO:
a) CONSTANCIA DE EXPORTACION CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, A EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION, ASI COMO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

b) CONSTANCIA DE DEPOSITO CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
c) CARTA DE AVAL SOLIDARIO Y COPIA DE LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION CUANDO ESTA SE REALICE POR UN TERCERO NO CONSIDERADO EN LOS INCISOS a) y b).

CAPITULO IV

FINANCIAMIENTOS

4. FINANCIAMIENTOS

A) GENERALIDADES

Los apoyos financieros son uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales, en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción, cuya calidad tiende a estandarizarse, con base en las normas de aceptación general. El exportador que está en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

Pueden presentarse los siguientes casos:

1. Cuando existen posibilidades de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse. Es decir, cuando la empresa tiene conocimiento de que en el mercado exterior, existe demanda de productos que es factible producir.
2. Cuando existen posibilidades de incrementar la producción exportable. Una empresa moderna y dinámica debe de incrementar sus ventas en el mercado exterior, proponiendo constantemente sus productos en diversos países que le interesen.
3. Cuando existe producción susceptible de exportarse. Las empresas que en algún momento exportaron y abandonaron el comercio exterior, previa investigación y con un financiamiento adecuado, podrían iniciar nuevamente sus operaciones de exportación.

Del punto anterior se desprende que las instituciones de crédito pueden apoyar con financiamientos para los siguientes renglones:

- ◆ Financiamientos de capital de trabajo, el cual debe investigarse en materia prima o en pago de salarios y gastos diversos de fabricación.
- ◆ Financiamiento para la ampliación de la planta o de modernización de maquinaria y equipo. Las empresas necesitan estar en constante proceso de renovación y modernización ya que en la base para mejorar su posición competitiva en los mercados nacional e internacional.
- ◆ Financiamiento por necesidad de disminuir su cartera por concepto de ventas a crédito.

Entre los apoyos financieros que ofrecen los bancos, se encuentran, el descuento de documentos suscritos por los compradores extranjeros a plazo más o menos largos, así es como se han ideado sistemas para financiar simultáneamente al exportador y al comprador en el extranjero.

Desde hace tiempo el gobierno federal mexicano ha establecido diversos mecanismos para conceder distintos tipos de crédito, destinados al financiamiento de ventas en el exterior, a las ventas de la zona fronteriza del país y a la eliminación de importaciones.

EL CRÉDITO Y LAS EXPORTACIONES

Para hacer una exportación no solamente es necesario conocer al importador; sino que deberemos conocer todo lo referente al país con el que vamos a establecer una relación comercial. En primer lugar hay que considerar las reglamentaciones existentes a la importación, las cuales tienen diversas facetas tales como:

- a) Licencia de importación, sistema de cuotas, control de divisas.
- b) Método de valuación de importaciones (valor de factura, valor de mercado doméstico, etc.)
- c) Tarifas preferenciales por zonas de libre comercio, mercados comunes, etc.
- d) Convenios comerciales preferenciales para ciertos países.
- e) Otros impuestos y barreras a la importación (disposiciones de sanidad).

Es de suma importancia, conocer las facilidades con que cuenta el importador extranjero en relación al factor crédito, a través de respuestas a las preguntas siguientes:

1. ¿ Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los importadores ?
2. ¿ Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los industriales.?
3. ¿ Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a detallistas ?
4. ¿ Qué agencias investigadoras de crédito existen en el país ?

En el aspecto crédito se requiere una colaboración estrecha entre el exportador y su banco, porque puede darse el caso de que el exportador esté dispuesto a financiarlos cuando la naturaleza del producto que se exporta no se ajusta a las costumbres y políticas de financiamiento. Los plazos deben de estar de acuerdo con la naturaleza y la vida probable del producto.

El exportador debe tomar en cuenta que en el Comercio Exterior hay circunstancias que modifican o reforman la política de crédito.

La persona que por primera vez esté pensando entrar en el negocio de la exportación, va a estar naturalmente preocupada en recibir pago por sus ventas en el extranjero. Esto no debe delenterlo, ya que los bancos comerciales alrededor del mundo mantienen asociaciones entre sí para ayudar al exportador con informaciones de crédito, cambio de moneda extranjera y el cobro de pagos. Más específicamente, un exportador puede recibir pago mediante una carta de crédito, giro u orden de pago, o algún otro término, dependiendo del acuerdo a que se llegó con el comprador.

El exportador es responsable directo ante las instituciones bancarias, del crédito que él ha otorgado a los importadores, es por eso que debe de tomar en cuenta una serie de elementos para otorgar el mismo.

Son tres los aspectos fundamentales que el exportador debe tomar en cuenta para llevar a cabo ésta política de crédito:

1. el país al que va a exportar.
2. el importador.
3. el estado de la competencia a la que se va a enfrentar.

B) CARTAS DE CREDITO

Las cartas de crédito son un instrumento financiero abierto por el importador mediante un banco de su región. La carta de crédito estipula el precio acordado de venta entre el importador y el exportador, la cantidad que se deberá embarcar, el tipo de seguro que debe ser contratado y el tipo de precio en cuanto a los términos de venta. La carta de crédito nombra como beneficiario al importador cuando todas las condiciones se hayan cumplido por parte del exportador. Las cartas de crédito dan la seguridad al exportador de la solvencia del importador, la mayoría de estos documento son confirmados, lo que obliga a que un banco corresponsal del emisor, por lo regular un banco local del exportador a pagar cuando las condiciones se hayan cumplido, aun cuando el banco emisor no haya recibido ni revisado la documentación comprobatoria.

Se deben tener ciertas consideraciones:

- a) que especifique la cantidad completa del crédito, el término en que la carta deberá ser pagada, la descripción de la documentación comprobatoria y si acepta embarques parciales o no.
- b) cuando el exportador recibe una carta de crédito, deberá verificar que pueda cumplir con todas las especificaciones ahí indicadas, en caso contrario, deberá

solicitar al banco notificado que haga las correcciones o enmiendas necesarias, para que éste solicite la autorización del emisor.

Las cartas de crédito son usualmente utilizadas para los negocios con nuevos clientes, o cuando algún cliente ha tenido problemas para emitir pagos anteriores.

Las cartas de crédito permiten la utilización de créditos, de tipo revolventes inclusive, pudiéramos considerar que en la práctica común existen tres tipos de plazos en los créditos; los de corto, mediano y largo plazo; los primeros comprenden usualmente periodos hasta de 180 días, los de mediano plazo hasta de cinco años y los de largo plazo, son mayores de cinco años.

Para los países en desarrollo el método más conveniente son las Cartas de Crédito, pues garantiza al exportador que el importador es solvente mediante el aval de algún banco y que se ha comprometido a pagar tan pronto las condiciones del contrato hayan sido cumplidas.

