

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN



**RÉGIMEN FISCAL PARA LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS**

Tesis:

Que para obtener el grado de
MAESTRO EN CONTADURÍA

Presenta:

Olga Leticia Monroy Campa

Director de Tesis:

M. C. Martín Ramiro Suárez Rodríguez

Al mi esposo, por su paciencia y su apoyo, y por ser para mi ejemplo de tenacidad y perseverancia.

A mi hijo, quien con la juventud y entusiasmo que dan los 19 años, logro alentarme a no darme por vencida, pues así le demostraba a él, a sus hermanas y a muchas personas, que el afán de superarse nunca tiene un límite ni un tope de edad; y yo era su reto.

A mi quinceañera, quien orgullosamente me repite que soy de esas personas que se comprometen tanto con sus ocupaciones, que siempre logran cosas admirables.

Y no puede faltar mi niña-adolescente, con su sonrisa y su alegría, su inquietud y su falta de silencio; pues logró hacerme vencer muchas veces la apatía y el cansancio para continuar, con su plática y sus interrupciones, así como por su afán de estar cerca de mí.

A ésta; mi hermosa familia, pues siempre han permanecido conmigo incondicionales.

ÍNDICE

Página

DEDICATORIAS

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema.....	9
Objetivos de la investigación.....	10
Justificación.....	11
Importancia.....	11
Limitaciones.....	12
Metodología.....	12
Definición de términos	13

CAPÍTULO 1 MARCO TEÓRICO

1.1	Antecedentes históricos.....	20
1.2	Conceptualización y caracterización del tema.....	31
	1.2.1 Establecimiento permanente	31
	1.2.2 Precios de Transferencia.....	32
	1.2.3 Nichos de mercado	33
	1.2.4 Factoraje internacional	38
	1.2.5 Aranceles.....	38
	1.2.6 Cupos.....	40
	1.2.7 Factoraje Agrícola.....	44
	1.2.8 Drawback.....	45
1.3	Tipos de empresas exportadoras y descripción.....	47
	1.3.1 Servicios.....	47
	1.3.2 Industria.....	54
	1.3.3 Agrícola.....	56
	1.3.4 Ganadera.....	56
	1.3.5 Artesanal.....	58
	1.3.6 Maquiladoras.....	69
1.4	Clasificación de las empresas exportadoras.....	62
	1.4.1 Empresas altamente exportadoras Altex.....	62
	1.4.2 Programa de importación temporal para producir artículo de exportación Pitex.....	65
	1.4.3 Empresas de comercio exterior Ecex.....	68
	1.4.4 Empresas Integradoras de exportación.....	70

CAPÍTULO 2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, CONTABLES Y FISCALES

2.1	Administración de una empresa de comercio internacional.....	74
2.2	Aspectos contables especiales.....	75
2.3	Aspectos fiscales especiales.....	76
2.3.1	ISR.....	76
2.3.2	IVA.....	77
2.3.3	IMPAC.....	78

CAPÍTULO 3 MARCO NORMATIVO

3.1	Introducción General.....	81
3.2	Legislación aplicable.....	81
3.2.1	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	83
3.2.2	Acuerdos y Tratados Comerciales en el Mercado Internaciona (por la naturaleza del tema, se separó en un capítulo aparte capítulo 4).....	84
3.2.3	Ley de Comercio Exterior.....	84
3.2.4	Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos	86
3.3	Apoyos Gubernamentales.....	86
3.3.1	Financiamiento a las exportaciones mexicanas.....	89
3.3.2	Estímulos a la exportación.....	90

CAPÍTULO 4 TRATADOS INTERNACIONALES

4.1	Antecedentes.....	92
4.2	Descripción de los tratados Internacionales existentes.....	94
4.3	Comentarios al TLCUE.....	95
4.4	Mercados de expansión establecidos.....	99

CAPÍTULO 5 CASO PRÁCTICO

5.1	Características de empresa seleccionada.....	103
5.1.1	Mercado de expansión.....	104
5.1.2	Características del mercado.....	105
5.1.3	Características del producto a exportar.....	108
5.1.4	Relación Internacional.....	112
5.1.5	Beneficio del tratado.....	114
5.1.6	Tratamiento fiscal.....	114
5.1.7	Estímulos fiscales para el caso práctico.....	117

ANEXOS .

Anexo 1	Reporte anual de operaciones de programas de fomento a las exportaciones.....	120
---------	--	-----

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	123
--	------------

FUENTES CONSULTADAS.....	128
---------------------------------	------------

A los mexicanos que, preocupados por mejorar en este país tan lleno de problemas e injusticias; han encontrado nuevos caminos mejorando las relaciones de su país con el resto del mundo para este siglo XXI, guardando en su historia los enfrentamientos que caracterizaron las relaciones primeras entre México y E. U. A. durante los siglos XIX y XX, y que marcaron de una manera significativa nuestra actual existencia.

Agradezco a el Licenciado Martín Ramiro Suárez Rodríguez. Por que con sus amplios conocimientos fue guía en la elaboración de esta obra, de alguien que iniciaba su aprendizaje de una forma tan intensa acerca del Comercio Exterior, y sobre todo, hacerlo con tanta paciencia y dedicación.

Agradezco a la Escuela Superior de Comercio Exterior, al Lic. José Gerardo Aguiñiga Montes Director General y a todos los maestros de esa H. Institución, las facilidades que me brindaron para realizar gran parte de este trabajo en la recolección de datos.

Agradezco al Ing. Abel Soto Trillo, las facilidades que me brindo para realizar gran parte de este trabajo como investigador proporcionándome información, textos, asesoría, etc. Para la estructuración de este ensayo.

El agradecimiento invaluable a mis maestros, por ser portadores de conocimientos que sirvieron para que yo lograra alcanzar una meta mas en la vida de estudio y en la madurez personal.

Agradezco a todos mis compañeros de maestría quienes con sus experiencias y conocimiento hicieron posible que yo continuara con entusiasmo y seguridad en la culminación de los estudios y la elaboración de este trabajo.

Agradezco a todas aquellas personas que de una u otra manera se preocuparon por facilitarme el camino para la obtención de la información requerida para realizar esta obra, así como en sus sabios consejos.

Cuando una nación piensa enriquecerse con el comercio exterior, es mucho más probable que lo consiga si sus aliados son ricos, industriosos y comerciantes. Una nación, rodeada por todas partes de pueblos salvajes y bárbaros, podrá lograr riquezas a no dudarlo, cultivando sus tierras y el comercio interno, pero de ningún modo con el comercio exterior.

Adam Smith

Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones.

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema

En esta investigación se revisará el régimen fiscal de las empresas exportadoras y se realizará una recopilación de información que sirva de una manera práctica, adquirir el conocimiento básico respecto del comercio exterior, su diversificación y sobre todo, conocer los apoyos Federales establecidos para que nuestro país, México, continúe su expansión mundial con calidad y financieramente redituable.

Durante mas de 50 años la industria instalada en México no tuvo la necesidad de competir, nuestro país contó de 1940 a 1952 con una demanda significativa de productos para satisfacer las necesidades de los países en guerra, eso le permitió crear una organización de exportación de productos mineros, agropecuarios y de materias primas tropicales, que empujaron la importación de bienes de capital para la industrialización.

De 1952 a 1958, la economía mexicana se vió frenada en su incursión a los mercados internacionales por la caída de la demanda, pues la guerra de Corea había terminado.

México contó de 1958 a 1964 con una demanda suficiente de productos primarios y de manufactura con apoyos crediticios de organismos internacionales que fueron la base de su desarrollo estable, y de su crecimiento industrial tan sorprendente. Sin embargo estas condiciones crearon un profundo proteccionismo que reforzó la política de sustitución de importaciones basada en un mercado interno.

A partir de 1965 a 1970, México reconoce que el crecimiento de las producciones mineras incluyendo el petróleo, así como las agropecuarias, disminuyeron drásticamente; lo que antes le aportaba divisas ya comenzaba a costarle y para salir de esta dificultad, México la solucionó con la deuda externa.

México contó con sus reservas petroleras para mantener su política proteccionista, pero a la caída de los precios del crudo, su crisis financiera se agudizó.

En esta etapa histórica del país, los recursos de la deuda y los del petróleo no fueron empleados para reestructurar las actividades que le proporcionaban divisas.

Al no ser suficientes los ingresos del petróleo y del turismo, México requirió de una fuente de divisas que sustituyera a las del campo y la minería; por lo que con estas condiciones de necesidad de generar divisas, abre su camino a las exportaciones, así, un país como México que hace mas de 50 años era un gran importador de manufactura y bienes de capital, se ve obligado a convertirse en un gran exportador, y ésto, es un cambio sustancial en la historia de nuestra economía.

Ante su propia crisis se abre al exterior en 1986, manejando la regla de: para vender hay que comprar; así, la apertura forma parte del proceso de ajuste frenando la inflación; la apertura fue exagerada ya que México es considerado entre los países mas abiertos del mundo, sin obtener la misma reciprocidad.

Éramos un país agrícola, ya somos un país industrial; éramos un país importador, ahora tenemos que ser exportadores, he ahí el reto y la importancia de exportar (Mercado H, Salvador. Comercio Internacional II, 354).

En este contexto, los productos mexicanos encuentran grandes limitaciones para penetrar en los mercados internacionales; no solo por los precios, sino también por la calidad y sobre todo la oportunidad de exportar.

La diversidad de áreas productivas de nuestro país, crea la necesidad del crecimiento global de su problemática, tanto en su régimen fiscal, como en su administración general y financiera, apoyos federales (tratados internacionales aplicados a evitar la doble tributación), y sobre todo las ventajas de la internacionalización.

El mundo esta organizado para que los países tradicionalmente importadores lo sigan siendo. El problema radica, entonces, en cambiar esa tendencia y hacer que México deje de ser de los países importadores y se convierta en un país exportador de calidad, venciendo las resistencias.

No es necesario subrayar la importancia del comercio exterior como un instrumento del desarrollo económico y social de un país. Para favorecer el desarrollo de éste, es necesario el conocimiento amplio y exacto de las disposiciones que lo rigen, siendo éstas disposiciones uno de los factores más importantes que ayudan al desarrollo del comercio exterior eliminando de esta manera los obstáculos y asegurando una fluidez en aspectos legales y administrativos.

Objetivos de la investigación

Los objetivos de éste trabajo de investigación se encuentran en:

- ✓ Describir los antecedentes del comercio exterior en México en un marco comparativo con la situación actual.
- ✓ Analizar la situación del régimen fiscal para las empresas exportadoras y sus problemas de aplicación.
- ✓ Exponer los sistemas de tributación conocidos para las empresas exportadoras, enfatizando en los más utilizados para efectos de la captación de divisas en México.
- ✓ Realizar un estudio de caso, de una empresa exportadora.

- ✓ Recomendar procedimientos prácticos para la tributación de las empresas exportadoras y la simplificación de acuerdo al tipo de empresa y producto exportado.

Justificación

Preguntas de investigación

¿Qué importancia tiene para el individuo conocer el régimen fiscal para las empresas exportadoras?

¿Por qué se hace necesario en zona y región fronteriza conocer lo referente a conceptos básicos de las empresas exportadoras?

¿Cómo País altamente exportador, que tan útil es tener al alcance la información necesaria para un conocimiento básico de las empresas exportadoras?

¿Qué tantos tipos de empresas exportadoras existen?

¿Qué similitud tienen?

¿Cuales son las diferencias?

¿Cómo funcionan los tratados en cuanto a tributación fiscal de las empresas exportadoras?

Sirvan los razonamientos que se mencionan anteriormente para reafirmar un principio básico y fundamental en la urgencia de conocer lo indispensable del comercio exterior, como son las bases y los cambios estructurales sufridos para poder así comprender el destino de la economía de nuestro país.

Cuando el intercambio es voluntario y libre, tanto en el ámbito de personas como de países, todos los participantes se benefician, independientemente de la capacidad económica de cada una de las partes que participan en el libre intercambio. (Comercio Internacional II, Mercado H. Salvador, 235).

Importancia

La importancia de realizar esta investigación, ha sido pensando en facilitar el aprendizaje de los conceptos básicos y determinación del régimen fiscal de las

empresas exportadoras, y en su caso, poder llegar a comprender de una manera sencilla, los aspectos relevantes que las definen a cada una para conocer la terminología básica que ayude al usuario a comprender a las empresas exportadoras.

Cubrir un amplio campo de interesados (comerciantes, industriales, profesores, universitarios y estudiantes) para los cuales, por su contenido inmediatamente útil, se convierta en un importante elemento de trabajo.

El ámbito internacional en el que se enmarcan los negocios y los efectos que ha provocado la globalización, ha propiciado a su vez que la manera impositiva se adecue a los momentos políticos y económicos por los que se ha atravesado en los últimos tiempos.

La dinámica en los movimientos de capital, así como el llevar a cabo negocios a través de la constitución de sociedades, nos esta obligando a ampliar todos nuestros conocimientos y buscando la manera de ir haciendo mas fácil comprender lo referente a este tipo de empresas exportadoras cuando, por una parte se tiene el conocimiento básico que venga a cubrir las necesidades del usuario interesado; y por otra, se tenga el propósito de adquirir más conocimientos que sirvan de guía en el desarrollo profesional y empresarial, sobre todo para aquellas personas que van a dedicar sus actividades a este amplio sector de la economía internacional.

Se tiene confianza que esta investigación ayude a los futuros empresarios mexicanos, a pensar en intensificar sus ventas a los mercados extranjeros y a acrecentar el volumen total de las exportaciones mexicanas aplicando en todo lo posible la información condensada en esta obra.

Limitaciones

Los obstáculos son muchos, pero poco significan con relación a los beneficios que a largo plazo se lograrán. Es natural que el conocimiento exacto y amplio de las disposiciones que rigen a las empresas Exportadoras, sea uno de los factores más importantes que pudieran dificultar el desarrollo de esta investigación, ya que existe muy poca literatura aplicada a la situación de México, lo cual obstaculiza y evita la fluidez de la información, tanto en disposiciones legales como administrativas; sin embargo se intentará obtener la mayor bibliografía posible y analizar los sustentos normativos existentes.

Metodología

La presente investigación se llevó a cabo de una manera coordinada, primero se desarrolló la fase de investigación bibliográfica, se consultó, para conocer los antecedentes del área a desarrollar y sobre todo, tratar de entender los cambios que las

empresas exportadoras han tenido en el transcurso del tiempo, desde la apertura de nuestro país al intercambio internacional hasta la actualidad y así lograr entender el porqué de los cambios que se han venido experimentando en este ámbito y que han modificado el desarrollo económico de nuestro país.

Se realizó también una investigación con personas que profesionalmente se han venido desempeñando en el área referida en esta investigación, para formar un criterio más amplio y sobre todo también aprovechar las experiencias de estos personajes que vendrían a confirmar la validez de esta obra.

Cuando se contó el conocimiento bibliográfico y experimental del tema referido a las empresas exportadoras, tema que se está desarrollando en esta obra, se procedió a desarrollarlo detalladamente, iniciando por los antecedentes, situación actual, conocimiento de la terminología, elaboración y análisis de un caso práctico, establecimiento de propuestas, etc.

Cuando se desarrolló la etapa de antecedentes, se basó en todo tipo de información localizada, ya que no existe mucha bibliografía al respecto, así como también, en el caso que de las entrevistas realizadas se consideraron datos acerca del comercio exterior en zona fronteriza y se plasmaron en esta obra ya que no se conocían y así se logró condensar en esta obra todo conocimiento aun no localizado en documentos.

Se estuvo en contacto con la Escuela Superior de Comercio Exterior para el desarrollo de esta investigación, ya que existe un interés particular por esa Institución acerca de toda la información que se logre aportar, debido a que será de suma importancia la utilización de esta obra de consulta, para el alumnado que en estos momentos se encuentra cursando la licenciatura en Comercio Internacional.

Definición de términos

Acuerdo de libre comercio. Ver Tratado de Libre Comercio. (pagina 18)

Aduana. Organismo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías y a los otros regímenes aduaneros, de percibir y hacer percibir los gravámenes que les sean aplicables y de cumplir las demás funciones que se le encomienden.

Aforo. Reconocimiento. Verificación. Operación de reconocer las mercaderías, verificar su naturaleza y valor, establecer su peso, cuenta o medida, clasificarlas en la nomenclatura arancelaria y determinar los derechos e impuestos que le son aplicables.

Apoderado. Mandatario, esto es, persona que actúa en nombre y por cuenta de su mandante en la realización de los encargos que este le encomienda.

Arancel. Impuesto sobre los bienes importados, relacionado con la lista de gravámenes.

Arancel ad-Valorem. Gravámen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado.

Arancel específico. Es el gravámen expresado en unidades monetarias sobre o por cada unidad de medida de un bien importado.

Arancel mixto. Gravámen compuesto por un arancel ad-valorem y uno específico, aplicados simultáneamente para gravar la importación de un bien.

Balanza de pagos. Se denomina así al sumario de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un tiempo determinado.

Comprobación. Operación realizada al iniciarse la tramitación para el despacho de una mercancía, con objeto de establecer la exactitud y correspondencia de las declaraciones y datos consignados en el documento aduanero respectivo, con los demás que sean necesarios.

Control de la aduana. Conjunto de medidas tomadas con vistas a asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos que la aduana esta encargada de aplicar.

Cuotas compensatorias. Son los derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países para compensar el monto de la subvención concedida a la exportación de estos productos, es decir medida de regulación o restricción no arancelaria que se impone a aquellos productos que se importan en condiciones de practicas desleales de comercio internacional y se aplican independientemente del arancel que corresponda a las mercancías.

Cupos de importación o exportación. Capacidad permitida tanto al régimen de importación como de exportación en cuanto a cantidad y tiempo.

Declaración. Acto por el cual se proporcionan, por escrito u oralmente, las informaciones necesarias para la autoridad competente.

Derechos de aduanas. Derechos Aduaneros. Los gravámenes establecidos en el arancel aduanero, aplicables a las mercaderías que entran o salen del territorio nacional.

Derechos e impuestos a la importación. Ver gravámenes a la importación. (pág. 16)

Derechos o impuestos ad- valorem . Los establecidos por los aranceles aduaneros, consistentes en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercancías.

Descripción arancelaria. Descripción de una mercancía, según los términos de la nomenclatura arancelaria.

Despacho. Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para nacionalizar las mercancías importadas, someterlas a otro régimen aduanero, o también para exportarlas.

Draw-back. Régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los derechos e impuestos a la importación, así como de los impuestos internos, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o acondicionamiento de mercaderías que sean exportadas.

Empresa. Cualquier entidad constituida u organizada conforme al derecho aplicable, tenga o no fines de lucro, sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas todas las sociedades, fundaciones, compañías, sucursales, fideicomisos, participaciones, empresas de propietario único, co-inversiones u otras asociaciones.

Exportación. Salida de cualquier mercadería de un territorio aduanero.

Exportación temporal. Régimen aduanero que permite reimportar a un territorio aduanero, con exención total o parcial de los derechos e impuestos a la importación, mercaderías que han sido exportadas desde ese mismo territorio con un fin determinado, con suspensión de los derechos e impuestos a la exportación eventualmente exigibles y condicionadas a ser devueltas en un plazo establecido. La obligación de este régimen puede estar sometida a la constitución de una garantía y acompañada de medidas especiales de control aduanero. La exención parcial admite aplicación de modalidades especiales de tributación, en virtud de las cuales las mercaderías que hayan sido objeto de transformación, elaboración, reparación o rehabilitación en el extranjero, están sujetas, eventualmente, al pago de derechos e impuestos por el valor agregado, a su retorno al país.

Formalidades aduaneras. Conjunto de trámites que deben realizarse para dar cumplimiento a las disposiciones aduaneras.

Fracción arancelaria. Es la descripción numérica o desglose de un código de clasificación que otorga el Sistema Armonizado.

Guías de carga aérea. Estos documentos son muy importantes en tráfico aéreo, son usados al momento de efectuar los despachos aduanales de la mercancía que es enviada por avión.

Garantía. Obligación que se contrae, a satisfacción de la aduana, con el objeto de asegurar el pago de los gravámenes o el cumplimiento de las obligaciones contraídas ante ella.

Gravámenes a la importación. Derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes -sean de carácter fiscal, monetario o cambiario- que incidan sobre las importaciones, con excepción de las tasas o derechos cuyo monto se limita al costo aproximado de los servicios prestados.

Importación. Entrada de cualquier mercadería en un territorio aduanero.

Impuestos al comercio exterior. Son los gravámenes que se tienen que cubrir de acuerdo con las tarifas que establecen las leyes por las operaciones de interacción y externación en el territorio nacional de bienes y servicios.

Liquidación de derechos e impuestos. Determinación del monto de los derechos e impuestos que deben percibirse.

Manifiesto aéreo de importación. Es el documento que todo piloto de avión debe presentar a las autoridades aduaneras para que le practiquen visita de inspección al aterrizar.

Manifiesto de carga. Documento que contiene una lista de las mercaderías que constituyen el cargamento de la nave, aeronaves y demás vehículos de transporte, en el momento de su llegada o salida desde el territorio aduanero.

Manifiesto marítimo de importación. En este documento el capitán de un barco suscribe y declara la carga destinada a puertos mexicanos. El manifiesto de carga se hace en 4 ejemplares distribuyéndose de la manera siguiente:

- a) Dos ejemplares son entregados al capitán del buque, para que este los entregue a los empleados aduaneros del puerto de destino.
- b) Uno lo remite directamente al cónsul mexicano en el extranjero a la contaduría de la Federación.
- c) El cuarto queda en el archivo del Consulado mexicano en el extranjero.

Para que el manifiesto tenga validez ante la aduana, tiene que traer fecha de certificación consular anterior a la llegada del buque al puerto de su destino. El manifiesto sirve a la aduana para comprobar si todos los bultos que fueron declarados bajaron a tierra o si algunos no fueron descargados.

Mercado común. Es el grado de integración económica entre países y territorios en el que se eliminan las barreras arancelarias y comerciales entre los países miembros y que permite el libre movimiento de personas y capitales a lo largo del territorio nacional de los países miembros.

PAMA. Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera, es el conjunto de actos previstos en la Ley Aduanera, ligados en forma sucesiva, con la finalidad de determinar las contribuciones omitidas y en su caso, imponer las sanciones que correspondan en materia de comercio exterior, respetando al particular su derecho de audiencia al considerarse las probanzas y argumentaciones que pretendan justicia y legalidad de sus actos.

Pedimento consolidado. Documento de solicitud oficial que ampara diversas operaciones de un solo exportador.

Pedimentos de importación y /o exportación. Considerando la importancia de estos documentos el importador o exportador deberá de solicitar al agente aduanal que le

despache la mercancía original con el sello de la caja de pagado en la aduana en que hizo el despacho y firmado por el vista que se encargo del reconocimiento aduanal y de ser posible solicitar a su Agente Aduanal, dos copias simples de este documento con el fin de utilizarlas en caso de reclamación a la empresa aseguradora, por perdida de mercancía en transito.

Regla de origen. Es el criterio general o específico pactado expresamente en un tratado de libre comercio para definir cuando un bien deberá considerarse como no originario y cuando un bien podrá calificar como originario.

Reglamentaciones uniformes. Son las normas jurídicas que, a la fecha de entrada en vigor de los tratados, establecen y ejecutan las partes, mediante sus respectivas leyes y reglamentaciones, referentes a la aplicación, interpretación y administración de los asuntos que convengan a las partes.

Régimen aduanero. Tratamiento aplicable a las mercaderías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación.

Sistema Armonizado. Es un código de clasificación arancelaria de seis dígitos, su nombre completo es Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y sus notas interpretativas, que en México ha sido publicado bajo la forma de las Leyes del Impuesto General de Importación y Exportación.

Territorio aduanero. Territorio de un estado en el cual las disposiciones de su legislación aduanera son aplicables.

Tipo de divisa. Unidad monetaria utilizada en una transacción u operación de comercio.

Tránsito aduanero. Régimen aduanero por el cual mercancías que se encuentran sometidas a control aduanero, son transportadas desde una aduana a otra dentro de un territorio aduanero, estén o no destinadas al extranjero.

Tratado de libre comercio. Forma de integración económica en que los países han encontrado para complementar sus economías y hacer mas fluidas sus transacciones comerciales y fortalecer sus economías, pueden ser: bilaterales y multilaterales.

Vista de aduanas. Funcionario técnico aduanero encargado de aforar las mercancías ahora denominados verificadores.

Zona de vigilancia aduanera. Parte determinada del territorio aduanero, donde la aduana ejerce poderes especiales en virtud de los cuales aplica o puede aplicar medidas especiales de control aduanero.

Zona marítima aduanera. Espacio marítimo donde la aduana ejerce jurisdicción de acuerdo con la legislación correspondiente.

Glosario Ley Aduanera, Mercado H. Salvador, Comercio Internacional II, tercera edición, 1994, México.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes históricos

La historia del comercio exterior de México, también podría llamarse la historia de su dependencia económica. Surge con la colonia española y se va desenvolviendo a través de distintos periodos, bajo las formas que le daría el capitalismo mundial.

De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característico de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos librecambistas, en la llamada época del México independiente prolongándose hasta el Porfiriato. En esos períodos se desenvuelve un lento pero persistente proceso de dependencia con respecto a las potencias europeas, hasta consolidarse su norte americanización hacia principios de siglo.

Estados Unidos gana la gran batalla al adueñarse del comercio latinoamericano hacia principios del siglo XX, por ello, hablar del comercio exterior de México, es hablar de relaciones México-EUA.

El más adecuado marco teórico para estudiar este período de nuestra historia, nos lo presenta El Capital de Marx (Libro I, Tomo I), donde explica el proceso brutal que implicó el saqueo como un mecanismo al desarrollo, al respecto afirma que “el nacimiento del modo capitalista de producción estuvo apoyado por la aplicación de los medios más brutales de violencia, que iban desde el despojo de labriegos y artesanos, a fin de privarlos de sus medios de producción y con ello lanzarlos al proletariado; o sea a la disociación entre el productor y sus medios de producción”.

Esta afirmación es válida para el caso de México, pues ampliamente conocido, la conquista española se realizó mediante los métodos más bárbaros de sometimiento de la población, monopolizaron en su beneficio, creando una economía para el disfrute de una pequeña burguesía.

La mayor aportación de México a éste proceso, se manifestó a través de la explotación de las minas de metales preciosos, actividad desarrollada con mayor ímpetu por los conquistadores.

Hasta antes de 1821 no puede hablarse propiamente de “comercio exterior de México”, sino de un intercambio entre la metrópoli, España y su colonia. Al iniciarse el llamado período independiente 1821-1887 la actividad comercial con Inglaterra se intensifica abandonándose las practicas como la piratería y el contrabando, pues una vez consumada la Independencia, la actividad comercial de México con ese país se inicia a través de nuestros primeros “ Tratados de Amistad, Navegación y Comercio ” en 1827.

No fue sino hasta la época denominada como Porfirista o Porfiriato, cuando fue posible poner en práctica las ideas de la libertad económica. En este periodo de la historia de México, se coincide con la expansión del capitalismo a nivel mundial, la

aparición del capital financiero y la exportación de capitales, lo que le va imprimiendo el rasgo de país capitalista dependiente.

En ésta forma se va estructurando la economía primario-exportadora, a raíz de las recepciones de capital extranjero que se enfocan a desarrollar aquellas áreas estrechamente vinculadas a la posibilidad de expandir el mercado externo. Las líneas ferroviarias, la agricultura de plantación tropical enfocada a la exportación, así como las grandes haciendas especializadas en la producción de café, tabaco, henequén, guayule, azúcar y otras frutas tropicales, que al expandir su producción notablemente, le dieron al país su fisonomía altamente dependiente del mercado y el capital externo.

Con base en la información existente, puede decirse, que los metales preciosos ocuparon siempre un puesto mayoritario; así mismo, eran importantes dentro de la composición de las exportaciones mexicanas las de petróleo iniciadas en 1907 y extraídas con base en el otorgamiento de las primeras concesiones a compañías extranjeras que empezaron a operar en nuestro país, a partir de 1904.

Pese a que durante esa época estuvieron de moda las ideas de liberalismo económico importadas de Europa y aplicadas en México por el gobierno de Díaz, en lo referente a dar plena libertad al capital extranjero; obtener altas tasas de ganancia con base en el concepto de “ Estado policía “, en el comercio exterior, contrariamente se siguió una tradición proteccionista pero sin un criterio de industrialización interna sino con fines eminentemente fiscales, aun cuando de paso hubo de beneficiarse la industria nacional y extranjera.

Continuamente se insistía en la necesidad de proteger a la industria nacional con elevados aranceles, en el fondo de esta política proteccionista existía claramente el incentivo de aumentar los ingresos gubernamentales y estuvo determinado por la necesidad de buscar en el comercio exterior los recursos financieros que el estado requería para desempeñar sus funciones.

