



**Economía de Exportación de Productos
Manufacturados**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
C O N T A B L E**

AUGUSTA ZARATE GONZALEZ

MEXICO, D. F.

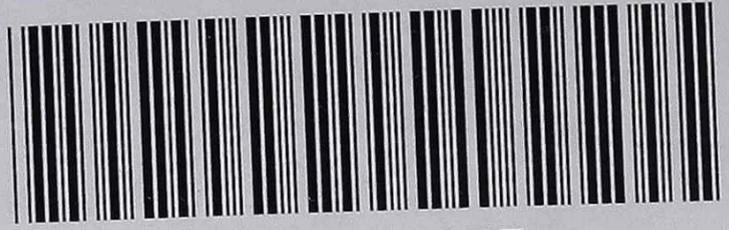
1975

T
HF1416
Z3
C.1

Z36e

Seminario de Investigación Contable
Augusta Zárate González





1080080677

17098

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**Economía de Exportación de Productos
Manufacturados**

00940

Seminario de Investigación Contable
Que para obtener el título de :
LICENCIADO EN CONTADURIA
p r e s e n t a :
AUGUSTA ZARATE GONZALEZ

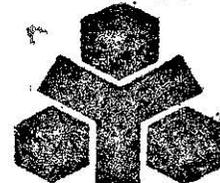
BIBLIOTECA
GRUPO CYDSA FID. A-1-73 FIFOSA

México, D. F.

1975



BIBLIOTECA



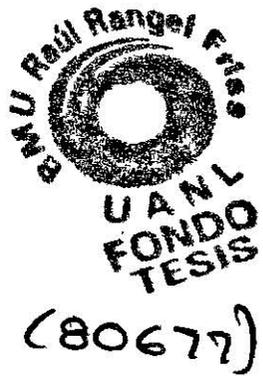
BIBLIOTECA

BIBLIOTECA

T
HF1416
23

+

236 e



A LA MEMORIA DE MI MADRE

A MI PADRE CON CARÍÑO POR EL SACRIFICIO HECHO
AL EDUCARNOS

A MIS HERMANOS CON AFECTO Y ESTIMACION

A MI FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION CON RECUER-
DOS DE ESTUDIANTE

A MIS QUERIDOS MAESTROS

A MIS COMPAÑEROS DE ESCUELA Y AMIGOS QUE DE
UN MODO U OTRO ME BRINDARON SU AMISTAD

INDICE

	Pág.
I. INTRODUCCION	1
II. REQUISITOS	8
III. ORGANISMOS AUXILIARES	
Organismos Nacionales:	
Secretaría de Industria y Comercio	26
Asociación Nacional de Exportadores e Importadores	32
Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana	35
Instituto Mexicano de Comercio Exterior	36
Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México	45
Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales	51
Organismos Internacionales:	56
El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	57
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desa- rrollo	59
Consejo de Cooperación Aduanera	62
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	63

	Pág.
IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
Introducción	68
Cartas de Crédito Documentarias	69
Fondo para el Fomento de las Exportaciones	72
Métodos de Operación de las Instituciones Financieras con el Exportador	78
Fondo Nacional de Fomento Industrial	83
Fondo de Equipamiento Industrial	85
Seguro de Crédito de Exportación contra Riesgos Comerciales	87
Banco de México	91
Banco Nacional de Comercio Exterior	91
V. INCENTIVOS FISCALES	
Devolución de Impuestos Indirectos	94
Sistema de Draw-Back	102
Devolución del Impuesto General de Importación	102
Importación Temporal	105
Consortios de Comercio Exterior	108
Programa de Maquiladoras	111
Otros Incentivos	116

	Pág.
Costeo Directo	
Introducción	117
Análisis Fiscal al Costeo Directo	120
El Costeo Directo como Instrumento para la Fijación de Precios de Venta	127
VI. EL COSTEO DIRECTO	
Aspectos Generales	143
Qué es el Costeo Directo	144
Procedimientos para Identificar y Separar los Gastos	150
Aspecto Contable	152
VII. CONCLUSION	157
BIBLIOGRAFIA	159

PROLOGO

Tal vez sería mucho pedir el que mi trabajo sea considerado como una obra valiosa, pero, me siento satisfecha al saber que puede servir como una fuente de información más para la realización de cualquier trabajo teórico o práctico. La elaboración de este trabajo, aunque sencillo, es una experiencia muy importante para mi ya que implica una satisfacción y a la vez una responsabilidad que exige estudio constante y dedicación al trabajo. Además, es el inicio de una etapa muy diferente a la anterior cuando era estudiante. Doy gracias pues, a todos los que me ayudaron a la consecución de este fin.

Augusta Zárate González

CAPITULO I

INTRODUCCION

El crecimiento económico de México durante las 3 últimas décadas fué un crecimiento tendiente a satisfacer el mercado interno que apoyado en un proteccionismo permiti6 crear una planta industrial importante, capacitar a la mano de obra y adquirir experiencia empresarial. El ritmo de desarrollo ha sido uno de los más altos en el mundo; el incremento del producto nacional bruto desde 1940 ha sido en promedio de 6.2% anual.

Aunque dicho crecimiento no ha sido total ya que existen diversos artículos que no producimos y que estamos adquiriendo actualmente en el extranjero. Se requiere en México, por lo tanto, de una inversión mayor que además de crear fuentes de trabajo para la abundante mano de obra, es necesario para aumentar la cantidad de exportaciones, produciendo en cantidades suficientes y en condiciones de eficiencia.

La política de sustitución de importaciones en una primera etapa, se dirigió a la fabricación de bienes de consumo ya que en 1973 la importación de bienes de consumo, aunque se vi6 incrementada por problemas de producción agrícola interna, ascendió a un 10.2% de las compras totales, mientras que las importaciones de materias primas fueron de un 43.0% y las importaciones de maquinaria y equipo de un 36.7%. El refuerzo a la política de sustitución de importaciones esta encauzada ahora, principalmente, a la producción de materias primas y bienes de capital.

Actualmente el mercado interno ofrece enormes posibilidades para producir los artículos que nosotros mismos consumimos y que no producimos. Sobre todo en zonas de menor desarrollo económico.

Deberá producirse, no sólo para sustituir importaciones sino para incrementar nuestras exportaciones. Se están importando artículos por más de un millón de pesos al año. Nuestra balanza comercial es deficitaria y que es necesario corregir, para lo cual se requiere de un plan elaborado y de esfuerzos concertados que propicien la sustitución adecuada de importaciones y sobre todo de superar la fase de país importador en un país exportador de productos manufacturados, fundamentalmente.

Son numerosos los instrumentos que ha establecido el actual gobierno para alcanzar los objetivos antes dichos. Existe una amplia y sólida infraestructura que permite a los inversionistas gozar de beneficios y estímulos para promover las exportaciones, sustituir importaciones y contribuir a la descentralización industrial, así como al desarrollo económico del país.

Las exportaciones totales han aumentado de 1970 a 1973 un 78.9% de las cuales, las manufacturadas aumentaron 145.1%. A la fecha las manufacturas representan un 62% de nuestras ventas al exterior.

En cuanto a importaciones existen aproximadamente 7,000 productos que actualmente se importan, siendo necesario reforzar la política de sustitución de

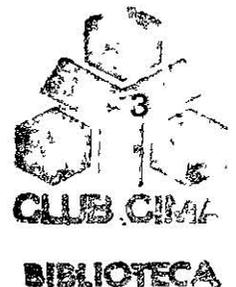
importaciones. También existen artículos que aunque se producen en el país no alcanzan a cubrir la demanda interna y tienen que importarse ó artículos que tienen especificaciones y calidades distintas a las requeridas, y otros que se importan en algunas zonas del país debido a la insuficiencia en el abastecimiento.

El 85% de nuestras compras al exterior corresponden a bienes intermedios y a bienes de capital que consumen la industria y las actividades primarias.