Es un hecho que a las empresas ya sea comercializadoras o manufactureras de cualquier país le interesa vender al extranjero y que también existen gran cantidad de ellas que tienen la necesidad de importar ya sea mercancías o bienes de capital, sin embargo ante el desconocimiento de las empresas con la que iniciará operaciones cuando estas se presente, independientemente de la forma en que logren conectarse. El COMPRADOR querrá verificar que las mercancías que compre sean efectivamente las deseadas en cuanto a calidad, cantidad, naturaleza y estado de conservación que los productos los reciba con oportunidad en el

tiempo pactado, es decir necesita tener seguridad en las transacciones realizadas, de lo contrario se podría ver en el caso de liquidar una operación anticipadamente, sin tener la seguridad de contar con el servicio solicitado y en algunos tal vez ni siquiera recibirá la mercancía.

El VENDEDOR deseará que el pago de su mercancía se efectúe por adelantado, incluso antes de hacer la entrega del pedido, evitándose así es posible morosidad o incluso el que una vez entregada la mercancía no se pagara, así mismo ambos comprador y vendedor desconocen las legislaciones que rigen en el país de la empresa con la que realizan la transacción. La solución de entre todos los mecanismos de pagos del comercio internacional que tienden a solucionar estas dificultades a las que se enfrentan compradores y vendedores, es el crédito comercial (Cartas de Crédito), es el más eficiente económica y jurídicamente, ello se debe a la intervención de los bancos, los cuales por su solvencia moral, económica y reconocida seriedad profesional, se colocan en el papel de verdaderos intermediarios, promoviendo de esta forma el comercio exterior.

Un concepto de crédito comercial es el siguiente:

“Es la promesa de pago de un banco por cuenta de un comprador, a un vendedor a través de un intermediario”.

Al banco que otorga la promesa de pago se le llama BANCO EMISOR, en tanto que al banco intermediario se le conoce como BANCO CORRESPONSAL, al respecto es necesario tomar en cuenta la garantía de pago que otorgan los bancos se realiza

cuando el vendedor cumple estricta y literalmente con todas y cada una de las condiciones señaladas en la carta de crédito documentaria (contrato).

CARACTERISTICAS DE LA CARTA DE CREDITO

- ◆ Es una operación bancaria
- ◆ Es un instrumento de pago
- ◆ Es un contrato de apertura de crédito, entre el comprador acreditado y el banco acreditable, pero a favor de un tercero, siendo dicho crédito por orden y cuenta del acreditado, obrando el banco exclusivamente conforme a instrucciones literales, proporcionadas por el comprador., el crédito otorgado para el pago, sólo será dispuesto por el beneficiario, contra entrega de determinados documentos relativos a la mercancía que se importa.

EL PAGO.- puede ser mediante aceptación opera cuando la obligación que asume el banco consiste en suscribir en calidad de aceptante, una letra de cambio o un giro a la orden del beneficiario o vendedor, por el importe del crédito y contra la entrega de los documentos en orden expresamente señalados por el comprador, en otras palabras, el vendedor recibe en pago de su embarque una aceptación bancaria, la cual es 100% liquidable a su vencimiento y que incluso puede ser descontada para acelerar su pago. Es a vista, cuando la obligación del banco consiste en pagar de contado el importe total de crédito de beneficiario vendedor, en el momento en que se presente la documentación pactada, entonces el pago a la vista debe operarse en los casos en que el comprador y vendedor hayan pactado la operación de riguroso contado.

OBJETIVO PRINCIPAL DE UNA CARTA DE CREDITO

El objeto principal de una carta de crédito es facilitar el comercio interior y, sobre todo, el exterior de un país, otorgando la confianza necesaria entre el comprador y el vendedor, en virtud de intervenir los servicios del banco o de bancos como medidores en los pagos. Lo que garantiza a ambas partes tanto la entrega como el pago de la mercancía objeto de la operación.

LA DOCUMENTACION

Los documentos relativos a la apertura de crédito son, la solicitud y el contrato, que en la práctica es el mismo documento, al frente se encuentra la solicitud en donde se especifican las características de la carta de crédito y al reverso el contrato. También son necesarios los documentos relativos a las mercancías; la factura, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro.

CARTAS DE CREDITO DOCUMENTARIAS

Definiremos brevemente el concepto de cartas de crédito documentarias, diciendo que es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor), por conducto de otra institución bancaria (banco notificado) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra las presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Las cartas de crédito documentarias representan una real y efectiva garantía para el vendedor, esto sólo es cierto cuando el beneficiario cumple estricta y literalmente con las condiciones de crédito documentaria. Por lo anterior e independientemente de que no todas las cartas de crédito ofrecen igual grado de protección al exportador, no conviene descansar totalmente en el hecho de contar con un documento de esta naturaleza, descuidando la investigación de los antecedentes del comprador, particularmente en lo que se refiere a su moralidad.

Cuando se dice que una empresa tiene tan mala reputación que solamente se podría tratar con ella a base de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, frecuentemente se olvida que sin por alguna razón se originan discrepancias entre los términos de la misma y la documentación correspondiente, un comprador poco escrupuloso puede aceptar la mercancía que ya le fue embarcada, sólo a condición de que se le haga algún ajuste en el precio o se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no tendría derecho. En estos casos, el exportador se encuentra en situación de tener una mercancía en tránsito o en su punto de destino y por otro lado el riesgo de que su cliente se rehuse a liquidar los documentos por su valor exacto. Así mismo, el beneficiario se encuentra en una situación favorable al recibir el pago de la documentación que ampara mercancías cuya calidad y características son desconocidas por el banco al momento de negociar la carta de crédito, en virtud de que los bancos únicamente manejan documentos no así mercancías.

Los tipos más usados de cartas de crédito documentarias son:

CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES CONFIRMADAS

Las cartas de crédito irrevocables y confirmadas son las que reúnen la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite (emisor), sino también del banco local (banco mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas. Es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero. En este caso, el banco confirmador es de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del banco emisor.

CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS

Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emisor) de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que éstos están en orden y que los requisitos estipulados también se han cumplido.

Se acostumbra que la institución emisora solicite a su banco local que le notifique o sea que la tramita al beneficiario, con esto se evitan dudas por parte del exportador respecto a la autenticidad de un documento proveniente de un banco

extranjero que pudiera ser desconocido por él. Como ésta notificación se hace sin responsabilidad, el exportador sigue contando únicamente con la garantía del banco emisor en el extranjero, situación que podría acarrearle problemas, en caso de que tal banco resultara insolvente o de que la institución mexicana no aceptara hacerse cargo de su negociación.

CARTAS DE CREDITO REVOCABLES

Este tipo de cartas de crédito ofrecen una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador autorizado para negociar ha recibido alguna notificación antes de recibir la orden de revocación, esto no surtirá efectos por lo que a dicha documentación se refiere.

CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES TRANSFERIBLES

Estas cartas de crédito pueden cederse o traspasarse totalmente a una sola empresa, o bien parcialmente a varias compañías, en el caso de que se permitan embarques parciales. Estas transferencias deben hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito, original, pudiendo cambiarse únicamente el valor del crédito, el precio unitario de la mercancía y el periodo de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original de la carta de crédito.

CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLE REVOLVENTES CONDICIONADAS

Las cartas de crédito que contengan la cláusula de revolventes permiten que durante su vigencia el beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensualmente, etc., sin que se cancelen, al agotarse su importe por primera vez, como sucede con las cartas de crédito normales.

CARTAS DE CREDITO " BACK TO BACK "

Se trata del establecimiento de una carta de crédito que una persona firma o solicita, ofrecimiento como garantía o respaldo, otra carta de crédito abierta a su favor previamente. Usualmente se ofrece al banco que ambas cartas de crédito sean lo más similares posibles en cuanto se refiere a descripción de la mercancía, ya que en los demás aspectos, como importe, vencimiento, expedición de facturas, etc., sí habrá diferencia debido a que el beneficiario de la primera carta y a la vez solicitante de la segunda, normalmente obtiene un diferencial como utilidad, y necesita un margen de tiempo para que después de que se haya ejercitado la segunda carta de crédito prepare los documentos adicionales necesarios y pueda cobrar la que originalmente se estableció a su favor.

Las Back to Back no representan un garantía efectiva para el banco a quien se le solicita el establecimiento de la segunda operación, ya que puede suceder que por causas ajenas a su control, el beneficiario no pueda obtener la negociación de la carta de crédito a su favor y por lo tanto no tenga los medios para liquidar la

que él solicitó. Con las cartas de crédito Back to Back se pretende crear solvencia, económica en una persona o empresa que usualmente no la tiene, buscando con ello que un banco acepte establecer otra carta de crédito.

Generalmente los bancos rehuyen el manejo de cartas de crédito Back to Back, prefiriendo juzgar la apertura de la segunda operación basándose exclusivamente en la solvencia financiera y moral del solicitante.

MECANICA DEL CREDITO DOCUMENTARIO

- a) El importador solicita un crédito documentario.
- b) El crédito es emitido por el banco y enviado al banco correspondiente en el extranjero.
- c) El banco del extranjero comprueba que las firmas, en la carta de crédito, son validas, luego, avisa al exportador que la carta de crédito es auténtica, y, si es posible le confirme que si el banco emisor no paga, el banco del exportador pagará.
- d) El exportador examina el crédito. Si todo está en orden, hace el embarque de la mercancía, recibe un conocimiento de embarque de la mercancía, recibe un conocimiento de embarque, el cual es requisito para tomar posesión de la mercancía. El exportador entrega toda la documentación requerida, incluyendo el original debidamente firmado del conocimiento de embarque a su banco.

- e) El banco del exportador revisa los documentos contra la carta de crédito. Si todo se encuentra en orden, paga al exportador y manda los documentos al banco del importador.
- f) El banco del importador checa los documentos contra la carta de crédito, si todo está en orden notifica al importador que los documentos han llegado.
- g) El importador paga al banco y recibe el original del conocimiento de embarque debidamente firmado. El importador entrega el original del conocimiento de embarque a la empresa transportadora y toma posesión de la mercancía.

Terminos de pago

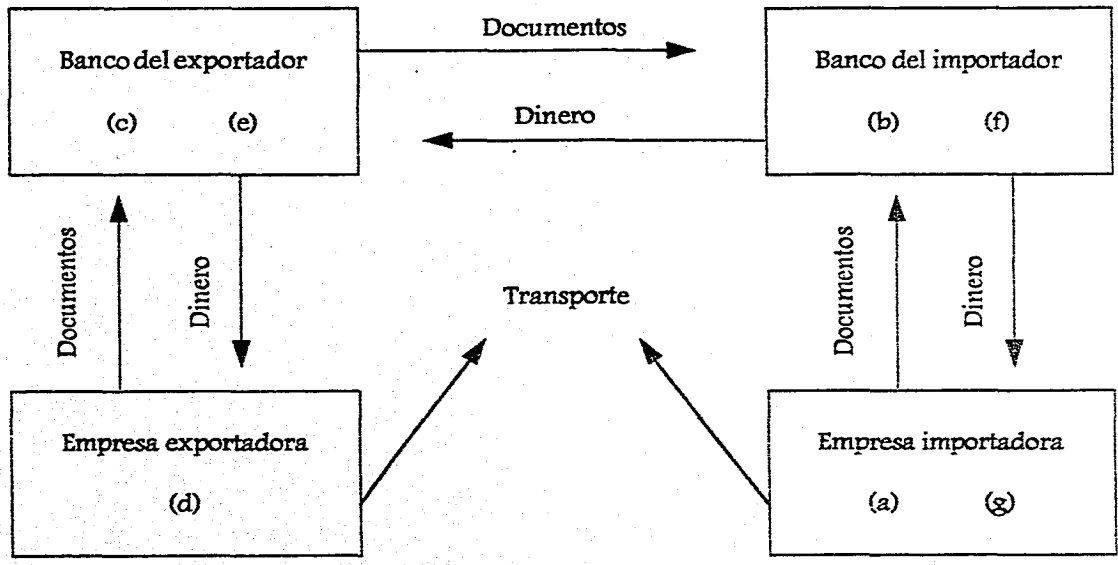


Figura 11

CASO PRACTICO

1. IDENTIFICAR EL TIPO DE OPERACION

2. SELECCIONAR EL PRODUCTO:

- a) Nombre comercial
- b) Fracción arancelaria
- c) Unidad de medida
- d) Trato preferencial

3. En el módulo de atención al público de la SECOFI, se proporciona información acerca del producto; esto es, si se requiere autorización u opinión de otras Secretarías. En ésta Secretaría se nos proporciona:

- a) Solicitud de permiso de importación o exportación (dependiendo del producto)
- b) Certificado de origen

4. En el caso de alimentos, cosméticos, bebidas y medicamentos, se necesita la autorización de la Secretaría de Salubridad y Asistencia, para lo cual la misma expide la Solicitud de Permiso Sanitario para Importación o Exportación.

5- Se recurre a una institución bancaria para solicitar el financiamiento adecuado dependiendo de nuestras necesidades.

6. Se factura la mercancía y con éstas se realizan los trámites de seguro y embarque.

7. En el caso de que se requiera devolución de impuestos, se llenarán las formas correspondientes y se presentan ante la Secretaría de Hacienda (Formato de Draw Back)

Desde el momento en que se piense llevar a cabo una operación comercial, es necesario contar con los siguientes documentos:

a) Cédula de Registro Federal de Contribuyentes

b) Padrón de Importadores

En el caso de que trate de productos cosméticos, alimenticios, bebidas y medicamentos:

a) Licencia Sanitaria

b) Cédula Unica de Registro Sanitario del producto

En el caso de la importación el vendedor tiene la obligación de mandar la documentación necesaria para realizar dicha transacción. Un documento clave para ésta operación es el pedimento de importación el cual generalmente lo llena el agente aduanal, pero para tener conocimiento del mismo, anexamos documentos e instructivo de llenado.