En el Porfiriato, gracias al período de paz, se restablece la confianza crediticia de México y se disparan los créditos e inversiones – exportación de capitales -, para realizar abundantes negocios en México, avalados por la notable riqueza de oro, plata y productos tropicales que eran la mayor garantía prendaria. De esta manera México entra en la era del imperialismo y se vincula la burguesía nacional con el capital financiero internacional, a través del monto creciente de la deuda e inversiones externas y se sientan las bases del modelo de acumulación dependiente de la economía en su aspecto financiero cerrándose dicho cerco del que muy difícilmente podrá salirse después.

Un factor importante que explica el crecimiento económico registrado durante el Porfiriato fue la necesidad de integrar a México al Sistema de la economía mundial, propiciado por el avance del capitalismo.

Surge un franco predominio de la dependencia con EUA, siendo de menor importancia las potencias europeas, por lo que se da este proceso de inserción

dependiente de la economía norteamericana, situación que generará problemas en la etapa de la Revolución Mexicana.

A pesar de que la revolución Mexicana desquicia las otras actividades económicas, el comercio exterior no se vio limitado, sino todo lo contrario, se incremento sensiblemente entre 1911 y 1920. Ello obedeció al incremento formidable de las exportaciones del petróleo debido a la Primera Guerra Mundial.

Para esos años el comercio exterior con EUA era preponderante y absorbió un 76.6% en cuanto a exportación y un 57.9% en cuanto a importación, el principal producto de venta foránea era el petróleo.

Entre 1920 y 1940 crecen notablemente las importaciones en un 88.6%, en tanto que el valor de las exportaciones casi se mantiene estable, pues solo crece un 18.3%.

Esto, seria el preludio del déficit estructural en balanza comercial de México que se inició a partir de 1943 y el cuál al agravarse la dependencia comercial de EUA, contribuye y tiene su causa principal en el déficit de la balanza comercial de los Estados Unidos.

No obstante, cabe hacer hincapié que durante el período que nos ocupa denominado de los gobiernos revolucionarios, existió un fuerte nacionalismo, manifestado a través de las políticas independientes de éstos mediante las diversas nacionalizaciones como la petrolera, la de los ferrocarriles y el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, que sirvió de apoyo a esta política de autodeterminación, que mucho preocupó a los Estados Unidos. Esta desafortunadamente concluyó con el ascenso al poder del presidente conservador Manuel Ávila Camacho, a partir de cuyo período 1940-46, se replantearon con mayor vigor los nuevos términos de la dependencia de México con Estados Unidos en los tiempos modernos. Y se configura la estructura actual de la economía mexicana y los fenómenos inherentes al nuevo proceso de la dependencia de México con Estados Unidos.

En si, se puede analizar el desarrollo del comercio exterior en México a partir de tres etapas significativas:

La crisis de 1929

Un hecho muy importante de la historia económica mundial y que afecto a las exportaciones de América Latina fue la crisis económica de 1929. Producida por el proteccionismo comercial que dificultó las exportaciones y con un fuerte aumento de la producción de bienes de consumo, automóviles y construcciones.

“El mercado se satura y se produce la caída de las ventas, el endeudamiento bancario, la disminución y la parálisis de las actividades industriales, el desempleo, la

disminución de las compras y la saturación casi completa del mercado, en una espiral de recesión”. (Almanaque Anual, 2001).

El 24 de octubre de 1929 cae la Bolsa de Nueva York, que produce una: Parálisis de las exportaciones al resto de América Latina y la caída de los precios de las materias primas de carácter mundial a la crisis. Para frenar el desplome de los precios, miles de toneladas de productos agrícolas son destruidos en Estados Unidos, Europa y América Latina.

Periodo Cardenista

Al finalizar la Gran Depresión, en México se empiezan a dar cambios de relevancia, durante la administración del Presidente Lázaro Cárdenas se inició la Reforma Agraria (1935), se nacionalizó la industria del petróleo y de los ferrocarriles. Se desarrolló un proyecto de desarrollo nacionalista con autonomía del exterior. Este cambio estructural conduce a la participación del gobierno como agente activo promotor del cambio y del desarrollo.

Inicios del Modelo de Industrialización Sustitutiva (1940-1955)

Durante el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946). Se crearon las bases para un proceso de industrialización en México, mejor conocido como el “Modelo de Industrialización Sustitutiva” o “Modelo de Sustitución de Importaciones”. Con la finalidad de impulsar la industrialización en México se crearon algunos organismos como: Sosa Texcoco, S.A. (1940); el IMSS (1942); Altos Hornos de México, S.A. (1942); Cobre de México, S.A. (1943); Guanos y Fertilizantes de México, S.A. (1943); y también se reorganizó NAFIN (Nacional Financiera), con el fin de apoyar al proceso de industrialización y revitalizar el aparato productivo del Estado, con el fin de beneficiar a la iniciativa privada del país.

En el periodo de 1946-1952, que fue gobernado por Miguel Alemán Valdés se siguió impulsando a las empresas privadas, nacionales como extranjeras, en este sexenio se incrementaron las obras de infraestructura en nuestro país, sobre todo caminos y puentes.

Por parte del Estado se utilizaron mecanismos para impulsar la inversión privada como:

- *Exenciones y disminuciones de impuestos.*
- *Aumento y facilidades al crédito privado.*
- *Promoción de actividades industriales.*
- *Apoyo a la inversión privada en el campo.*
- *Incremento de los créditos públicos.*
- *Promulgación de la Ley de fomento de industrias de la transformación.*
- *Aumento de aranceles y otorgamiento de subsidios.*
- *Control de organizaciones obreras y campesinas.*

- *Control de salarios.*
- *Reformas al Artículo 27 Constitucional con la finalidad de aumentar los límites de la pequeña propiedad privada, incrementar las tierras inafectables y conceder amparos agrarios, todo esto para promover las explotaciones agrícolas capitalistas, es decir, los neolatifundios.*

Todo esto propicio una industrialización de manera firme y continua durante la década de los 50's, donde surgió una fuerte actividad industrial de pequeñas y medianas empresas.

“En 1955 se promulgó la Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales y fundamentalmente medianas y pequeñas, y que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas”. (Rodríguez, 2001).

Para esto el Estado instituyó mecanismos de carácter financiero para poder responder a la demanda de créditos de las pequeñas y medianas empresas de tipo industrial, creando un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial en nuestro país.

Lo antes mencionado constituye la primera etapa del **Modelo de Industrialización Sustitutiva (1940-1955)**. Que se tradujo en una política económica orientada a promover la expansión y desarrollo industrial en México, dejando fuertes efectos negativos en la economía mexicana, como: fluctuaciones en el tipo de cambio, inflación, y déficit en las finanzas públicas como en la cuenta corriente, creando desequilibrios internos y externos.

Segunda Fase del MIS (1955-1970)

La segunda fase del modelo se desarrolló en el periodo 1955-1970. Período caracterizado por un endeudamiento con el exterior para poder financiar al gasto público, pero, no todo fué tan negativo ya que; el desarrollo de la política económica del sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964), *“permitió el crecimiento sostenido, con una inflación inferior a 5% y una estabilidad cambiaria...” (Méndez, 1997)*, por eso se dice que este período se le conoce como “período de desarrollo estabilizador”.

Con Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), sé continuó con este período de crecimiento sostenido sin inflación y con estabilidad cambiaria, siguiendo la misma política económica de sexenios anteriores: *“protección arancelaria, subsidios, exenciones de impuestos, control oficial de las organizaciones obreras, control salarial, liberalización de precios, etc.”.*

Crisis del MIS

Durante el periodo de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), la crisis se dejó sentir, debido a todas las irregularidades económicas que se venían arrastrando de sexenios anteriores, como el fuerte gasto público, financiado por una excesiva oferta monetaria, endeudamiento externo, y un fuerte déficit en la balanza de pagos, creando una situación adversa para la economía, caracterizada por un crecimiento notable en la inflación, se devaluó el peso, aumentaron las importaciones de alimentos, creció la deuda externa y la fuga de capitales.

Para el periodo 1977-1982 gobernado por José López Portillo, se da un auge petrolero que beneficia las expectativas de nuestro país, y esto constituye la base del resurgimiento de México a la recuperación económica, con esta confianza adquirida por las exportaciones del petróleo, se agudiza las políticas de expansión fiscal y monetaria (mayor gasto público y mayor creación de dinero), creando un nivel de inflación con tendencias alcistas, produciendo una pérdida de competitividad con el exterior. Que trae consigo un estancamiento en las exportaciones y aunado a una recesión mundial, donde los países del resto del mundo adoptan políticas restrictivas, y este tipo de políticas proteccionistas producen un aumento en el déficit de la balanza comercial.

El Modelo Neoliberal y Globalización en México (1982-actual)

Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se comienza con una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa caracterizada por hiperinflación (niveles hasta de 3 dígitos), y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo. (Este modelo ha abarcado los sexenios de de la Madrid, Salinas y Zedillo).

Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias, México se adhiere al GATT en agosto de 1986 (Acuerdo General Sobre Aranceles Y Comercio).

Esto no resolvió ningún problema en México, ya que por el excesivo proteccionismo que se dió en nuestro país, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y menos eficientes ante el comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, contaban también con una planta productiva obsoleta, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

En la década de los 90's se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en nuestro país, para usarlo como plataforma de exportación hacia nuestros vecinos del norte.

Profundizando aún más en este punto; en febrero de 1991, los presidentes George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney (de EE.UU., México y Canadá respectivamente) anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 11 de agosto de 1992 con la elaboración del documento final (el TLCAN) y este fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 por los 3 líderes antes mencionados, entrando en operación el primero de enero de 1994, teniendo como objetivos generales:

- *La eliminación de las barreras al comercio.*
- *Fomento a la inversión.*
- *La promoción de la competencia.*
- *La protección de la propiedad intelectual.*
- *Y se pretende aprovechar las potencialidades que brinda la complementariedad económica entre los países miembros para lograr una mayor competitividad internacional, sobre todo ante la Unión Europea y Japón.*

En este mismo sexenio se inicia la creación del Mercado de Derivados, denominado MexDer, que es una bolsa de opciones y futuros dentro de la BMV, y este Mercado de Derivados *“constituye uno de los avances más significativos en el proceso de desarrollo e internacionalización del Sistema Financiero Mexicano”*

Pero esto no es nada nuevo, ya que *en 1865 se negociaron los primeros contratos de futuros sobre productos agrícolas y en los siguientes años se desarrollaron contratos de futuros sobre metales y otros productos.*

Los contratos de futuros y opciones de carácter financiero como divisas, instrumentos de deuda e índices accionarios aparecieron en la década de los setenta y ochenta”.

México intentó varias veces establecer un mecanismo de mercado sobre instrumentos derivados.

A partir de 1978 se comenzaron a cotizar contratos a futuro sobre el tipo de cambio peso / dólar, que se suspendieron a raíz del control de cambios decretado en 1982. En 1983 la BMV listó futuros sobre acciones individuales y petrobonos, los cuales registraron operaciones hasta 1986. Fue en 1987 que se suspendió esta negociación debido a problemas de índole prudencia.

Pero, el MexDer se pudo constituir el 24 de agosto de 1998 y Asigna (cámara de compensación de derivados) el 11 de diciembre de 1998. Iniciando operaciones al 15 de diciembre de 1998, con la participación de cuatro socios liquidadores (Banamex, Bancomer, BBV, Inverlat), e iniciando operación electrónica el día lunes 8 de mayo de

2000, con SENTRA DERIVADOS (sistema desarrollado específicamente para la ejecución de operaciones de futuros).

Se hace esta pauta intermedia, ya que el MexDer, tiene cabida entre los periodos de Salinas y el de Zedillo. Y es de vital importancia para el desarrollo histórico de este tema.

Con la entrada del TLC en vigor, se une, la aparición del EZLN (Ejercito Zapatista de Liberación Nacional), que es un grupo armado de campesinos de cuatro municipios del Estado de Chiapas, liderado por el Subcomandante Marcos dando a conocer los cambios sociales y económicos que piden para la región, el ejercito mexicano interviene en la zona el 3 de enero y se ha mantenido ahí hasta la fecha actual.

Cabe mencionar algunos de los aspectos políticos posteriores al TLC, que fueron factores determinantes, para crear una atmósfera de inestabilidad político-económico en el país, dejando como respuesta la peor crisis económica que haya vivido México:

“En marzo de 1994 es asesinado en Tijuana el candidato del PRI a la presidencia, Luis Donaldo Colosio. En septiembre, matan a José Fco. Ruiz Massieu, secretario general de ese partido. Ernesto Zedillo – el nuevo candidato de ese partido – es elegido presidente el 21 de agosto del mismo año”. (Almanaque Anual, 2001).

La suma de todos estos sucesos políticos, aunado a un alto déficit en cuenta corriente y una baja capacidad para hacer frente a los compromisos de la deuda, junto con aumentos sucesivos a las tasas de interés estadounidenses obligaron a México a devaluar hasta un 40%, creando una reacción en cadena en América Latina caracterizada por la fuga de capitales y que ha sido conocida como efecto “Tequila”.

En 1996, México da señales de recuperación económica, y logrando una estabilización económica en 1997, que hasta hoy en día se ha mantenido.

El presidente actual Vicente Fox, da continuidad y refuerza al mismo tiempo, a la iniciativa privada, como un motor de desarrollo y crecimiento económico, promoviendo las exportaciones, la competitividad, la productividad, y la eficiencia en la industria nacional. Aunado a la continuidad de una política restrictiva y de control a la inflación.

Balance Final

Los desequilibrios estructurales continuaban al concluir el sexenio de López Portillo pero eran mas críticos:

- Se necesitaban mas recursos para reactivar la economía sin contar con el petróleo.
- La industria seguía necesitando recursos pero no conseguía divisas
- El sector agropecuario seguía deteriorándose.

- Por la deuda externa, México ya no era cliente confiable para la banca privada interna.

Para pagar intereses y capital de la deuda externa era necesario sacrificar recursos que el país requería para seguir invirtiendo. Al iniciar los 80's sumidos en una crisis que necesitaba nuevas estrategias para el desarrollo económico, se debatió sobre las alternativas. Para llegar al modelo Neoliberal había una deuda externa superior a las capacidades de pago con la devaluación y los niveles inflacionarios. Había gran decaimiento político con el banco mundial y el fondo monetario internacional que ejercían presión a las decisiones económicas nacionales por los gobiernos conservadores de Margaret Thatcher y Ronald Reagan, el modelo del neoliberalismo se había considerado y era que los países capitalistas mas poderosos podían conducir sus economías y las de otros países subdesarrollados dependientes de ellos. El modelo les permitía a los desarrollados el cumplimiento de los compromisos financieros, querían estabilidad y rentabilidad de sus inversiones con la aceptación de los lineamientos económicos propuestos del exterior y el modelo neoliberal se adaptó en México con Miguel de la Madrid. El 1ro de diciembre de 1980 fue adoptado con presión en países latinoamericanos.

Es un modelo económico de la Post guerra y su principal exponente contemporáneo es el economista Milton Friedman quien se opone a la intención del estado en la economía con el liberalismo del siglo XIX como dejar la fijación de precios a la oferta y la demanda sin las medidas de protección económica interna como precios controlados por el estado, eliminar barreras arancelarias, y legales a las importadoras y exportadoras, apoya la des-regularización de las relaciones económicas, la privatización de empresas estatales y colectivas del libre juego de los agentes y factores económicos evitando factores de distorsión del mercado y un riguroso control del equilibrio presupuestal del estado.

Este modelo ha abarcado los sexenios de de la Madrid Salinas y Zedillo. La economía mexicana ha variado en diferentes áreas y ha conservado sus principales directrices casi sin modificación, hubo un proceso de apertura comercial al exterior, reduciendo y eliminando las medidas arancelarias y legales para la importación de productos extranjeros, impulsó el concepto de que el estado debía retirarse de la participación económica directa y pasarla al capital privado, pero solo la privatización, no la infraestructura ni la educación. Empezó a disolverse la propiedad colectiva ejidal del campo, impulsando la propiedad privada ya que el ejido había mostrado su incapacidad.

La política económica neoliberal se implantó por múltiples reformas al conjunto de sistemas económico nacional, estas reformas variaron ampliamente la forma de ser realizados de temporalidad y ritmo de operación. De las reformas y medidas aportadas fueron articulados a través de planes y programas orientados a áreas económicas particulares.

Plan Inmediato de Reorganización Económica (PIRE)

El sexenio de de la Madrid empezó con crisis y agotamiento del proyecto de crecimiento económico de la administración precedente basado en petróleo y endeudamiento externo. El nuevo gobierno quiso atenuar los efectos inmediatos de la crisis económica y la deuda externa para estabilizar la economía. Para salir de la crisis era necesario distinguir acciones realizables a corto plazo y una segunda etapa de acción con medidas de largo alcance atacando de raíz los problemas con el PIRE y el plan nacional de desarrollo (PND) el primero se anunció el 1 de septiembre en el discurso de la toma de posesión y el segundo en mayo del 83.

PIRE:

1. Combatir la inflación.
2. Recuperar el ritmo de crecimiento
3. Proteger el empleo
4. Disminuir el gasto público y la reestructuración de la administración pública.
5. Aumento de ingresos fiscales y analizar el crédito selectivamente

En resumen, el gobierno gastaría lo menos posible, no pretendiendo revertir el déficit presupuestal.

Plan Nacional de Desarrollo 83 – 88

Estuvo articulado al sistema nacional de planeación democrática con programas sectoriales (vivienda), regionales (fronteras fronterizas), institucionales (PEMEX). El documento central del sistema de planeación, establecía lineamientos de política en todos los ámbitos, se proponían objetivos vinculados con la transformación estructural de la economía intentando legitimarlo, se presentó como plan nutrido de propuestas ciudadanas en los foros de consulta popular de la campaña electoral y este plan estaba organizado en 3 partes:

1. Reorientación económica contra la inflación y la inestabilidad cambiaria y un cambio estructural para reorientar y modernizar el aparato productivo y distributivo nacional.
2. Describía los lineamientos de gasto público vinculados con la economía internacional, capacitación y productividad
3. Daba formas de participación social para ejecución y evaluación del plan para promover la economía de las exportaciones, modificar la política agraria y condición de estabilidad.

El PND se tradujo en contención salarial, elevación de precios y tarifas públicas y reducción y eliminación de subsidios.

Plan Nacional de Desarrollo 89 - 94

Tenía 4 objetivos centrales:

1. Defensa de la soberanía

2. Ampliación de vida democrática.
3. Recuperación económica y estabilidad de precios.
4. Mejoramiento del nivel de vida de la población.

Proponía la modernización de México con la no intervención en asuntos de otros países y rechazándola en el mismo sentido, hubo propuestas relacionadas con los procesos electorales para hacerlos mas confiables con la división de poderes de la unión para:

- a) Reducción del gasto público
- b) Nueva política de impuestos con mas contribuyentes
- c) Modernización económica nacional
- d) Apertura a importaciones
- e) Mayor inversión extranjera
- f) Aumento de empleos, nivel adquisitivo, salarios
- g) Erradicar pobreza extrema.

Plan Nacional de Desarrollo 95 - 2000

Se desarrolla en 5 grandes rubros:

- 1) Soberanía
- 2) Estado de Derecho y país de leyes
- 3) Desarrollo democrático y social
- 4) Crecimiento económico
- 5) Reconvención Industrial.

Al inicio de los 80's la planta industrial estaba muy deteriorada e incapacitada. Lo básico era combatir la inflación y devaluación del peso, conjuntamente controlando la deuda externa. De la Madrid orientó hacia la internacionalización con productos que si podían competir para lograr el nivel de eficiencia y que gran parte de los productos industriales se exportaran con el programa de emergencia económica. Al inicio del gobierno de Zedillo, una crisis financiera provocada por la caída de la bolsa de valores y la devaluación del peso lanzó este programa cuyos objetivos eran:

1. Reducir el déficit en el saldo de la cuenta corriente
2. Crear condiciones de recuperación de actividades económicas y empleo.
3. Limitar el efecto inflacionario a través de 4 elementos fundamentales:
 - I. Pacto entre sectores productivos.
 - II. Ajuste fiscal
 - III. Profundidad del cambio estructural
 - IV. Integración de un fondo financiero con recursos del exterior.

Pactos Sociales

Son mecanismos orientados al logro de la recuperación económica y solución de situaciones potencialmente conflictivas. Desde de la Madrid se establecieron pactos en el gobierno y los distintos sectores sociales como:

Pacto de Solidaridad Económica (PSE): En diciembre de 1987 se estableció aumento de precios del sector, recuperándose el rezago previo, ajustes al gasto público, acelerar la privatización, reducir impuestos a importaciones, devaluación del peso controlada y aumento de emergencia al salario mínimo.

Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE): Salinas, al principio del sexenio, abatiría la inflación, el equilibrio presupuestal, manteniendo y recuperando el crecimiento económico.

Pacto para el Bienestar Estabilidad y Crecimiento Económico: Da continuidad a al PECE con Zedillo, vinculado al programa de emergencia económica.

Programas Sociales: Parte importante del modelo neoliberal para posibilitar el desarrollo de los sectores menos favorecidos de la población: Programa Nacional de Solidaridad Pronasol y Procampo con Salinas; el primero combate la pobreza extrema con educación y el segundo es para impulsar la modernización productiva. Tiempo después formaron parte de las secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Transformaciones Políticas

En el periodo neoliberal, los principales aspectos son:

- ✓ Desarrollo de organismos de sociedad civil.
- ✓ Organización y movimientos de demandas de grupos
- ✓ Organización y movimientos para la satisfacción de demandas de intereses de distintos organismos no gubernamentales
- ✓ Organizaciones Ecológicas OE
- ✓ PGE Partidos de grupos ecologistas
- ✓ FECOMEX Federación Conservacionista Mexicana
- ✓ Greenpeace, grupo de los 100, PVEM y Alianza Cívica
- ✓ Anatocismo: cobro de intereses sobre intereses es legal en 1998

1.2 Conceptualización y Caracterización del tema

1.2.1 Establecimiento Permanente

Éste concepto permite a México gravar las rentas de una persona moral residente en otro estado (país), cuando ésta realiza actividades comerciales en México con cierto

grado de permanencia; se dá en tres casos: cuando existe un lugar de negocios en México, cuando se actúa en México a través de un agente dependiente y cuando se ejecutan contratos de obra en México.

Para que las maquiladoras eviten el generar establecimiento permanente a sus casas matrices bajo el concepto de agente dependiente, deben operar a valor de mercado (precios de transferencia).

1.2.2 Precios de transferencia

El término precios de transferencia, se refiere al importe cobrado o a cobrarse recíprocamente entre una empresa maquiladora y su controladora, por la enajenación de un bien o servicio, por la concesión del uso temporal de un intangible, por el interés sobre un financiamiento o por ciertos servicios corporativos.

Los lineamientos de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) sobre precios de transferencia que se utilicen en operaciones internacionales entre partes relacionadas, coexisten con las disposiciones de la Ley del impuesto sobre la renta que facultan a las autoridades fiscales a modificar las utilidades o pérdidas de los contribuyentes cuando las operaciones que llevan a cabo con partes relacionadas residentes en el extranjero, entre otras, son llevadas a cabo a valores diferentes de los de mercado. Estos lineamientos descansan sobre el principio de valor justo, es decir establecerse sobre condiciones y términos similares a los que se hubieran acordado entre partes no relacionadas.

La OCDE ha definido tres métodos fundamentales para la determinación de los precios, estos métodos son conocidos como transaccionales y se refieren a:

-
- a) valor de mercado
 - b) precio de reventa
 - c) costo mas margen de utilidad
- otros métodos
- a) prorrateo de la utilidad
 - b) utilidades comparadas

Existen dos formas para cumplir con las reglas de precios de transferencia:

- ✓ Generar una utilidad fiscal igual o superior al **5% del valor de los activos** utilizados en la actividad de la maquiladora.
- ✓ Obtener una **resolución individual** basada en la presentación de un estudio soportado con los métodos aprobados por la OCDE.

Opción del 5%

En la práctica equivale a pagar como impuesto sobre la renta el impuesto al activo, es decir una utilidad equivalente al 5% de los activos, representa, al 34%.

La intención de la SHCP es que la actividad de la maquila pague como mínimo el impuesto al activo considerando todos los activos de la actividad. La razón de convertir el impuesto al activo en impuesto sobre la renta es para permitir su acreditamiento en el extranjero, ya que por su naturaleza, el impuesto al activo pagado en nuestro país es no acreditable en el extranjero. En el extranjero no se permite acreditar contra el impuesto sobre la renta los impuestos pagados sobre bases distintas.

Quienes decidan tomar ésta opción deben cumplir con ciertas formalidades, como la de presentar el aviso a más tardar el 31 de mayo y el de confirmar con cálculos en detalle que se cumplió con la utilidad del 5% comprometida, quien opta por esta opción ya no puede cambiar a presentar estudio, y por otra parte quienes optaron por presentar estudio, ya no podrán ni en ese año, ni en el futuro, optar por el 5%.

Opción, resolución individual

La tendencia de los estudios en cada caso debe ser evaluada en función de su actividad, sus características operativas, el producto, sus funciones y los riesgos asumidos, quienes opten o estén obligados a obtener de la SHCP una resolución sobre precios de transferencia, deberán someter el estudio respectivo a consideración de las autoridades a más tardar el 31 de diciembre de cada año.

1.2.3 Nichos de Mercado

¿Qué es?, en que consiste un "nicho de mercado" y cuáles son sus características principales:

A diferencia de los segmentos de mercado, que son grupos de mayor tamaño y de fácil identificación, un **"nicho de mercado"** (en inglés: market niche) es un grupo mas reducido, con necesidades y/o deseos específicos, voluntad para satisfacerlos y capacidad económica para realizar la compra o adquisición.

En general, un **nicho de mercado** presenta las siguientes características:

- **Es la fracción de un segmento de mercado:** Es decir, cada nicho de mercado presenta algunas particularidades que la distinguen de otros nichos o del segmento en su conjunto. Por ejemplo: Las personas que utilizan el transporte aéreo para desplazarse a un lugar distante, representan un segmento de mercado. Por su parte, las personas que además de viajar en avión eligen la "clase ejecutiva", representan "un nicho de mercado".

- **Es un grupo pequeño:** La componen personas, empresas u organizaciones en una cantidad reducida (comparándola con el segmento de mercado al que pertenece). Por ejemplo, el número de ejecutivos o personas que eligen la "clase ejecutiva" en un vuelo de avión, es mucho mas reducido que la cantidad de personas que viajan en "la clase turista".

- **Tienen necesidades o deseos específicos y parecidos:** Por lo general, consisten en necesidades o deseos muy particulares, y que además, tienen su grado de complejidad; por lo cual, este grupo está dispuesto a pagar un "extra" para adquirir el producto o servicio que cumpla con sus expectativas. Por ejemplo, las personas que eligen la "clase ejecutiva" en los vuelos de avión, tienen requerimientos muy especiales, como ser: mas espacioso para estirar las piernas, asientos mas cómodos o acolchonados, un menú de comida y bebida más selecta, personal mas calificado en atenderlos, música, video, televisión, almohadas especiales, etc.

- **Existe la voluntad para satisfacer sus necesidades o deseos:** Es decir, presentan una "buena predisposición" por adquirir un producto o servicio que satisfaga sus expectativas, y en el caso de las empresas u organizaciones, tienen la "capacidad de tomar decisiones de compra". Por ejemplo, las personas que viajan en "clase ejecutiva" solicitan su pasaje para esa categoría de viaje, incluso sin necesidad de que el personal de la línea aérea se lo sugiera.

- **Existe la capacidad económica:** Cada componente del "nicho de mercado" tiene la suficiente capacidad económica que le permite incurrir en los gastos necesarios para obtener el satisfactor de su necesidad o deseo. Incluso, están dispuestos a pagar un monto adicional (al promedio) por lograr una mejor satisfacción. Por ejemplo, las personas que eligen la "clase ejecutiva" en cualquier línea aérea, tienen la suficiente fluidez económica como para pagar un monto extra por darse ese lujo.

- **Requiere operaciones especializadas:** Al existir necesidades o deseos con características específicas e incluso complejas, el nicho de mercado requiere de proveedores especializados y capaces de cubrir sus expectativas. Por ejemplo, los clientes de "clase ejecutiva" esperan que las líneas aéreas les proporcionen una ventanilla exclusiva donde no tengan que hacer fila, un espacio más cómodo en la sala de espera, personal calificado para atenderlos, membresías especiales, tarjetas de cliente ejecutivo, etc...

- **Existen muy pocas o ninguna empresa proveedora:** En aquellos nichos de mercado donde las particularidades y la complejidad de sus necesidades o deseos requieren de una alta especialización, es normal que no existan mas de una o dos empresas proveedoras, incluso puede darse que no exista ninguna.

- **Tiene tamaño suficiente como para generar utilidades:** Un nicho de mercado ideal es aquel que tiene el tamaño necesario como para ser rentable.

Un detalle muy importante a tomar en cuenta por los mercadólogos, es la tendencia que tienen las empresas por ubicar y desarrollar "**nichos de mercado**"; razón

por la cual, ya existe el término "nichólogo"; el cual, ha sido definido como *"el profesional especialista en la búsqueda e identificación de nichos en un determinado contexto de mercado, tanto interno como externo"*. Otro dato relacionado, es que identifica a éste mismo especialista como el *"mercadólogo especializado en nichos"*. Ambos casos, nos permiten visualizar la importancia que viene cobrando este tema y el grado de especialización que esta llegando a necesitar.