Se ha dicho que el país ha pasado por 3 etapas en lo que se refiere a su estrategia de desarrollo y de su comercio exterior:

La primera, en la que el país explotaba los recursos naturales para exportarlos sin que estos sufrieran transformación alguna. La segunda, que se inició en la época de la segunda guerra mundial, se puso especial cuidado en la sustitución de importaciones, o sea, el producir lo que antes comprábamos al extranjero para que además de que generara actividad económica equilibrara nuestra balanza de pagos; ésta segunda etapa dependía de una política fuertemente proteccionista, sustentada en gran medida, en controles a la importación.

Hace pocos años, México a entrado a la tercera etapa, pero, esto no quiere decir que haya superado la segunda etapa, pues aunque la sustitución de importaciones nos permitió crecer y ser un poco más independientes, tuvo y tiene sus limitaciones.



Exportar más, para que la situación de nuestra balanza cambie favorablemente; ya que cada vez es más desequilibrada; importamos más mercancía de la que exportamos. Es por eso que la política de sustitución de importaciones ya no es suficiente. La exportación de productos tradicionales (minerales, agropecuarios, etc.) no ayuda totalmente a resolver el problema de la balanza comercial. Nuestras compras fronterizas agravan la situación; ya que tenemos una de las fronteras más amplias de un país subdesarrollado con un país desarrollado.

El turismo extranjero en el país, tanto el fronterizo como el que se interna en el centro atenúa un poco el desequilibrio en la balanza pero, el turismo mexicano en el extranjero vuelve a complicar el problema. El endeudamiento con el extranjero es un factor que logra finalmente una balanza positiva pero a su vez implica gastos de divisas por concepto de utilidades e intereses.

Dicho brevemente, los problemas económicos existentes son consecuencia de la situación que prevalece. Vemos que el gobierno actual ha dictado medidas tendientes a impulsar las exportaciones de productos manufacturados, creando para tal caso, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, organismo promotor del comercio exterior; la creación de la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos, que trata de resolver viejos problemas de los puertos mexicanos que entorpecen y encarecen las expor-

taciones. Los estímulos fiscales a la exportación de manufacturas ; los CEDIS, las nuevas modalidades al programa de maquiladoras, el incremento de las facilidades de financiamiento institucional, y otras medidas, como la racionalización de las importaciones, promoción de mejores ventas al extranjero de productos tradicionales, el fomento del turismo y otros.

El empresario en su tarea de exportar debe tener amplia visión, tanto para exportar como para producir: conocer los incentivos fiscales y financieros que el gobierno proporciona; la demanda de los productos y su proyección hacia el futuro, estar pendientes de las nuevas tendencias que habrán de afectar a los productos; evaluar los eventos internacionales ya sean comerciales o políticos que puedan influir positiva o negativamente; determinar la capacidad productiva del país y de las posibilidades de exportación.

La selección de mercados; el fronterizo u otros donde el gobierno considere de importancia ya que es ahí donde existen subsidios y exenciones fiscales.

La expansión de las exportaciones puede conducir al uso de métodos de producción que antes no fueron posibles utilizar debido a la estrechez del mercado interno. Las exportaciones desempeñan una doble función en el proceso de desarrollo; ya que la expansión de ellas contribuye a aumentar el ingreso nacional mediante el empleo de recursos inactivos, y a producir

cambios en el progreso técnico, además, ayuda a asegurar el equilibrio de la balanza de pagos.

Adam Smith decía que "el aumento de las exportaciones contribuía al mejoramiento de las fuerzas productivas, mediante la aplicación de métodos de producción en gran escala".

Además, es necesario saber que existen ciertas restricciones a las exportaciones que pueden perjudicar la producción futura. Habrá que evaluar el riesgo asociado con la posible aplicación de restricciones comerciales ya que esto puede desalentar la inversión en nuevos productos para exportar. La graduación de aranceles de acuerdo al grado de fabricación también.

Las posibilidades de fabricación de artículos más elaborados se verá afectada por otra parte, si su fabricación requiere de conocimientos técnicos y organización, que no se encuentran en el país, debido al grado de desarrollo en que se encuentra.

La mala asignación de recursos en condiciones competitivas implica un costo excesivo para el consumidor. Los empresarios muy a menudo siguen la política de hacer una inversión pequeña y obtener un ingreso alto por unidad de producto, lo cual eleva el precio.

Si los empresarios quieren participar en el mercado externo deberán producir en gran escala y no a nivel nacional, con precios que puedan competir en el mercado, que además, se especialicen en una línea de productos; muchas empresas fabrican una gran variedad de productos, en lugar de concentrarse en unas cuantas líneas; la falta de especialización ocasiona

costos elevados. Además, existen empresas industriales que se han construido y se construyen con una capacidad menor a la óptima. Otras que trabajan a un 50% de su capacidad.

La etapa de sustitución de importaciones de artículos de consumo corriente y de algunos bienes duraderos se ha cumplido.

El país tiene muchas perspectivas para aumentar su desarrollo económico ya que así lo ha manifestado el gobierno.

CAPITULO II

REQUISITOS

México ha entrado a una etapa de consolidación y ampliación de su comercio exterior, y que supone variadas exigencias, una de las cuales, de primera importancia, es el conocimiento de las disposiciones legales y de los procedimientos administrativos que necesariamente tienen que seguirse para la exportación. Ante el déficit manifiesto de nuestra balanza comercial, motivado principalmente por la atención de las necesidades de insumos importados para el desarrollo industrial nacional, el incremento y la conquista de nuevos mercados en el exterior se han hecho imperativos. Es obvio que un conocimiento exacto y amplio de las disposiciones que rigen el comercio exterior, es uno de los factores más importantes que favorecen el desarrollo de éste. Conocimiento que eliminará obstáculos y asegurará la fluidez de las secuelas legales y administrativas.

Existen dos aspectos muy importantes que hay que tomar en cuenta al exportar; la exportación misma, y el que se refiere a las cuestiones previas a la exportación, como son la producción, el financiamiento y los incentivos fiscales para la exportación, o a cuestiones generales como son los mecanismos de promoción de exportaciones que existen en nuestro país.

La calidad y el precio son dos factores determinantes en la producción para el éxito de la exportación. El segundo de ellos, como se sabe, está determinado por la oferta y la demanda.

Es importante considerar que las bases de producción deben ser las bases que cumplan con los requisitos internacionales de calidad y rendimiento; es imposible que la calidad que ofrece un producto o un artículo no este a la altura del nivel internacional, principalmente si se trata de artículos que puedan afectar la vida humana.

La actividad de la exportación obliga, para lograr éxito, a otorgar a los mercados exteriores la misma, " si no mayor " atención y cuidado que los que se ponen en el comercio interno, puesto que los productos exportados se enfrentan en el exterior con la competencia internacional. El exportador mexicano debe estar en condiciones de cumplir con las exigencias y requisitos que se le pida llenar, pensando siempre, no en operaciones esporádicas, sino en un mercado permanente para sus productos.

Las exportaciones deben estar fincadas no solo en los incentivos fiscales que se reciben del gobierno, sino también en la confianza que del exportador se tenga en los países consumidores de los productos y que deben ser una consecuencia directa de la seguridad y el orden con que se efectúan las transacciones.

Al aparecer el maquinismo surgieron nuevos productos así como una diversificación industrial que requería de tipos especiales de materia prima, apareciendo así por su uso las primeras normas de calidad que fué un lenguaje clave usado para coordinar las nacientes industrias. Asimismo el comercio ante el desa-

rrollo de los mercados mundiales necesitó de un patrón de medida para los productos y éste fué la calidad, expresada a través de las especificaciones tanto por lo que se refiere a materias primas como a productos terminados. Con el fin de evitar las naturales complicaciones y dificultades que todo esto representaba se establecieron las llamadas "Normas de Calidad". Mismas que definen todas las características de constitución y servicio.