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION O EXPORTACION

NO. 1
SOLICITUD NUMERO
(CITESE PARA CUALQUIERA INFORMACION)

[Empty box for request number]

SELLO DE RECEPCION

[Empty box for reception stamp]

(1) SECTOR PUBLICO PRIVADO

(2) REGIMEN ADUANAL: IMPORTACION DEFINITIVA O TEMPORAL

(3) MODALIDAD: _____

NOMBRE O RAZON SOCIAL (4)			
SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.			
DOMICILIO	CALLE	No. O LETRA	COD. POST.
ROSAS MORENO	No. 60 COL. SAN RAFAEL		06470
LOCALIDAD	ESTADO	TELEFONO	
MEXICO, D.F.		592 37 64	
MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR (5)			
FRESAS CONGELADAS			
FRACCION ARANCELARIA (6)			
2008.80-01			

REG. NAL. DE IMP. Y ESP. (8)
REG. FED. DE CONTRIBUYENTES (9)
5AAS-B60729DLO
CANTIDAD A IMP. O EXP. (10)
UNIDAD DE MEDIDA (11)
VALOREN D.L.S. E.U.A. (12)
ADUANA (13)
PAIS DE ORIGEN O DESTINO (14)
MEXICO

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD (7)	
NOMBRE:	LIC. JORGE HERNANDEZ ELIZONDO
CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA:	GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR
NUM. DE REGISTRO:	PROTESTO DECIR VERDAD
TELEFONO:	592 37 64
	FIRMA

INFORMACION



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION EXPORTACION

SOLICITUD PERMISO
CITESE PARA EVALUACION DE INFORMACION

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL		(15)	
CULTIVO Y COMERCIALIZACION			
USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA		(16)	
VENTA			
PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA		(17)	
PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR		(18)	
<input type="text"/> NUMERO	<input type="text"/> FECHA	<input type="text"/> CANTIDAD	<input type="text"/> EXISTENCIAS
ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA		(19)	
<input type="checkbox"/> CATALOGO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFIA	<input type="checkbox"/> PLANO	<input type="checkbox"/> OTROS (ESPECIFICAR)
DATOS COMPLEMENTARIOS		(20)	
JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION		(21)	



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICADOS DE ORIGEN

FOLIO

--

FECHA

--

REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS

A		DATOS DE LA EMPRESA	
NOMBRE O RAZON SOCIAL		SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.	
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES		SAAS-860729DLO	
DOMICILIO OFICINAS	CALLE Y NUM.	ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL	
	CIUDAD	MEXICO, D.F.	ENTIDAD CUAUHEMOC CP 06470
	TELEFONOS	592 37 64	FAX
CATEGORIA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES	NOMBRE	LIC. JORGE HERNANDEZ ELIZONDO	
	CARGO EN LA EMPRESA	GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR	
DATOS DEL PRODUCTO			
NOMBRE TECNICO O COMERCIAL	EN ESPAÑOL	FRESAS CONGELADAS	
	EN INGLÉS	STRAWBERRY ICE	
EPA (CANT) NIVELES CLASIA	DE EXPORTACION	2008.80-01	
	ALADI (SOLO EN CASO DE EXPORTAR A LA ALADI)	2008.80-01	
USO DEL PRODUCTO	CONSUMO HUMANO		
DESCRIPCION DEL PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO EN EL PAIS	PRODUCCION AGRICOLA QUE NO NECESITA PREVIA ELABORACION, ES POR CULTIVO		

170

COSTO DEL PRODUCTO A EXPORTAR

- 31 CONSIGNE LOS COSTOS DEL PRODUCTO POR UNIDAD DE EXPORTACION, ENTENDIENDO POR ESTE CONCEPTO LA UNIDAD QUE UTILIZARA PARA FACTURAR LA EXPORTACION
- 32 CONDIERE EL VALOR DE LOS INSUMOS NACIONALES PUESTOS EN LA FABRICA DEL PRODUCTO DE EXPORTACION CONDIERE EL VALOR DE LOS INSUMOS IMPORTADOS AL MOMENTO DE SU ADMISION ADUANAL, INCLUYENDO LOS IMPUESTOS EFECTIVAMENTE PAGADOS POR LOS CUALES NO OBTENDRA DEVOLUCION
- 33 SI LOS INSUMOS IMPORTADOS PROCEDEN DEL PAIS AL QUE REALIZARA LA EXPORTACION, VERIFIQUE SI SU PROPIEDAD PUEDE ATRIBUIRSE AL ESQUEMA DE ORIGEN ACUMULATIVO, QUE PODRIA AUMENTAR SU VALOR ADICIONABLE. EN OTRO CASO, LA ORIGINA DE SECCION PUEDE INDICARLE LOS REQUISITOS NECESARIOS
- 34 EL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA PUEDE INCLUIR PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD, CONTROL DE CALIDAD Y ANALISIS Y CONCEPTOS SIMILARES, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES EFECTIVAMENTE AL PRODUCTO DE EXPORTACION
- 35 EN EL CASO DE LA EXPORTACION A LOS ESTADOS UNIDOS, EL COSTO INDIRECTO PUEDE INCLUIR LOS GASTOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO, DISEÑO E INGENIERIA DEL PRODUCTO

		VALOR EN DOLARES POR UNIDAD DE EXPORTACION		
		UNIDAD DE EXPORTACION:		
		ORIGEN		
		AI NACIONAL	BI EXTRANJERO	CI TOTAL
1	MATERIAS PRIMAS, PARTES Y PIEZAS			
2	COMPLEMENTOS Y MATERIALES AUXILIARES			
3	ENERGIA ELECTRICA			
4	MANO DE OBRA DIRECTA			
5	DEPERDICIOS Y REBOLLOS DE MATERIAL			
6	COSTO DIRECTO (suma conceptos 1 a 5)			
7	COSTOS INDIRECTOS			
8	COSTO TOTAL EN FABRICA (suma 6 y 7)			
9	PRECIO FOB FABRICA			
10	PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION			

D **PREFERENCIAS PARA LAS QUE SOLICITARA CERTIFICADOS DE ORIGEN**

a) NO ESCRIBA EN LAS AREAS SOMBRADAS, ES INFORMACION QUE LE SERA PROPORCIONADA POR SECOFI

b) INDIQUE LOS PAISES PARA LOS CUALES REQUERIRA CERTIFICADOS DE ORIGEN MARCANDO LOS ESPACIOS A LA IZQUIERDA DEL PAIS O PAISES DE INTERES

c) EL "TIPO" DE "CRITERIO DE ORIGEN" CORRESPONDE AL REQUISITO DE VALOR AGREGADO QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR PARA OBTENER LA PREFERENCIA ARANCELARIA. EL REQUISITO SE DETALLA EN EL CUADRO "E" DE ESTE CUESTIONARIO

d) SECOFI DEFINIRA LA "CERTIFICACION" DE CRITERIO DE ORIGEN QUE CORRESPONDE AL PRODUCTO CON BASE EN LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO. ESE CRITERIO DEBERA APARECER EN LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN QUE AMPAREN LAS EXPORTACIONES AL PAIS ESPECIFICO

e) LA C.E.E. SE INTEGRA POR ALEMANIA, BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS, PORTUGAL Y REINO UNIDO

172

SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS		
PAIS	CRITERIO DE ORIGEN	
	TIPO	CERTIFICACION
AUSTRALIA	3	
AUSTRIA	5	
BULGARIA (*)	2	
CANADA	4	
CHECOSLOVAQUIA (*)	2	
C.E.E. (e)	5	
ESTADOS UNIDOS	1	
FINLANDIA	5	
HUNGRIA (*)	2	
JAPON	5	
NORUEGA	5	
NUOVA ZELANDA	3	
POLONIA (*)	2	
SUECIA	5	
SUIZA	5	
RUSSIA (U.R.S.S. *)	2	