El mercado no solo se puede dividir en segmentos, sino también en nichos y en última instancia en individuos. En la medida en que una empresa vendedora subdivide un mercado al identificar características más singulares, los segmentos tienden a convertirse en un conjunto de nichos.

Las características de un nicho atractivo son las siguientes:

- Los clientes que constituyen el nicho tienen un conjunto de necesidades, en alguna medida, singular y complejo.
- Están dispuestos a pagar una prima a aquella empresa que mejor satisfaga sus necesidades.
- Si pretende obtener el éxito, el mercadeólogo especializado en nichos tendrá que especializar sus operaciones; y para otros competidores no resulta fácil atacar al líder del nicho.
- Los especialistas en mercadeo dejarán de concentrarse en grandes segmentos para buscar y dirigirse a nichos específicos. En los nichos hay riqueza.

Qué preguntarse cuando vaya a construir un nicho de mercado

- 1 ¿La gente desea lo que usted está tratando de venderle o usted tiene que convencerla para venderle su producto o servicio?
Si su empresa tiene que crear la necesidad, su esfuerzo será muy costoso. Lo mejor es estar seguro que la necesidad existe antes de ingresar en el negocio.
- 2 ¿En qué se va a especializar su empresa?
¿Se va a especializar geográficamente?
¿Por tamaño del cliente?
¿En un sólo producto, en un tipo de producto o en una línea de productos?
¿En calidad y precio?
¿En servicio?
¿En un sólo canal o en varios canales?
- 3 ¿Su mercado potencial está desatendido o deficientemente atendido?
En otras palabras, tiene usted competencia en ese mercado para sus productos o servicios?
¿Cuántas otras empresas hacen exactamente lo que usted hace?
¿Tiene el mercado cabida para otra empresa más?
¿Cuál es su nivel de riesgo?
¿Qué tan fácil es entrar a éste mercado?

¿Cuál será la probable reacción de los competidores principales?

- 4 ¿Es su mercado potencial lo suficientemente grande como para considerarlo un segmento del mercado?
¿Cuál es el tamaño de su mercado meta y el poder de compra de sus clientes?
¿Si es muy pequeño que tan rentable es atenderlo?
- 5 ¿Está su empresa en condiciones de atender la zona geográfica de su nicho?
¿Cuanto le costará atenderla en términos de todos los recursos que demandará su cubrimiento?
¿Tiene su empresa que desarrollar canales de distribución o le será fácil penetrar los ya existentes?
¿Puede su empresa establecer un canal directo con sus clientes por medio del teléfono, el fax o el computador?
- 6 ¿Es su nicho fácil de alcanzar a través de sus esfuerzos de mercadeo y comunicaciones?
¿Tendrá usted que comprar el nicho a través de una inversión muy alta de recursos?
¿Será esta compra rentable?
¿Cuáles serán sus costos, los de la competencia y los del cliente?
¿Qué tan alto es el riesgo?
¿Será mejor replantear su negocio?
- 7 ¿Qué es aquello que lo diferencia, por ser especial y único, de sus competidores?
¿Va su empresa a presentar una versión mejorada de un producto existente o va a presentarle al mercado una opción completamente diferente que complemente o reemplace las opciones con que cuentan los usuarios actuales? Una clara diferenciación y posicionamiento son cruciales para su negocio. No vale la pena ofrecer lo mismo (precio, servicio, tecnología) que ofrecen los demás. Sino tiene una clara estrategia de diferenciación y posicionamiento entrará a formar parte del montón.
- 8 ¿Está su empresa en capacidad de reenfocar o de rediseñar su nicho cuando las circunstancias lo ameriten?
¿Cuál es la probabilidad que su nicho se agote o sea atacado?

La estrategia de nicho debe ser flexible de tal manera que pueda adaptarse a los cambios que ocurran en el escenario del mercado. La tendencia en la estrategia de las empresas es tener nichos múltiples para aumentar las oportunidades de supervivencia.

Ventajas de Nichos de Mercado en época de crisis

La competencia feroz se potencia cuanto más generalista sea nuestro proyecto, es decir, el mercado de servicios y ofertas estándar y de amplio objetivo está saturado y en ese segmento solo es posible competir a fuerza de invertir grandes desembolsos en mercadotecnia en general, y publicidad en particular.

Por tanto, la idea esencial para los emprendedores de Internet que no cuenten con grandes sumas de capital es crear productos o servicios totalmente innovadores, y mejor aún, entrar en micro segmentos del mercado en los que no haya competidores, o que aún no hayan alcanzado la fase de madurez.

Se trata de aislar elementos de un mercado que ya esté dominado en su ámbito general pero que tiene aun sin conquistar el desarrollo total a pequeña escala, es decir, la aplicación de nichos de mercado, que no son más que micro mercados sin conquistar a los que el competidor dominante no puede llegar ni cubrir en condiciones óptimas por razones de rentabilidad o por imposibilidad de ofrecer variedad de productos o servicios.

Especialización

Para ilustrarlo, en la vida real: un mercado local del sector de muebles, que suele estar saturado y bien cubierto con establecimientos de alta, media y baja gama, e incluso especializados en muebles de cocina. Estos comercios disponen de toda la gama de mobiliario y complementos. Sin embargo su oferta es extensiva pero no intensiva, es decir, disponen de dormitorios (hasta 20 modelos como media), estanterías, mesas, etc, pero siempre con una oferta limitada de productos.

Se observan ideas muy segmentadas como los establecimientos especializados en sillas que han hecho furor en las grandes capitales. Estos, debido a su especialización intensiva, son capaces de ofrecer cientos de modelos con servicios de localización y postventa que serían imposibles para una tienda de muebles estándar.

Han conquistado un nicho de mercado que no estaba cubierto y no podían cubrir las grandes amuebladas.

Nichos de Mercado en la Red

¿Cómo trasladar los nichos de mercado a Internet?, pues la tarea se reduce a delimitar espacios de mercado aun no saturados, es decir servicios, ventas o productos aún no dominados y no encontrados masivamente en las páginas y portales de la red.

Concretamente, a estas alturas sería un suicidio lanzar un macroportal (aunque se sigue haciendo con el consiguiente fracaso sucesivo), pero nadie ha pensado, por ejemplo, en crear un portal especializado en los ejecutivos que no tienen tiempo para navegar y quieren cubrir sus necesidades privadas.

Como se observa, la idea se basa en bajar peldaños en el mercado, lo que facilita poder ofrecer mayor contenido y servicio respecto a competidores que desean cubrir todos los segmentos, lo que les imposibilita la especialización y servicio intensivo en cada uno de ellos.

Nunca hay que olvidar el objetivo del beneficio, por lo tanto al aislar la porción del mercado, ésta debe ser rentable, por lo que debe estar compuesto por público objetivo

interesante desde el punto de vista económico: el mercado se debe reducir, pero no los ingresos.

En consecuencia, esta puede ser una buena solución para combatir la actual crisis, y por otra parte, conseguir que Internet esté bien surtida de productos y servicios para todas las necesidades.

• Fecha de publicación del artículo "*Nicho de mercado: ¿Qué es?*": Junio 2005

1.2.4 Factoraje internacional

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera, el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

El factoraje internacional nace por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de los compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

El factoraje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos de negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como pueden ser la falta de liquidez.

Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete de servicios que consiste en:

1. investigación de clientes
2. cobertura de crédito
3. manejo de cobranza
4. financiamiento

1.2.5 Aranceles

Desde el punto de vista de su eficacia económica, no hay dudas sobre las ventajas de comercio exterior no intervenido, es decir, del **librecambio**. Pero existen una serie de hechos que aconsejan o justifican, según los casos, cierto grado de intervencionismo o proteccionismo.

Un régimen comercial internacional de perfecto librecambio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de trabas, no se ha dado nunca en la historia económica. Ha habido momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de mercancías. Este tipo de disposiciones se denominan **medidas proteccionistas**.

En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se adoptan estas disposiciones para fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otro argumento utilizado es el de hacer posible el desarrollo de "industrias nacientes", ésto es, industrias que no podrían competir con las de otros países que se han desarrollado con anterioridad.

La *política comercial* influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes a la importación, barreras no arancelarias y subvenciones a las exportaciones.

De las medidas que integran la política comercial, las más difundidas son los aranceles. Un arancel es un impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.

Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional.

Los ingresos arancelarios suponen una transferencia al Estado por parte de los consumidores, ya que éstos no reciben nada a cambio de aquél, pero no representan un costo para la sociedad, ya que el Estado los utiliza en su presupuesto de gastos.

Otra parte de los pagos que realizan los consumidores se canaliza hacia las empresas nacionales productoras de los bienes arancelados en forma de mayores beneficios. Las empresas nacionales venden ahora su producción a un precio mayor y se embolsan la diferencia entre el nuevo precio vigente en el mercado y el costo marginal.

Por otro lado, al introducirse el arancel y al incrementarse el precio en el mercado nacional, ciertas empresas que antes no producían porque tenían costos marginales superiores al precio de venta, ahora se incorporan al mercado. La entrada en producción de estas empresas con costos marginales elevados supone una ineficiencia, o sea un costo para la sociedad provocado por el arancel. Los consumidores y la sociedad en general soportan un despilfarro cuando se establece un arancel, ya que los recursos derivados hacia la industria protegida por los aranceles se podrían utilizar eficientemente en otros sectores.

Además, los consumidores incurren en otro costo representando por la pérdida de excedente, originado por la disminución del consumo.

En definitiva, los aranceles originan ineficiencia económica, pues la pérdida ocasionada a los consumidores excede la suma de los ingresos arancelarios que obtiene el Estado y los beneficios extra que reciben los productores nacionales.

El establecimiento de un arancel, en resumen, tiene cuatro efectos fundamentales:

- Anima a determinadas empresas ineficientes a producir.
- Induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente.
- Eleva los ingresos del Estado
- Permite que la producción nacional aumente.

Argumentos a favor y en contra del establecimiento de aranceles.

- Defensa de la industria nacional. Quienes defienden este argumento, sostienen que evitar el despilfarro no es el único objetivo de una sociedad. El arancel, al proteger la industria nacional, fomenta la creación de empleo.
- Para compensar que la mano de obra de otros países es más barata. Se puede formular dos objeciones a este razonamiento. En primer lugar, es probable que los trabajadores extranjeros sean menos productivos. En segundo lugar, debe recordarse que uno de los factores que explica el comercio internacional es la existencia de diferencias internacionales en las dotaciones de factores. El comercio aparece como una vía para explotar las peculiares condiciones de producción de cada país y para aprovechar las ventajas comparativas, exportando aquellos productos que podemos elaborar a un costo relativamente menor e importando los productos en los que otros países tienen ventajas comparativas.
- Defensa ante las subvenciones de otros países. La validez de esta argumentación depende de si la subvención se establece con carácter temporal o permanente. Si es permanente, se justifica el establecimiento de aranceles, si no lo es, serán los productores nacionales los que se verán afectados por la medida. Esto se debe a que, inicialmente, ante la entrada de productos extranjeros baratos, los productores nacionales tendrán que reducir la actividad y posteriormente, cuando desaparezca la subvención, deberán aumentarla.

1.2.6 Cupos

Se entiende por cupo de exportación o importación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado en condiciones especiales al resto de las importaciones o exportaciones de la misma mercancía que excedan de ese límite.

El cupo puede ser establecido unilateralmente, esto es, sin mediar negociación alguna. México puede establecer un cupo dentro de un arancel-cupo para importar el complemento de la oferta nacional de los bienes que considere necesarios, lo que da las mismas ventajas al mercado que los cupos negociados, con la posibilidad adicional de establecer la temporalidad ya que pueden ser eliminados en el momento que se considere conveniente, sin peligro de caer en responsabilidades con algún acuerdo internacional.

Los cupos de importación son un mecanismo de transición hacia el libre comercio, crecen un 3% anual. Los aranceles fuera de cuota disminuyen gradualmente.

La Secretaría de Economía publica anualmente los acuerdos que dan a conocer los montos, mecanismos, criterios y vigencias con los que se asignan cada uno de los cupos establecidos, previa aprobación de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX).

México mantiene una relación comercial con base en dos mecanismos, el mecanismo bilateral a través de tratados comerciales (TLCS) y el mecanismo unilateral fundamentalmente Organización Mundial de Comercio (OMC).

En ambos casos México tiene un compromiso de brindar la oportunidad de acceso al mercado nacional de un cupo-arancel o con arancel consolidado. La opción de cupo-arancel nos obliga a dar la oportunidad de acceso a un cupo específico a cero arancel para un producto determinado.

El concepto "cupo" se refiere cuantitativamente a un límite y cualitativamente a los beneficios que dentro de ese límite se obtienen. En el ámbito de comercio exterior, cupo es el monto de una mercancía que puede ser importado o exportado en condiciones especiales al resto de las importaciones o exportaciones de la misma mercancía que excedan ese límite.

El cupo ha sido utilizado en los tratados comerciales internacionales como un mecanismo para preferenciar las corrientes comerciales de mercancías del interés de las partes que celebran el tratado. México ha utilizado este mecanismo desde la década de los 60's, otorgando preferencias a la importación de montos de ciertas mercancías en el contexto de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), actualmente Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Las cuotas establecidas en ALADI se refieren al monto de una mercancía determinada que puede importarse a la que se hará un descuento arancelario sobre el arancel normal con que está gravada la importación para terceros países de acuerdo a lo que señale la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación o Exportación. El descuento se establece en el acuerdo comercial y puede variar entre el 1% y el 100% del arancel normal.

La Ley de Comercio Exterior, establece la restricción en la entrada de mercancías hasta un cierto monto, en el concepto "cupo máximo" y por otra parte, establece el "cupo dentro de un arancel-cupo", que permite obtener un instrumento que si bien se refiere a

importaciones o exportaciones en condiciones preferentes, el arancel que se aplicará al cupo es totalmente independiente del arancel normal establecido en la Tarifa, lo que permitirá mayor dinamismo a su aplicación.

Con el concepto de "cupo", México puede sustituir un permiso previo a la importación por un arancel tan elevado como sea necesario para proteger a la cadena productiva correspondiente y crear un cupo al amparo de un arancel-cupo con objeto de permitir que las importaciones necesarias para complementar la oferta nacional entren al país en condiciones similares al exterior, sin constituirse en un elemento para la elevación de precios al consumidor y puede cumplir, también, con el compromiso de incrementar corrientes comerciales con los países con los que ha firmado tratados, de los productos que son de interés para cada una de las partes, sin lastimar a la producción nacional.

Este concepto también es aplicado por otros países en beneficio de México, lo que constituye una posibilidad para que las mercancías mexicanas lleguen a un mercado determinado en condiciones preferenciales frente a competidores de terceros países, ya sea por un arancel menor o por el acceso al mercado, limitado para terceros.

Dentro de las características de las negociaciones actuales de México, se encuentra el concepto de "desgravación". Este concepto implica que los aranceles de las mercancías originarias de los países, para ser importadas a otra de las partes, terminarán por ser eliminados, desgravándose paulatinamente en etapas concertadas.

El cupo dejará de producir efecto cuando el arancel desgravado sea igual al arancel-cupo establecido para el mismo. Si bien, esto no sucedería así con un cupo máximo, ya que en este concepto, lo negociado es el acceso a un monto determinado, por lo que aún cuando el arancel se encuentre eliminado, el monto a importar estaría predeterminado por un tiempo establecido.

Un "cupo" puede ser establecido unilateralmente, esto es, sin mediar negociación alguna, México puede establecer un cupo dentro de un arancel-cupo para importar el complemento de la oferta nacional de los bienes que considere necesarios, lo que da las mismas ventajas al mercado que los cupos de importación negociados, con la posibilidad adicional de establecer la temporalidad ya que pueden ser eliminados en el momento que se considere conveniente, sin peligro de caer en responsabilidades con algún acuerdo internacional.

¿ Como se administran ?

Importar o exportar al amparo de un cupo otorga una ventaja comparativa al beneficiario, por lo que la Secretaría pone singular cuidado en la administración de los mismos.

De conformidad con el Artículo 24 de la Ley de Comercio Exterior, los cupos establecidos deberán, en primera instancia, ser asignados mediante licitaciones públicas. Sin embargo, la Secretaría podrá optar, de manera fundada y razonada, por

otros procedimientos de asignación que promuevan la competitividad de las cadenas productivas y garanticen un acceso adecuado a nuevos solicitantes.

Licitación pública

La subasta (o licitación), es un "mecanismo de mercado", con un conjunto explícito de reglas que permite determinar la asignación de recursos sobre la base de "pujas" de los participantes.

La licitación pública permite que los participantes, en un "escenario" de libre competencia, determinen sus necesidades para llevar a cabo sus procesos productivos.

De manera general, el desarrollo de una licitación se divide en tres fases:

- Acopio de información
- Registro y Actos de apertura de ofertas y de adjudicación
- Eventos posteriores

Los resultados de la licitación se exhiben al día siguiente del evento en los estrados del área de atención al público de la Secretaría y permanecen durante cinco días hábiles.

Los participantes ganadores deberán realizar el pago de la adjudicación dentro de los diez días hábiles siguientes al acto de adjudicación en la forma 16 "Declaración General de pago de productos y aprovechamientos" de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, exclusivamente en los módulos bancarios ubicados en las aduanas del país.

La Secretaría expedirá, en un plazo no mayor a cinco días hábiles siguientes a la comprobación de que el pago de la adjudicación se ha realizado por el beneficiario, el certificado de cupo correspondiente.

Asimismo, las Bases de la licitación establecen si está permitido realizar transferencias de la adjudicación y su procedimiento para realizarla.

Asignación directa

El mecanismo de asignación directa se utiliza frecuentemente por las autoridades comerciales como parte de una política sectorial para promover la competitividad de algunas cadenas productivas.

Consiste en otorgar los cupos a los beneficiarios en función de ciertos criterios, como pueden ser los antecedentes de importación o de exportación, la capacidad instalada de las empresas, el tipo de productos finales que elabora o el segmento de la población a que están dirigidos.

Dentro de este mecanismo, se ha implementado la modalidad de "Primero en tiempo, primero en derecho", conocido internacionalmente como "First come-First served" y que consiste en otorgar los cupos conforme los interesados lo soliciten, hasta agotar la cantidad que se haya negociado. Esta modalidad se utiliza en aquellos cupos que a la "luz" de la experiencia son muy grandes o se requiere fomentar la utilización.

¿ Cuántos cupos hay ?

Desde 1994, México ha negociado dentro de 10 Tratados de Libre Comercio, 2 Acuerdos y unilateralmente, 217 cupos tanto de importación como de exportación. Actualmente existen 183 cupos vigentes (129 de importación y 56 de exportación) de los cuales 164 son administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

1.2.7 Factoraje Agrícola

Normalmente, tanto los productores como empacadores de frutas y hortalizas mexicanas llegan a la cosecha totalmente descapitalizados y sufren para solventar los gastos de corte, cosecha, acarreo, empaque, cartón y flete. Como resultado de esto, los productores y/o empacadores se ven obligados a solicitar anticipos, pagos por adelantado o inmediatos y algunos más, créditos de prestamistas regionales para poder trabajar sin parar por falta de capital de trabajo, ya que normalmente las grandes empresas establecen como política de trabajo plazos de pago no menores a los 15 días y algunos hasta 90 días.

La gran mayoría de los productores y empacadores sufren éste problema, por lo que se presenta la necesidad de instrumentar un mecanismo financiero que les permita hacer frente a los gastos mencionados, sin menoscabo del precio al que pueden vender sus productos, obteniendo una retribución más equitativa a su esfuerzo.

Por lo anterior, se enfatiza en la necesidad del "Factoraje Agrícola", que pretende ser un esquema de financiamiento para que los productores de frutas y hortalizas que exporten a las principales cadenas de autoservicio, puedan tener liquidez en un máximo de 48 horas de haber recibido la confirmación de recepción del producto en la bodega destino.

A diferencia de los "Programas tradicionales de crédito", el factoraje agrícola no evalúa la capacidad financiera del acreditado, ya que la garantía se sustenta principalmente en la calificación de la cadena de autoservicio que compra la mercancía, misma que queda amparada por una póliza de seguro de crédito que adquiere el productor exportador.

En este instrumento, la institución financiera adquiere los derechos de cobro sobre las ventas a crédito efectuadas a clientes en el extranjero y paga un anticipo

aproximado del 85% sobre el total de la factura. Al cobro de la factura el Banco paga el remanente, es decir, el 15% menos los costos de financiamiento.

1.2.8 Drawback (Devolución de impuestos de importación a los exportadores)

Objetivos

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos por los bienes importados que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado.

Características o descripción

El Programa de Drawback permite a los beneficiarios recuperar el impuesto general de importación causado por la importación de insumos, partes y componentes, incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan en el mismo estado.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna de las instituciones bancarias autorizadas.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) establece a partir del octavo año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de devolución de aranceles (drawback) en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado.

Por lo que a partir del 2001, el programa de drawback se sujeta a lo siguiente:

- a) Se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.
- b) De acuerdo con la fórmula sólo se puede devolver el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado.

Se devolverá sin aplicar fórmula los aranceles pagados por:

- a) Insumos originarios importados a México de América del Norte, incorporados en bienes exportados a EUA o Canadá.
- b) Insumos importados a México de cualquier país incorporados en bienes exportados a países distintos a los del TLCAN.

El fundamento jurídico de este programa se encuentra establecido en el **Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicado en Diario Oficial el 11 de mayo de 1995 y su última modificación del 29 de diciembre del 2000.**

Beneficiarios

Las personas morales residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores.

Criterios

Las personas morales que deseen obtener la devolución de impuestos, deberán presentar su solicitud, conforme a lo siguiente:

- ✓ La solicitud debe ser llenada en el programa Drawback.exe, que puede obtenerse en la siguiente dirección de internet: www.economia.gob.mx, o directamente en las ventanillas de atención al público, presentando tres discos magnéticos de 3.5" de alta densidad, en los que será grabado. La solicitud debe presentarse en disquete y acompañarse de una impresión en original y copia, así como, una copia de los documentos que se indican en el formato.
- ✓ La solicitud debe presentarse en los siguientes plazos:
 - Durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación. Dentro de dicho período deberá realizarse la exportación, con plazo de 90 días hábiles, contados a partir de la fecha del pedimento de exportación o del documento que acredite la transferencia, según el caso.

Inscripción

La documentación requerida se entrega en el D. F. en la ventanilla de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, en el interior de la República en las Delegaciones o Subdelegaciones Federales de la Secretaría de Economía.

Costo

No aplica

Respuesta

La Secretaría de Economía dará respuesta a los trámites de devolución en un plazo máximo de diez días hábiles, a partir del primero siguiente a la fecha de recepción de la solicitud.

1.3 Tipos de empresas exportadoras y descripción

En México las empresas de comercio exterior se formaron en 1971, con el objeto de profesionalizar las exportaciones del país y con el objeto de establecer un sistema mexicano capaz de competir eficientemente en el extranjero, siendo necesario dotar al exportador mexicano con las mismas armas con que cuentan nuestros competidores extranjeros, particularmente con apoyos financieros.

Se debe reconocer a las empresas de comercio exterior, como las organizaciones naturales de desarrollo de las exportaciones, así como estimular su creación y crecimiento, lo cual solo podrá darse en la medida que este tipo de organizaciones reciban, el mismo apoyo y estímulos que le son otorgados a nuestros competidores en el extranjero, solo así podrán ser competitivos.

La importancia que tiene este tipo de empresas para el desarrollo de las exportaciones en los países más exitosos, es indudable, baste citar algunos ejemplos: Japón - el llamado milagro económico japonés, puede ser atribuido a la creación y desarrollo de las empresas comercializadoras como Mitsubishi Corporation, Mitsui Busan, en Corea – Samsung, Hyundai, etc.

1.3.1 Servicios

Los servicios son prestaciones que a diferencia de los bienes no se pueden ver, tocar, ni almacenar.

La revista The Economist dice: "Todo lo que se vende en el comercio y no te machaca el pie al caerse, es un servicio".

Y es cierto, los servicios aunque no se ven están presentes en casi todas las actividades que realiza el ser humano, ellos son los mayores contribuyentes al bienestar de los ciudadanos.

Podemos mencionar algunos ejemplos de servicios que se comercializan internacionalmente: servicios de transporte, servicios de profesionales en distintas áreas, servicios financieros, entre otros.

La producción y comercialización de los servicios es bastante dinámica. En ello tiene mucha incidencia el rápido y constante avance que tiene la tecnología, lo que ha permitido que los servicios lleguen casi instantáneamente a los consumidores. Hoy en día puede realizarse una consulta médica para evaluar las radiografías de un paciente, mediante la remisión de las mismas por Internet y por este mismo medio remitir de inmediato el diagnóstico, sin necesidad de que se reúnan médico y paciente. Lo mismo puede presentarse respecto a la recepción y prestación de servicios legales, por ejemplo un cliente realiza una consulta jurídica por Internet y el abogado contesta por el mismo medio. En ambos casos el resultado es en favor del prestador y del consumidor, quien en muy poco tiempo suministran y reciben respuesta, sin necesidad de desplazamiento y sin que medie la acción del correo normal.

El comercio exterior de los servicios es una parte importante del producto interno bruto en los países del mundo, tanto desarrollados como en vía de desarrollo, pero, especialmente en estos últimos, han sido dejados de lado en cuanto a promoción, políticas y normatividad. En muchas legislaciones no se encuentran reglas específicas para apoyar la producción y exportación de servicios habiendo sido muy útil para la promoción del sector. En otros países, lo que sucede es que para apoyar la producción y exportación de servicios, se aplica la misma normativa existente para estimular la producción de bienes. En algunos casos esta última política puede resultar benéfica pero en otros no, pues se desconoce su esencia, como que no utilizan empaque, no tienen peso, no se embalan.

Los servicios juegan un papel importante de las economías mundiales que oscila entre un 39% del PIB como en Nigeria, hasta un 89% como en Hong Kong.

¿Por que exportar servicios?

Exportar servicios es participar en una de las industrias con mayor potencialidad y crecimiento en el mercado internacional. En general cuando se trabaja en industrias de servicios se habla de empresas que no contaminan el medio ambiente y por lo tanto se trata de industrias limpias.

Exportar servicios es beneficioso porque:

- Gracias a la internacionalización del comercio y a la apertura a la inversión extranjera, las industrias dedicadas a la prestación de servicios legales, jurídicos, software y servicios computacionales, turismo o educación, experimentan un crecimiento continuo y estable.

- La industria de servicios es por lo general altamente empleadora, como en el caso de la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería, consultoría y construcción y la industria del turismo.
- La industria de servicios contribuye al crecimiento de la economía mediante transferencia de tecnología y mejoramiento de los canales de información
- Los servicios apoyan el comercio de bienes y otros servicios, los cuales no podrían llegar a su destino si no existieran canales de distribución y comercialización que proveen las industrias de servicios. Los servicios de distribución son un vínculo crucial entre productores y consumidores, de manera que el desempeño de esta industria es importante para el bienestar de los consumidores.

Se cree que la exportación de servicios representa una oportunidad de negocios muy atractiva para las empresas en particular y para las economías en general.

Según el acuerdo general del comercio de servicios OMC (Organización Mundial de Comercio), es el suministro de un servicio de un residente hacia otro residente. Los servicios apoyan el comercio de bienes y otros servicios, los cuales no podrían llegar a su destino si no existiera la distribución y comercialización que proveen las industrias de servicios.

Los servicios de distribución son un vínculo entre productor y consumidor.

Los servicios corresponden a aquellas actividades económicas que no involucran una transacción sobre bienes tangibles. En este ámbito se incluye el transporte, las telecomunicaciones, los servicios financieros, la publicidad, consultorías, energía, entretenimiento, turismo y otros.

Los servicios no están afectos a aranceles o al pago de impuestos de aduanas. La negociación se hace en base a eliminar las medidas domésticas (leyes, normas, reglamentos) que discriminan contra los servicios o proveedores de servicios extranjeros. Esto se advierte, por ejemplo, cuando se cobra algún tipo de impuesto especial o cuando se prohíbe a los extranjeros ejercer libremente su profesión u ofrecer un servicio determinado.

Definición de la exportación de servicios

Es aquella actividad económica, intangible, invisible y perecedera que exige una interacción directa entre consumidor y proveedor.

Actividades que se consideran exportación de servicios

1. Servicios profesionales prestados a empresas

Incluye ingeniería, legales, arquitectura, paisajista, consultoría de gestión de empresas, médicos, publicidad, servicio de minería, pesca, forestales, hortofruticultura, servicios informáticos, servicios medios ambientales.

2. Servicio financieros

Seguros, Banca, Corredores de bolsa.

3. Servicios a personas

Educación superior, salud (hospitales, clínicas) Traducciones técnicas

4. Turismo

Hotelería, restaurantes, viajes, etc.

5. Servicios distribución y transporte

Transporte (terrestre, aéreo, marítimo), comercio al por mayor y menor, franquicias.