Al advertir las enormes ventajas que se derivan de fijar la base de definición de un artículo sin necesidad de depositar muestra discutible frente al resto de una mercancía, se empezaron a establecer normas de calidad en los países del orbe y en la actualidad, pocos son los países que no procuran establecer sus normas de calidad independientemente de su desarrollo industrial.

Las primeras definiciones necesariamente fueron muy numerosas y variadas, por lo que se recurrió a su clasificación por números abstractos. Esto permite utilizar un sistema numérico que facilita particularizar con toda precisión y sencillez cualquier norma de calidad y que citadas en el contrato de compraventa define en forma completa, las características y cualidades del objeto de que se trate.

La "Norma de Calidad" es una definición establecida por convenio, con criterio honesto, entre fabricante y consumidor, para puntualizar con claridad y precisión las cualidades que debe obedecer un producto en su materia prima,

forma, dimensiones, etc., complementada por los métodos necesarios y suficientes para verificar las cualidades establecidas.

La adopción y generalización de las normas de calidad por los países organizados, obedece a una necesidad del comercio humano a fin de facilitar la coordinación de diversas industrias especializadas para cooperar a un fin común y para abatir los costos en la organización de las diversas partes de diferente origen, por la uniformidad y sistematización de fabricación que prevee la variedad racional para organizar sistemas múltiples, permitiendo así la elaboración de artículos cada vez más especializados.

La adopción de normas de calidad es un requisito básico para realizar exportaciones.

En lo que se refiere a la promoción de exportaciones es necesario destacar lo siguiente:

Una empresa está capacitada para exportar si además de atender los pedidos del mercado interno, esta en condiciones de satisfacer cualitativa y cuantitativamente los pedidos provenientes del extranjero y de entregarlos con puntualidad, si posee suficiente capacidad de producción y puede suministrar repuestos sin contra-tiempo. Es arriesgado comenzar a exportar solamente por llenar vacíos temporales en el comercio interior. Bien puede ser que con una buena situación de venta en el exterior se puedan ganar clientes

en éste. Pero, si al retornar las condiciones normales en el interior los productores rechazan posteriores pedidos del extranjero, bajo el pretexto de estar ya suficientemente ocupados con el mercado interno, entonces pueden estar ellos seguros de perder definitivamente la clientela recién adquirida.

En vista de la necesidad de aumentar y diversificar las ventas al exterior con ayuda de productos no tradicionales, es necesario fomentar tales exportaciones. Para el industrial es un desafío el competir en los mercados exteriores con sus productos. Son condiciones indispensables para ello el que la empresa tenga la firme voluntad de exportar una parte de su producción, que muestre suficiente riqueza de ideas y habilidad para conservar el mercado, que esté en capacidad de juzgar críticamente sus productos de acuerdo con las propiedades de éstos y que se halle dispuesta a introducir cambios indispensables, cuando así lo exijan los mercados extranjeros. A menudo se desperdician oportunidades de venta debido a la falta de capacidad, voluntad, tenacidad e intuición de los productores para ocuparse de los deseos específicos de los clientes del extranjero. Además de ello, las naciones en vías de industrialización sólo consiguen mejorar la estructura de su comercio exterior a través de la diversificación de sus exportaciones. La exportación contribuye a una mayor utilización de la capacidad propia e independiza a las empresas de las fluctuaciones coyunturales del mercado interno.

Los métodos para la promoción de las exportaciones son dos: exportación directa y exportación indirecta.

La exportación directa:- Un fabricante se decide por la exportación directa cuando cree que a través de ésta existe una mayor posibilidad de un aumento de ventas, el cuál, a pesar de costos de distribución más altos y mayor riesgo, promete incrementar la rentabilidad. En este caso debe el exportador llevar a cabo un mínimo de investigación de mercado, buscar contacto con los compradores extranjeros adecuados, negociar con ellos y corresponderles, cargar con los costos de la correspondencia en idiomas extranjeros, suministrarle directamente la mercancía al comprador, disponer el embalaje y transporte adecuado a la exportación de sus artículos, determinar tanto el precio de exportación como la forma de pago y controlar el pago mismo.

Existe un tipo de exportación directa mediante mayoristas extranjeros especializados.

Estos mayoristas especializados son empresas del negocio al por mayor en los centros comerciales europeos especializadas en el comercio de determinados grupos de mercancías, que tienen en sus surtidos también productos extranjeros y proceden en la importación a menudo en forma esencialmente diferente a la de las casas importadoras. Estos mayoristas especializados disponen de mercados de venta seguros, debido a su cooperación con mayoristas y minoristas regionales especializados. Especialmente valioso es este tipo de distribución cuando el mayorista especializado desintegra de su firma principal la venta de los productos importados y confiando ésta

a una compañía distribuidora propia, lleva a cabo una verdadera labor de conquista mercantil. Para el fabricante tal compañía distribuidora trabaja como un departamento de distribución propio. Este tipo de distribución puede ser considerado para determinados productos que ofrecen algo especial al comercio y a los consumidores, llenan un vacío en el mercado y completan los surtidos del comercio al por menor especializado.

Existe también la exportación directa mediante representantes comerciales en el exterior.

Bastante difundido en el comercio exterior está el empleo de representantes a nivel nacional o regional que se hallan radicados en el mercado. La existencia de un cuerpo de representantes hábiles es más importante, en algunos sentidos, para la penetración en un mercado extranjero que todas las demás medidas de fomento a la exportación.

Los representantes comerciales actúan en representación directa de los fabricantes extranjeros, en cuyo nombre y por cuya cuenta entran en escena en el mercado interno, igual si se les paga un sueldo fijo o si son comisionistas. Normalmente se les suele pagar a comisión. La ventaja para el fabricante de este tipo de distribución es el relativamente modesto empleo de capital propio y la desventaja el poco control sobre la distribución. Fabricantes americanos prefieren representantes con sueldo fijo, los cuales la mayoría de las veces están interesados directamente en el volumen de ventas

debido a las primas de ventas y gratificaciones que reciben. Los fabricantes de exportación europea se sirven en cambio casi siempre de los representantes a comisión. Estos trabajan la mayoría de las veces para varios comitentes o interesados de diversos ramos que se complementan entre sí. La forma de distribución a través del representante comercial tiene la ventaja de que el fabricante entra directamente en contacto con la clientela. Su desventaja yace en el mayor riesgo, entre otras causas por el peligro de que resulten pérdidas imprevistas por las ventas a compradores poco solventes.

Para utilizar óptimamente las posibilidades del mercado y disminuir el riesgo debe de prestársele gran cuidado a la selección del representante, a la organización de su labor distributiva y a la colaboración entre la empresa productora y el representante. Para tratar con representantes comerciales extranjeros se precisa de una colaboración especial por parte del fabricante. Una correspondencia clara y que no deja ningún detalle por considerar acorta el tiempo de trabajo para el representante, aumenta la eficiencia de su trabajo y su interés por la tarea representativa. Esto incluye: responder con prontitud las cartas, enviar rápidamente las informaciones solicitadas y considerar los deseos especiales de los compradores y sus eventuales reclamaciones.

El rendimiento de los esfuerzos del representante a comisión disminuye cuando la empresa productora responde las cartas lentamente y de

acuerdo con un esquema impreso de antemano y lleno de palabras huecas.

Los artículos de naturaleza técnica exigen que el representante posea conocimientos especiales de la materia, lo cual implica tomar una decisión sobre si se debe contratar como representante a un comerciante o a un ingeniero.

El representante comercial es uno de los intermediarios de venta más importantes para la distribución de productos extranjeros en los mercados europeos. Las direcciones de los representantes comerciales pueden solicitarse a la International Union of Commercial Agents and Brokers (Amsterdam, Holanda) o directamente a las asociaciones nacionales de éstos en los diversos países europeos.