CONCESIONES EN EL MARCO DE LA ALADI			
PAIS	CRITERIO DE ORIGEN		
	TIPO	ALDO	CERTIFICACION
ARGENTINA	5 ó 2		
BOLIVIA	5 ó 2		
BRASIL	5 ó 2		
CHILE	5 ó 2		
COLOMBIA	5 ó 2		
ECUADOR	5 ó 2		
PARAGUAY	5 ó 2		
PERU	5 ó 2		
URUGUAY	5 ó 2		
VENEZUELA	5 ó 2		

VIGENCIA :

ANALISTA _____ **J. DEPTO.** _____

(*) EN EL MOMENTO DE COMPILAR ESTE ANEXO ABRIL 1997

E**CRITERIOS DE ORIGEN**

- a) ZERAR QUE EL TIPO DE ORIGEN DE ORIGEN QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR EN EL PAIS O PAISES DE INTERES, CONSTITUYEN EL CUADRO 101 DE ESTE CUESTIONARIO
- b) CALCULAR EL PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO DEL PRODUCTO DE EXPORTACION CORRESPONDE EL PROCEDIMIENTO QUE CORRESPONDE AL TIPO DE CRITERIO DE ORIGEN, PARA REALIZAR EL CALCULO UTILICE LOS DATOS QUE PROPORCIONA EN EL CUADRO 101 DE ESTE CUESTIONARIO
- c) ALGUNOS PRODUCTOS EN PARTICULAR PUEDEN TENER REQUISITOS DIFERENTES AL GENERAL, EN EL CUAL SE DEBE SE LO INDIKAR AL REGISTRAR EL PRODUCTO
- d) REQUERIR QUE PARA LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS LA PROPIA EMPRESA O LA FAMILIAR PARA APLICAR SUS CERTIFICADOS DE ORIGEN

	PROCEDIMIENTO DE CALCULO	DATOS DEL CUADRO 101		RESULTADO	REQUISITO GENERAL
		CONCEPTOS	CIFRAS		
1	PORTO DIRECTO NACIONAL	6 A	=	100 =	MINIMO DE 35 %
	PRECIO FOB EN FABRICA	9 C			
2	COMPONENTES IMPORTADOS	6 B	=	100 =	NO MAS DE 50 %
	PRECIO FOB PUERTO DE E+P	10 C			
3	COMPONENTES IMPORTADOS	6 B	=	100 =	NO MAS DE 50 %
	COSTO TOTAL EN FABRICA	8 C			
4	COMPONENTES IMPORTADOS	6 B	=	100 =	NO MAS DE 40 %
	PRECIO FOB EN FABRICA	9 C			
5	EL PRODUCTO DE EXPORTACION DEBE TENER UNA CLASIFICACION ARANCELARIA DIFERENTE A LA DE LOS COMPONENTES IMPORTADOS UTILIZADOS EN SU ELABORACION A NIVEL DE 4 DIGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACION DE MERCANCIAS (REQUISITO DE TIPO ARANCELARIO) POR EXCEPCION, ALGUNOS PRODUCTOS PUEDEN REQUERIR CONDICIONES ADICIONALES (1)				

240-043-4 1992

DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO

a) CONSIGNE EL VALOR DE LOS INSUMOS INCORPORADOS POR UNIDAD DE EXPORTACION DEL PRODUCTO. VERIFIQUE QUE LOS TOTALES COINCIDAN CON LO DECLARADO EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO.
 b) SI LOS ESPACIOS PARA LOS INSUMOS SON INSUFICIENTES, PREPARE ANEXOS EN PAPEL MEMBREADO DE LA EMPRESA, SOBRELAPANDO EL FORMARIO DEL CUADRO, O PRESENTE ESTOS ANEXOS EN MEDIOS MAGNÉTICOS.

INSUMOS NACIONALES	PROVEEDOR	VALOR EN DOLARES

COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS NACIONALES:

INSUMOS IMPORTADOS	FRACCION DE IMP	PAIS DE ORIGEN	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS IMPORTADOS:

<p>DECLARACION DE LA EMPRESA</p> <p>LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO Y EN SUS ANEXOS SE PRESENTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD</p>	PERSONA ACREDITADA
	CARGO EN LA EMPRESA
	FIRMA

174

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN

1 Nombre y domicilio del Exportador SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V. ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL 06470 MEXICO, D.F. Número de Registro: SAAS-860729DLO		2 País de que cubre De D O M M A A 0 1 1 0 1 1 9 6 A D O M M A A 1 2 1 2 9 6				
3 Nombre y domicilio del Productor SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V. ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL 06470 MEXICO, D.F.		4 Nombre y domicilio del Importador MAXON CORPORATION, INC. 201 EAST 18 TH STREET MUNCIE, INDIANA				
Número de Registro Fiscal: SAAS-860729DLO		Número de Registro Fiscal: MACO-772511K02				
5 Descripción de los bienes FRESAS CONGELADAS ENTERAS		6 Clasificación Arancelaria 2008.60-01	7 Código para uso preferencial 	8 Producto 	9 Cero Neta 	10 País de origen MEXICO
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de cumplirla lo que declaro. Estoy consciente que será responsable por cualquier falsificación falsa o omisión 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 haya entregado 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 de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de <u>1</u> hojas, incluyendo todas sus anexos.						
Firma Autorizada:				Empresa: SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.		
Nombre: LIC. JESUS HERNANDEZ ELIZONDO				Cargo: GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR		
Fecha: D O M M A A		Teléfono: 592 37 64 175		Fax:		

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)

<p><small>Llena a máquina o con letra de molde. Este documento es un valor que pertenece al país de origen, no debe ser vendido o comendado.</small></p>							
1. Nombre y Domicilio del Exportador: SATORH Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V. ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL MEXICO, D.F. 06740 Número de Registro Fiscal: SAAS-060723110		2. Nombre y Domicilio del Productor: SATORH Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V. ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL MEXICO, D.F. 06740 Número de Registro Fiscal: SAAS-060723110		3. Nombre y Domicilio del Importador: IMPORTACIONES VENEZOLANAS, S.A. AV. LIMANTOLINI 215 05067 CARACAS, VENEZUELA Número de Registro Fiscal: IMVE-790612114			
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)			7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
	2003.00-01	PIESAS CONCRETAS ENTERRAS					
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y preservar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el cumplimiento del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado.</p> <p>-Este certificado se compone de <u>1</u> hojas, incluyendo todos sus anexos</p>							
Firma:				Empresa: SATORH Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.			
Nombre: LIC. JESUS HERNANDEZ ELIZONDO				Cargo: GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR			
Fecha:				Teléfono: 502 37 64		FAX:	
11. Observaciones:							
<p>12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello) 176</p>							

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

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Como precondición para el otorgamiento de beneficios arancelarios preferenciales, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador del bien a menos que su poder otorgamiento de formularios y procedimientos de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenarlo y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor del bien. Para el venenar a matuon con letra de imprenta.