6. Servicio de construcción e ingeniería

Empresas de ingeniería, estudios, etc.

7. Servicios de comunicaciones y tecnología de información

Telecomunicaciones, servicios audiovisuales, empresas de tecnologías de información.

Actividades no consideradas como exportación de servicios

- Aquellos Servicios prestados por Comisionistas
- Al arrendamiento de Bienes de Capital y Marcas comerciales
- Aquellos servicios que estén encaminados a iniciar o permitir una actividad de importación de mercancías al país.

Beneficios de la exportación de servicios

- Aduaneros
- Tributarios
- Tratados entre países

La Exportación de Servicios y sus Modalidades

El Acuerdo General de Comercio de Servicios define cuatro modalidades de prestación de servicios, estas diferencian los bienes de los servicios.

Con la creación de la Organización Mundial de Comercio, también nació el Acuerdo General de Comercio de Servicios - GATS el cual incluye para el comercio de servicios las mismas reglas básicas del comercio de bienes, convenientemente adaptadas para tener en cuenta las diferencias básicas entre los bienes y los servicios y definió cuatro modalidades de prestación de servicios, mediante las cuales se verifica su comercio.

Las modalidades de prestación de servicios son importantes, pues muestran las características que diferencian los bienes de los servicios y como se comercializan los mismos a nivel internacional. En efecto, el comercio internacional de bienes lleva consigo el movimiento físico de las mercancías de un país a otro, en tanto que pocas son las transacciones de servicios que entrañan movimientos transfronterizos. En las transacciones de servicios, es necesario tomar en cuenta el tiempo, el lugar de consumo y la proximidad entre el proveedor de servicios y el consumidor, tal proximidad puede lograrse mediante la presencia comercial en el país importador, o el traslado temporal de personas a otro territorio para recibirlo o a prestarlo.

Así pues a diferencia de las transacciones internacionales de bienes, que requieren inevitablemente el tránsito físico de la mercancía a través de las fronteras, los servicios se proporcionan en el ámbito internacional según una o varias de las cuatro modalidades de prestación, a saber:

Modalidades de prestación de servicios

Movimiento trans-fronterizo de los servicios: es el comercio que se realiza entre dos países. El servicio propiamente dicho cruza la frontera, sin desplazamiento de las personas. El proveedor del servicio no se desplaza, ni establece presencia en el país en el que se consume el servicio. Ej. Software que se envía a través de Internet, estudio de mercado elaborado en Colombia para ser enviado al exterior; transferencia bancaria de dinero.

Traslado de consumidores al país de importación: servicio consumido por no residentes en un territorio diferente al propio. Ej. Pacientes extranjeros o colombianos no residentes en el país, que reciben servicios médicos en Colombia; turistas extranjeros o colombianos no residentes que consumen servicios de hospedaje, alimentación y recreación en Colombia; estudiantes de cualquier territorio que viajan a otro país para cursar estudios.

Establecimiento de una presencia comercial en el país en que ha de prestarse el servicio: suministro de un servicio por un proveedor de un territorio en el territorio de otro país. Ej. Firma de ingenieros colombiana que se establece en otro país para prestar sus servicios en el exterior; apertura de una oficina en el exterior que

comercializa productos; filiales y subsidiarias de empresas que se establecen en otro territorio para prestar servicios o producir o comercializar bienes.

Traslado temporal de personas físicas a otro país para prestar en él los servicios: un proveedor de servicios, extranjero o no residente de un territorio se desplaza físicamente a otro país para suministrar tal servicio. Ej. Docente colombiano que se desplaza al exterior para realizar una capacitación por un periodo limitado de tiempo; abogado que se desplaza para dar un concepto; ingeniero americano que va a Colombia a evaluar el comportamiento de una planta de refinación. (En este último caso se trata de la importación de un servicio en Colombia y la exportación del mismo desde Estados Unidos).

La falta de datos estadísticos, impide hacer estimaciones concretas sobre el comercio que genera cada una de las modalidades y se afirma por ejemplo, que el valor de las transacciones que se generan por las dos últimas modalidades, es mucho mayor que el que se genera por las dos primeras. Sin embargo, esto no es tan lógico si se observa la composición de la balanza de pagos recomendada por el Fondo Monetario Internacional, que considera los servicios de turismo y de transporte internacional los cuales hacen parte de la segunda modalidad y son los que más se reflejan en la balanza.

Clases de Servicios

Además de los servicios de telecomunicaciones, transporte internacional y servicios internacionales, existen otros, algunos organismos como el GATS tienen su propia clasificación.

Tradicionalmente el comercio internacional de servicios se refería al uso de las telecomunicaciones, el transporte internacional y los servicios financieros. Pero hay muchos más, así como también hay diferentes organismos que hacen su propia clasificación como el GATS, el Manual V del Fondo Monetario Internacional y la Organización de las Naciones Unidas.

El GATS (Acuerdo General de Comercio de Servicios) considera que los servicios, se pueden agrupar como:

- Servicios comerciales que comprenden los servicios profesionales, los relacionados con la tecnología de la información, la investigación y el desarrollo.
- Servicios de comunicación.
- Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos: (ej.: compañía de ingeniería colombiana diseña y construye un oleoducto en Centroamérica.)
- Servicios de distribución: (ej.: Los servicios que presta una empresa encargada de retirar de las bodegas de una fábrica en un país, adelantar los tramites de exportación en la aduana, colocar el producto en el medio de transporte seleccionado y luego hacerse cargo de su llegada al país de importación y nacionalizarlo)

- Servicios de educación: (ej.: Un grupo de venezolanos viene a tomar un curso a una universidad colombiana o una universidad colombiana realiza una alianza con una universidad centroamericana para implementar un postgrado en esta última).
- Servicios ambientales: Se entienden dentro de esta clasificación los servicios de alcantarillado, los servicios de eliminación de desperdicios, los servicios de saneamiento y servicios similares.(Ej.: un experto noruego en tratamientos de agua, hace una evaluación y presenta un diagnostico sobre el estado del Río Bogotá o una empresa colombiana que realiza una consultoría sobre el tratamiento de aguas residuales sobre la situación del río Carchi en la frontera colombo - ecuatoriana.)
- Servicios financieros se entiende por tales la banca, los seguros, y todos los servicios relacionados con el movimiento de valores: (Un banco colombiano abre una sucursal en el sur de la Florida.)
- Servicios relacionados con la salud y servicios sociales: Incluye los servicios de salud provistos por profesionales de esta área como médicos, dentistas, veterinarios, parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico, así como los servicios de hospital, los demás servicios que se prestan a la salud humana (laboratorios, radiografías, etc.), los servicios sociales. Un norteamericano viene a operarse de cataratas en una clínica bogotana.
- Servicios relacionados con el turismo y los viajes: Este sector está dividido en cuatro subsectores, hoteles y restaurantes; agencias de viajes y organizaciones de viaje en grupo; guías turísticos y otros. Ej. Agencia de viajes del exterior que vende paquetes turísticos a San Andrés Islas.
- Servicios recreativos, culturales y deportivos: Una obra de teatro colombiana que se presenta en Nueva York.
- Servicios de transporte que comprende el de personas y mercancías cosas: Avión que transporta una excursión de ciudadanos canadienses que viaja por turismo a Cartagena. El traslado por vía marítima de un container con mercancías desde Cartagena a Europa.
- Otros servicios no incluidos en otras categorías: Por ejemplo: servicios de suministro de energía o de agua.

Acuerdos Internacionales para los Servicios

La comunidad internacional es consciente de la importancia de las exportaciones de servicios, es por esto que se han generado una serie de acuerdos que apoyan y regulan el comercio de servicios.

Análisis de Mercado de Países en la exportación de servicios

I. Datos básicos:

1. Noticia
2. Resumen de la noticia
3. Descripción del servicio
4. Identificación del país exportador:
5. Identificación del país importador:
6. Empresas importadoras del servicio (clientes)
7. Empresas exportadoras del servicio (competencia externa)

8. Empresas nacionales prestadoras del servicio (competencia interna)
9. Estrategias empleadas (nombrar y describir)

La similitud de caracteres, como el idioma, las semejanzas culturales.

Optimización de los recursos financieros de que dispone el país, así como incrementar y maximizar los ingresos en divisas a través de las ventas externas de servicios.

Adaptación a las exigencias del mercado y del proceso de renovación industrial y tecnológica, sino también de la repercusión que tienen en las economías de los países subdesarrollados otros factores externos como son el incremento de la competencia por los mercados de exportación y las crisis económicas que se desatan en las naciones desarrolladas.

II. Acceso al mercado:

1. Restricciones o problemas de acceso
2. Avance tecnológico
3. Regulaciones o normas
4. Certificaciones requeridas
5. Otros

1.3.2 Industria

El 26 de agosto de 1933, el organismo especializado en materia de industria y comercio crea el Consejo Local de Economía.

En diciembre de 1964 se crea el organismo público denominado Comisión de Fomento Industrial y Económico. Dicha Comisión desaparece en febrero de 1975 cuando se abroga el decreto que la había creado. En su lugar se promulga la Ley de Fomento Industrial y Desarrollo Económico.

Después de varios años de estabilidad económica, México se enfrentó, como muchos otros países latinoamericanos, a una situación de deterioro de sus finanzas públicas. La caída de los precios internacionales del petróleo y un gasto público en muchas ocasiones desordenado, llevaron al país a renegociar su deuda externa y a solicitar ayuda económica tanto del Banco Mundial (BM) como del Fomento Monetario Internacional (FMI). En 1982 estos organismos otorgaron créditos a México aunque la grave crisis económica y las altas tasas de interés no permitieron al país crecer de manera importante durante ese y los siguientes seis años.

México decide empezar la apertura de su modelo económico a partir de aquel año. De esta forma, se ingresa en 1986 al acuerdo general de aranceles y comercio (GATT).

Adicionalmente, en octubre de 1986, se crea la Comisión de Fomento a la Industria Maquiladora y de Exportación y, en julio de 1987, la Comisión de Fomento a la Industria de Exportación del Estado de Nuevo León.

En esa época se le llama Secretaría de Fomento Industrial y Comercial y está integrada por las direcciones de Fomento Industrial, Fomento Comercial y Turismo principalmente.

Para 1990, el país no solamente había decidido transformar sustancialmente su economía sino también el papel del Estado Mexicano en esa materia, el cual sería cada vez mas reducido. En ese mismo año y dentro del contexto del neoliberalismo, México retorna al llamado *Consenso de Washington*, el cual es un listado de medidas de política económica que serviría especialmente para orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales a la hora de valorar los avances en materia de ortodoxia económica de los primeros, que pedían ayuda a los segundos.

De 1991 a 1997 cambia su denominación a Secretaría de Desarrollo Económico y se crean las subsecretarías de Industria, Comercio y Turismo, Comercio Exterior y Fomento y Desarrollo Agropecuario.

Posteriormente se separa la Subsecretaría de Turismo y se crea la de Comercio Internacional.

Actualmente la Secretaría de Desarrollo Económico está conformada por la Subsecretaría de Industria y Comercio, y por la Subsecretaría de Inversión Extranjera y Comercio Internacional.

Las áreas de Desarrollo Agropecuario y Turismo se desincorporaron para convertirse en organismos públicos descentralizados.

Solo por mencionar algunas áreas industriales en el país, se presentan a continuación datos económicos de la industria de ciertos objetos, que más impactan en el desarrollo del país:

El sector de las industrias textil, del vestido y del calzado es uno de los que más se han mundializado. Como consecuencia de este fenómeno, cada vez más rápido desde hace unos años, la distribución mundial de la producción y del comercio ha cambiado radicalmente en los dos últimos decenios.

La industria de manufacturas electrónicas en México ha tenido un desarrollo sobresaliente durante los últimos años, sustentado principalmente en el esquema de maquila. La industria electrónica es el principal generador de exportaciones anuales por 42,798 mdd, cifra similar a las Reservas Internacionales de Banco de México. Uno de los mayores generadores de empleos directos en el sector manufacturero: aproximadamente 360,000 personas en el año 2001.

También se pueden mencionar entre otras muchas mas la industria automotriz, editorial, química, tabacalera, cafetera, etc.

1.3.3 Agrícola

Esta actividad exportadora es una importante fuente de divisas, tanto en productos frescos como en la parte agroindustrial. En el 2000 México fue el décimo exportador en el mundo de productos agroalimentarios, destacando entre los principales productos que lo han consolidado como uno de los exportadores fuertes a nivel mundial, algunas hortalizas como espárrago, calabaza, cebolla, tomate, pimiento, pepino, ajo y coliflor, y frutas como mango, sandía, papaya, melón, aguacate, limón y fresa. Así mismo existen otros productos que han participado crecientemente en las exportaciones del sector, tales como el garbanzo, cerveza, nueces, chícharos, café verde, miel y jugo de tomate.

Para el 2001 los recursos generados por las exportaciones agroalimentarias ascendieron a 71 mil millones de pesos que representa un 213% del total de los recursos federales destinados al campo, este renglón aportó la quinta parte del PIB (Producto Interno Bruto) del sector. No obstante, es necesario diversificar aun más la oferta exportable, y los mercados destino de las exportaciones aprovechando las ventajas arancelarias de los tratados de libre comercio existentes, así como promover la articulación de la actividad productiva con la comercialización nacional e internacional de productos agroalimentarios, la cuál deberá reflejarse en márgenes de comercialización eficientes y en una alta participación del precio pagado al productor en el precio final.

La participación en eventos y ferias internacionales es uno de los principales instrumentos de promoción comercial donde los productores tienen la oportunidad de ofrecer la calidad de su oferta exportable en el exterior. Así mismo, se tiene la ventaja de negociar "cara a cara" con agentes de la cadena de comercialización respecto a la calidad, cantidad, presentación, disponibilidad, y otras características de la producción.

En este contexto, la "Produce Marketing Association" (PMA) con sede en los Estados Unidos, organiza anualmente la exposición más grande a nivel mundial de frutas y hortalizas frescas, a esta exposición asisten visitantes de mas de 70 países, principalmente compradores y oferentes de frutas y hortalizas.

Los Estados Unidos de América, son sin duda el principal socio comercial de México, en muchos sectores, y particularmente en el sector agroalimentario.

1.3.4 Ganadera

Desde los orígenes mismos de la ganadería, México ha dependido del exterior para mejorar la productividad. Así, es referida la importación de las primeras 50 cabezas

de ganado bovino en 1521, durante la conquista de la Nueva España. Desde ese momento y hasta finales del siglo XIX, este ganado de origen español prevaleció como única raza existente, reconocido como criollo. Posteriormente, en 1986 se realizaron las primeras importaciones de ganado especializado en la producción de carne, principalmente Hereford y Suizo Pardo, para la región norte del país, así mismo, en 1923 se efectuó la primera importación de ganado cebuino, en 1925 el ganado Angus y en 1929 los primeros Charoláis.

Desde ese entonces hasta 1950, la ganadería bovina ha registrado varios descensos trascendentales en su productividad, actualmente la industria productora de carne de res no solo continúa importando semen y pie de cría, sino que además se ha recurrido al exterior para abastecer la demanda de carne.

En el rubro del comercio exterior, las exportaciones de becerros en pie hacia los Estados Unidos de América, realizadas por los ganaderos del norte del país, son el principal producto que México exporta.

Con la vigencia del TLCAN, el nivel de protección alcanzado para restringir las importaciones de carne de res, duraría muy poco tiempo, así mismo, el sector pecuario mexicano enfrenta una apertura en condiciones desventajosas y asimétricas, no solo con respecto a los países firmantes sino prácticamente con cualquier otro, por lo que se tienen pocas posibilidades de concurrir con estos productos en el mercado internacional.

En el rubro de las exportaciones de becerros, debe tomarse en cuenta que la sequía imperante de 1993 a 1995 propicio la pérdida de 300 mil cabezas de ganado.

Por otra parte han sido efectuadas modificaciones al artículo 27 constitucional con la finalidad de brindar garantías en la tenencia de la tierra e incrementar la productividad de las empresas pecuarias. Sin embargo, buena parte de los agostaderos del norte de México, base para la producción y exportación de becerros, se encuentran tan deteriorados que difícilmente producirán a niveles competitivos en el corto plazo, independientemente de las inversiones que pudieran ser efectuadas para el mejoramiento de las condiciones actuales de producción.

En el mismo sentido, la búsqueda de mercados y la demanda creciente de cortes especializados exigen una definición clara de los esquemas de cruzamientos, tal que sean obtenidos animales que cubran las exigencias de la industria procesadora de carne. Sin embargo, pocos esfuerzos están siendo realizados para que las inversiones actuales en infraestructura, principalmente en rastros TIF y empacadoras, puedan ya no ser encausadas a las exportaciones, sino más bien al desplazamiento de los productos importados.

Como medidas de apoyo al sector ganadero, en los últimos años se ha brindado impulso al programa Ganado mejor, con el objetivo de lograr el mejoramiento genético mediante la adquisición de sementales de alto registro. Sin embargo, este programa seguramente no dará los beneficios esperados y provocará la desaparición de las razas ya existentes y que se han adaptado a los ambientes característicos actuales.

Ante esta difícil situación, el sector pecuario requiere insumos, financiamientos, tasas de interés preferenciales, infraestructura de transporte y comercialización, homologación de normas sanitarias y controles de calidad similares en el marco del TLCAN, con la finalidad de contrarrestar el progresivo deterioro de la actividad pecuaria nacional y permitir el flujo mercantil recíproco dentro de los países firmantes del acuerdo.

1.3.5 Artesanal

México es un país rico en material y en cultura, sus habitantes han sabido aprovechar los recursos naturales y aunado a la antigua cultura que posee, ha sabido lograr tecnificar sus obras de arte haciendo posible que sean únicas.

Las artesanías mexicanas reconocidas en el ámbito internacional por su gran plasticidad y la riqueza de sus diseños y colorido, revelan la sensibilidad de un pueblo que posee una inagotable expresión creativa.

Cada pieza es un objeto único e irrepetible, a la que el autor le da un sentido y un sello de originalidad que la distingue de lo producido en serie.

México, ha podido ya internacionalizar sus obras de arte , pero su generación de divisas no es considerada un importe elevado en la economía del país.

Barro

Usado como uno de los principales materiales de arte plásticas por los Mayas, el barro retoma su sentido estético gracias a las manos de nuestros artesanos mexicanos que han diseñado diversas piezas llenas de color y originalidad. Cada una de ellas guarda un estilo único que las hace divertidas y funcionales.

Cerámica

Un producto artesanal digno de reconocimiento mundial, nuestra cerámica representa el trabajo de varias horas de los artesanos mexicanos. Cada una de las piezas son detalladamente elaboradas y pintadas a mano para terminar en un horno a más de 1260 grados Celcius.

Cestería

El procesamiento de fibras vegetales es una de las artesanías más significativas en México. La abundancia de fibras duras como la palma propició el desarrollo de la cestería desde tiempos muy remotos. En muchos lugares se tejen canastas en el color natural de la fibra o teñida de alegres colores; también se elaboran paneras, tapetes para mesa o piso, además de producir objetos de uso personal como bolsos o sombreros de las más variadas formas.

Dulceros

El ingenio del artesano mexicano toma forma con los dulceros hechos con madera de pino y terminados en poliéster al alto brillo. Manzana, naranja, piña, sandía y pera son algunos ejemplos de las frutas-dulceros realizadas por artesanos del estado de Yucatán. Estas artesanías llenas de brillo y color son un hermoso producto que tiene propósitos decorativos y funcionales en cualquier hogar, oficina, vitrina, etc.

Madera

Los ricos bosques de México brindan una gran diversidad de maderas para tallar y labrar toda clase de objetos. El tallado en madera se practica en diversas localidades del país en la manufactura de muebles y en una gran variedad de objetos para el uso cotidiano como cucharones, azucareras, platones y ensaladeras.

Ocochal

El Oyamel es un especie de pino que domina en las regiones del norte y centro del país, el cual desprende hojas finísimas a las cuales se les da el nombre de Ocochal.

Textil

La artesanía textil es una de las más extendidas y de mayor arraigo en México. Las características más notables de su variada producción son la gran riqueza en diseños, pureza en los estilos y una magnífica combinación en los colores. El algodón y la lana son las fibras textiles más usadas para confeccionar prendas de vestir, tapetes, tapices, bolsas, cojines, colchas, manteles y carpetas.

Vidrio

Diseños originales logrados a través del uso de colores increíbles y formas únicas hacen que los ceniceros, portaretratos y demás figuras de cristal creadas por artesanos sean magníficas representantes del arte mexicano. por artesanos sean magníficas representantes del arte mexicano

1.3.6 Maquiladoras

En México, la industria maquiladora surgió a mediados de la década de los sesenta. Desde 1965 comenzó a formar parte del programa fronterizo del norte; instaurado cuatro años antes y con el cual las autoridades buscaban desarrollar esta región para resolver el grave desempleo que caracterizaba en aquella época esa franja fronteriza.

El Gobierno Federal permitió que empresas extranjeras establecieran sus plantas dentro de un límite de 20 Km. de la frontera estadounidense, desde el Golfo de México al Océano Pacífico, abarcando aproximadamente 3,400 Km., en la zona fronteriza se permite que la planta sea propiedad extranjera en un 10%, la Constitución mexicana prohíbe que personas de nacionalidad extranjera sean propietarias de terrenos a menos

de 100 Km. de la frontera, por tal razón, las plantas son generalmente alquiladas por un período de 10 años, término que es revocable.

La empresa debe emplear mano de obra mexicana y pagar salarios no menores que los que establece la Comisión Nacional de los salarios mínimos de México.

En 1977 se permitió la instalación de empresas maquiladoras de exportación con 100% de capital extranjero

Como una medida de promoción para la instalación de industrias maquiladoras en el territorio nacional, se abrió la opción de vender con autorización gubernamental hasta 20% de la producción de dicha industria en el mercado interno.

Dadas las condiciones económicas del país, el sector maquilador es el más dinámico y el que luce como una buena alternativa para la generación de empleos y de divisas (Comisión de Colegios Fronterizos del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1997, 5).

El perfil de esta industria lo forman generalmente inversionistas extranjeros y su principal característica consiste en la importación temporal libre de aranceles a territorio obra mexicana. La maquinaria y equipo requeridos para el proceso productivo son también importados al país sobre una base temporal libre de aranceles.

La autorización del “Programa de Maquila” lo expide la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el cual estipula el número de empleos y la derrama económica anual que habrá de generar la operación.

Existen varias formas de operar en la industria maquiladora:

1. Subsidiaria. Una empresa subsidiaria de una empresa extranjera donde el capital de la misma en México es 100% extranjero. Este programa generalmente se conoce como plantas gemelas (Twin plants).
2. Conversión. Inversionistas nacionales se pueden asociar con inversionistas extranjeros, otorgándoles el Gobierno Federal estímulos financieros y fiscales especialmente si el capital mayoritario es mexicano.
3. Subcontratación. Se opera de acuerdo a un arreglo realizado entre una empresa mexicana y una empresa extranjera.
4. Programa Shelter. Programa por medio del cual la empresa extranjera contrata a una empresa mexicana para que esta le ayude a establecerse en México, y no se involucra en la operación técnica de la planta.

Las empresas que se dediquen a la operación de maquila, no requieren una forma especial con relación a su carácter mercantil, es decir, que pueden adoptar cualquiera de las formas de Sociedades Mercantiles que reglamenta la Ley General de Sociedades Mercantiles, pueden incluso, constituirse como unidades industriales sin

revestir la forma de Sociedades Mercantiles, únicamente obtener las autorizaciones que exige el establecimiento y apertura de toda empresa para su operación a nombre de una persona física determinada que será el propietario de la unidad industrial.

Si se constituye una empresa maquiladora bajo el régimen de Sociedad Mercantil, de acuerdo a las resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, es exigible que una determinada proporción del capital social se encuentre en poder de accionistas de nacionalidad mexicana; siendo posible que más del 50% y aun la totalidad del capital social se encuentre aportado por extranjeros y representado por acciones en poder de estos.

El Programa de Maquila de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.

Este programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para la prestación de servicios en apoyo a la exportación.

Para operar dentro del Programa de la Industria Maquiladora y hacerse acreedor a los beneficios descritos, el beneficiario deberá registrar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500,000 dólares, o bien, facturar productos de exportación cuando menos por el 10% del total exportado; si lo que desea es importar maquinaria y equipo, el porcentaje de exportación no debe ser menor al 30% de sus ventas totales.

Actualmente existen alrededor de 3,200 empresas operando al amparo de este programa, siendo su principal característica el que operan como parte relacionada a un establecimiento permanente en el exterior.

La Industria Maquiladora de Exportación (IME) se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la segunda fuente generadora de divisas, sólo superada por las exportaciones petroleras.

Durante el período comprendido entre los años 1994 a 2001, la esta industria registro una tasa media de crecimiento anual en sus exportaciones del orden del 16.6%, participando en promedio con el 45% del total exportado por nuestro país.

1.4 Clasificación de las empresas exportadoras

Los programas de fomento a las exportaciones están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial. Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal.

Estos programas los administra la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, y son los siguientes:

- “ Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) (ver 1.4.1, página 59)
- “ Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) (ver 1.4.2, página 62)
- “ Empresas de Comercio Exterior (ECEX) (ver 1.4.3, página 65)
- “ Registro de la Industria Maquiladora. (ver 1.3.6, página 56)
- “ Devolución de Impuestos (Draw Back) (ver 1.2.8, página 42)

1.4.1 Empresas altamente exportadoras ALTEX

Descripción y objetivo:

Se cataloga como empresa ALTEX a las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros de exportación y que participan dinámica y permanentemente en el mercado internacional.

Los objetivos del programa ALTEX son:

- ✓ Conjuntar acciones a fin de eliminar trabas y restricciones a las exportaciones.
- ✓ Intensificar la penetración de los productos mexicanos a los mercados extranjeros.
- ✓ Coordinar acciones de promoción con las empresas que generan mayores ingresos de divisas.
- ✓ Otorgar mayores apoyos para la exportación.

Beneficiarios y apoyos:

Con el propósito de interesar al mayor número de empresas para que accedan al programa ALTEX, se establecieron apoyos y beneficios consistentes en facilidades administrativas específicas proporcionadas por las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, entre las que se encuentran;

- a) Autorización automática de dos años para importaciones en depósito fiscal.
- b) Devolución Inmediata del Saldo del IVA a favor.
- c) Mayor cobertura de financiamiento.
- d) Sistema Simplificado de Despacho Aduanero.
- e) Importaciones temporales vía PITEEX.
- f) Facilidades en materia de comunicaciones, transportes, etc.
- g) Ventanilla única para resolver problemas o cuestiones alusivas.
- h) Agilización en las autorizaciones fitosanitarias.
- i) Simplificación del proceso de exportación de ganado.

Beneficiarios

Las personas físicas o morales que directa o indirectamente exporten mercancías no petroleras en cantidades o proporciones establecidas.

Empresas de comercio exterior (ECEX) con registro vigente expedido por SECOFI.

Requisitos

Para considerarse Empresa Altamente Exportadora deberán cubrir ciertos requisitos:

- Exportadores Directos:
Demostrar exportaciones anuales por un mínimo de dos millones de dólares; o el 40 % de sus ventas totales.
Las exportaciones deberán ser realizadas previamente al Registro como Empresa ALTEX.
- Exportadores Indirectos:
Demostrar ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación; o exportados por terceros, por un mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Tramites:

Para obtener los apoyos señalados, la empresa que cumpla las características mencionadas deberá presentar:

- ✓ Solicitud de Registro como empresa ALTEX.
- ✓ Copia protocolizada del acta constitutiva de la empresa.

- ✓ Estados Financieros del último ejercicio fiscal.
- ✓ Para exportadores directos, además de lo anterior, relación y copia de pedimentos de exportación.
- ✓ Para exportadores indirectos, además de lo anterior, relación y copia de facturas de ventas a sus explotadores directos y carta compromiso final, firmada por el director de la empresa.

Disposición aplicable:

Decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y sus reformas del 17 de mayo de 1991.

Descripción del programa:

Este programa se sustenta en el Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras "ALTEX", y su reforma, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 17 de mayo de 1991.

El objetivo del programa consiste en otorgar facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras con el propósito de promover las exportaciones mexicanas. La Secretaría de Economía registra como empresa ALTEX a las personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras, que exportan directa o indirectamente 2 millones de dólares o el 40 % de sus ventas totales.

Entre las facilidades y apoyos otorgados a las empresas ALTEX destacan el beneficio del programa de devolución inmediata para contribuyentes altamente exportadores, cuando las empresas otorgan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del IVA y el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por Secretaría de Economía y BANCOMEXT.

Modificaciones:

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

Esta constancia será emitida por el exportador conforme al formato establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Economía.

En virtud de las reformas realizadas, las empresas ALTEX gozaran de la exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana

interior. Asimismo, podrán nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Finalmente, cabe destacar que los compromisos de las empresas ALTEX fueron simplificados, en particular, estas empresas ya no deberán presentar el reporte semestral de actividades y solo están obligadas a informar anualmente durante el mes de abril.