La exportación indirecta.— Es sabido que los fabricantes se asustan ante relaciones comerciales directas con países lejanos y esto aún cuando disponen de una buena y barata base de materias primas, de un bajo costo de salarios y energía y aún cuando son apoyados por el gobierno a través de impuestos reducidos y numerosas medidas para fomentar la exportación. En esta situación se hallaron también las empresas de los grandes países industrializados que hoy desempeñan un papel dominante en el comercio mundial.

En aquellos tiempos en que las empresas de los actualmente países industrializados empezaban a desarrollar su comercio exterior se establecían contactos con el extranjero principalmente a través de las casas exportadoras,

las cuales adquirieron los conocimientos idiomáticos necesarios y se ocupaban permanentemente de los cambios del mercado mundial. Durante los primeros decenios, mientras adquirían prestigio mundial, ellas realizaron su comercio con el exterior principalmente en forma indirecta, mediante casas exportadoras del interior.

En la exportación indirecta reciben los fabricantes los pedidos de las casas exportadoras, las cuales negocian con los compradores en el exterior, les despachan las mercancías y les pagan a los fabricantes en moneda nacional. La casa exportadora arregla los trámites de exportación, escoge el más barato y rápido medio de transporte, se ocupa del aseguramiento de los productos y en ciertos casos se encarga también de su almacenamiento y montaje. Para el fabricante se diferencian éstos negocios de aquellos del comercio interior solamente en que debe usar empaque adecuado para exportación, suministrarle a la casa exportadora material informativo y aconsejarla sobre asuntos técnicos y demás referentes a la mercancía. Todo lo demás que requiere la realización de la exportación misma, como información sobre el mercado, correspondencia en idiomas extranjeros, selección y pago de representantes comerciales en el exterior, cobertura de los gastos de publicidad y promoción de ventas, cálculo del precio de exportación, financiamiento de la misma y control de los pagos son asunto de la casa exportadora. Otra función que las casas exportadoras desempeñan para el fabricante, consiste en descubrir productos adecuados para la exportación y hacerlos aptos para la misma.

Las casas exportadoras se especializan por mercados y a menudo también por ramos. Exitos de venta en la exportación indirecta se logran ante todo en el comercio europeo mientras que en el comercio con Estados Unidos la exportación directa es la forma predominante de distribución.

En las naciones europeas industrializadas es una vieja tradición la exportación indirecta a través de casas exportadoras. Todavía hoy, una gran parte de la exportación se desenvuelve en la República Federal de Alemania (mas o menos una quinta parte) a través de casas exportadoras. También grandes empresas industriales canalizan parte de su exportación a través de casas exportadoras, mediante la cesión de determinados mercados o de parte de su voluminoso surtido.

En los países en proceso de industrialización es característica una actitud reservada ante la exportación indirecta. Algunos hasta intentan promover el desarrollo inmediato hacia la exportación directa mediante preceptos administrativos. Se quiere con ello ahorrar el margen de ganancia del exportador y se cree poder alcanzar así precios de exportación más favorables. Sin embargo, las casas de exportación consiguen para sus socios comerciales extranjeros (compradores) a través de la realización de pedidos colectivos, gastos de embarque inferiores a aquellos que les resultarían a los compradores de una serie de pequeños envíos de parte de varios fabricantes. Algo similar ocurre tras el arribo de la mercancía al lugar de destino, donde los gastos adicionales para un envío colectivo sobrepasan en poco a los que resultarían para

varios envíos pequeños separados. Las necesidades de una sola mercancía por parte del comprador, son pocas a menudo. La compra directa al fabricante traería por cierto precios más bajos consigo pero, tal utilidad sería consumida por los gastos adicionales por los motivos antes mencionados.

Además, para los fabricantes la exportación a través de casas exportadoras representa un significativo alivio de capital. Las casas exportadoras pagan por lo general los envíos al efectuarse la entrega en el puerto de embarque. El fabricante tiene, por tanto, la ventaja del menor riesgo en la exportación indirecta.

En algunos países europeos, particularmente en la República Federal de Alemania, Inglaterra, Holanda y Bélgica, éstas casas de exportación son de una vieja tradición. Si se empieza a exportar es necesario estudiar a fondo la utilidad de las exportaciones realizadas a través de las casas especializadas en el comercio exterior. Una posibilidad consiste en entrar en contacto con casas exportadoras europeas conocidas e intentar una colaboración con ellas sobre la base de sociedades de capital mixto, "cuyas tareas consistirían en revisar las cualidades y calidad de los productos, así como su empaque, con el fin de despertar confianza en la adecuada ejecución de las entregas y por otra parte en anticipar el financiamiento de los pedidos del exterior". Este proceder abre más posibilidades, aún cuando se entablan relaciones con aquellas casas exportadoras que junto a los negocios de exportación también operan en la importación de mercancías extranjeras.

Para que la exportación indirecta de las empresas en desarrollo pueda florecer en forma comparable a los modelos europeos, deberían concederse a las casas exportadoras por lo menos las mismas facilidades que obtienen los fabricantes que exportan directamente (por ejemplo, ventajas tributarias y primas a la exportación).

A fines de 1972 la Secretaría de Hacienda decidió otorgar a los productores que exporten manufactura, una devolución de impuestos siempre y cuando se realicen por conducto de empresas de comercio exterior, éste régimen fiscal trata de fomentar la organización y desarrollo de empresas especializadas en comercio exterior. En el capítulo de incentivos fiscales veremos en que consiste esta devolución.

Ahora bien, la búsqueda y establecimiento de contacto es algo muy esencial. Para establecer contactos en el extranjero es importante conseguir direcciones de compradores y representantes comerciales en otros países. Esta es una de las tareas más difíciles, por cuanto que de la adecuada selección e idoneidad de los contactos comerciales dependen directamente los éxitos en el comercio exterior. Por ello el establecimiento de contactos merece un gran esmero; no se le puede considerar como una tarea de importancia inferior.

La más cercana posibilidad es la utilización de direcciones extranjeras. Difícilmente se encuentra otro objeto que llegue a ganar tanta

vida por sí mismo como un directorio comercial. Informa sobre ramos comerciales y personas.

Hay algunas oficinas de informes comerciales especializadas en proporcionar direcciones de compradores conocidamente valiosos; estas direcciones son escogidas conforme a criterios selectivos, por ejemplo, de acuerdo con cuestiones esenciales de la producción o el surtido.

Muchas empresas alemanas deben sus éxitos iniciales de exportación a sus avisos en los órganos publicitarios cuyo contenido principal los forman avisos de fabricantes interesados en exportar. Las editoriales que publican esta clase de información envían en forma gratuita a todo el mundo esa información en revistas, distribuyéndolas a instituciones y oficinas gubernamentales, a casas de importación, a empresas industriales, a grandes almacenes y a empresas de venta por correo. Por lo menos se pueden considerar estos avisos en tales revistas como pruebas psicológicas que permiten las primeras deducciones sobre la capacidad y voluntad de recepción de cada uno de los mercados. Los pedidos que vayan llegando deben ser estudiados con esmero y hay que cerciorarse a través de consultas con dependencias oficiales, semioficiales y privadas en los países correspondientes, sobre si la empresa que pide los informes es de confiar o no. Esto vale ante todo para firmas que piensan asumir la representación o la venta exclusiva. Es conveniente conseguir información de diferentes fuentes, en las entidades nombradas en las referencias bancarias y comerciales dadas por la com-

pañía que solicita la representación ó solicitarlas a bancos o agentes de transportes extranjeros, a agencias navieras o de informes comerciales, así como a amigos de negocios, Este principio tiene especial valor preventivo cuando se trata de la elección de un representante en el exterior. Una vez establecido que no existen informaciones contradictorias o desfavorables, se recomienda solicitar directamente informes sobre sí mismos a los representantes respectivos. Solamente cuando la comparación de los informes recibidos de terceros con los dados por los solicitantes mismos no arrojan contradicciones fundamentales, se puede pasar a considerarlos como candidatos para la elección del representante.