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

Bien: Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Numero de registro fiscal:

En los Estados Unidos Mexicanos, la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.);
En la Republica de Colombia, el número de identificación tributaria (N.I.T.);
En la Republica de Venezuela, el registro de información fiscal (R.I.F.);

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

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

Campo No. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del exportador.

Campo No. 2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados, y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 6. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, deba señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "misma".

Campo No. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "conocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

Campo No. 4: Señale el número y fecha de la factura de los bienes.

Campo No. 5: Debe la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 6. En caso de que el bien este sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 6-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuya termino se importa el bien.

Campo No. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la clasificación que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse el número de factura. Tal como aparece en la factura comercial. En caso de descosemarse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de empaque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un orden anticipado, indique el número de referencia y fecha de emisión del mismo.

Campo No. 7: Indique el código aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 6. Para poder gozar de trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6-03 del Tratado).

Criterios para trato preferencial:

- A. sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más Partes;
- B. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado;
- C. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- D. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- E. sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- F. excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 81 al 83 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes.

señale que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 8-04 del Tratado, no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6-03 y en el artículo 8-18 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.

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

Campo No. 9: Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para contenido origen indique lo siguiente: "DMI" para de minimis, "MAI" para materiales intermedios, "ACU" para acumulación y "BVI" para bienes y materiales finales. En caso contrario, indique "NO".

Campo No. 10: Este campo debe a ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

Campo No. 11: Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien por el exportador.

Campo No. 12: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR **ARGENTINA**

No de Orden (1)	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
	2003.00-01	FRESAS CONGELADAS ENTERAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. **2654** cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

No de Orden	NORMAS (3)

Fecha

Razón social, sello y firma de exportador o productor: **SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.**

OBSERVACIONES:

.....

.....

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de **MEXICO, D.F.** a los **22** de **ENERO** de **1996**.

.....
 Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser indistinguibles, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) SATORU Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V. POCAS MORNO No. 60 CDE. SAN RAFAEL, 06700 MEXICO, D.F.			Reference No. PREFERENTIAL ARRANGEMENTS AMONG DEVELOPING COUNTRIES NEGOTIATED IN GATT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate)		
2 Goods consigned to (Consignee's name, address, country) IMPORTEX GERMANY, INC. MUEHLBACH 29 LUDWIGSBURG, GERMANY 06570			Issued in: ALEMANTA (country) See instructions overleaf		
3 Means of transport and route (as far as known) FROM: MEXICO CITY BY: AIR TO: LUDWIGSBURG, GERMANY			4 For official use		
5 Item No	6 Marks and numbers on packages	7 No and kind of packages; description of goods	8 Origin criterion (see instructions overleaf)	9 Gross weight or other quantity	10 Number and date of invoice
01	20	20 PACKAGES WITH STRAWBERRY ICE	W 2003.00-01	KGS	2
11 Certification It is hereby certified on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct Place and date, Signature and stamp of certifying body			12 Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in MEXICO, D.F. (country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the Preferential Arrangements Among Developing Countries for goods exported to ALEMANTA (Importing country). 178 Place and date, signature of authorized signatory		



SECRETARÍA DE SALUD
SUBSECRETARÍA DE REGULACIÓN Y FOMENTO SANITARIO
DIRECCIÓN GENERAL DE CONTROL DE INSUMOS PARA LA SALUD



(LLENAR EN ORIGINAL Y TRES COPIAS)

SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO PARA IMPORTACION O EXPORTACION		NO DE ENTRADA USO EXCLUSIVO SSA FECHA DIA MES AÑO
C. DIRECTOR GENERAL PRESENTE		NO DE EXPEDIENTE REG. FED. DE CAUBANTES SAAS-860729DL0 LICENCIA SANITARIA No. 02436
NOMBRE O RAZON SOCIAL SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V. DOMICILIO COM. CODIGO POSTAL ROSAS MORENO No. 60, COL. SAN RAFAEL, C.P. 06470 TELEFONOS 592 37 64		VIGENTE HASTA 01 01 95 DIA MES AÑO REGISTRO IFA
TELER 535 22 73		
SOLICITA A USTED ATENTAMENTE <input checked="" type="checkbox"/> IMPORTACION <input type="checkbox"/> TEMPORAL EL PERMISO SANITARIO PARA: <input checked="" type="checkbox"/> EXPORTACION <input type="checkbox"/> DEFINITIVA		
ADUANA DE ENTRADA O SALIDA AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO NOMBRE Y DOMICILIO DEL FABRICANTE EN EL EXTRANJERO (IMPORTACIONES) NOMBRE Y DOMICILIO DEL DESTINATARIO EN EL EXTRANJERO (EXPORTACIONES)		

BAJO PROTECTOR DE OFIC. VERDAD

LIC. JORGE BERNANDEZ ELIZONDO

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE

ACUERDO	USO EXCLUSIVO SSA No DE SALIDA FECHA DIA MES AÑO
EL JEFE DEL DEPTO. DE CONTROL SANITARIO DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	EL DIRECTOR GENERAL DE CONTROL DE INSUMOS PARA LA SALUD

NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA Y NO DE REG. SANITARIO (VIGENTE))		MATERIA PRIMA	
FRESAS CONGELADAS ENTERAS		PRODUCTO TERMINADO	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION (EXCLUSIVO SSA)	UNIDAD DE MEDIDA
PARA USO DE <input type="radio"/> ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input checked="" type="radio"/> OTROS <u>VENTA DIRECTA</u>		FRACCION ARANCELARIA <u>2008.80-01</u> MUESTRAS <input type="radio"/>	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA Y NO DE REG. SANITARIO (VIGENTE))		MATERIA PRIMA	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
PARA USO DE <input type="radio"/> ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS		FRACCION ARANCELARIA _____ MUESTRAS <input type="radio"/>	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA Y NO DE REG. SANITARIO (VIGENTE))		MATERIA PRIMA	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
PARA USO DE <input type="radio"/> ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS		FRACCION ARANCELARIA _____ MUESTRAS <input type="radio"/>	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA Y NO DE REG. SANITARIO (VIGENTE))		MATERIA PRIMA	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
PARA USO DE <input type="radio"/> ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS		FRACCION ARANCELARIA _____ MUESTRAS <input type="radio"/>	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA Y NO DE REG. SANITARIO (VIGENTE))		MATERIA PRIMA	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
PARA USO DE <input type="radio"/> ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS		FRACCION ARANCELARIA _____ MUESTRAS <input type="radio"/>	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA
NOMBRE COMERCIAL (PRODUCTO TERMINADO O GENERICO) (MATERIA PRIMA Y NO DE REG. SANITARIO (VIGENTE))		MATERIA PRIMA	
CANTIDAD No. Y LETRA		CLASIFICACION	UNIDAD DE MEDIDA
PARA USO DE <input type="radio"/> ELABORACION DE PRODUCTO TERMINADO <input type="radio"/> REVENTA <input type="radio"/> OTROS		FRACCION ARANCELARIA _____ MUESTRAS <input type="radio"/>	<input type="radio"/> REGISTRO SSA <input type="radio"/> ANALISIS <input type="radio"/> INVESTIGACION CIENTIFICA