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

Objetivos

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso. Beneficiarias de este programa son las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, así como las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SE, las cuales pueden suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

A fin de gozar de los beneficios de un programa PITEX, el promovente deberá registrar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturar productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales, esto en el caso de querer importar insumos que incorporará a un producto de exportación. Si el promovente desea importar también maquinaria y equipo, las ventas al exterior que realice anualmente no podrán ser menores al 30% de sus ventas totales.

Beneficiarios

- Las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
- Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SE, pueden suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Características o descripción

El programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las cuatro categorías siguientes: (artículo 5º del Decreto)

- I. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;
- II. Contenedores y cajas de trailers;
- III. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo;
- IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

De igual forma podrán importarse productos sensibles (azúcar, frijol, llantas usadas, huevo, leche en polvo, maíz, pollo, pavo, madera triplay, bienes de consumo final, algunas variedades de café, fructosa, manteca de cerdo, artículos de prendería, alcohol etílico y diversos vehículos terrestres) los cuales requerirán de una opinión adicional, para lo cual además de cumplir los requisitos establecidos en el decreto, deberán presentar un escrito en papel membretado de la empresa que contenga los datos especificados en Acuerdo que establece requisitos específicos para la importación temporal de mercancías publicado y modificado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de junio, 27 de agosto y 23 de octubre de 2001 respectivamente.

Modalidades de programas PITEX:

Operaciones totales de la empresa:

- Por Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o
- Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

Los beneficiarios del registro PITEX se comprometen a cumplir los siguientes requisitos:

1. Exportar al menos 10 por ciento de las ventas totales anuales ó 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien

facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las categorías I y II.

2. Exportar al menos 30 por ciento de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en la categoría III y IV.
3. Los plazos de permanencia en el país para los bienes importados al amparo de PITEX estarán determinados conforme a lo dispuesto en la Ley Aduanera.
4. A partir del 8° año de la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se establecen modificaciones a los mecanismos de importación temporal en los países miembros con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado.

Criterios

- I. La importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5o., fracciones I y II, de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales, y
- II. La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 5o. de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales. Los porcentajes a que se refiere este artículo también podrán ser calculados con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación, en cuyo caso el programa sólo será aplicable a dichas plantas o proyectos.

Para los programas autorizados por proyecto específico de exportación, las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones III y IV del artículo 5o. de este Decreto.

Inscripción

La solicitud debe ser llenada en el programa PITEX.EXE, y deberá presentarse en disquete y acompañarse de una impresión en original y copia. El programa PITEX.EXE puede obtenerse en la página www.economia.gob.mx o directamente en las ventanillas de atención al público de la SE en sus representaciones estatales, presentando un disco magnético de 3.5" de alta densidad, en donde será grabado el programa.

La solicitud deberá ser firmada por el interesado o su representante legal; requisitada conforme a las indicaciones; acompañada de los "documentos anexos" que en él se señalan y presentarla en disquete e impresión del formato en la ventanilla de atención al público (PITEX), en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., o bien en las delegaciones y subdelegaciones de esta Secretaría correspondiente al domicilio de la planta en donde se lleve a cabo el proceso productivo, de 9:00 a 14:00 horas.

Para solicitar ampliaciones, modificaciones o cancelaciones, el empresario deberá acudir a la oficina de atención de la Secretaría de Economía que le autorizó el programa, donde le darán indicaciones sobre el proceso que debe seguir.

Costo

La Ley Federal de Derechos, establece el cobro de un derecho por los conceptos siguientes:

1. Artículo 74-B, por el estudio y trámite de cada solicitud para la autorización del Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (a partir del 1o. de enero de 2003 el costo es de \$855.00).
2. Este cobro es actualizado semestralmente en los meses de enero y julio de cada año.
3. El pago debe realizarse en el formato "5" para pago de derechos, la clave de cómputo es la 400051.

Respuesta

El tiempo de respuesta es de 20 días hábiles. Los plazos de respuesta empezarán a contar a partir del día hábil siguiente a la fecha en que se presente la solicitud.

1.4.3 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Objetivos

El registro de Empresas de Comercio Exterior es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras pueden incursionar en los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Características o descripción

El registro ECEX brinda a sus titulares los siguientes beneficios:

1. La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA.
2. Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
3. Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico.
4. Descuento del 50% en los apoyos financieros que proporciona Bancomext.

5. Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

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

1. Llevar control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera y en la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior.
2. Mantener el capital social acreditado.
3. Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de 250 mil dólares para empresas promotoras y 3 millones de dólares para las consolidadoras.
4. Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año, señalando las actividades que se realizarán de acuerdo a su modalidad.
5. Presentar reporte anual de sus operaciones de comercio exterior en medios magnéticos o Internet, a más tardar en el mes de abril de cada año, conforme al formato establecido y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP que le corresponda.

(véase el formato en la página 119)

La obtención del registro ECEX puede ser en dos modalidades: como consolidadora y como promotora;

- ✓ Consolidadora de Exportación.
Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.
- ✓ Promotora de Exportación.
Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras

El fundamento jurídico de este programa se encuentra establecido en el Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997.

Beneficiarios

Empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior.

Criterios

- Como consolidadora de exportación:
Empresas comercializadoras con un capital social mínimo de \$2,000,000.00 pesos moneda nacional y que realicen exportaciones anuales de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras, por un valor mínimo de \$3,000,000.00 de dólares.
- Como promotora de exportación:
Empresas comercializadoras con un capital social mínimo de \$200,000.00 pesos moneda nacional y que realicen exportaciones anuales de mercancías de cuando menos tres empresas productoras, por un valor mínimo de \$250,000.00 dólares.

Inscripción

Los trámites relativos a este Programa pueden ser realizados en las ventanillas de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Economía o en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la propia Secretaría ubicadas en el interior del país.

Una vez que la empresa cuenta con la solicitud correspondiente, deberá presentarla en original y copia anexando la documentación complementaria solicitada en las ventanillas de gestión.

Costo

Gratuito

Respuesta

Se tiene establecido un plazo máximo de 15 días hábiles para emitir la resolución.

1.4.4 Empresas Integradoras de Exportación

Objetivos

Formar Empresas Integradoras de Exportación, mediante la identificación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) que fabriquen un producto homogéneo con poca capacidad de producción y que se interesen en exportar, con el fin de constituir

grandes volúmenes que permitan satisfacer las exigencias del mercado internacional. Operado a través de un Grupo de Promoción Estatal de Comercio Exterior.

Características o descripción

La empresa se presenta ante el Grupo Promotor Estatal (delegación o subdelegación de la Secretaría de Economía, Secretaría de Desarrollo Económico y/o Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado al que pertenezca la empresa) y manifiesta su interés por formar una Empresa Integradora de Exportación.

El Grupo Promotor Estatal identifica en su área de influencia, empresas interesadas en agruparse para constituir volúmenes apropiados de oferta exportable y competir con éxito en el mercado internacional.

Llenar la cédula de identificación de empresas integradoras de exportación para detectar el perfil de la empresa, producto, proceso productivo y volumen de producción con el fin de clasificarla y darle seguimiento.

El Grupo Promotor Estatal reúne a las empresas que fabrican un producto homogéneo para sensibilizarlas sobre las ventajas que representa en los mercados internacionales la unión de capacidades productivas.

El grupo Promotor Estatal emitirá un reporte que determinará qué tipo de apoyos se les brindará a las empresas y se les presenta un plan de trabajo.

Las PYMES interesadas en formar una empresa integradora de exportación firman una carta compromiso para trabajar de manera conjunta con el Grupo Promotor Estatal.

El Grupo Promotor Estatal brindará seguimiento al proyecto hasta completar el proceso de integración.

Una vez formada la empresa integradora de exportación se atienden sus necesidades de consultoría para exportar.

Beneficiarios

Personas físicas y morales interesadas formar una Empresa Integradora de Exportación.

Criterios

PYMES interesadas en agruparse para incrementar sus volúmenes e incursionar con éxito en el mercado de exportación.

Inscripción

En el Grupo Promotor Estatal (Secretaría de Desarrollo Económico del Estado), Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la Secretaría de Economía; Oficinas centrales, Dirección de Proyectos de Exportación.

Costo

El servicio de asesoría personalizada que se otorga a las empresas para unir sus capacidades productivas, es gratuito todo el proceso de integración.

Respuesta

Depende del tipo de proyecto.

CAPÍTULO 2

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS CONTABLES Y FISCALES

2.1 Administración de una empresa de comercio internacional

Los documentos usuales en este proceso son la factura comercial, lista de empaque, transporte, seguro, despacho aduanal, certificados varios; en la empresa directamente recaen los de contabilidad, tráficos, producción, etcétera.

La exportación inicia después de un cansado proceso. No todos los productos pueden ser lanzados al mercado internacional. Una mejor opción es escoger uno o dos, los más adecuados y modificarlos en empaque y calidad. Todo será más económico y el éxito será más probable.

El producto desarrollado debe ser cuajado a través de varios proveedores (económicos y responsables) y la calidad debe ser siempre la misma.

El proceso dura de 6 meses a dos años. En este tiempo se negocian productos, mejoras y es recomendable hacer antes una prueba al interior. Hay que tomar en cuenta otros aspectos técnicos como el código de barras, estado físico, selección de envase, consideraciones económicas, adquisición a proveedores, requisitos fitosanitarios, y los documentos del país destino.

Los trámites no son iguales en todos los países; es conveniente enfocarse en uno o dos, con la práctica llegarán los otros. Asimismo, es recomendable realizar las transacciones bancarias en un banco con "presencia" para reducir las comisiones, hacerlo de manera directa.

Como comentario adicional hecho por personas de experiencia, se presenta la situación de que el costo aduanal sea variable, pero aproximadamente es de 41% para la importación y 18% para la exportación. El pago puede ser menor al exigido, en ocasiones se pide de más y el cambio no es devuelto. Aunque por esa operación el agente puede no dar prioridad o disfrazar la fracción arancelaria, que sería motivo de una auditoría.

Las exportaciones son concretadas de distintas maneras: comercializadora, franquicia, distribución, exportación, servicio o representación.

Las ferias comerciales siempre son una buena opción de negocio y representan por el mismo precio estudios de mercado y análisis de competencia. Es meritorio contactar a los clientes potenciales antes de la feria. No es necesario viajar, el país presenta varias ferias internacionales a lo largo del año. La traba principal en estos eventos es la exagerada producción requerida para cerrar tratos.

La publicación LA CLAVE DEL COMERCIO: LIBRO DE RESPUESTAS PARA EL EXPORTADOR, está dirigida principalmente a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) exportadoras de México. A través de este documento se da respuesta a más de 100 de las preguntas más frecuentes relacionadas con las diferentes etapas del proceso de la exportación en México, como son: la decisión de exportar; el proceso de investigación, la selección y el acceso al mercado; la documentación y los trámites en

México y los países de destino; el régimen arancelario; las regulaciones sanitarias; las normas técnicas; los productos orgánicos y ecológicos; el comercio electrónico; el transporte, los seguros y garantías; los aspectos legales y los contratos.

De igual forma, esta publicación hace referencia a los programas de fomento a la exportación de productos no petroleros de México implementados por el gobierno mexicano, así como a los Tratados de Libre Comercio que tiene México con diversos países.

Los aspectos económicos, políticos y sus efectos en lo social, han puesto de manifiesto cada vez y con mas energía, la necesidad de crear procedimientos que permitan en forma proporcional y equitativa, coadyuvar con los gastos públicos.

El aparato gobierno por su parte ha demandado un constante crecimiento en su gasto con el fin de cumplir con los compromisos ofrecidos o demandados por la sociedad.

2.2 Aspectos contables especiales

A continuación se comentan los aspectos contables que se consideran significativos, y se derivan de la naturaleza especial de las operaciones usualmente realizadas por las empresas de exportación, objeto de esta investigación:

Maquiladoras

Los inventarios de materia prima y otros materiales en consignación que se importan temporalmente al país, no se registran en los libros de las maquiladoras por ser la controladora quien mantiene la propiedad real de los bienes, y por lo tanto, quedan registrados exclusivamente en los libros de la controladora. Salvo en aquellos casos en que dichos materiales sean adquiridos por la empresa maquiladora para su venta en mercado nacional o con otros propósitos, aún y cuando no es común, la empresa maquiladora puede optar por registrar el inventario de mano de obra y de gastos indirectos bajo el método de precios unitarios y siguiendo los lineamientos establecidos en el boletín C-4 “ Inventarios “ de principios de contabilidad generalmente aceptados emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Generalmente, la maquinaria y el equipo son proporcionados en comodato por la controladora y forman parte de los activos de dicha entidad extranjera. Consecuentemente, en tales casos, no se registran en los libros de contabilidad de la empresa maquiladora.

Cuando las empresas se encuentran localizadas en la zona fronteriza, requieren celebrar contratos de fideicomiso para la adquisición de derechos fideicomisarios sobre bienes inmuebles localizados en la zona fronteriza, pudiéndose considerar como bienes

intangibles (Fideicomisos traslativos de dominio sobre terrenos), pero se presentan bajo el rubro de terrenos en fideicomiso en los estados financieros de una maquiladora

Los derechos sobre las construcciones se presentan bajo el rubro de edificios (activos depreciables) en los estados financieros de una maquiladora.

Basado en el Boletín A-8 “ Aplicación supletoria de las normas internacionales de contabilidad (NIC) “, reconocimiento de ingresos para todas las empresas de servicio incluyendo las maquiladoras; la NIC 18 estipula el método de reconocimiento de ingresos que podrá ser mediante el método de contrato terminado o por el método de grado de avance, existen otros métodos alternativos como el de transferencia integral y precios unitarios.

En otro orden de ideas, es importante considerar que, para la consolidación de los estados financieros de una entidad mexicana con una entidad extranjera, es necesario convertir los estados financieros locales, expresados en pesos mexicanos, a la moneda de reporte de la controladora, es decir, a aquella moneda del país donde reside la controladora o donde lleva a cabo sus principales operaciones.

2.3 Aspectos fiscales especiales

Para el manejo fiscal de una empresa de exportación, el aspecto impositivo tiene una gran importancia, ya que en cierta forma se evita la doble tributación y se puede también abatir el costo fiscal para atraer inversión extranjera.

2.3.1 ISR (Impuesto sobre la Renta)

A partir del 1ro. de enero del 2002, en nuestro país, contamos con una nueva Ley del Impuesto sobre la Renta, misma que abroga la que estuvo vigente hasta el 31 de diciembre del 2001.

Esta nueva ley contempla cambios importantes que no afectan los procedimientos creados en los diversos convenios que México tiene celebrados, convenios internacionales para eliminar la doble tributación que se describen en el capítulo 3 del presente trabajo.

Es importante destacar que si bien no hay una afectación a los compromisos impositivos internacionales, si en cambio las modificaciones que sobre esta materia se plasma en nuestra nueva Ley del Impuesto sobre la Renta, aclara conceptos y procedimientos para que los contribuyentes tanto nacionales como extranjeros puedan aplicar los beneficios que se desprendan en función a las tasas reducidas que se señalan en los instrumentos internacionales (Convenios).

Por otro lado, también se aclara en cuanto a las normas sustantivas y adjetivas que se desprenden del título V de este ordenamiento y que se denomina “De los residentes en el extranjero con ingresos provenientes de fuente de riqueza ubicada en territorio nacional”, incluyendo las obligaciones de registro, presentar dictámenes y designar un representante legal..

Maquiladoras

Las empresas maquiladoras generalmente se constituyen como sociedades mercantiles y como tales están sujetas a todas las disposiciones fiscales que aplican a cualquier sociedad mercantil.

Las maquiladoras eran consideradas como centros de costos, es decir no se esperaba de ellas que produjeran utilidades y los márgenes de utilidad con los que operaban eran mínimos (Guía contable y de auditoría de la industria maquiladora, CCFI E IMCP, 55).

La mayoría de las maquiladoras tienen el siguiente comportamiento:

- ✓ no asume el riesgo del producto
- ✓ no asume el riesgo de la tecnología
- ✓ no asume el riesgo del crédito
- ✓ no asume el financiamiento
- ✓ no asume la garantía
- ✓ no asume la responsabilidad civil
- ✓ no asume riesgos cambiarios

En base a lo anterior se concluye que al no asumir nada, no es posible esperar que las maquiladoras aspiren a tener un margen de utilidad alto.

2.3.2 IVA (Impuesto al valor agregado)

El IVA tiene la ventaja de que aún cuando los productos pasen por un gran número de intermediarios, el impuesto que causa en cada etapa no se incluye en el precio de los bienes, puesto que este gravámen, por disposición de Ley, se traslada por separado y en forma expresa en la factura, notas o documentos que amparen la operación. Por ésto quien compra los bienes o recibe los servicios puede saber cual es el precio real que esta pagado, así como el impuesto que se le traslada, otra característica es que permite a los industriales, comerciantes o a quienes prestan servicios recuperar el impuesto que les fue trasladado. (ver anexo 3 y 4, paginas 125 y 127)

Enajenación de bienes o prestación de servicios

Las empresas residentes en el país no pagaran el IVA por enajenación de bienes o prestación de servicios cuando uno u otros se exporten. Para gozar de esta exención la exportación tiene que ser definitiva.

Acreditamiento o devolución del IVA pagado por producir los bienes o servicios exportados.

El exportador de bienes o servicios podrá elegir entre el acreditamiento o la devolución del 10% del valor de los bienes o servicios exportados, esta operación procederá cuando las exportaciones se hayan consumado en los términos de la legislación aduanera..

Tratándose de exportaciones definitivas de bienes tangibles, se considera como valor de la misma, el que aparezca en la factura comercial que expida el exportador. En los casos de exportación de servicios, se atenderá al importe de la contraprestación pactada o, en su defecto, el valor que los servicios exportados tengan en el mercado nacional.

La legislación del IVA se orienta a fomentar otra de las prioridades del actual régimen económico: las exportaciones. El producto exportado queda automáticamente exento del IVA, lo cual permite lograr precios más competitivos en el mercado internacional. La exportación es uno de los pocos casos en que la exención impositiva funciona en forma total; es decir, que el exportador tiene derecho de acreditar ante el fisco los impuestos que le son trasladados, con lo cual se logra lo que se ha definido como “tasa cero”. De tal modo que el exportador tendrá siempre un saldo a favor ante las autoridades fiscales.

Maquiladoras

Las empresas maquiladoras no causan el impuesto al valor agregado sobre sus servicios de maquila por encontrarse sujetos a una tasa del 0% y, consecuentemente tienen derecho al acreditamiento del impuesto al valor agregado que les trasladan sus proveedores de bienes y servicios, por ello, las empresas maquiladoras generalmente proceden a la solicitud de devolución de dichos saldos a favor en forma mensual, existiendo reglas particulares también para que puedan compensarlos contra impuestos a cargo distintos.

2.3.3 IMPAC (Impuesto al activo)

Maquiladoras

Todos los activos propiedad de la empresa maquiladora están sujetos al impuesto al activo. Los activos de origen extranjero que se importan temporalmente al país bajo

un programa de maquila, han sido relevados del impuesto al activo mediante disposiciones fiscales de vigencia anual.

CAPÍTULO 3

MARCO NORMATIVO

3.1 Introducción General

La Constitución Política de la nación, así como las leyes, deben de vigilar, regular y promover la distribución y consumo de los bienes y servicios del país, como uno de sus puntos mas importantes. También el de establecer una *política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, pesqueros, mineros y otros para el fomentar desarrollo económico, se cree que para proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales mediante las leyes no es suficiente pues se necesita un verdadero interés para acatar dichas leyes y avanzar con paso firme hacia un país prospero y en verdaderas vias de desarrollo.*

Uno de los grandes adelantos que se ha logrado es fomentar el desarrollo del pequeño comercio rural y urbano, así como promover el desarrollo de centros y sistemas comerciales de carácter regional o nacional, la distribución de bienes a fin de evitar el acaparamiento y que las intermediaciones innecesarias provoquen el encarecimiento de los productos y servicios.

Todos estos elementos combinados: leyes, artículos, empresas, ciudadanos, inversionistas, etc hacen que el país actúe como un mecanismo automático del control del poder económico, ya sea que éstos dependan del Estado, de la iniciativa privada o del concierto de una y otra que incorporará parte del derecho social, del mercantil, administrativo, fiscal y, abarcando a todas estas, económico.

3.2 Legislación aplicable

Cabe destacar que dentro de todas las legislaciones aplicables en este país para la contribución de las empresas al gasto publico, por medio de su actividad económica, se mencionan a continuación algunas para hacer notar la relación de cada una de ellas a llevar a cabo la misma misión económica en el interior y dirigida también hacia el exterior, es decir, al comercio exterior, tema del que se trata esta obra.

La ley de fomento económico, correspondiente al artículo 25 constitucional, señala que el objeto de la Ley es impulsar el desarrollo económico de la nación a través del establecimiento de políticas que estimulen la inversión, el empleo y el crecimiento económico, correspondiéndole al Ejecutivo, por conducto de la Secretaría de Desarrollo Económico; en el ámbito de su competencia la aplicación de la misma, promoverá la celebración de convenios con los Ayuntamientos, para fomentar la actividad económica de inversión y desarrollo en cada una de sus entidades.

Establecerá un marco de seguridad jurídica que estimule y consolide la inversión en el Estado; fomentar la inversión para el desarrollo económico, promover la desregulación económica y simplificación administrativa de los trámites de inscripción de apoyo, con el fin de crear un entorno favorable y competitivo. Deberá fomentar políticas que promuevan la inversión de capitales; estimular el comercio exterior, fomentar la reactivación económica de las zonas con menor nivel de desarrollo económico; promover la participación del Estado.

La ley de desarrollo sustentable, correspondiente al artículo 25 y 26 constitucional, su objetivo es promover el desarrollo rural sustentable del país, propiciar un medio ambiente adecuado y garantizar la rectoría del estado con equidad, incluye también la plantación y organización de la producción agropecuaria, su industrialización y comercialización, de los demás bienes y servicios, y todas aquellas acciones tendientes a la elevación de la calidad de vida de la población rural y están sometidos a esta ley toda persona física o moral que, de manera individual o colectiva, realice preponderantemente actividades en el medio rural.

La ley federal de protección al consumidor, del artículo 25 y 28, se encarga de mantener el control de los precios en los productos y servicios, debe proteger a los consumidores de cualquier abuso que se cometa en contra de estos, ayudara a la fijación de los precios de productos que se consideren de necesidad nacional. Se hará presente dicha ley mediante la procuraduría federal del consumidor. Esta institución también tiene la obligación de realizar inspecciones o investigaciones a cerca de los productos básicos, que no se atente contra la vida y la salud.

La ley federal de competencia, correspondiente a los artículos 25 y 26, es un órgano administrativo desconcentrado de la secretaria de economía encargado de proteger el proceso de competencia y libre concurrencia mediante la prevención de practicas monopólicas, que deberá investigar la existencia de dichos monopolios, resolver los casos de su competencia y sancionar de forma administrativa la violación de la ley.

La ley de reforma agraria, que corresponde al artículo 27 constitucional, se encuentra relacionada con el equilibrio ecológico y el aprovechamiento urbano de país dispuesto en la ley general de asentamientos humanos, la ley de preservación del equilibrio ecológico y la de protección al medio ambiente y demás aplicables. El ejecutivo federal promoverá la acción con los gobiernos de las entidades para promover el desarrollo equitativo en el sector rural, el fomento de la actividad productiva, acción de la sociedad y así elevar el bien de la sociedad.

La ley de expropiación, correspondiente al artículo 27 constitucional, considera causas de utilidad publicas el establecimiento, explotación o conservación de un servicio publico, alineamiento de calles, la construcción puentes, caminos y túneles para facilitar el transito urbano y suburbano, el embellecimiento, ampliación y saneamiento de las poblaciones y puertos, etc. propone una distribución equitativa de la riqueza monopolizada que puede ser mediante la expropiación, la ocupación temporal, total o parcial, o la simple limitación de los derechos de dominio para los fines del estado o en interés de la colectividad.

La ley de aguas nacionales correspondiente al artículo 27 constitucional, tiene como objeto regular la explotación y uso de dichas aguas, su distribución y control, así como la preservación de su cantidad y calidad para lograr su desarrollo integral sustentable. Las disposiciones son aplicables a todas las aguas nacionales, también son aplicables a los bienes nacionales que esta ley señala. el ejecutivo federal promoverá la coordinación de acciones con los gobiernos de las entidades sin afectar sus facultades en la materia y fomentara la participación de los usuarios en la realización y administración de obras y servicios hidráulicos.

La ley minera, del artículo 27 constitucional, su aplicación corresponde al ejecutivo federal por conducto de a secretaria de comercio y fomento industrial, se sujetaran a las disposiciones de esta ley la exploración, explotación y beneficio de los minerales o sustancias que en vetas, mantos, masas o yacimientos constituyan depósitos cuya naturaleza sea distinta de los componentes de los terrenos, como los minerales de uso industrial, tierras raras, gemas minerales, etc. y se exceptúan de la aplicación de esta ley el petróleo y los carburos de hidrogeno sólidos, líquidos o gaseosos y minerales radiactivos.

La ley reglamentaria del artículo 27 en el ramo del petróleo señala que corresponde a la nación el dominio directo de todos los carburos de hidrogeno que se encuentren en el territorio nacional, incluida la plataforma continental en mantos o yacimientos, cualquiera que sea su estado físico, incluyendo los estados intermedios, y que componen el aceite mineral crudo o se derivan de el. Solo la nación podrá explotar los hidrocarburos que constituyen la industria petrolera y abarca la exploración, la explotación, la refinación, el transporte, el almacenamiento, etc. de estas.

La ley de inversión extranjera correspondiente al artículo, tiene como objeto vigilar la economía del país, se podrán hacer Aportes en moneda convertible, plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, partes y piezas, materia prima, tecnológicos, etc. Los inversionistas extranjeros están obligados a pagar impuestos y declararse ante la secretaria de hacienda como personas físicas o morales, deberá proporcionar al banco nacional todos los datos necesarios sobre la procedencia de su capital. No se permitirán inversiones extranjeras cuando están atente contra la salud publica.

La ley de impuesto sobre la renta, del artículo 31 fracc. IV constitucional, señala que las personas físicas y morales, están obligadas al pago del impuesto sobre la renta de los residentes en México, respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan, los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, los residentes en el extranjero, respecto de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, etc. Estos podrán también tienen el poder para efectuar contratos de renta.

La ley del IVA, que corresponde al artículo 31 fracc IV, menciona que todos los ciudadanos de la nación deben contribuir mediante el pago de impuestos, esta ley también puede entenderse como ley de hacienda y es en la secretaria de hacienda donde se deberán cubrir los pagos incluso a los que se aplique la tasa de 0%, se considera que no se industrializan los animales y vegetales por el de que se presenten cortados, secos, etc. La leche queda exenta del pago de impuestos, así como las medicinas. La enajenación de inmuebles deberá hacerse constar en escritura pública, en la que se señalará el valor del suelo, el de las construcciones por las que se esté obligado al pago del impuesto.

El código fiscal de la federación, correspondiente al artículo 31 fracc. IV, nos dice que las personas físicas y las morales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas, que la federación queda obligada a pagar contribuciones únicamente cuando las leyes lo señalen, los estados extranjeros, en casos de reciprocidad, no están obligados a pagar impuestos. También son aprovechamientos los ingresos que percibe el estado por ingresos derivados de financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal.

Se consideran créditos fiscales los que tenga derecho a percibir el estado o sus organismos descentralizados que provengan de contribuciones. La recaudación de ingresos de la federación se hará por la secretaria de hacienda y crédito publico. La secretaria de hacienda y crédito publico o las oficinas que esta autorice recaudaran, de conformidad con los tratados internacionales antes señalados, los impuestos y sus accesorios exigibles por los estados extranjeros. Las disposiciones fiscales que establezcan cargas a los particulares deberán pagar una tarifa de cobro

La ley aduanera, que corresponde al artículo 131 de la constitución, es la ley que controla y regula la entrada y salida de productos o mercancías de la nación, así como también el medio de transporte donde estas se transporta, que toda persona, empresa, etc. que transporte mercancía ya sea importación o exportación deberá pagar una cuota establecida por el ejecutivo, este también tiene la facultad para otorgar permiso de entrada o salida de mercancías al país a fin de regular el comercio exterior y la economía de la nación, la estabilidad de la producción nacional o el bien del país.

La ley de comercio exterior, correspondiente al artículo 131 constitucional, señala que regulara y promoverá el comercio exterior, debe incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población. esta ley se aplica a toda la nación sin que altere los tratados internacionales. Corresponden al ejecutivo federal por medio de la secretaria de comercio y fomento industrial promover dicha ley.

La ley de impuestos generales de exportación e importación, del artículo 131 constitucional, tiene como objeto establecer una tarifa para las exportaciones e importaciones dependiendo del genero de la mercancía o producto (animales, semillas, frutos, gomas, resinas, plantas y diversos) que pueden estar vivos, refrigerados, secos, pasteurizados, etc. No se causara cobro excedente alguno se después se prehidratan las frutas o cualquier otro caso. Se encargara de los cobros de cuotas mediante hacienda federal.