Para juzgar a posibles representantes no bastan referencias bancarias como fuente informativa. Es cierto que tales entidades facilitan una idea sobre la solvencia del solicitante en cuestión, pero en cambio no la pueden dar sobre otras cualidades decisivas, por ejemplo sobre su iniciativa, de la cual depende mucho más que de su solvencia económica.

Otra forma de entablar contacto es por medio de las delegaciones de compradores extranjeros. En los grandes países consumidores, empresas interesadas en el ensanchamiento de sus fuentes de compra ocasionalmente forman comisiones de compra y emprenden viajes de orientación al extranjero con objeto de establecer nuevas relaciones comerciales. En el año de 1972 un grupo de directores alemanes de grandes almacenes, de casas expedidoras de mercancía y de importantes empresas mayoristas del renglón de víveres visitó a los siguientes países: -

a México, a Colombia, a Brasil y a Argentina. Sus participantes quedaron impresionados de la amplitud de la oferta de artículos interesantes encontrados en tales países. La visita a Brasil llevó a pedidos inmediatos. Dos potentes compradores han levantado entretanto filiales de compra propia en Brasil. Aún cuando la oferta encontrada en México era igualmente impresionante, no llegaron a realizarse, sin embargo, pedidos de mayor cuantía debido a los precios exagerados de los productos mexicanos. En 1973 una delegación de negociantes austriacos llevó a cabo prometedoras negociaciones con fabricantes de los mismos países. También ella tuvo en Brasil el mayor éxito.

Finalmente, otra forma de establecer contacto es la participación en ferias del extranjero.

La participación en ferias del exterior es costosa. Todos los años tienen lugar cientos de ferias en más o menos 300 sitios diferentes en Europa. Las hay de dos tipos; la general y la especializada. Hay ferias que son de interés en primer lugar para el consumidor y otras que lo son para el especialista. Las mejores perspectivas las tienen las especializadas, mientras que la afluencia a las ferias de varios ramos disminuye.

Para las empresas productoras que quieren exponer es importante cerciorarse de que no se trata simplemente de actos organizados por los participantes para hacer una demostración representativa ante el gran público. Debido a la gran cantidad de ferias es indispensable informarse cuidadosamente

sobre lo apto de la misma para las necesidades del expositor. Los organizadores dan información en sus folletos de propaganda sobre organización, expositores, visitantes e irradiación geográfica de las ferias. Su información no es completa ni totalmente objetiva. Los catálogos de una feria de los años pasados dan una mejor información sobre los expositores. Antes de decidirse a participar, debería uno estudiar tales catálogos. Mejor aún es, naturalmente, la impresión visual personal a través de una visita informativa.

Las exposiciones son en su mayoría actos representativos, entrañan el desperdicio de sumas enormes y tienen poco valor práctico para abrirse paso en el negocio exportador. Para todos estos actos se gastan grandes cantidades de dinero, lo que rara vez lleva al éxito esperado.

La exposición en ferias del exterior, sin embargo, sólo tiene valor si se está decidido a participar por lo menos tres veces seguidas en las mismas. Se trata de una decisión fundamental, pues el efecto respectivo llega a ser eficaz sólo cuando la empresa tiene un lugar fijo en la feria y cuando ha llegado a ser conocida; hasta entonces se viene a recoger el fruto de los propios esfuerzos.

El personal del stand en la feria tiene que ser competente para poder dar las informaciones solicitadas por los visitantes, tanto en el aspecto comercial como en el técnico. Los encargados del stand tienen que poseer además, los conocimientos lingüísticos necesarios y estar presentes durante el transcurso de la feria. El llevar un registro de los visitantes, en el cual

se anotan todos los posibles clientes, le brinda a los expositores la posibilidad de estudiar éstos después con más detención. Deben enviarse los folletos prometidos y responderse aquellas preguntas cuya contestación no se conocía, pero la cual se prometió conseguir. Nada perjudica más la fama del empresario que el silencio.

Más de una empresa productora de países en vía de desarrollo, ha dado el primer paso hacia una actividad mercantil en Europa a través de la participación en pabellones nacionales y ferias especiales financiadas con medios de la ayuda para el desarrollo. Los pabellones nacionales no tienen futuro en las ferias internacionales. Ni a éstos ni a una feria especial para expositores de países en vía de desarrollo se le pueden atribuir muchas perspectivas de éxito. Ellas conducen más bien al aislamiento del expositor cuyos productos deberían ser integrados para su exposición a los ramos correspondientes en las ferias generales o especializadas.

CAPITULO III
ORGANISMOS AUXILIARES

ORGANISMOS NACIONALES

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

Actualmente la Secretaría de Industria y Comercio, a través de la Dirección General de Comercio ha llevado a cabo innovaciones que permiten la prestación de un mejor servicio al sector empresarial; suprimiendo trámites innecesarios para evitar demoras en el despacho de las solicitudes de permiso, resolución ágil a los problemas que se les presenten, y orientación sobre los trámites que deben seguirse en materia de importación y exportación, sujetas a requisito previo.

Para lo cual, ha editado folletos que den una orientación precisa acerca de dichos trámites.

Aspectos generales:

Atribuciones de la Secretaría de Industria y Comercio

Artículo 3o. fracción 4a. de la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado. Conjuntamente con la Secretaría de Relaciones Exteriores promover el comercio exterior del país y difundir en el exterior los datos convenientes sobre la Agricultura y las Industrias Nacionales.

Artículo 8o. de la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado:

Fracción 3a. Estudiar, proyectar y determinar, en consulta con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los aranceles y estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación.

Fracción 7a. intervenir en las ventas cuando los productores naciona

les las hagan directamente a compradores radicados en el extranjero.

Fracción 17. Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial.

Funciones de la Dirección General de Comercio en materia de Comercio exterior:

1.- Ejercer la política en materia de importaciones y exportaciones sujetas al régimen de permiso previo. Para ello estudia y propone las medidas que considere convenientes en la determinación de la política comercial.

2.- Resuelve las solicitudes de permiso de importación y exportación, previos estudios e investigaciones. En dicha labor, la Dirección se auxilia de 58 comités consultivos presididos por la Secretaría de Industria y Comercio e integrados por representantes de productores, importadores, consumidores, y en algunos casos, de otras dependencias oficiales.

3.- Analiza las tendencias del comercio exterior, con objeto de proponer elementos acordes a la política comercial.

4.- Analiza los efectos y la utilidad de los controles existentes.

5.- Propone medidas y sanciones en aquellos casos en que las restricciones derivadas de los controles no se respeten.

6.- Estudia los medios prácticos para incrementar la exportación.

7.- Estudia y dictamina las operaciones de compensación,

8.- Examina las posibilidades concretas de incrementar el intercambio con algunos países.

9.- Apoya la labor de los consejeros comerciales adscritos a las misiones diplomáticas en el exterior.

10.- Opina sobre la conveniencia de participar en una exposición o feria internacional determinada, colaborando con las autoridades respectivas en la organización de las mismas.

11.- Participa en la organización de misiones comerciales, con el objeto de auspiciar el crecimiento de las exportaciones.

12.- Colabora con las autoridades respectivas en la planeación de la política de aranceles y de precios de exportación.

13.- Promueve el desarrollo económico de los litorales, fajas fronterizas y de las zonas libres, realizando los estudios que favorezcan su integración al mercado nacional.