— CANCELENSÉ LOS MOD. — SE UTILICEN —
 — CONSULTE LA RELACION — DATOS QUE DEBEN ANTES DE ESTA SOLICITUD

SOLICITUD PARA LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION
CAUSADOS POR INSUMOS INCORPORADOS A MERCANCIAS DE EXPORTACION

I.- DATOS GENERALES	
Nombre o Razón Social	SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.
Domicilio	ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL. Ciudad MEXICO, D.F.
Código Postal	06470 Teléfono 592 37 64 Telex
Reg. Federal de Contribuyentes	SAAS-860729DLO Reg. Nal. de Imp. y Exp
Apartado Postal Num	
Exportador Directo	<input checked="" type="radio"/> Exportador Indirecto <input type="radio"/>
II.- DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA	
CULTIVO Y COMERCIALIZACION DE FRESAS CONGELADAS ENTERAS	
III.- MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD	
NOMBRE COMERCIAL	FRACCION ARANCELARIA
(X) FRESAS CONGELADAS ENTERAS	2008.80-01
()	
()	
()	
()	
()	
IV.- VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS A LAS MERCANCIAS DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD	
VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS	M.N.
V.- FORMA EN QUE SOLICITA LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION	
a) Para entrega en la ventanilla del Departamento de Caja de la Tesorería de la Federación <input type="radio"/>	
b) Para ser abonado a la cuenta de cheques Núm. 33233-1 de la sucursal	
SAN COSME del Banco BANAMEX, S.A. ubicado en SAN COSME	
Localidad MEXICO Estado D.F.	
VI.- EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTAÓ EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICO Y QUE ES REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOLICITANTE, LA QUE LE HA OTORGADO FACULTADES PARA ACTOS DE ADMINISTRACION.	
NOMBRE	LIC. JORGE HERNANDEZ ELIZONDO Cargo GTE. COMERCIO EXTERIOR
Domicilio	ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL 180 Teléfono 592 37 64
Firma	



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

DRAW BACK

ESTADO DE SERVICIO
FOLIO: _____
FECHA DE RESPUESTA: _____

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION CAUSADOS POR INSUMOS INCORPORADOS A MERCANCIAS DE EXPORTACION, PARA EXPORTADORES QUE TRANSFORMEN EL BIEN IMPORTADO.

I	DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.	
NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE: SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.		
DOMICILIO: ROSAS MORENO No. 60	COLONIA: COL. SAN RAFAEL	
C.P.: 06470	CIUDAD: MEXICO	
ESTADO: D.F.	TELEFONO: 592 37 64	
TELEFAX: _____	EXPORTADOR DIRECTO: <input checked="" type="checkbox"/>	
EXPORTADOR INDIRECTO: <input type="checkbox"/>	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: S A A S B 6 0 7 2 9 D L O	
II	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA.	
CULTIVO Y COMERCIALIZACION DE FRESAS CONGELADAS		
III	MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE LA SOLICITUD.	
NOMBRE COMERCIAL: FRESAS CONGELADAS		
VALOR FOB: D.I.S.	FRACCION ARANCELARIA: 2008.80-01	
CANTIDAD: _____	UNIDAD: _____	
IV	VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS.	
VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS AL PRODUCTO DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD:		
NS M.X.		
V	CUENTA BANCARIA EN LA QUE DEBERA ABONARSE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION.	
PARA SER ABONADO A LA CUENTA N° _____		
DE LA SUCURSAL: _____		
DEL BANCO: _____	UBICADO EN LA LOCALIDAD: _____	ESTADO: _____

II	EL SUCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ANUNTA EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERDICO.
NOMBRE: LIC. JESUS HERNANDEZ ELIZONDO	
CARGO: GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR	
DOMICILIO: ROSAS MORENO no. 60 COL. SAN RAFAEL	
TELEFONO (LADA): _____ TELEFAX (LADA): _____	
<div style="border: 1px solid black; width: 200px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div> <p>*FIRMA</p>	
<p>*ESTA SOLICITUD SOLO PODRA SER FIRMADA POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA</p>	
<p>NOTAS:</p> <p>-ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS Y LOS ANEXOS QUE LA ACOMPAÑEN EN 2 TANTOS.</p> <p>-DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR CADA MERCANCIA DE EXPORTACION.</p> <p>-SI LOS ESPACIOS RESULTARAN INSUFICIENTES INCORPORAR ANEXO RESPETANDO LA ESTRUCTURA DE ESTA SOLICITUD.</p>	
<p>DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA: COPIA FOTOSTATICA LEGIBLE DE LOS DOCUMENTOS QUE SE SEÑALAN</p>	
<p>EXPORTADOR DIRECTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> -PEDIMENTOS DE IMPORTACION. -PEDIMENTOS DE EXPORTACION. -FACTURAS DE VENTA. 	<p>EXPORTADORES INDIRECTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> -FACTURAS DE VENTA. -PEDIMENTOS DE IMPORTACION. <p>SEGUN EL CASO</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) CONSTANCIA DE EXPORTACION CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, A EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION, ASI COMO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR. 2) CONSTANCIA DE DEPOSITO CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 3) CARTA DE AVAL SOLIDARIO Y COPIA DE LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION CUANDO ESTA SE REALICE POR UN TERCERO NO CONSIDERADO EN LOS INCISOS 1) Y 2).

185



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

DRAW BACK

ESTO FACILITADO SECOFI
FOLIO: _____
FECHA DE RESPUESTA: _____

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION CAUSADOS POR MERCANCIAS RETORNADAS EN EL MISMO ESTADO.