3.2.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

El régimen constitucional es el sistema de gobierno que utiliza la constitución para poder regir mediante normas y leyes las conductas de los individuos, así como sus relaciones entre los ciudadanos y así poder gobernar un estado, es decir, es una ley fundamental establecida y aceptada como guía para su gobernación. El régimen constitucional debe fijar los límites y definir las relaciones entre los poderes legislativo, ejecutivo y judicial del Estado, estableciendo así las bases para su gobierno. También garantiza al pueblo determinados derechos.

A continuación se mencionan los artículos constitucionales relacionados a promover la actividad económica del país:

Art. 25: se menciona en este que al estado le corresponde la rectoría del desarrollo nacional, que debe fomentar el desarrollo económico, distribución de la riqueza, debe planear también la actividad económica nacional, regulara las actividades que sean de interés general. Es obligación del sector social, publico y privado contribuir al desarrollo de la nación; el sector publico tendrá a su cargo la electricidad, petróleo, etc. para controlarlas, deberá impulsar empresas del sector social y privado cuidando la conservación del medio ambiente y protegiendo su actividad económica. La ley debe establecer los mecanismos para la expansión económica en ejidos, sindicatos, cooperativas, etc. De bienes y servicios de primera necesidad.

Art. 26: este menciona que el estado debe realizar un sistema de planeación de desarrollo democrático para el crecimiento de la economía y democracia política y cultural del estado. Mediante diferentes sectores de la sociedad, el estado debe recoger las demandas de la sociedad para que las incorpore al plan que son sujetos a la esfera de administración publica federal, para esto el ejecutivo estará a cargo y será quien negocie con las entidades federativas; también se debe exhortar al particular para que participe en el plan.

Art. 27: se refiere a que las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponden al estado. Puede concederle a los particulares una propiedad privada y deberá regularla según el interés público, hacer expropiaciones e indemnizar al ciudadano por tal hecho, se dictarán medidas para los asentamientos humanos en zonas urbanas y rurales. Le corresponden a la nación también el dominio de los recursos naturales de las plataformas continentales, yacimientos, metales, piedras preciosas, combustibles petroléos, materias nucleares, etc. El gobierno federal tiene la facultad de señalar reservas ecológicas o suprimirlas, también debe de abastecer de luz eléctrica a la nación.

Pueden adquirir tierras de la nación los mexicanos por nacimiento, naturalizados, asociaciones religiosas, instituciones de beneficencia pública, sociedades mercantiles, bancos y estados o distrito federal. se prohíben latifundios y deberá fomentar la actividad agropecuaria y forestal en la población campesina.

Art. 31 fracc. IV, menciona que es obligación de los mexicanos contribuir al gasto público de la entidad donde se viva de forma equitativa según la ley lo disponga.

Art. 131: se refiere a que la federación tiene la facultad para gravar mercancías de importación o exportación, reglamentar la mercancía para que circule por la nación. El ejecutivo será facultado por el congreso para que fije las tarifas de cobro, restringir importaciones, exportaciones o tránsito de productos a fin de lograr el beneficio del país. Es deber del ejecutivo que cada año mediante la entrega del presupuesto fiscal rendir cuentas del poder concedido.

3.2.2 Acuerdos y Tratados comerciales en el mercado internacional

(ver el capítulo 4)

3.2.3 Ley de Comercio Exterior

El capítulo XIX del TLCAN, establece un conjunto de obligaciones para los tres países de la región, en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Se trata de armonizar algunos supuestos especialmente procedimentales dejando a salvo las legislaciones internas que cada país aplica en este complejo y discutible campo del comercio internacional.

En el contexto de dichas armonizaciones se publica en el *Diario Oficial de la Federación*, una nueva ley de Comercio Exterior, que viene a abrogar la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional que regía en nuestro país desde 1987.

Conviene mencionar que la Ley que comentamos sufre una posterior modificación el 23 de diciembre de 1993, modificación que afecta los artículos 60 y 68 referidos al procedimiento administrativo que aclaran algunas ambigüedades que al respeto existían.

También se propone que las resoluciones finales derivadas del procedimiento para determinar si una mercancía está sujeta a una cuota compensatoria y el procedimiento de revisión relativo, podrá ser recurrido a través de los mecanismos alternativos de solución de controversias pactados por México en diversos tratados internacionales. Esta reforma representa un ajuste a la legislación emanada directamente del TLCAN.

Destaca el hecho de que recurrir a los mecanismos alternativos de solución de controversias, elimina para estos efectos el recurso de revocación previsto en el artículo

94 de la Ley de Comercio Exterior y el juicio de nulidad ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

Finalmente, se acondiciona el plazo para interponer recurso de revocación en resoluciones recurribles mediante mecanismos alternativos de solución de controversias, el cuál no empezará a correr hasta que se haya cumplido el plazo previsto en el tratado o convenio internacional correspondiente.

La ley que se menciona plasma en el derecho interno un conjunto de compromisos que se habían contraído tanto en el GATT, sus códigos de conducta y el propio TLCAN, de tal suerte que tiene un capítulo dedicado a enumerar claramente las facultades que SECOFI ostenta en la materia; además, establece principios que rigen las reglas de origen e incorpora una clasificación impositiva aduanera que nos parece retrógrada en cierta forma. Es decir, incorpora los impuestos específicos, figura superada por el comercio internacional contemporáneo, pero que Estados Unidos sigue aplicando con un proteccionismo pertinaz.

Lo más sustancioso, además de elevar a la categoría de ley el premio a la exportación, lo encontramos en el título V, prácticas desleales, que como dijimos está destinado a ser consistente ésta legislación con el TLCAN.

En efecto, el artículo 28 define las prácticas desleales de la siguiente manera: Artículo 28. Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme lo dispuesto en esta ley.

Por su parte el artículo 29 expresa lo siguiente: Artículo 29. La determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones del daño o de amenaza de daño, de su relación causal y el establecimiento de cuotas compensatorias se realizará a través de una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en esta Ley y sus disposiciones reglamentarias.

Como se puede observar la prueba de daño o amenaza de daño se otorgará siempre y cuando en el país de origen o procedencia de las nuevas mercancías de que se trate exista reciprocidad. En caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño.

Los artículos 37 y 38 de la ley están referidos a las subvenciones, precepto que sigue el esquema del GATT y que con la Ronda Uruguay y un nuevo código que se aprobó en la materia, sufrirá sin duda alguna modificaciones posteriores. Temas como el daño, la amenaza de daño, y el concepto de producción nacional son definidos más claramente en los artículos 41, 43 y 44.

Respecto a la cuota compensatoria el artículo 62 determina su funcionalidad y se le da una naturaleza jurídica de aprovechamiento, cuestión discutible pues se entiende que es un ingreso del Estado de derecho público, que carece, sin embargo, de los elementos tipificantes del aprovechamiento. La ley finalmente establece los recursos administrativos y jurisdiccionales así como las sanciones que pueden aplicarse a los infractores de los derechos y obligaciones que la misma establece.

Conviene mencionar, que con fecha 30 de diciembre de 1993 se publicó un voluminoso reglamento de esta ley que viene a detallar la aplicación de los principios descritos anteriormente.

Más allá de las virtudes o defectos técnicos de esta legislación, es pertinente señalar que la misma obedece a una precipitación del gobierno de nuestro país por cuanto el capítulo XIX del TLCAN está en estos momentos sometido a una reevaluación solicitada por Canadá, de tal suerte que se vislumbran cambios en la materia, máxime que las prácticas desleales son un área sensible tanto para Canadá como para los Estados Unidos.

3.2.4 Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos

Este ordenamiento regula la entrada y salida de mercancías del país, es decir, todas las importaciones y exportaciones están reguladas por esta ley.

Sin lugar a dudas, el proceso para modernizar los procesos aduaneros debe de reformarse en base a la eliminación de la corrupción, pues así se podrá determinar la responsabilidad que tiene el agente aduanal y también la que le corresponde al Gobierno federal.

3.3 Apoyos gubernamentales

Para la agricultura y la pesca

La actividad exportadora es un importante generador de divisas para el sector agropecuario, no solo de productos frescos, sino también incluyendo toda la industria agroalimentaria.

Por la importancia de lo anterior, en el marco del “Grupo de Promoción del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera Directa en México” creado por la oficina de políticas públicas de la presidencia, se acordó la creación de un subgrupo de trabajo específico para el tema agroalimentario y pesquero, esta conformado por dependencias del gobierno federal, representantes de los gobiernos estatales y de organismos internacionales:

- ✓ Oficina de Políticas Públicas de la Presidencia de la República (OPP)
- ✓ Secretaría de Agricultura, ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)
- ✓ Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA)
- ✓ Instituto Nacional para el Desarrollo De Capacidades en el Sector Rural (INCA Rural)
- ✓ Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO)
- ✓ Fondo de Capitalización e Inversión Rural (FOCIR)
- ✓ Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA)
- ✓ Secretaría de Economía (SE)
- ✓ Banco Nacional de Comercio Exterior Bancomext)
- ✓ Secretaría de Relaciones Exteriores (SER)
- ✓ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
- ✓ Asociación Mexicana de Secretarías de Desarrollo Agropecuario (AMSDA)
- ✓ Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA)

El objetivo prioritario del subgrupo es promover de manera coordinada las acciones, instrumentos y programas necesarios para facilitar el acceso del productor agroalimentario al mercado internacional.

El financiamiento es necesario para poder detonar el crecimiento en las exportaciones del sector. El productor agropecuario cuenta con una amplia gama de mecanismos y programas de apoyo al financiamiento de proyectos para la exportación. Sin embargo, estos programas en la práctica no son accesibles, derivados principalmente por los problemas de cartera vencida y el alto costo de los créditos en comparación con otros países.

En el financiamiento para la producción, el principal problema radica en que más del 80% de los productores se encuentran en el buró de crédito.

Existen programas de apoyos directos al campo, como el **PROCAMPO** que se instrumentó en 1993 con el objetivo de apoyar el ingreso de los productores rurales mediante la entrega de un subsidio directo que el Gobierno Federal otorga por conducto de ASERCA, órgano desconcentrado de la SAGARPA. Está dirigido a los productores nacionales para compensar su situación con la de productores de otros países que reciben subsidios y concurren al mercado internacional de productos agropecuarios.

El plazo de vigencia del programa es de 15 años: inició en el ciclo agrícola otoño invierno 1993/1994 y termina en el ciclo primavera verano 2008. Su operación se regula por el decreto del 25 de julio de 1994 y su fé de erratas del 26 de septiembre del mismo año, publicados en el Diario Oficial de la Federación. Los recursos son autorizados anualmente en el Presupuesto de Egresos de la Federación por la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

En el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 se define como una de los objetivos rectores del desarrollo rural el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias, y en el Programa de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y

Alimentación 2001-2006 se propone lograr un crecimiento con calidad del sector agropecuario y convertir el PROCAMPO en un mecanismo ágil y oportuno que induzca a la capitalización con los apoyos recibidos.

Durante el periodo 2001-2002, se realizaron importantes cambios e innovaciones al PROCAMPO, se estableció un plazo máximo de 35 días para la entrega del apoyo, cada gobierno estatal decide la fecha de apertura de ventanillas para la inscripción y pagos; los agricultores reciben los apoyos de manera directa por la aplicación del “Deposito en cuenta de cheques” y la “Tarjeta electrónica PROCAMPO”

El subprograma de apoyo directo al ingreso objetivo, busca otorgar a los productores agrícolas certidumbre económica, mejorar su competitividad en el mercado y con ello una mayor rentabilidad económica, impulsando la diversificación productiva, la integración de las cadenas agroalimentarias y el desarrollo regional, se pretende que los productores agrícolas que presenten excedentes de comercialización y/o problemas con la comercialización de los productos elegibles al apoyo complementario al ingreso y que no alcancen el ingreso objetivo.

El ingreso objetivo brinda certidumbre al productor al conocer con anticipación el ingreso mínimo garantizado que puede obtener por la comercialización de su cosecha, reduce los riesgos de mercado, fomenta la diversificación productiva y genera incentivos para la capitalización rural.

El ingreso objetivo contempla una amplia gama de productos elegibles que permiten al productor seleccionar el cultivo que mejor le convenga de acuerdo a sus condiciones de producción y comercialización. Este esquema se instrumentará en todas las regiones del país con excedentes comercializables. Los productos elegibles del SUBPROGRAMA de Apoyos Directos al Ingreso Objetivo son: maíz, trigo, sorgo, cartamo, canola, algodón, arroz, soya, triticale, trigo forrajero. En caso de que el precio de mercado que obtenga el productor por la venta de su producto sea menor al ingreso objetivo, la SAGARPA por conducto de ASERCA, otorga la diferencia a través del apoyo complementario al ingreso.

El subprograma de apoyo para la adquisición de coberturas a precios agropecuarios. Desde sus orígenes, el programa ha establecido como objetivos centrales proteger el ingreso esperado de los productores y comercializadores agropecuarios, disminuyendo el riesgo frente a fluctuaciones adversas en los precios internacionales de sus productos, a través de “coberturas de precios” operadas con instrumentos del mercado de futuros y, por otra parte, ha buscado ampliar la cultura financiera y bursátil en el campo mexicano.

Las coberturas se realizan a través de instrumentos financieros derivados conocidos como opciones que se colocan en las bolsas de futuros internacionales y que funcionan como un “seguro” contra movimientos adversos en los precios. Los participantes pueden operar dos tipos de coberturas: contra caídas de precios (realizadas a través de opción PUT), sin perder la posibilidad de beneficiarse de eventuales incrementos en los precios en el mercado de físicos; y contra alzas de precios (realizadas a través de

opción CALL), sin perder la posibilidad de beneficiarse de eventuales decrementos en los precios en el mercado de físicos.

Las opciones put tienen dos características fundamentales: limitan el riesgo al pago de una prima que es conocida desde su colocación y, permiten fijar los precios. En cuanto a las opciones call, además de limitar al igual que las opciones put el riesgo al pago de una prima, tienen el atractivo de que en caso de que las cotizaciones de futuros se incrementen después de realizado el contrato de venta del físico, podrán beneficiarse de este instrumento en el mercado de futuros.

3.3.1 Financiamiento a las exportaciones mexicanas

Desde hace tiempo el gobierno federal mexicano ha establecido diversos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos. La conciencia del fomento de las exportaciones y su significación en el proceso de desarrollo, y el deseo de asumir actividades agresivas en la conquista de otros mercados, tienen como consecuencia el que los exportadores se enfrenten al problema del otorgamiento de créditos.

Los apoyos financieros a las exportaciones son uno de los elementos de mayor importancia para mejorar y definir la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales. El exportador que esta en posición de ofrecer condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

El financiamiento para la exportación, debe considerarse como un servicio adicional, indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados del exterior.

Clases de financiamiento:

1. Financiamientos de capital de trabajo: se invierte en materias primas o en el pago de salarios y gastos diversos de fabricación.
2. Financiamiento para la ampliación de la planta o de modernización de maquinaria y equipo.
3. Financiamiento por necesidad de disminuir su cartera por concepto de ventas a crédito.

Sistemas de financiamiento:

Desde hace tiempo el Gobierno Federal mexicano ha establecido algunos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos, destinados al financiamiento de las ventas al exterior, a las ventas en la zona fronteriza del norte del país y a la eliminación de las importaciones.

1. Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados.

2. Financiamiento a través de Bancos de Depósito
3. Financiamiento a través del Banco Nacional de Comercio Exterior

Todo empresario exportador debe determinar que va a hacer en otro país, con sus clientes y con la competencia a la que se va a enfrentar, de acuerdo a la penetración que desea obtener, para que los bancos, puedan satisfacer todos los requerimientos futuros.

3.3.2. Estímulos a la exportación

Todo exportador puede gozar de los estímulos siguientes:

- ✓ Exención del impuesto al valor agregado
- ✓ Créditos para estudios de mercado, ampliación de las instalaciones y aumentar la producción para la exportación
- ✓ Créditos para la fabricación de productos que substituyan importaciones
- ✓ Créditos para la venta de productos a consumidores de otros países
- ✓ Importación temporal de materias primas o partes para la elaboración de productos de exportación
- ✓ Importación temporal de equipo y herramental para producir artículos de exportación
- ✓ Seguros de crédito a las exportaciones
- ✓ Tipo de cambio preferencial
- ✓ Crédito para gastos de distribución en mercancías de exportación
- ✓ Uso de divisas generadas
- ✓ Autorización para la implantación del sistema de costeo directo
- ✓ Draw Back
- ✓ A la pequeña y mediana empresa establecidas en zona fronteriza y perímetros libres que exporten productos
- ✓ A maquiladoras
- ✓ Asesoría técnica en exportación por el Banco Nacional de Comercio Exterior
- ✓ Apoyos directos e indirectos a exportadores

CAPÍTULO 4

TRATADOS INTERNACIONALES

4.1 Antecedentes

Los modelos de doble tributación son acuerdos fiscales entre países desarrollados y en vías de serlo, producto de los continuos esfuerzos internacionales orientados a eliminar el efecto de gravar mas de una vez, un mismo ingreso.

Estos trabajos se iniciaron por la Sociedad de las Naciones, proseguidos por la Organización de Cooperación Económica Europea hoy llamada Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en foros regionales, así como en la Organización de las Naciones Unidas y se ha formulado una serie de modelos o de proyectos de modelos de convenios fiscales bilaterales.

En 1921, la Sociedad de las Naciones, por conducto de su Comité Financiero, en respuesta a la necesidad planteada en la Conferencia Financiera Internacional de Bruselas de 1920, para que se adoptaran medidas encaminadas a eliminar la doble tributación, confió a un grupo de cuatro expertos (Estados Unidos de América, Italia, Países Bajos y Reino Unido), la tarea de preparar un estudio de los aspectos económicos de la doble tributación internacional.

El Comité Financiero de la Sociedad en 1922 forma un grupo de siete funcionarios fiscales (Bélgica, Francia, Italia, Países Bajos, Checoslovaquia, el Reino Unido y Suiza) para estudiar los aspectos administrativos y prácticos de la doble tributación y de la evasión de impuestos a nivel internacional. En 1925 el grupo fue reestructurado y se le sumaron expertos de Alemania, Argentina, Japón, Polonia y Venezuela. En 1927 se unió al grupo por primera vez un funcionario de Estados Unidos de América. En los períodos de sesiones celebrados de 1923 a 1927, el grupo elaboró Convenios bilaterales para evitar la doble tributación sobre los derechos sucesorios; un Convenio bilateral de asistencia administrativa en cuestiones fiscales y un Convenio bilateral de asistencia judicial en la recaudación de impuestos.

Siguiendo las recomendaciones en la Reunión General de Expertos Gubernamentales, el Consejo de la Sociedad de las Naciones en 1929 designó un Comité Fiscal permanente. Este Comité dedicó una atención considerable al problema de formular, con fines fiscales, normas para la imputación de los ingresos comerciales de las empresas que operaban en varios países. En el marco de esas actividades se elaboró un proyecto de Convenio para la distribución de las rentas de las empresas entre los Estados involucrados en la tributación, primero en reuniones de un Subcomité, celebradas en Nueva York y en Washington, bajo los auspicios de la sección americana de la Cámara de Comercio Internacional, y posteriormente en una reunión plenaria del Comité Fiscal, en junio de 1933.

El Comité Fiscal en 1940 convoco a un Subcomité en los Países Bajos, para examinar los avances obtenidos en relación con los acuerdos fiscales a los que se llevo en la reunión de Ginebra llevada a cabo en 1929 en la que participaron 27 países. Los resultados de sus trabajos se examinaron en una Conferencia Tributaria Regional efectuada en junio de 1940 en México, D.F., ésta reanudó labores en julio de 1943 en el

mismo país, asistiendo representantes de Argentina, Bolivia, Canadá, Colombia, Chile, Ecuador, Estados Unidos de América, México, Perú, Uruguay y Venezuela. La Segunda Conferencia Tributaria Regional aprobó un modelo de Convenio bilateral para evitar la doble tributación sobre la renta y su protocolo, así como un modelo de Convenio bilateral para evitar la doble tributación de sucesiones y su protocolo y además, un modelo de Convenio bilateral para el establecimiento de una ayuda reciproca en materia de aplicación y cobranza de los impuestos directos y su protocolo.

El Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas el 1ro. de octubre de 1946 formo una Comisión Fiscal, a la que se pidió “ emprender estudios y asesorar al Consejo en el campo de la hacienda publica, especialmente en sus aspectos jurídicos, administrativos y técnicos“. En 1954 la Comisión Fiscal y su Comité de Relaciones Fiscales Internacionales dejaron de actuar y la función para el estudio de la doble tributación internacional se desplazo hacia la Organización de Cooperación Económica Europea (OCEE).

El Consejo de la OCEE adopta su primera recomendación sobre la doble tributación el 25 de febrero de 1955, esta recomendación se tradujo en el establecimiento del Comité Fiscal de la OCEE en marzo de 1956. La OCEE se convirtió en Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en septiembre de 1961.

La OCDE, reconociendo que el esfuerzo por eliminar la doble tributación entre países miembros debía ir mas allá de la esfera de los impuestos periódicos sobre la renta y el capital, solicitó en 1963 al Comité fiscal elaborar un proyecto de convención que plasmara lineamientos uniformes para resolver los problemas de doble tributación en materia de patrimonios y herencias, mismo que se dió a conocer en 1966.

Por otro lado, en el ámbito regional también se han llevado a cabo esfuerzos para evitar la doble tributación a través del Grupo de Expertos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el cual aprobó en 1976 criterios para evitar la doble tributación entre los países miembros y aquellos no pertenecientes a la región. A nivel subregional la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó en noviembre de 1971 una convención de modelo para evitar la doble tributación entre los países miembros y otros no pertenecientes a la subregión Andina y la convención para evitar la doble tributación dentro del Grupo Andino.

Los modelos de doble tributación conforme a la experiencia lograda, producto de su aplicación, se han adecuado a los sistemas impositivos de los países que los utilizan para formular sus acuerdos tributarios bilaterales, siendo la base para estos el Convenio de las Naciones Unidas publicado en 1980 y el de la OCDE de 1977, mismo que ha sido revisado constantemente y su ultima actualización fué hecha el 28 de enero del 2003.

4.2 Descripción de los Tratados Internacionales existentes

EUA (intercambio de información)	18 de enero de 1990
Canadá (intercambio de Información)	27 de abril de 1992
Canadá	11 de mayo de 1992
Suecia	18 de diciembre de 1992
Francia	31 de diciembre de 1992
EUA	28 de diciembre de 1993
Alemania	30 de diciembre de 1993
Suiza	8 de septiembre de 1994
España	6 de octubre de 1994
Países Bajos	13 de octubre de 1994
Reino Unido	15 de diciembre de 1994
Corea	13 de febrero de 1995
Italia	10 de marzo de 1995
Singapur	14 de septiembre de 1995
Noruega	23 de enero de 1996
Japón	6 de noviembre de 1996
Bélgica	1ro. de febrero de 1997
Dinamarca	22 de diciembre de 1997
Finlandia	14 de julio de 1998
Irlanda	31 de diciembre de 1998
Chile	12 de noviembre de 1999
Israel	9 de mayo del 2000
Ecuador	13 de diciembre del 2000
Portugal	9 de enero del 2001
Rumania	15 de agosto del 2001
Luxemburgo	27 de diciembre de 2001
Polonia	28 de agosto del 2002
Republica Checa	27 de diciembre del 2002
Australia	31 de diciembre del 2003
Argentina	15 de enero del 2004
Indonesia	28 de octubre del 2004
Austria	1 de enero del 2005

Las fechas mencionadas son las de entrada en vigor del tratado, ya que existen Convenios que han sido firmados y que a la fecha (febrero del 2003) no han entrado en vigor:

Venezuela	firmado el 5 de febrero de 1997
China	
Brasil	

Existen Convenios para evitar la doble tributación que están en negociación y otros que su negociación ya ha sido concluida pero aun no entran en vigor:

En negociación

Hungría
Islandia
Malasia
Nicaragua
Nueva Zelanda
Republica Eslovaca
Tailandia
Ucrania

Ya concluida su negociación

Grecia
India
Rusia

El 11 de septiembre de 2003, entró en vigor el protocolo de Bioseguridad de Cartagena, por lo que México siendo miembro de este convenio internacional, tuvo que estar preparado para cumplir los compromisos contraídos, y aun a la fecha todavía es mucho lo que le falta por hacer y decidir en el país.

El protocolo de bioseguridad, también conocido como protocolo de Cartagena, es un Convenio suplementario a la Convención sobre Diversidad Biológica que busca proteger la diversidad biológica, y la salud humana y animal del riesgo potencial inherente a los organismos vivos modificados (OVMS) por ingeniería genética. El ámbito de este convenio es el comercio internacional de organismos transgenicos.

El Protocolo de Cartagena es el instrumento que se estableció a nivel internacional para regular las importaciones y exportaciones de OVMS, pensando específicamente en el movimientos de productos a granel (granos, por ejemplo). El Protocolo deriva de la Convención sobre Diversidad Biológica que fué firmado en el 2000 y puesto en marcha el pasado 11 de septiembre del 2003, toda vez que ya se ha alcanzado el numero requerido de ratificaciones (50 Estados). México es signatario del Protocolo y por lo tanto deberá adecuar su legislación para dar cumplimiento a lo establecido en el.

El Protocolo fue pensado, fundamentalmente, para prevenir daños al medio ambiente.

4.3 Comentarios al TLCUE

¿Qué significado tiene TLCUE1 en el contexto de la globalización?

Mas allá de las bondades originales que inspiraron el proyecto político-económico y estratégico de la Unión Europea; a contracorriente de su humanismo histórico, su

riqueza de instituciones, lineamientos, directrices, declaraciones y compromisos vinculantes que ha producido y ratificado, y de la historia de instrumentos políticos, como los acuerdos de cooperación de desarrollo y comercio con el extenso número de sus ex colonias en casi todos los continentes (ACP), el TLCUE es un instrumento, esencial pero no únicamente europeo, de la evolución de la política de globalización corporativa hacia el espacio latinoamericano y caribeño.

De hecho, el TLCAN (o NAFTA como prefieren citarlo en Europa) fue el modelo neoliberal de tratado comercial y financiero bilateral, entre una potencia económica y un país subdesarrollado, que la Unión Europea decidió aprovechar para dar la batalla geoestratégica frente al bloque estadounidense y avanzar hacia otros espacios. La diferencia central con el TLCAN es que el TLCUE fue adornado con mejor retórica política que evitaría, tanto el escándalo de las buenas conciencias del viejo continente, como presentarlo cual producto mejorado a las oposiciones del mercado interno².

Pero a la vez, el TLCUE ha sido una línea estratégica cuyo plan de desarrollo regional original, al parecer, ha quedado pospuesto pero no cancelado, debido a las prioridades de “ampliación de la casa” hacia los atractivos espacios de su flanco oriental.

Eso no significa que se dejarán de aprovechar aquellas oportunidades de atractivo negocio o inversión, que bondadosamente les ofrezcan aquellos gobiernos o socios latinoamericanos sedientos de capitales u obedientes instrumentadores de las recetas de privatización y desregulación³.

Veamos algunas de las características específicas del TLCUE frente a otros tratados comerciales y de inversión, corazón de la política global corporativa, y algunos de los retos o contradicciones inherentes entre su instrumentación y las demandas de las organizaciones sociales de ambas partes.

1 Tratado denominando “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros”, más la “Decisión del Consejo Conjunto de dicho Acuerdo; y la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea”.

2 El “comunista” francés ponente del dictamen de aprobación del TLCUE ante la Asamblea Nacional lo calificó como un acto político oportuno y beneficiosos para salvar a México de la hegemonía estadounidense. Los europarlamentarios españoles o del Partido Popular lo defendieron con argumentos mas pragmáticos mercantiles y geoestratégicos. Y la honrosa minoría fue de aquellos opositores que también exigieron congruencia con los mejores principios políticos europeos vigentes; parlamentarios de todos los partidos, pero destacadamente los Verdes y de Izquierda.

3 Que previa y tenazmente también son exigidas por los poderosos capitales europeos del Club de París.

Mientras en el marco de las negociaciones multilaterales del comercio y la inversión en la OMC, uno de los temas centrales de la reunión de Cancún en el 2003 será si los países acuerdan, previo “consenso explícito”, empezar a negociar los

llamados "Nuevos Temas de Singapur" (inversiones, compras gubernamentales, política de competencia y facilidades al comercio). El TLCUE ya incluye estos temas y los compromisos entraron en vigor desde hace más de dos años. En tanto que, en las negociaciones regionales sobre el proyecto de Acuerdo Libre de Comercio de las Américas (ALCA) los países participantes, apenas han acordado su negociación pero no han concluido ninguno de ellas, debido a diversas dificultades entre las partes.

En las actuales negociaciones multilaterales de la OMC muchos países del Sur luchan porque los países industrializados cumplan con el compromiso de instrumentar políticas donde se reconozca las grandes diferencias existentes entre países y por lo tanto se ponga en practica el llamado "trato especial y diferenciado" y no solo el "trato de Nación más Favorecida"; sino que puedan establecer las medidas adecuadas para proteger aquellos sectores o productos sensibles para sus economías sin peligro de represalias. Con el TLCUE la UE fue la segunda gran potencia - después de los EE.UU.- que negoció un tratado comercial y de inversiones y de cooperación con un país subdesarrollado, donde no se reconocieron esas diferencias sino que se estableció de manera generalizada la injusta "Cláusula de Trato Nacional".