El desempeño de las funciones de la Dirección General de Comercio se lleva a cabo a través de:

La Subdirección de Control de Comercio Exterior, que tiene a su cargo;

El Departamento de Control de Comités

El Departamento de Comercio Exterior

El Departamento de Control Estadístico

La Subdirección de Política Comercial, que tiene a su cargo;

El Departamento de Política Comercial

El Departamento de Investigaciones Comerciales

El Departamento de Refacciones

La Subdirección de Fomento Comercial, que tiene a su cargo;

El Departamento de Fomento Comercial

El Departamento de Estudios y Proyectos

La Subdirección de Promoción Económica para la Frontera y Litorales, -
que tiene a su cargo;

El Departamento de Estudios Comerciales

El Departamento de Investigaciones Especiales

Los trámites de comercio exterior se realizan ante la misma Dirección General de Comercio, que otorga:

Los permisos de Importación

Los permisos de Exportación

La expedición de "Certificados de Origen"

Los permisos de Importación se requieren para las mercancías sujetas al -
régimen de permiso previo y la naturaleza de las importaciones puede ser:

1.- Definitiva

2.- Temporal

Para las importaciones definitivas pueden solicitarse los siguientes tipos de permisos:

1.- Ordinario

2.- Refacciones urgentes

3.- Permiso abierto

Las importaciones temporales pueden solicitarse para:

- 1.- Fomento de las exportaciones.
- 2.- Abastecimiento de fronteras, litorales y zonas y perímetros libres.
- 3.- Ferias, exposiciones y convenciones

Los permisos de exportación se requieren para las mercancías sujetas - al régimen de permiso previo y la naturaleza de las exportaciones puede ser definitiva y temporal.

Si la solicitud de permiso es cancelada debe presentarse nuevamente - otra solicitud, acompañando la documentación y/o especificaciones requeridas.

Si es negada, el interesado puede tramitar ante la propia Dirección una solicitud de reconsideración anexando la copia de la negativa.

Si tuvieran que variar las especificaciones del permiso otorgado, tales como prórroga de vigencia, cambio de aduana, cambio de valor, etc., debe presentarse una solicitud de modificación.

Los "Certificados de Origen" se expiden a solicitud de los exportadores si desean gozar de las concesiones que han otorgado los países miembros de la - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y de las comprendidas en el sistema general de preferencias de la UNCTAD.

La Dirección General de Comercio es la única entidad en México autorizada para expedir estos certificados.

Aspectos generales del trámite:

- 1.- Recepción y procesamiento electrónico

- 2.- Análisis y opinión en los Comités.
- 3.- Acuerdo de la Secretaría.
- 4.- Elaboración del documento resolutivo.
- 5.- Despacho.

1.- La recepción de las solicitudes de permiso de importación o exportación se efectúa en la propia Dirección General de Comercio, en las ventanillas de atención al público. En ellas se revisa la documentación para determinar si reúne todos los requisitos para su procesamiento electrónico y análisis.

2.- Para el análisis de las solicitudes, la Dirección se asesora de Comités Consultivos, quienes emiten su opinión con base en las condiciones de la producción nacional.

3.- La Secretaría considera la opinión de los Comités Consultivos y dicta el acuerdo correspondiente en función del interés de la economía Nacional.

4.- Se elabora el documento resolutivo correspondiente.

5.- Los documentos se entregan a los interesados a través de las ventanillas respectivas. En el caso de los solicitantes que radican en el interior del país, se envían tales documentos a la Oficina de la Dirección General de Comercio en su localidad; de no existir ésta, se remiten por correo al domicilio de los propios solicitantes.

ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES E IMPORTADORES (ANIERM)

Los productores nacionales de bienes manufacturados al tratar de colocar por sus propios canales mayor cantidad de sus productos en el exterior se han organizado en asociaciones; compartiendo tanto los gastos como los beneficios derivados de la acción conjunta. Analizando el mercado hacia el cual dirigir las exportaciones, seleccionar los artículos que han de promoverse y también seleccionar los medios adecuados por los cuales se orientara la difusión publicitaria para darlos a conocer.

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, AC, fué constituida el 19 de mayo de 1944. Es una Asociación Civil Mexicana, que no tiene carácter preponderantemente económico, no persigue en forma alguna finalidades lucrativas y su objetivo es la realización de fines comunes:

- 1.- Fomentar el comercio exterior de México, procurando la más alta calidad de los productos y el fiel cumplimiento de las obligaciones contractuales.
- 2.- Pugnar por la expansión del comercio exterior mexicano en todo el mundo.
- 3.- Procurar establecer y mantener sólidas relaciones comerciales con otros países, con la cooperación de personas e instituciones interesadas en el comercio exterior.

4.- Propiciar la integración económica latinoamericana interviniendo en las actividades de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

5.- Promover la expedición o reforma de toda clase de leyes y reglamentos, en beneficio y para protección de nuestro comercio exterior.

6.- Promover ferias, exposiciones, cursos, seminarios, mesas redondas y cualesquiera otros eventos que estimulen el incremento del comercio exterior mexicano.

7.- Representar a la iniciativa privada ante los organismos gubernamentales que intervienen en actividades de comercio exterior.

8.- La representación, patrocinio y defensa de los intereses que tengan en común las personas físicas y morales miembros de la Asociación.

9.- Obtener un mayor acercamiento con los organismos gubernamentales procurando el trato directo y la intervención de la Asociación en todo lo relacionado con el comercio exterior.

10.- Formación de organismos que auxilien el comercio exterior, tales como escuelas para ejecutivos en comercio internacional, bibliotecas especializadas y salas de exposiciones permanentes.

11.- Establecimiento de servicios para la resolución de consultas de sus asociados, gestión de trámites administrativos, información general sobre los requisitos y disposiciones relacionados con las actividades del comercio exterior.

12.- Editar revistas, directorios y toda clase de publicaciones conte-

niendo información especializada en comercio internacional, para su distribución y circulación en el país y en el extranjero.

13.- Establecer correspondencia con organismos similares del extranjero, para efectivas colaboraciones e intercambios recíprocos de información.

14.- La resolución de aquellos conflictos en que siendo parte sus asociados, sea designada como árbitro.

15.- En general, estudiar y realizar todo aquello que sea conveniente para la mejor consecución de sus fines.

DE SU ADMINISTRACION:

La Administración y vigilancia de la Asociación está a cargo de la Asamblea de Accionistas y el Consejo Directivo.

El Consejo Directivo se compone de:

- 1.- Un presidente
- 2.- Un Primer Vice-Presidente de Administración y Finanzas.
- 3.- Un Segundo Vice-Presidente de Exportaciones.
- 4.- Un Tercer Vice-Presidente de Importaciones.
- 5.- Secretario
- 6.- Vocales, y
- 7.- Suplentes

CONFEDERACION DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES DE LA REPUBLICA MEXICANA.

La necesidad de incrementar nuestro comercio exterior aunado al conocimiento de nuevas técnicas en el manejo de mercancías; las nuevas disposiciones gubernamentales que controlan las exportaciones e importaciones, y la entrega oportuna de la mercancía acelerando los trámites aduanales, han originado la formación de la Confederación de agentes aduanales que agrupa 364 agentes, de los 385 que existen en el país.

Sus objetivos:

Manejar rápidamente las operaciones de comercio Internacional cuidando que se apliquen correctamente los impuestos y derechos que causan las mercancías, así como los costos que implican los servicios de carga y descarga, almacenaje, traslado, etc.

Proporcionar a los importadores y exportadores los servicios inherentes a despacho aduanal; facilitando a clientes bodegas cercanas a las aduanas donde operan, cubrir anticipadamente el importe correspondiente por concepto de maniobras de carga y descarga, fletes, impuestos y derechos que causen las operaciones.

Para ofrecer tales servicios ha establecido oficinas en las ciudades, de gran concentración urbana e industrial.

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR

Fué creado el 31 de diciembre de 1970 debido a la creciente necesidad de promover el comercio exterior del país.

Dentro de la actual situación económica de México, vigorizar el comercio exterior, representa no solo incrementar al máximo nuestras ventas en los mercados internacionales, sino lograr también una mayor racionalización de las importaciones a fin de que coadyuven también al aceleramiento del ritmo de crecimiento de la economía nacional.