I	DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.
NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE: SATORI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.	
DOMICILIO: ROSAS MORENO No. 60 COLONIA: SAN RAFAEL	
C.P.: 06470 CIUDAD: MEXICO ESTADO: D.F. TELEFONO: 592 37 64 TELEFAX: _____	
EXPORTADOR DIRECTO: <input checked="" type="checkbox"/> EXPORTADOR INDIRECTO: <input type="checkbox"/>	
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: S A S 8 6 0 7 2 9 D L 0	
II	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA.
CULTIVO Y COMERCIALIZACION DE FRESAS CONGELADAS	
III	MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE LA SOLICITUD.
NOMBRE COMERCIAL: FRESAS CONGELADAS VALOR FOB: DLLS.	
FRACCION ARANCELARIA: 2008.80-01 CANTIDAD: _____ UNIDAD: _____	
IV	VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS.
VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS AL PRODUCTO DE EXPORTACION O DE LA MERCANCIA RETORNADA EN EL MISMO ESTADO MOTIVO DE ESTA SOLICITUD:	
N\$ M.N.	
V	CUENTA BANCARIA EN LA QUE DEBERA ABONARSE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION.
PARA SER ABONADO A LA CUENTA N° _____ DE LA SUCURSAL: _____	
DEL BANCO: _____ UBICADO EN LA LOCALIDAD: _____ ESTADO: _____	

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASUNTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERDADICO, ASI COMO QUE LOS PRODUCTOS QUE SE EXPORTARON SON SIEMPRE Y LAS CAUSAS QUE MOTIVARON LA EXPORTACION FUERON LAS SIGUIENTES:

NOMBRE: LIC. JESUS HERNANDEZ ELIZONDO

CARGO: GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR

DOMICILIO: ROSAS MORENO No. 60 COL. SAN RAFAEL

TELEFONO (LADA): 592 37 64

TELEFAX (LADA):

****FORMATO INDICATIVO
DE LIBRE
REPRODUCCION****

*FIRMA

*ESTA SOLICITUD SOLO PODRA SER FIRMADA POR EL DIRECTOR GENERAL,
CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA

NOTAS:

- ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS Y LOS ANEXOS QUE LA ACOMPAÑEN EN 2 TANTOS.
- DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR CADA MERCANCIA DE EXPORTACION.
- SI LOS ESPACIOS RESULTARAN INSUFICIENTES INCORPORAR ANEXO RESPETANDO LA ESTRUCTURA DE ESTA SOLICITUD

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA:
COPIA FOTOSTATICA LEGIBLE DE LOS DOCUMENTOS QUE SE SEÑALAN

EXPORTADOR DIRECTO:
-PEDIMENTOS DE IMPORTACION.
-PEDIMENTOS DE EXPORTACION.
-FACTURAS DE VENTA.

EXPORTADORES INDIRECTOS:

-FACTURAS DE VENTA.
-PEDIMENTOS DE IMPORTACION.
SEGUN EL CASO:
a) CONSTANCIA DE EXPORTACION CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, A EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION, ASI COMO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

b) CONSTANCIA DE DEPOSITO CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
c) CARTA DE AVAL SOLIDARIO Y COPIA DE LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION CUANDO ESTA SE REALICE POR UN TERCERO NO CONSIDERADO EN LOS INCISOS a) y b).

**CARTA DE JUSTIFICACION DE MERCANCIAS QUE SE RETORNAN AL EXTRANJERO
EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTARON.**

FECHA:

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LAS MERCANCIAS QUE SE RETORNAN SE ENCUENTRAN EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTARON, QUE NO SE HAN UTILIZADO DE NINGUNA FORMA O USADO CON FINES COMERCIALES NI INDUSTRIALES .

EL MOTIVO POR EL QUE SE IMPORTARON Y PDR EL QUE SE RETORNAN, ES EL SIGUIENTE:

SE DECLARA LO ANTERIOR, PARA LOS EFECTOS LEGALES A QUE HAYA LUGAR.

ATENTAMENTE .

NOTAS:

- 1) DEBERA PRESENTARSE EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA.
- 2) FIRMADA UNICAMENTE POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA.

CONCLUSION

Al concluir el presente trabajo nos hemos dado cuenta de la importancia que tiene para un país como es México, con sus problemas económicos y políticos, el mantener estrechas relaciones con potencias comerciales, ya que las operaciones que se efectúan con éstas representan grandes ventajas para nuestro país.

Por otra parte cabe hacer mención que el financiamiento para cualquier operación que se realice ya sea importación o exportación debe de estar acorde a el mercado con el que se va a realizar dicha operación ya que tienen un trato preferencial diferente dependiendo del acuerdo comercial del que se trate.

Por último hay que resaltar que la burocracia en México ha cambiado y los trámites ya no son tan complicados ya que ha mejorado la calidad en la atención al público usuario, de hecho en los aeropuertos de cada 10 pedidos de mercancía sólo uno es sujeto a revisión aduanal.

Recuerde que depende mucho del tipo de producto y aun trato preferencial (productos alimenticios, cosméticos, medicamentos, etc.) los pasos que se seguirán y el tiempo que tarde la autorización o aprobación de la Secretaría correspondiente, para llevar a cabo la exportación y/o importación.

BIBLIOGRAFIA

a) BREVE HISTORIA DEL COMERCIO

Alberto María Carreño

Ed. Banca y Comercio

Febrero de 1949

p.p 13-19, 35, 36, 53-56, 99-125

b) HISTORIA DEL COMERCIO

Georges Lefranc

Salvat Editores

1956

p.p. 20-31

c) LA LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI) LA BIBLIOTECA

ASOCIACION DEL ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR

Jorge Witker

Ediciones Fiscales ISEF, S.A.

1980

p.p. 15-22, 33-54, 79, 80, 87-96, 72-78

d) LA MENTALIDAD EXPORTADORA

Eduardo Reyes Díaz-Icaal

Edición especial para BANCOMEXT

1993

p.p. 77-84, 95-105, 123-132

e) COMERCIO EXTERIOR (REVISTA)

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

Vol. 44, núm. 7, Julio 1994

p.p. 628-632

f) EL INGRESO DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES

ADUANEROS Y COMERCIO GATT

Abel Garrido Ruiz

Cámara Nacional de Comercio

1986

p.p. 1-13, 76-91

g) LA CUENCA DEL PACIFICO

Julio A. Millan B.

Fondo de Cultura Económica

1992

p.p. 19-32

h) LA CUENCA DEL PACIFICO: LA DINAMICA DEL DESARROLLO

CONCAMIN, CEI

Dic. 1991

p.p. 5-9, 23-28

i) EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-E.U.

ALTERNATIVAS PARA EL FUTURO

Centro de Investigación para el desarrollo CIDAC

Ed. Diana

p.p. 78-83, 91-97

j) ASPECTOS JURIDICOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Jorge Witker

Ed. Nueva Imagen

p.p. 327-330, 147-178, 183-187

k) TRANSFORMACION Y DESARROLLO: LA GRAN TAREA DE LA

AMERICA LATINA

Raul Prebisch

Ed. Fondo de Cultura Económica

p.p. 187-194

D) TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION

Secretaría del Hacienda y Crédito Público

p.p. 19-32, 51-60

m) BARRERAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A LAS IMPORTACIONES

La Biblioteca del Especialista en Comercio Exterior

Jorge Witker

Ediciones fiscales ISEF, S.A. de C.V.

p.p. 93-98, 100-102, 105-109, 112-117

n) COMERCIO INTERNACIONAL II

Importación - Exportación

Salvador Mercado H.

Ed. Noriega Limusa

2a. edición 1991

p.p. 57-59, 117-119, 122-144