Actualmente en la OMC todavía se esta discutiendo las modalidades de instrumentación del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (mejor conocido por sus siglas en ingles GATS) y pese a la enorme presión que al respecto ejercen los países industrializados, la mayoría de los países del Sur se resisten a liberalizar este sector. En contraste, el TLCUE no solo incluye importante grado de liberalización de servicios, sino otorga de manera inconstitucional facultades al Comité Conjunto para negociar ulteriores ampliaciones en esta estratégica materia. Bajo esta discrecionalidad, el poder ejecutivo propone, dispone e instrumenta y el legislativo deja de ser poder y lo transforman en estatua de sal.

En este contexto, y usando la eficaz fórmula neoliberal de GATS+TLCUE, la Comisión Europea le envió a su contraparte mexicana, el requerimiento de liberalización de 12 ramos mexicanos, entre ellos energía, servicios en telecomunicaciones, correos, servicios ambientales sobre todo sistemas de distribución de agua potable.

El término países del Sur aquí se usa como una abreviatura de los términos usados en la ONU tales como países subdesarrollados, países menos desarrollados, países insulares, pequeñas economías, países no industrializados, etc.

Cabe destacar que a la par que se concluían las negociaciones entre México y la Unión Europea, también en el seno de la UNCTAD se llegaba al acuerdo explícito de reconocer el Trato Especial y Diferenciado (TED) para los países subdesarrollados. TED que semanas después la Unión Europea y México apoyaron –dado el carácter voluntario de su cumplimiento- en la Conferencia de Bangkok, Tailandia en mayo del 2000.

Liberalizar el sector Servicios es la opción necesaria, entre otros propósitos, para profundizar y consolidar la hegemonía de poderosas empresas transnacionales europeas, destacadamente españolas, francesas e inglesas tanto en la economía mexicana como en el resto de América Latina, pero en especial en el corazón del Plan

Puebla Panamá. Sus componentes centrales –de infraestructura- como el Sistema de Interconexión Energética, Carretero, telecomunicaciones –bajo fibra óptica-, o la red de puertos y aeropuertos parecieran ser lo suficientemente atractivos como para exigir reglas claras de desregulación gubernamental y privatización para garantizarles la reconquista económica de las antiguas ex colonias del mundos americano.

La preocupación mundial sobre la relación que debe haber entre el comercio y el medio ambiente, y sobre la propuesta corporativa de que la OMC tenga autoridad sobre estos asuntos, el TLCUE ya los abordó ignorándolos; sin cumplir con el lineamiento de haber realizado un estudio previo de impacto ambiental, y sin establecer ningún mecanismo preventivo de cumplimiento de las normas institucionales europeas, e incluso, introdujo una lista de productos que en otros tratado ambientales está expresamente prohibida su comercialización (por ejemplo, el caso de la Convención de Basilea y los residuos tóxicos y peligrosos). De similar o mayor dimensión, en el TLCUE fue ignorado todo mecanismo vinculante sobre los derechos laborales y únicamente se les remitió discursivamente a la “Cláusula Democrática” del tratado.⁴

No obstante que el Parlamento Europeo, el Consejo Económico y Social y la propia Comisión Europea tienen una serie de lineamientos y directrices para negociar tratados comerciales, donde se tengan en cuenta una serie de criterios de desarrollo, se respeten los Derechos Humanos, y se propicien políticas de cooperación entre partes diferenciadas, etc. El TLCUE es un bonito documento de declaraciones políticas, sin instrumentos concretos que garanticen el respeto a esos derechos y esos lineamientos, y su eventual instrumentación, hasta ahora está totalmente subordinada a favor de los poderosos intereses mercantiles y financieros, y a expensas de la alta dosis de poder discrecional que retiene el Consejo Conjunto, excluyendo con ello a los órganos legislativos y a la sociedad civil.

⁴ Las estadística oficiales registran un aumento de 22.9% (1101 empresas europeas más) en los dos últimos años; al pasar de 4,363 en 2000 a 5,365 a principios del 2002. El aumento mayor se registro en el sector servicios (tanto financieros como de restaurantes y profesionales). Existe constancia de que algunas nuevas empresas del sector automotriz y del vidrio prefirieron los contratos colectivos de protección (a sus intereses), violando con ello el derecho de los trabajadores.

Pese a que el TLCUE contiene 29 loables capítulos en materia de cooperación entre las partes (aspecto diferencial respecto al TLCAN), la conjunción de la carencia mexicana de una política de cooperación de Estado con la ausencia de mecanismos vinculantes y de voluntad política de la parte europea minimizan los propósitos teóricos de esta estratégica materia. Pero además, es la constatación de transmutación de la política europea y el abandono de los mejores principios políticos de vinculación entre Cooperación y Desarrollo hacia los países del Sur. En el corto plazo el TLCUE empieza a mostrar sus impactos. El crecimiento del comercio se da a favor de las importaciones europeas (22% de aumento promedio) y las exportaciones mexicanas tienden a estancarse o incluso reducirse (-1.7%) y el crónico déficit en balanza tiende a acrecentarse (-39,4%). El impacto evidente ha sido en el incremento de participación de los bancos europeos. Después de tan solo un año hoy los bancos concentran el 34% el total de activos bancarios de México.

4.4 Mercados de expansión establecidos

En la actualidad, las políticas económicas de los países que conforman la comunidad internacional se orientan hacia el desarrollo de las empresas nacionales, a través de su expansión hacia nuevos mercados en un contexto de libre competencia.

Para afrontar este desafío, el sector productivo necesita contar con parámetros de excelencia. La frase "Hecho en el México" debe ser sinónimo de calidad. Pero ya no la calidad que el Estado o el gobierno de turno escogen como "la mejor", sino aquella premiada por los consumidores. Este esquema busca las condiciones para que el éxito empresarial guarde relación con la capacidad de las empresas de oír al consumidor y de responder a sus demandas con eficiencia y competitividad. La competitividad no es una decisión del gobierno: es un acto de fe del sector privado en el marco que dicho gobierno propone. Y las normas de libre competencia buscan dicha confianza.

Este contexto implica "oír al consumidor" y organizar los aparatos productivos a su servicio. La época en que tenía que "aceptar lo que había" quedó atrás. El mandato de hoy es que las empresas se ajusten a lo que el consumidor quiere o necesita.

Los ingredientes políticos son muy fuertes y también distintos a los ingredientes económicos, al impulso económico que motiva a las características únicas que conectan a dos mundos; dos mundos que tienen la misma filosofía en cuanto a la economía y el comercio.

México es una economía de libre comercio, economía de libre comercio que es exitosa, que está creciendo, que es una garantía para la inversión. Porque a través de las pláticas de libre comercio, los negocios florecen, la inversión llega a tener un muy alto rendimiento.

Esto es en lo que cree México, en el libre comercio. Es una filosofía fundamental en nuestra economía. Se cree en el libre comercio y se actúa y se toman decisiones con base en este principio básico y se ha estado construyendo esta red de relaciones de libre comercio con distintas economías del mundo, ahora con 43 países con los que se tiene un libre comercio.

No hay barreras, no hay obstáculos para la inversión, para el comercio. Es por eso que quienes invierten en México por definición adquieren ventajas competitivas que no obtendrá en otras partes o en otros países o en otras economías del mundo.

Entonces, es una característica esencial para el desarrollo, para que la economía crezca, para la expansión del empleo, para la reducción de la pobreza y aumentar el capital humano.

El libre comercio ha contribuido directamente a la creación de empleos en México. Así como se ve que sucede en otras economías. En el caso de México la tasa

de desempleo, medida con el mismo sistema recomendado por instituciones internacionales, está hoy alrededor de 3.7 por ciento. Esta es la más baja en América en comparación con Europa y todo esto es resultado de nuestro libre comercio y de la atracción de inversión.

Algunos de los acuerdos comerciales más exitosos, como el TLCAN, con este enorme bloque económico, el mercado de consumidores más grande del mundo, la economía productora más grande; nos ha llevado a aumentar nuestra economía y nuestro comercio.

México ha alcanzado un nivel de 400 mil millones de dólares en inversión, en comercio. De estos, 200 mil millones son importaciones, 200 mil millones son exportaciones. Estamos cerca de una situación equilibrada. Esto significa muchísimos empleos que han sido creados a lo largo de los 12 años en que ha estado vigente, pero se tiene que trabajar aún más.

Entonces, en cualquier tamaño de país y en cualquier comparación, los Acuerdos Comerciales benefician las inversiones, el espíritu empresarial, la expansión y la competitividad, a los consumidores.

Absolutamente convencidos de que todos se benefician al abrir las economías y comerciar, también en establecer relaciones comerciales con el resto del mundo. Comerciar con el resto del mundo también se está convirtiendo en un éxito, porque no hace tanto tiempo que se tiene un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, apenas han pasado tres años, pero el ritmo de crecimiento se ha ido acelerando y ha sido de más de 15 por ciento al año.

Aunque se tengan tantos Acuerdos de Libre Comercio que conforman una amplia red con distintos países en el mundo, se cree que aún hay mucho que hacer y se esta avanzando en esa dirección.

Para ser exitosos en el comercio y atraer inversión, sin duda alguna la estabilidad es el ingrediente clave que les da confianza y certidumbre a los inversionistas.

Existe este mercado en expansión de consumidores en México pero desde México también se pueden alcanzar sin aranceles y sin obstáculos a estas otras 42 economías.

Es por eso que México creó lo que se llama el sistema de maquiladoras, en donde pueden venir inversionistas a México, invertir, traer toda su materia prima, sus partes, sin tener que pagar ningún arancel o impuesto, manufacturar, ensamblar y luego enviar esto a los mercados extranjeros sin tener que pagar aranceles ni gravámenes.

La clave del éxito es avanzar en los tres planos. En lo bilateral, en lo regional y en lo global. Cada una nutre a la otra. A veces se avanza más en la creatividad y en la innovación en un acuerdo bilateral. Es más fácil. Sólo son dos en negociaciones. Si se

compara el primer Acuerdo de Libre Comercio, con Estados Unidos y Canadá, con el más reciente, con Japón, no hay punto de comparación.

Este último tiene las últimas innovaciones en acuerdos de libre comercio y también se ve una gran creatividad. Evita áreas de la economía donde no todos se pueden beneficiar, no todos pueden ganar, y es ahí en donde los acuerdos bilaterales tal vez son mejores.

Los acuerdos regionales, con países vecinos, también facilitan la creación de un acuerdo de libre comercio. México tiene acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y Canadá como región, también se participa en el acuerdo de integración con Centroamérica, que es regional. Ellos son vecinos. También se tiene un fuerte acuerdo con CARICOM en la región. Se tiene el G3 que es un acuerdo de comercio con Colombia y Venezuela. Se ha invitado a México en calidad de observadores al Pacto Andino y también como observadores al acuerdo del MERCOSUR y en este momento se esta en proceso de integrarse plenamente al MERCOSUR.

Lo mismo está sucediendo en todas partes del mundo, entonces, los acuerdos regionales tienen su propia singularidad, sus propias ventajas, pero a fin de cuentas buscan lo global, porque entre más comercio global haya, más va a avanzar la economía global. Es por eso que la reunión de diciembre en Hong Kong de la OMC es tan importante. Y por eso mismo es tan importante, que las 21 economías del mundo, que representan el 60 por ciento del PIB mundial, tengan una voz sólida y única.

CAPÍTULO 5

CASO PRACTICO

ANTECEDENTES

Para efecto de aplicar los conocimientos adquiridos en cuanto a las empresas de exportación aplicadas en un caso específico, se simulará la creación de una empresa que pretende exportar un producto designado a los países bajos, específicamente a Holanda.

Preparémonos mentalmente a desarrollar este caso práctico, considerando que los datos plasmados son los mas acercados a la realidad a la fecha de la elaboración de esta obra.

5.1 Características de la empresa seleccionada

Proyecto de Exportación

Producto

Dátil Fresco y dulces finos de dátil
(Deglet Noor)

Origen

Mexicali BC

Destino

Holanda
(Países Bajos)

EMPRESA PROMOTORA DE EXPORTACION

Comercialización y Distribución Internacional S. DE R.L.

(Servicios de Comercialización Internacional)

Av. Reforma # 1234

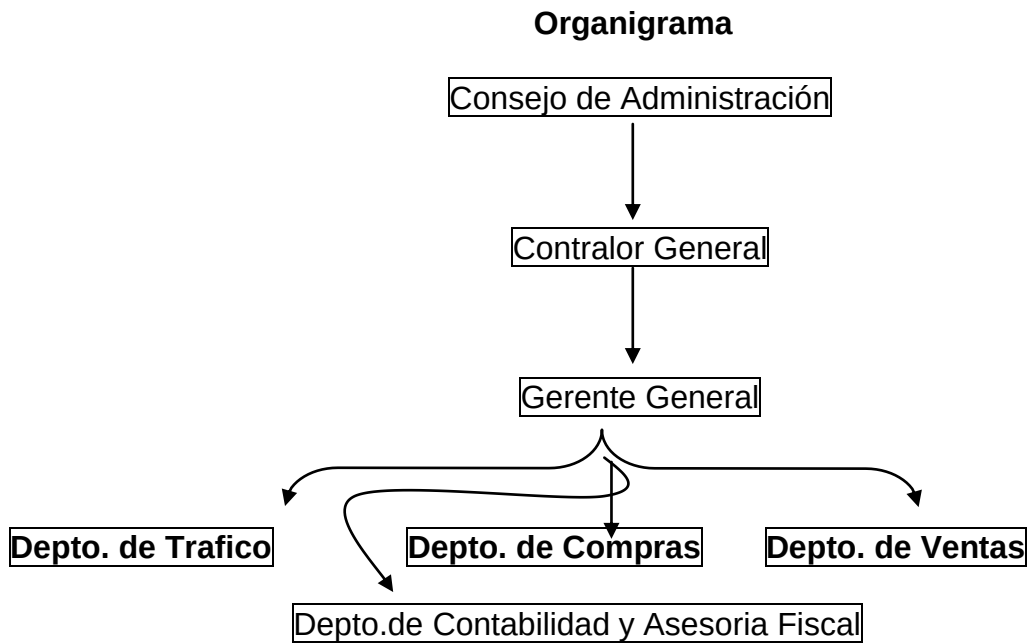
Zona Centro

Tel. 5 54-84-00

Fax. 5 54-84-01

Capital Social

250,000 pesos



5.1.1 Mercado de expansión

Objetivo

Exportar el dátil mexicano como fruta y procesado al mercado Holandés y agrupar la mayor cantidad de productores mexicanos interesados en exportar dicho producto, para así otorgar un producto 100% mexicano a dicho mercado.

Visión

Que el producto llegue a su destino en buen estado y de la mejor calidad, otorgando a nuestros clientes el mejor servicio y ofrecer nuevas oportunidades a las empresas mexicanas, comercializando sus productos en el mercado exterior.

Empresa Contacto

T & T DE BOER

21500 Von Blorstel

Amsterdam, Holanda
 Tel. (604) 276-9889
 Fax. (604) 276-1627
Contacto: Buí Foster

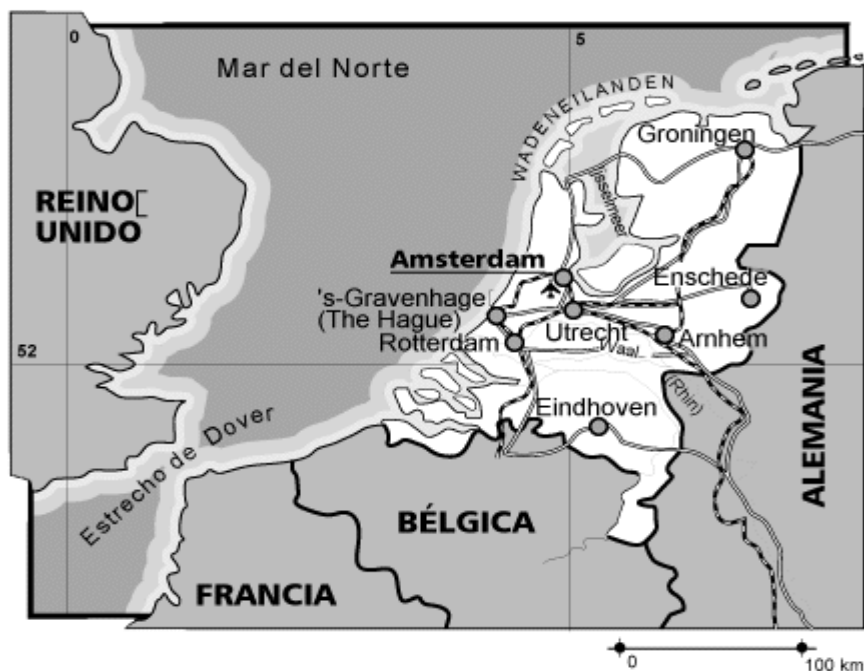
Tiene 7 sucursales distribuidos por zonas estratégicas del País. Cuenta con una amplia variedad de productos consumidos por toda la comunidad europea (más de 10,000 artículos)

La empresa planea expandirse a otras zonas de Holanda, principalmente abrir sucursales en forma gradual.

5.1.2 Características del mercado

HOLANDA

MAPA



CARACTERÍSTICAS GENERALES:

Población: 15.381.000 hab.

Superficie: 37.330 Km²

Capital: Amsterdam

Moneda: florines

Idioma: holandés.

Bandera: (rojo, blanco, azul)



El Ambiente

El país es una vasta llanura que en grandes extensiones (38%) se encuentra por debajo del nivel del mar. Se practican actividades agropecuarias intensivas (ganado lechero y cultivos caros). La densidad de población es una de las más elevadas de Europa. Altamente industrializado, es también el tercer productor mundial de gas natural y tiene una participación destacada en la actividad petrolera, con grandes refinerías en las Antillas y en Rotterdam, que es el centro mundial del mercado libre (*spot market*) del crudo. Como resultado del uso masivo de plaguicidas el agua del subsuelo está contaminada con altos niveles de nitratos, mientras los ríos principales llevan todo tipo de desechos orgánicos e industriales, sobre todo de otros países europeos.

La Sociedad

- **Pueblo:** En su mayoría de origen germánico. Hay minorías de inmigrantes de las antiguas colonias: surinameses, javaneses, molucos y antillanos. Los trabajadores inmigrantes (turcos, griegos, marroquíes, yugoslavos, españoles, portugueses y otros) constituyen cerca de 5% de la población económicamente activa. Entre ellos, en el puerto de Rotterdam, una de las mayores comunidades de caboverdianos en el exterior.
- **Religión:** Católicos 32%, Iglesia Reformada Holandesa 15%, calvinistas 7%, musulmanes 3,7%, sin religión 40%.
- **Idioma:** holandés.
- **Partidos políticos:** Convocatoria Demócrata Cristiana (CDA) (centro-derecha); Partido Popular por la Libertad y la Democracia (liberal de derecha); Partido Laborista, afiliado a la Internacional Socialista. Entre los partidos menores destacan el Nacional Reformado, Demócrata'66, Partido Izquierda Verde, Comunista, Socialista Pacifista y de los Agricultores.
- **Organizaciones sociales:** Hay dos grandes centrales sindicales: la Confederación de los Movimientos Sindicales Holandeses y la Federación de Sindicatos Holandeses.

El Estado

- **Nombre oficial:** Koninkrijk der Nederlanden.
- **División administrativa:** 12 provincias.

- **Capital:** Amsterdam, 724.096 hab.(1994). Aunque el gobierno reside en La Haya, Amsterdam conserva el carácter oficial de capital del país.
- **Otras ciudades:** Rotterdam, 589.521 hab.; La Haya ('s-Gravenhage), 445.279 hab.; Utrecht, 234.106 hab.; Eindhoven, 196.130 hab. (1994).
- **Gobierno:** Reina Beatriz, jefa de estado, desde 1980. Monarquía constitucional parlamentaria. Wim Kok, primer ministro desde agosto de 1994. Parlamento bicameral: Primera Cámara, de 75 integrantes, elegidos por los 12 parlamentos provinciales; Segunda Cámara, de 150 integrantes, elegidos por voto directo.
- **Fiesta nacional:** 30 de abril.
- **Fuerzas armadas:** 70.900 (1994).
- **Paramilitares:** 3.600 (Cuerpo Militar Real).
- **Dependencias:** Antillas Holandesas y Aruba.

ESTADÍSTICAS

Demografía

- **Población urbana:** 89% (1995).
- **Crec. anual:** 0,7% (1991-99).
- **En el año 2000:** 16.000.000.
- **Hijos por mujer:** 1,6 (1992).

Salud

- **Mortalidad infantil** (menores de cinco años): 8 cada 1.000 (1994).
- **Consumo de calorías:** 110% de lo requerido (1995).

Educación

- **Tasa de inscripción escolar:** Primaria (1993): 99% mujeres, 99% varones. Secundaria (1993): 120% mujeres, 126% varones. Universidad: 45% (1993).
- **Docentes de primaria:** uno cada 17 estudiantes (1990).

Comunicaciones

- **104 diarios** (1995), **105 televisores** (1995) y **106 radios** cada 1.000 hogares (1995).

- **49,9 teléfonos** cada 100 habitantes (1993).
- **Libros:** 108 títulos cada 1.000.000 de habitantes en 1995.

Economía

- **PNB per cápita:** US\$22.010 (1994).
- **Crecimiento anual:** 1,9% (1985-94).
- **Inflación anual:** 1,6% (1984-94).
- **Indice de precios al consumidor:** 100 en 1990; 112,2 en 1994.
- **Moneda:** 2 florines = 1US\$ (1994).
- **Cereales importados:** 4.431.000 tons. métricas (1993).
- **Uso de fertilizantes:** 5.889 kgs. por há. (1992-93).
- **Exportaciones:** US\$155.554 millones (1994).
- **Importaciones:** US\$139.795 millones (1994).

Energía

Consumo: 4.558 kgs. de Equivalente Petróleo per cápita anualmente (1994), 9% importado (1994).

5.1.3 Características del producto a exportar

Dátil

La antigüedad de consumo del dátil se remonta a los orígenes de nuestra civilización, de hecho en algunas fuentes de ésta se considera como la fruta más antigua cultivada por el hombre, con aproximadamente mas de 5,000 años de antigüedad. Hoy, por su riqueza calórica, su fácil conservación y transporte, se ha convertido en el fruto preferido de millones de personas en el mundo.

La palma de dátil, también llamada palma de la vida, florece en lugares tropicales, bajo calor seco y sobre niveles de agua, lo que la hace un fruto ideal para las zonas de los alrededores del río colorado en el noroeste de México.

El dátil pertenece a la familia “dactylus”, de este se derivan dos frutos:

Dátil Medjool
Dátil Deglet Noor

El primero, Medjool, es conocido como el “Cadillac de los Dátiles”, sin duda el mejor de todos y es el que alcanza los precios más altos. Sus dátiles son extremadamente largos, de pulpa suave y dulce, color rojizo a ámbar o marrón, con tonalidades variables según la zona de cultivo y que requiere de refrigeración para su conservación. Su peso varía entre 15 y 23 gramos por unidad.

La variedad Deglet Noor es más popular, por tener una pulpa firme y no tan delicada, acepta cierto grado de mecanización en la cosecha, siendo así el preferido por sus procesadores, ya que empacado con protección para la humedad puede conservarse hasta un año sin refrigeración y fresco para su consumo. Su peso varía entre 8 y 11 gramos por unidad.

El Dátil tienen propiedades alimenticias muy especiales, la concentración de sus componentes multiminerales agregan un valor nutritivo a su dulce y único sabor, que además de ser un fruto sin grasa y colesterol, destaca su alto grado de potasio que triplica al del plátano.

Su composición nutricional se muestra a continuación:

Composición Nutricional	
10 Dátiles	
Deglet (aprox 90 g)	Medjool (aprox. 100 g)
Calorías: 230g	Calorías: 45g
Proteínas: 2g	Proteínas: 2.2g
Carbohidratos: 62g	Carbohidratos: 62g
Fibra: 6.4 g	Fibra: 6.4 g
Potasio: 570mg	Potasio: 560mg

La forma predominante de consumo es en fresco.

La importación total de dátiles secos o frescos aumentaron gradualmente en los pasados tres años, mostrando un aumento del 12% en el 2002 respecto al año anterior. Al cierre de este año, las importaciones del fruto ascendieron a 8.27 millones de dólares americanos, 83 mil dólares mas que en el 2001.

En el siguiente cuadro se muestra las cantidades por kilogramo que se han exportado desde México durante los pasados tres años.

exportación de México		
valores en kilogramos México		
22,521	33,632	58,787
Todo los países	5 292,159	3 999,228
	3,740,253	

- La participación de México respecto a la importación total es de 1.5 %.
- La proveeduría de dátil a Holanda esta dominada por Irán en mas del 50%.
- No se tiene registro de importaciones a Holanda provenientes de México.

Empaque

Los dátiles deberán envasarse de manera que el producto quede debidamente protegido. El material del envase deberá ser nuevo, limpio y de calidad, que evite daños externos o internos al producto. Se permite uso de materiales, especialmente papel o sellos que lleven las especificaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxico.

El envase utilizado para el dátil debe de satisfacer las características de calidad, higiene y resistencia para asegurar una manipulación, transporte y conservación apropiados, además dichos envases deberán estar exentos de cualquier material y olor extraño.

Empaquetado del producto

El empaque del producto se realizará en cajas de 7 Kg a granel, se transportará en cajas de 20 pies, a esta le caben 1,600 cajas de las ya mencionadas, con un valor de .49 dlls por kilo que serian 3.43 dlls por caja de 7 Kg

Todos los productos que entran al mercado Holandés deben cumplir con los siguiente requisitos

1. Grado mínimo de calidad o estándar de identidad
2. Cumplir con los estándares de empaque
3. Correcto etiquetado
4. Ser saludables, hechos con materias primas sanas y empacados en condiciones sanitarias

La documentación básica requerida por la oficina de aduana de Holanda es la siguiente:

1. Documentación del transportista
2. Manifiesto de carga o "bilí of loading"
3. Factura comercial
4. Forma B2, la cual es usada para fines de pago de impuestos y pago de aranceles
5. Permisos y certificados especiales si son necesarios por ejemplo permisos sanitarios y/o certificados de origen

Clasificación arancelaria

PENDIENTE

Requisitos de Exportación

Documento	Expide
Factura Comercial	Empresa Mexicana
Pedimento de Importación	Aduana Holandesa
Certificado fitosanitario internacional	SAGARPA
Certificado de Origen Oficial	SE

En el caso del dátil, las etiquetas deben encontrarse en los cartones que contiene la fruta o bien, si se utiliza un empaque de barras, el cual ayuda a identificar el producto a la empresa quien lo elabora, este código sirve tanto a transportistas como a clientes, distribuidores y otras personas involucradas en el manejo de la mercancía.

En México, la Asociación de estándares para el comercio electrónico (AMECE) es la encargada de asignar los códigos para la elaboración de los códigos de barras.

Para embarcar fruta comestible a -Holanda- en este caso el Dátil, se debe cumplir los siguientes requisitos de certificación:

1. El importador holandés debe estar acreditado por la “Agencia holandesa de inspección de alimentos” y
2. Poseer un certificado de inspección que verifique los requisitos de calidad, etiquetado y empaquetado.

Todos los productos importados están amparados por el reglamento de frutas y verduras frescas que establece el grado de calidad, dependiendo de cada fruta o verdura que se comercializa en territorio holandés.

Los dátiles deben cumplir con los siguiente requisitos mínimos:

1. Enteros
2. Sanos
3. Limpios y prácticamente exentos de plagas
4. Exentos de daños
5. Exentos de humedad externa
6. Exentos de cualquier olor y/o sabor extraño

Los dátiles tendrán que haberse recogido con sumo cuidado y estar suficientemente desarrollados y maduros. El desarrollo y estado de estos debe de permitirles resistir el transporte y la manipulación para así llegar en estado satisfactorio a su destino.

5.1.4 Relación internacional

Servicios Aduanales y Transportación

SERVICIOS ADUNALES EXIMIN

Reforma 1130
Tel. 5 53-51-72
Fax. 5 53-62-60

La agencia Aduanal Mexicana se encargara de realizar los documentos Mexicanos como son los pedimentos de exportación.