El Instituto funge como consultor del Gobierno Federal en materia de comercio exterior, como asesor de los sectores productivos del país; agricultores, industriales y comerciantes, en la determinación de las fórmulas mas ágiles para llevar a cabo operaciones de comercio exterior, y como investigador de las condiciones nacionales e internacionales que incidan en el comercio exterior de México.

De las condiciones nacionales e internacionales como; investigación de los mercados externos, de nuestra capacidad productiva y de las posibilidades de atender las demandas extranjeras, el establecimiento de industrias y empresas comerciales dedicadas a la exportación, y el análisis de los problemas relativos a la consolidación de nuestra oferta y a su armonización frente a los compradores internacionales.

Ahora, cualquier medida de tipo internacional dictada por una nación o por un bloque de naciones, puede tener una repercusión inmediata o mediata que afecta en un sentido u otro las posibilidades de intercambio comercial de nuestro país. De ahí que el Instituto tenga como función también, examinar y evaluar las políticas comerciales que otras naciones apliquen y que puedan afectar en un momento dado el comercio exterior de México. Reuniendo todos los elementos necesarios para sugerir a las autoridades competentes la aplicación de medidas y programas de acción que respondan a las realidades cambiantes de los mercados internacionales.

En materia de promoción internacional, el IMCE cuenta ante las Embajadas de México con representantes acreditados como Consejeros Comerciales, cuya función es difundir en todo el mundo la oferta de productos mexicanos y recoger las demandas que se presenten en el extranjero para la producción nacional, haciéndolas llegar a los productores más idóneos.

Al mismo tiempo, promueve la participación de empresarios mexicanos en ferias y exposiciones internacionales, atiende a las misiones comerciales extranjeras que visitan a nuestro país. Organiza misiones comerciales mexicanas a los mercados del exterior donde conviene realizar labores promocionales.

Por considerar que los medios de transporte constituyen uno de los principales elementos que intervienen en el desarrollo del comercio exterior en México, se facultó al IMCE para determinar una política de coordinación en ma

teria de fletes marítimos, realizando esta función en estrecha cooperación con las Secretarías de Marina y de Comunicaciones y Transporte, y con la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos.

Auxilia a los empresarios nacionales en los siguientes aspectos:

1.- Promover la asociación de productores, comerciantes y exportadores para estimular el incremento del comercio exterior.

2.- Informar a los sectores interesados, sobre productos y servicios nacionales que tengan demanda en el exterior.

3.- Auxiliar a los productores y exportadores en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.

4.- Actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana.

5.- Asesorarlos técnicamente en materia de diseño industrial, empaque y embalaje, y sobre registros de patentes y marcas internacionales.

Además, orienta a los exportadores e importadores acerca de los trámites de asuntos relacionados con el comercio exterior ante organismos oficiales, colabora con la Secretaría de Industria y Comercio en la fijación de normas de calidad y vigilancia de su debido cumplimiento; opina sobre aranceles, controles de exportación e importación, estímulos fiscales y financiamiento al comercio exterior en general.

Lleva a cabo la labor de divulgación y capacitación en materia de comercio exterior, por medio de la edición de publicaciones y estudios especializados y de la organización de cursos, seminarios y conferencias.

De su organización:

El consejo de administración del Instituto esta integrado por los Secretarías de Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Agricultura y Ganadería, Comunicaciones y Transporte, Marina y Patrimonio Nacional; también forman parte de él, los Directores Generales del Banco de México, SA y del Banco Nacional de Comercio Exterior, SA, así como los presidentes de organismos de la iniciativa privada, tales como la Confederación de Cámaras Industriales, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

La comisión Ejecutiva está integrada por los Secretarios de Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público y Agricultura y Ganadería, siendo el órgano encargado de vigilar el cumplimiento y ejecución de los acuerdos que dicte el Consejo de Administración; además, la Comisión Ejecutiva también puede proponer a la consideración del Presidente de la República las directivas que estime pertinentes para resolver problemas, o sobre intervenciones en asuntos de comercio exterior.

Otra unidad de trabajo que compone el organigrama del Instituto, es la Dirección de Promoción Nacional que localiza y concentra la oferta exportable, aporta información sobre las posibilidades reales de colocación de productos primarios, artesanales, semimanufacturados y manufacturados en los mercados extranjeros. Asimismo, trata de influir en la organización de la producción por ramas o sectores de actividad económica y de ayudar al productor nacional a ofrecer en forma coherente y armónica sus artículos.

Para la realización de esta tarea cuenta con las Representaciones Regionales del IMCE y de las Comisiones Estatales para el Fomento del Comercio Exterior, establecidas en diversas entidades de la República en coordinación con los Departamentos de Fomento Económico de los Gobiernos Estatales.

Por su parte la Dirección de Promoción Internacional tiene a su cargo la canalización de las promociones comerciales al exterior a través de la labor de los Consejeros Comerciales de México; la participación de empresarios en ferias y exposiciones internacionales; la realización de misiones comerciales al exterior por parte de los propios empresarios, y la promoción de misiones de hombres de empresa extranjeros que vienen a nuestro país con la intención de evaluar la posibilidad de realizar operaciones de intercambio comercial e industrial.

A través de la Dirección de Promoción Internacional el Instituto participa en la Comisión para la Promoción del Comercio Exterior y en la Comisión para la Protección del Comercio Exterior.

Además, por medio de dicha Dirección el IMCE recoge, a través de 23 Consejeros Comerciales en el mundo, toda la información pertinente en relación con las demandas que puedan existir en los mercados externos respecto a productos de interés para México, así como los informes referentes a las medidas y políticas seguidas por otros países y que pudieran afectar de alguna manera las perspectivas de la exportación nacional.

La Dirección de Servicios al Exportador, atiende a los exportadores e importadores mexicanos en sus operaciones cotidianas, prestando asesoría constante.

Esta Dirección realiza una función de diagnóstico con relación a los programas de comercio exterior que los empresarios presenten a su consideración con objeto de perfeccionarlos y ajustarlos. Así el IMCE tiene la posibilidad de determinar los elementos que deban ser ajustados por el empresario mismo, a efecto de que se mejoren las condiciones de su oferta al exterior.

Análiza los costos de transporte, las cuestiones de financiamiento para la exportación y las características del empaque o embalaje utilizados, etc.

Asimismo, La Dirección de Servicios al Exportador asiste al productor, exportador o importador en lo que se refiere a los trámites a realizar ante las autoridades, en relación con sus operaciones de comercio exterior.

Realizando tal función, el Centro de Información, donde el público en general puede obtener especificaciones nacionales e internacionales que afecten sus operaciones en el exterior.

La Dirección de Servicios al Exportador atiende las labores de la Comisión Nacional de Fletes Marítimos.

Debido a la vinculación directa que tiene ésta dirección con los medios bancarios, apoya créditos para los exportadores.

La Dirección de Planeación y Estudios por su parte realiza las investigaciones necesarias para ubicar correctamente los esfuerzos promocionales del IMCE, a fin de que respondan a las necesidades nacionales, y además, para evaluar los rumbos y tendencias de la economía mexicana en aquellos aspectos que tengan relación con el comercio exterior.

También evalúa la tendencia de las importaciones nacionales en relación con las exportaciones, generando así propuestas para racionalizar mejor aquellas.

El Banco de Información. Capta y sistemática información, tanto de fuentes directas como de publicaciones periódicas, revistas, reportes estadísticos y otros materiales, que permitan identificar los mercados mundiales con la oferta exportable de México.

Esta información procesada, permite tanto al Instituto Mexicano de Comercio Exterior como a entidades de los sectores públicos y privados trazar y desarrollar planes de fomento a la exportación nacional, del mismo modo que facilita a los propios exportadores la elaboración de estrategias de comercialización.