TRANSPORTES ESCOBOZA S DE RL DE CV

Av. Roberto Montenegro No. 557
Col, Real del Castillo
Tel. 5 63-48-03
Fax. 5 68-74-47

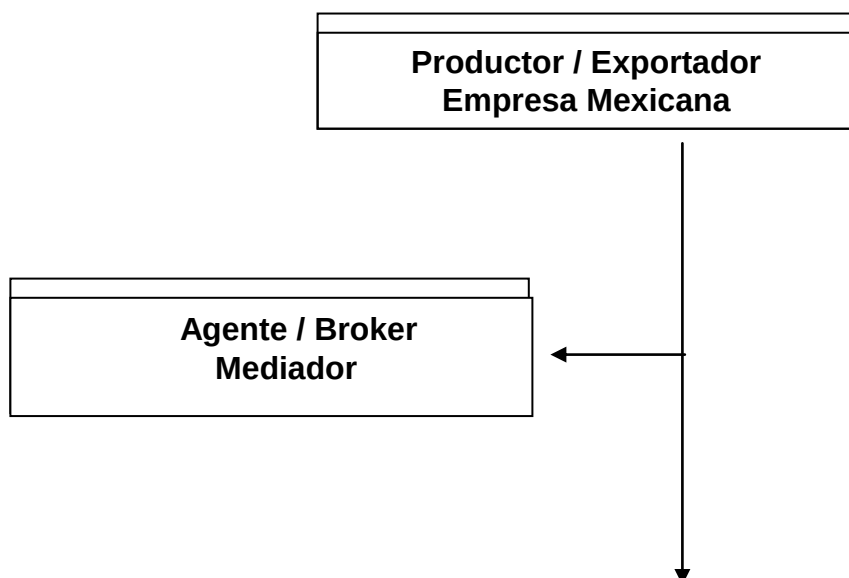
Contacto: Arnoldo Gutiérrez Escoboza, Efraín Gutiérrez Escoboza

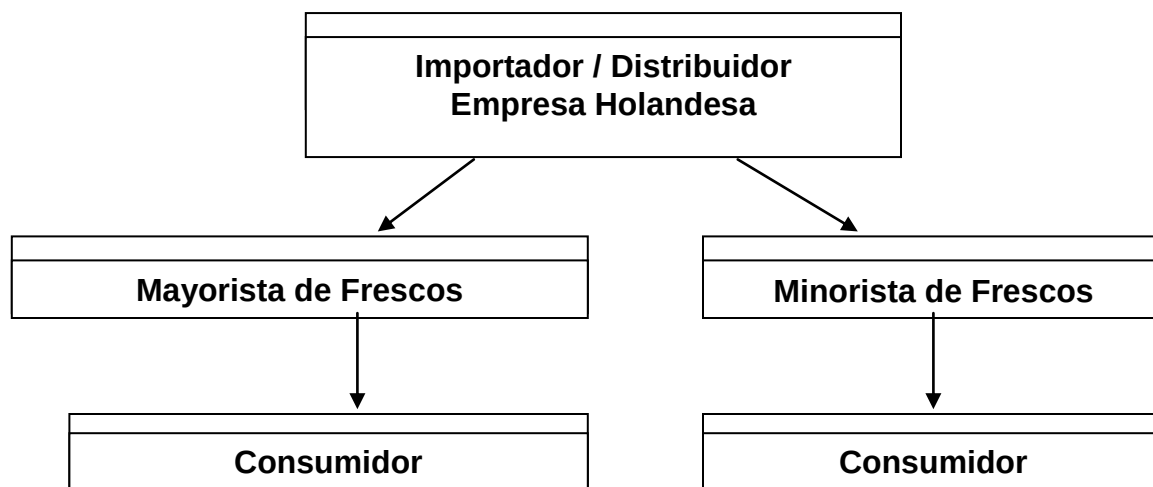
Empresa transportista de carga general.

Transportista Marítima

Transportación marítima mexicana

Grafica de comercialización





Las tiendas de supermercado y cadenas organizadas representan un gran porcentaje de la participación en el mercado. Las oficinas centrales de este tipo de empresas consolidan la demanda de todas sus tiendas con el objeto de obtener mejores precios importando el producto directamente.

Entre los principales minoristas se encuentran las tiendas de conveniencia seguidas por los minoristas independientes que representan la participación más pequeña del mercado.

El tiempo de entrega y calidad del producto son factores importantes para el buen desarrollo del proceso de comercialización, ya que el incumplimiento en la entrega puede ocasionar la cancelación del contrato o baja en el volumen de ventas, así como el daño irreparable a la mercancía exportada.

El producto como ya se mencionó es de origen mexicano, principalmente del Valle de Mexicali, B.C., por lo que su logística de exportación será de la siguiente manera, territorio nacional, el producto sale de Mexicali, B.C., en transportación terrestre hacia el puerto de Veracruz, Veracruz, contratando los servicios de Transportes Escoboza S de RL de CV, se contratarán también los servicios de la agencia aduanal de México, Servicios aduanales Eximin. Se contratan los servicios marítimos el cual llevará el producto hacia la ciudad de la Haya, los precios y datos de los servicios de éste último no son de nuestro conocimiento ya que el cliente extranjero se encarga de estos últimos costos.

a) Compra-Venta

Para la adquisición del fruto fresco "dátil" se recolectará de los diversos productores del mismo, el precio pactado del producto será pagado en parcialidades, habiendo negociado previamente con los productores el pago de una fianza por el producto entregado a la comercializadora, tomándose como anticipo al pago total, y liquidándose al momento que la empresa extranjera liquide el monto total del precio pactado con la misma por la venta del dulce de dátil, y el dátil en fruto.

b) Contrato de conocimientos y asistencia técnica

Como responsabilidad de la empresa japonesa, existe la obligación de llevar a cabo el ensamble, operación, mantenimiento preventivo y correctivo de las batidoras industriales (cuando se mencione "maquinaria" nos estamos refiriendo a las batidoras industriales).

Así mismo, la empresa japonesa ofrecerá el servicio de proporcionarnos la asistencia técnica para la instalación e inicio de operaciones así como los servicios correspondientes para el mantenimiento y resolución de problemas que surjan por el uso de la maquinaria.

El fabricante de los equipos que serán utilizados para la elaboración del dulce es la empresa japonesa denominada "Shin Shu Manita", dirigida por el Sr. Noriyuki Morita , por lo cual se celebrará un contrato de arrendamiento financiero para la adquisición de la maquinaria y equipo para fabricar el dulce de dátil.

Se negoció un contrato de asistencia técnica, con la misma empresa para que durante un periodo de 3 años proporcione asesoría, capacitación en el uso y reparación de la maquinaria a utilizar.

Refiriéndonos a la maquinaria adquirida en arrendamiento financiero, se incluirá la cláusula INCOTERM, CIF. Con ello la empresa japonesa se obligará a entregar la maquinaria en México, obligándose dicha empresa a llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la transportación y entrega de la misma, así como la obtención de las pólizas de seguros que amparen contra cualquier eventualidad o contingencia en su traslado marítimo y terrestre de la maquinaria.

5.1.5 Beneficio del tratado

Los tratados en sí, suelen presentar ventajas que se pueden aprovechar de acuerdo a la empresa de exportación, planeándose las actividades a desarrollar, como en este caso práctico, se aprovecho para evitar la doble tributación en los renglones de la asistencia técnica, los derechos de patentes y marcas, compra de maquinaria extranjera, intereses, etc. Puntos en los cuales apegándose a los tratados se logro abatir las cargas fiscales para las partes interesadas, ya que en caso no haber existido convenios internacionales con esos países, el impuesto a cargo hubiese sido mayor.

5.1.6 Tratamiento fiscal de la operación

a) Constitución de la Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Se constituye una sociedad de responsabilidad limitada por las personas residentes en territorio mexicano y de la persona física residente en Francia para los efectos fiscales que correspondan.

Esta sociedad (persona moral) pagará impuestos bajo el régimen general aplicable a las personas morales, es decir, bajo el amparo del Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Y considerando que para el socio francés la sociedad de responsabilidad limitada será tratada como un ente transparente lo que significa que el resultado fiscal y el pago de impuestos se puede considerar como hechos por la persona física residente en Francia para que pueda acreditar directamente los impuestos pagados en México por la sociedad de responsabilidad limitada.

El hecho de constituir esta sociedad puede tener ventajas fiscales y corporativas.

b) Arrendamiento Financiero.

Se adquirieron 3 batidoras industriales computarizadas para el proceso de elaboración del dulce, el cual fue adquirido de la empresa extranjera Shin Shu Manita ubicada en Japón. Para la adquisición de la maquinaria se llevó a cabo a través de arrendamiento financiero a dos años, para lo cual se efectuarán pagos mensuales mismos que incluyen un interés del 7.5% anual. De acuerdo con el artículo 11, numeral 2, inciso b) del convenio México - Japón establece una retención del 15% artículo 198 LISR retención del 15%.

c) Licencia de Marca y Patente. Pago de regalías a la Srita. Maria Josefa López García, residente en Calexico, Ca.

La Srita. López García proporcionará la receta de marca patentada que posee, para la producción de los dulces finos que se elaborarán con los dátiles que no cumplan con las normas de calidad de exportación. La elaboración del dulce no será la actividad preponderante de la sociedad sino una actividad adicional para aprovechar todo el producto captado y lograr tener muy bajos desperdicios de este fruto.

De acuerdo al artículo 200 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, menciona que tratándose de regalías, por el uso o goce de patentes o de certificados de invención o de mejora, marcas de fábrica y nombres comerciales, así como por publicidad, la tasa aplicable al ingreso que obtenga la Srita. López García por dichos conceptos (regalías por la marca y patente) será la tasa máxima para aplicársele sobre el excedente que establece la tarifa contenida en el artículo 177 de esta ley, pero el Artículo 12 inciso b) del convenio con Estados Unidos de América establece una tasa de retención sobre el importe bruto del ingreso recibido que no deberá exceder del 10% siendo menor a la establecida en la ley doméstica, debido a que la Señorita Maria Josefa López García es residente de Estados Unidos de América, esto tomando en cuenta los comentarios al respecto de la OCDE.

d) Conocimientos y Asistencia Técnica.

La empresa japonesa tendrá la obligación de proporcionarnos la asistencia técnica para la instalación e inicio de operaciones así como los servicios correspondientes para el mantenimiento y resolución de problemas que surjan por el uso de la maquinaria.

De acuerdo a la legislación domestica, no esta gravada, invoca el tratado con Japón en su articulo 12 donde establece que la carga tributaria a las regalías no podrá exceder de un 10% del importe bruto.

Consideraciones aduanales

Primeramente hay que tomar en cuenta que es responsabilidad del vendedor mandar la maquinaria con la cual se realizará la producción de los dulces finos de dátíl, hasta Mexicali, Baja California, México, conforme al INCOTERM CIF cláusula (x), debiendo el vendedor pagar tanto los fletes como las licencias y autorizaciones de importación y el Pago de los impuestos, si se requiere, conforme a la cláusula (x) del INCOTERM mencionado.

Anexos

Se enlistan a continuación los contratos que se sugiere celebrar:

- a) Contrato de Socios
- b) Contrato con los productores de dátíl
- c) Establecimiento de los estatutos de la Sociedad
- d) Contrato de Arrendamiento Financiero
- e) Contrato de conocimientos y asistencia técnica.
- f) Dos contratos de prestación de servicios profesionales y consultoría
- g) Contrato de licencia de patente y marca

Como se puede desprender de lo mencionado anteriormente, las consecuencias fiscales de realizar este negocio en México, son mínimas. La sociedad mexicana pagará los impuestos como cualquier otra persona moral pero teniendo el beneficio que se invoca en los tratados con Francia, Estados Unidos y Holanda, para cada uno de las personas afectadas. Por otra parte, los pagos hechos por concepto de regalías y de honorarios son deducibles por lo que no implica un costo adicional. Para la empresa Holandesa el Know-how prestado estará gravado pero ese impuesto se puede acreditar en Holanda bajo el tratado para evitar la doble tributación celebrado con México.

El Lic. Americano D'Marco no pagará impuestos en México porque no estará en éste país mas de 183 días en un periodo de 12 meses. Por su parte, la Srita. María Josefa López García, mexicana que posee los derechos de registro de la patente y la marca, tributará como cualquier persona física contribuyente en Estados Unidos, acreditando el impuesto retenido en México.

Consideramos que el esquema diseñado en el presente proyecto es el más benéfico desde el punto de vista fiscal para todas las partes que intervienen en él.

5.1.7 Estímulos fiscales para el caso practico

La sociedad se constituirá de 4 socios residentes en México, C.P. Héctor Ocampo, C.P. Lorena Vázquez, C.P. Claudia López, C.P. Olga Monroy y un socio residente en Francia Sir Jean Claude Van Dame.

La sociedad se constituirá de socios residentes en México y un socio residente en Francia, para lo cual recomendamos que la sociedad sea constituida conforme a la Ley de Sociedades Mercantiles como Sociedad de Responsabilidad Limitada, teniendo por nombre Comercializadora y Distribuidora Internacional, S. de R. L., a fin de que nuestro socio francés conforme a la legislación de su país pueda realizar directamente el acreditamiento del impuesto sobre la renta mexicano correspondiente contra el impuesto de Francia. Hasta un 15% conforme al artículo 21 del convenio con Francia párrafo 2, inciso b), sub-inciso (ii) para evitar la doble tributación.

No recomendamos la modalidad de Capital Variable, en virtud de que bajo la misma los socios se pueden retirar de la empresa voluntariamente en cualquier tiempo.

La sociedad tiene cláusulas que regulan el manejo particular de la solución de un conflicto entre los accionistas o falta de consenso de los mismos que lleguen a inmovilizar las decisiones de la empresa. Dicha cláusula establece un mecanismo para romper con los desacuerdos insuperables entre los accionistas, obligándolos a vender y comprar sus participaciones en la empresa al momento de la activación de dicho mecanismo.

Para regular lo anterior, se establece un contrato entre los socios de la empresa al constituirse en donde se regulan las obligaciones básicas para la constitución de la sociedad y la resolución de conflictos entre los mismos.

Por último, se establece el formato de estatutos que deberá regular a la sociedad de responsabilidad limitada que se pretende constituir.

Consultoría de los socios a la sociedad

Considerando la capacidad técnica y experiencia de los socios de la empresa, se contempló el beneficio de que aporten a la sociedad dichos conocimientos y experiencias a través de un contrato de prestación de servicios profesionales de consultoría y administración a través de una sociedad civil, para que de esta manera la empresa pueda erogar honorarios por la prestación de sus servicios. Cabe señalar que dicha sociedad a su vez cuenta con el personal de servicio administrativo.

Nota

El beneficio que se tendría es evitar la asimilación a sueldos por IMSS trabajando por su cuenta. Además, se pretende evitar la retención del impuesto sobre la renta por los honorarios que se le paguen a los miembros del consejo de administración, aplicando la tasa máxima de impuesto de acuerdo al artículo 177 de la ley del impuesto sobre la renta.

Tomando en cuenta lo anterior, se aclara que los socios que al momento de retirar dinero como anticipo a cuenta de utilidades, tendrán una retención conforme al Capítulo I, Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Licencia de uso de patente

Considerando que la Sra. María Josefa López García a desarrollado en nuestro país ampliamente el prestigio de la marca "DEGLET" se ha llevado a cabo un contrato de licencia de uso de marca, a fin de que la empresa contribuya al desarrollo de dicha marca.

Notas aclaratorias al caso practico

- **-CONTRATO DE ASISTENCIA TECNICA** 2 VECES AL AÑO POR UN PERIODO DE 60 DIAS. (30 DIAS CADA 3 MESES)
- **-ARRENDAMIENTO FINANCIERO** SE ADQUIRIO MAQUINARIA PARA EL PROCESO DEL DULCE, EL CUAL FUE ADQUIRIDO DE JAPON, A DOS AÑOS. SE EFECTUARAN PAGOS MENSUALES MISMOS QUE INCLUYEN UN INTERES DEL 7.5% ANUAL
- EMPRESA CONTRATA EL SERVICIO FLETE (PRECIO BASE CIF -COSTO SEGURO FLETE)

TRANSPORTE TERRESTRE
(BJA CFA. → TAMPICO MADERO, TAMPS.)

TRANSPORTE MARITIMO
(TAMPICO MADERO, TAMPS. → LA HAYA,-
HOLANDA)

ANEXOS

Lugar y fecha

Firma del Representante Legal

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

PRIMERA.- La historia del comercio exterior en México se da desde 1821, atravesando una serie de acontecimientos que fueron propiciando mas y más el proteccionismo a la economía del país, se destacan etapas que marcan el auge del comercio exterior : El Porfiriato, la crisis económica de 1929 al caer la bolsa de valores de Nueva York que produjo una parálisis de las exportaciones y la caída de los precios, el periodo Cardenista en 1935, la creación del modelo de industrialización sustitutiva en 1940, la creación de la segunda fase del modelo de industrialización sustitutiva en 1955, la crisis del modelo de industrialización sustitutiva en 1970 y la creación del modelo Neoliberal en 1982, que es el que actualmente es utilizado y el que estableció la apertura total del mercado a las exportaciones en México.

SEGUNDA.- La importancia del comercio exterior como un factor del desarrollo económico y social de un país, así como el conocimiento amplio y exacto de las disposiciones que lo rigen, son las bases primordiales para que el desarrollo de una economía pueda llegar a alcanzar niveles financieramente cómodos; estas disposiciones que lo regulan son uno de los factores más importantes que ayudan al desarrollo, eliminando los obstáculos y asegurando la fluidez en aspectos legales y administrativos.

TERCERA.- El régimen fiscal para las empresas exportadoras se creo para que de una manera práctica se pudieran aplicar leyes y tratados para evitar la doble tributación, conocer su diversificación y sobre todo aplicar los apoyos Federales establecidos para este fin, teniendo como finalidad el que el país continúe su expansión mundial con calidad y financieramente redituable.

CUARTA.- En México los modelos establecidos para que las empresas de comercio exterior evitaran la doble tributación, se formaron en 1971, con el objeto de profesionalizar las exportaciones del país y con el objeto también de establecer un sistema mexicano capaz de competir eficientemente en el extranjero, siendo necesario dotar al exportador mexicano con las mismas armas con que cuentan los competidores extranjeros, particularmente con apoyos financieros.

QUINTA.- Se destacan tres tipos de empresas de exportación para efecto de proporcionar lineamientos y beneficios:

1. Se cataloga como empresa altamente exportadoras **ALTEX** a las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros de exportación y que participan dinámica y permanentemente en el mercado internacional.
2. El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación **PITEX** es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias.

3. Empresas que se dedican a la comercialización de productos en el exterior, empresas de comercio exterior **ECEX**, pueden ser en dos modalidades: como promotora y como consolidadora, éstas empresas deben cumplir con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior.
4. Empresas integradoras de exportación, se forman mediante la identificación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) que fabriquen un producto homogéneo con poca capacidad de producción y que se interesen en exportar, con el fin de constituir grandes volúmenes

SEXTA.- La nueva ley del Impuesto Sobre la Renta no destaca que haya una afectación a los compromisos impositivos internacionales, sin embargo, aclara conceptos y procedimientos para que los contribuyentes tanto nacionales como extranjeros puedan aplicar los beneficios que se desprendan en función a las tasas reducidas que se señalan en los instrumentos internacionales (Convenios).

SEPTIMA.- Considero que tanto las leyes como la constitución política de la nación deben de vigilar, regular y promover la distribución y consumo de los bienes y servicios del país, como uno de sus puntos mas importantes. También el de establecer una *política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, pesqueros, mineros y otros para el fomentar desarrollo económico, creo que para proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales mediante las leyes no es suficiente pues se necesita un verdadero interés para acatar dichas leyes y avanzar con paso firme hacia un país prospero y en verdaderas vaís de desarrollo.*

OCTAVA.- La pluralidad internacional en los negocios, así como la globalización de la economía en la mayoría de los países, ha propiciado que a un ritmo acelerado los Estados que no habían participado en este reto, pretendan celebrar convenios para evitar la doble tributación con aquellos socios comerciales con los que se tenga frecuencia en la realización de los negocios. Los sistemas fiscales territoriales han demostrado con el paso de los años, aunado a la complejidad internacional en las transacciones financieras y corporativas, que no es posible mantenerse aislado de todo aquello que dentro del concepto de ingreso universal se genera. La materia impositiva dotada del dinamismo que le caracteriza, se desarrolla en función de las situaciones económicas, sociales y políticas que imperan en una región, Este dinamismo bajo el orden de principio territorial, se limita exactamente a su ámbito, por lo que para lograr objetivos, mas allá de sus fronteras, deberá implementar instrumentos impositivos internacionales. Los instrumentos internacionales, que permiten a los sistemas fiscales domésticos rebasar sus fronteras, son los convenios para evitar la doble tributación y los Acuerdos de intercambio de información fiscal.

NOVENA.- En el país se presentan áreas de desarrollo que no pudieron crecer para ser competitivos y que provocaron un freno en el desarrollo económico hacia el exterior, nuestro país solo en áreas como la agrícola de hortalizas y frutales, de

servicios y textil ha podido ser competitivo a nivel mundial, pero las áreas como son la agrícola de granos, ganadera, industrial, se fue quedando obsoleta, y para lograr que la espiral económica funcione a la perfección logrando que todos los sectores sean económicamente rentables y redituables, es que crezcan al mismo ritmo; por eso es que en nuestro país, la economía solo se encuentra en los sectores boyantes

DECIMA.- Los Convenios buscan un equilibrio en el aspecto de la retención que impera en cada uno de los Estados contratantes, con el fin de que las tasas no sean un impedimento a la inversión, o un efecto de evasión y elusión, ya que al crearse un consenso entre los países partícipes, se aplicará la misma tasa en cada uno de ellos y su diferencia estribará en forma exclusiva, en la característica que cada país le otorgue al concepto de ingreso, así como el crédito impositivo. Los Convenios para evitar la doble tributación, al permitir este equilibrio y eliminar barreras económicas inconvenientes que no estimulen la inversión y el trabajo, logran al mismo tiempo detectar y verificar el cumplimiento fiscal de las operaciones llevadas a cabo entre residentes de Estados contratantes.

DECIMA PRIMERA.- Los modelos de doble tributación conforme a la experiencia lograda, producto de su aplicación, se han adecuado a los sistemas impositivos de los países que los utilizan para formular sus acuerdos tributarios bilaterales, siendo la base para estos el Convenio de las Naciones Unidas publicado en 1980 y el de la OCDE de 1977, mismo que ha sido revisado constantemente y su última actualización fue hecha el 28 de enero del 2003.

DECIMA SEGUNDA.- El gobierno federal mexicano ha establecido diversos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos. La conciencia del fomento de las exportaciones y su significación en el proceso de desarrollo, y el deseo de asumir actividades agresivas en la conquista de otros mercados, tienen como consecuencia el que los exportadores se enfrenten al problema del otorgamiento de créditos. Los apoyos financieros a las exportaciones son uno de los elementos de mayor importancia para mejorar y definir la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales. El exportador que esta en posición de ofrecer condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor. El financiamiento para la exportación, debe considerarse como un servicio adicional, indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados del exterior.

DECIMA TERCERA.- Considero que tanto las leyes como la constitución política de la nación deben de vigilar, regular y promover la distribución y consumo de los bienes y servicios del país, como uno de sus puntos mas importantes. También el de establecer una *política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, pesqueros, mineros y otros para fomentar desarrollo económico, creo que para proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales mediante las leyes no es suficiente pues se necesita un verdadero interés para acatar dichas leyes y avanzar con paso firme hacia un país prospero y en verdaderas vías de desarrollo.*

DECIMA CUARTA.- Esas elecciones del 2 de julio del año 2000, representaron un sueño para la población mexicana bajo las tantas promesas del presidente Fox. La realidad que vivimos hoy en día los mexicanos, sólo se ha traducido en un descontento político, ya que, no existen apoyos reales para las pequeñas y medianas empresas, altas tasas de desempleo real, cierre de más dependencias que antes trataban de fomentar algo, o simplemente, representaban fuentes de trabajo, el Gobierno Federal argumenta una crisis financiera en el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) y lo desean privatizar, escándalos de corrupción, rompimiento diplomático con Cuba y, podría seguir con la lista. La democracia no es mala, al contrario es positiva para cualquier país, lo que se vive en México, es la presencia de un líder con falta de conocimiento sobre como se debería manejar un país realmente, no existen acuerdos entre nuestros partidos y de paso, se llevan al país con reformas o misceláneas totalmente ineficientes o incoherentes para la realidad económica de nuestro país. Aunado a los problemas internos, se siente también claramente las influencias de inestabilidad del exterior, como la desaceleración económica de los Estados Unidos de Norte América, así como, los problemas colaterales de la invasión de Irak y su relación con el Terrorismo.

RECOMENDACIONES

Recomendaciones relativas a los Convenios Fiscales.

1. Para el uso más intenso y eficaz de los procedimientos de intercambio de información: implementar programas para aumentar el intercambio de información respecto de las transacciones en los paraísos fiscales y los regímenes fiscales preferenciales, sin consideración alguna.
2. Implementación de disposiciones fiscales coordinadas tales como auditorías simultáneas, capacitación, etc. Referentes a los ingresos o a los contribuyentes que gocen de medidas preferenciales que constituyan competencia fiscal nociva.
3. Respecto del cobro de créditos fiscales, alentar a los países a que revisen sus disposiciones de Ley para el cobro de dichos créditos con los otros países.

Recomendaciones relativas a Legislación interna.

1. Establecer reglas aplicables a las Sociedades Extranjeras controladas, para evitar competencia fiscal nociva.
2. Establecer pautas aplicables en materia de precios de transferencia cuando constituyan una competencia fiscal nociva.
3. Proporcionar un acceso más amplio a la información bancaria, con el propósito de eliminar obstáculos que significara una evasión fiscal oculta.

Recomendaciones en general

1. Es necesario tener en cuenta que existen muchas limitaciones al entrar a un nuevo mercado, como por ejemplo debemos tener una fuente de financiación importante (inversores), debemos tener disponibilidad de capital de trabajo y financiero, como así también debemos tener en cuenta las depreciaciones y amortizaciones de nuestros activos.

No se deben dejar de lado las variaciones económicas que afectan día a día el poder adquisitivo de los potenciales concurrentes.

Es recomendable entender como se comporta el mercado y la demanda, es decir como percibe el consumidor nuestro servicio, en que tipo de competencia nos encontramos, que restricciones políticas, legales y económicas debemos afrontar, como es el caso del pago de los impuestos, las retenciones bancarias, o fenómenos macroeconómicos como la inflación y la recesión, etc.

Básicamente es necesario conocer las fuerzas competitivas de este tipo de negocios, y como éstas afectan a la cadena de valor de nuestra empresa.

El análisis de nuestro entorno nos puede permitir aprovechar oportunidades, y prevenir amenazas con anticipación pudiendo realizar un negocio rentable.

FUENTES CONSULTADAS

1. Academia de Estudios Fiscales, Implicaciones fiscales de las operaciones internacionales, primera edición, México, 1994.
2. Bettinger Barrios Herbert, Estudio practico sobre los convenios impositivos para evitar la doble tributación, editorial ISEF, décima primera edición, México, 2003.
3. Calvo Nicolau Enrique y Montes Suárez Eliseo, Tratados Intencionales en materia tributaria, Segunda edición, México, 1998.
4. Cevallos, Piedra Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización. Editorial universidad Veracruzana. México, 1997
5. Comisión de Colegios Fronterizos del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Guía contable y de auditoria de la industria maquiladora, Editorial del IMCP A. C., México, 1997.
6. Diccionario de marketing, Edición 1999, de Cultural S.A., Pág. 230.
7. Dirección de Mercadotecnia (Octava Edición) de Philip Kotler, Pág. 267, 268.
8. Hernández Sampieri Roberto, Metodología de la Investigación, Editorial Ultra, Tercera edición, México 2002.
9. Karl Marx, El Capital, Libro I, Tomo I, Siglo XXI Editores, México 1976.
10. MÉNDEZ, Morales José Silvestre (1997). Problemas Económicos de México. Editorial McGraw-Hill, 3ª Edición, México.
11. Mercado H, Salvador. Comercio Internacional II, Editorial Limusa, Tercera edición, México, 1994.
12. Ortiz Wadgymar, Arturo, Introducción al comercio y finanzas internacionales de México (Evolución y problemas hacia el año 2000), editorial nuestro tiempo, México 1999.
13. Pazos, Luis. Libre Comercio: México-EAU. Mitos y hechos, Editorial Diana, Tercera edición, México, 1990.
14. Real Academia, Diccionario de la lengua española, Editorial Esparza Calpe, Edición vigésima primera, España 1997.

REVISTAS

1. ALMANAQUE ANUAL 2001, Editora Cinco Cultural S.A. México.
2. ASERCA, 1995b. Panorama internacional de la ganadería. Claridades agropecuarias de apoyos y servicios a la comercialización agropecuaria. Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. Revista de publicación mensual. Numero 23. Pág. 20-28. México
3. Claridades agropecuarias, SAGARPA, publicación mensual, México, enero de 2003, agosto 2003 y septiembre 2003.

ELECTRÓNICA

1. WWW.Economia.com.mx
2. www.monografias.com/trabajos13/elniccho/elniccho.shtml#niccho
3. www.eOmonia.com
4. WWW.sat.gob.mx

NORMATIVIDAD

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
2. Ley sobre la Celebración de Tratados
3. Decretos
4. Ley del Impuesto sobre la Renta 2003
5. Ley del Impuesto al Valor Agregado
6. Código Fiscal de la Federación
7. Compendio de Disposiciones sobre la Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, Reglas Fiscales de carácter general relacionadas con el comercio, reglamentos y otras disposiciones 2003