La Dirección de Administración, atiende el debido aprovechamiento de los recursos financieros de la Institución, proporcionando la información contable necesaria para la asignación presupuestal a los diferentes programas que desarrolla el Instituto y se encarga del cobro de cuotas de intercambio compensado, celebrando los convenios respectivos ante los importadores de los sectores público y privado.

Esta Dirección es responsable de mantener una eficiente estructura de organización, asesorando a las diferentes unidades de trabajo en el diseño e implantación de sistemas y procedimientos.

Atiende las relaciones humanas del Instituto, seleccionando al personal necesario para desempeñar las funciones que tiene encomendadas.

Además, de las cinco Direcciones mencionadas, existen también en el IMCE las Divisiones de Diseño, Productividad y Tecnología y Difusión y Relaciones Públicas.

La División de Diseño, promueve las exportaciones mexicanas a través de una mejor presentación, tanto del producto mismo como de sus embalajes y empaque. Propiciando un mejor diseño por parte de los productores, y así poder ofrecer una amplia difusión y promoción en los mercados internacionales a

los artículos que esten mejor presentados.

Produce además, diseños de nuevos artículos que puedan ser materializados en productos de exportación por pequeños talleres y empresas artesanales de toda la república y que no tienen posibilidades financieras para cubrir los honorarios de diseñadores independientes.

Esta misma, ayuda al Instituto en la presentación de las ferias y los pabellones de México en el exterior, así como en la preparación del diseño utilizado en la publicidad y publicaciones del propio Instituto.

La División de Productividad y Tecnología, promueve el máximo aprovechamiento de los recursos humanos y materiales con el objeto de incrementar y mejorar la oferta mexicana de productos exportables.

Para ello estudia condiciones de producción, tecnología, organización, localización y transporte. Tiene ingerencia directa en las propuestas que el Instituto hace a las autoridades respectivas en materia de normas de calidad para la exportación.

Proporciona cursos a empresarios en general; gerentes y otros ejecutivos del sector público y privado en el Centro de Estudios en Comercio Internacional para formar especialistas y técnicos en comercio exterior.

La División de Difusión y Relaciones Públicas, establece y mantiene una buena imagen del Instituto. Prepara y distribuye la información pública que emane del Instituto, al igual que coordina y supervisa --

la edición de los folletos y demás publicaciones del Instituto.

COMISION PARA LA PROTECCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

La creación y funcionamiento de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), dentro del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, se debe, entre otras razones, a la conveniencia de vigilar el exacto cumplimiento por parte de importadores y exportadores de las obligaciones contraídas, para procurar evitar cualquier práctica ajena a la ética comercial que pudiera perjudicar al comercio exterior y afectar la imagen de México en el extranjero.

Sus funciones:

Es una entidad que funciona en forma colegiada con representantes de las dependencias del sector público y del sector privado y que tienen una relación directa con el comercio exterior de México. Sus facultades son las siguientes:

1.- Actuar como conciliador y árbitro, cuando así se le solicite, en controversias relacionadas con operaciones de carácter mercantil presentadas por o en contra de importadores o exportadores de mercancías o de servicios domiciliados en la República Mexicana.

2.- Formular observaciones y proponer medidas para simplificar uniformar o coordinar las disposiciones que rigen en materia de comercio ex-

terior, así como para mejorar su aplicación u observancia.

3.- Formular observaciones, proponer medidas y, en su caso, sugerir sanciones respecto a prácticas, usos o hechos que influyan desfavorablemente en las condiciones o posibilidades de venta de uno o más productos mexicanos de exportación; que signifiquen irregularidades; prácticas contrarias a la ética comercial o actos que afecten el prestigio del comercio exterior del país; que obstruyan el desarrollo, la diversificación y la coordinación del comercio de México con el exterior o, en general que impliquen violaciones o actos contrarios a las leyes o a las prácticas usuales en materia de comercio exterior que den lugar a situaciones contrarias al propósito de estimular el desarrollo y fortalecimiento de la cooperación económica internacional.

4.- Comunicar a las autoridades, instituciones, organismos o personas correspondientes, cualquier hecho que, a juicio de la Comisión, pueda perjudicar al comercio exterior del país, y hacer del conocimiento del Ministerio Público competente cualquier acto u omisión que pueda entrañar un delito que se persiga de oficio.

Proporciona a los importadores o exportadores mexicanos un tribunal idóneo ante el que pueden presentar sus controversias y reclamaciones con objeto de llegar a un acuerdo entre las partes que participan, pretendiendo asegurar sus derechos y preservar sus relaciones mercantiles. En caso de no

Llegar a un acuerdo la Compromex procede a una segunda etapa llamada arbitral.

A diferencia de los juicios normales, en tribunales comunes, el arbitraje contiene una mayor rapidez y sobre todo comprensión de las cuestiones comerciales.

Los árbitros son personas escogidas por su solvencia moral que generalmente están abocadas a conocer únicamente diferencias comerciales, sin consideraciones de orden jurídico. Buscan una solución rápida a los problemas de tipo comercial:

Por lo anterior, el procedimiento en las reclamaciones se divide en 2 etapas:

1.- Conciliatoria. Esta etapa se inicia desde el momento en que un importador o exportador mexicano somete a la consideración de COMPROMEX una reclamación en contra de un extranjero, o viceversa; en este último caso, la reclamación se presenta por conducto de los Consejeros Comerciales de México en el Exterior, o bien por medio del Servicio Exterior Mexicano, quienes la remitirán a la Comisión, abocándose ésta a su conocimiento.

La reclamación o reclamaciones que se presenten deberán contener una relación detallada de los hechos que la motivaron, anexando los documentos en que se funde, la cual una vez registrada se notifica a la demandada concediéndole un plazo suficiente para que conteste lo que a su derecho e intereses convenga; de este alegato se corre traslado a la reclamante para que manifieste lo que le corresponda. Si en esta serie de escritos las par-

tes no llegan a un acuerdo respecto a los intereses controvertidos, se les cita a una Junta de Avenencia, a la cual deberán asistir personalmente o por un legítimo representante.

Esta Junta tiene como finalidad conciliar a las partes a través de un contacto directo y si se obtiene algún arreglo respecto a los intereses controvertidos, ese acuerdo obtenido con base en mutuas concesiones se eleva a la categoría de compromiso firmado por las partes y el cual se obligan a cumplir. Si durante la Junta de Avenencia las partes no llegan a ninguna conciliación, se les exhorta para que acepten y se sometan al arbitraje de COMPROMEX, aceptación que se asienta en el acta que al efecto se suscriba.

2.- Arbitral. Esta segunda etapa se caracteriza por tener como antecedente la fase conciliatoria y por llevar a cabo el arbitraje propiamente dicho. En esta fase, las partes pueden ampliar sus respectivos escritos de queja y contestación y exhibir las pruebas que a su derecho estimen pertinentes; con estos elementos proporcionados por las partes, la COMPROMEX emite un fallo absolviendo o condenando a la demandada, dictamen en el cual se formulan recomendaciones a las autoridades correspondientes para la adopción de medidas que se estimen necesarias en contra de quien resulte responsable.

El laudo pronunciado por la COMPROMEX, previo análisis de las pruebas, tiene el carácter de obligatorio y es ejecutable ante los Tribunales Comunes.

Esta sentencia o laudo se puede hacer efectiva en otro país ya que México forma parte de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, a la cual se encuentran adheridos los países más importantes del mundo.

El plazo para el cobro total del perjuicio en caso de ser absuelto es relativamente corto.

Cuando la demandada no se somete al arbitraje de la Comisión, ésta actúa de oficio, con fundamento en las facultades que le confiere su reglamento.

Por lo cual se recomienda a los importadores y exportadores que incluyan en el texto de los contratos que celebren, la Cláusula Compromisoria que les permita someter las diferencias que surgan al arbitraje de la COM-PROMEX.

Respecto al contrato de exportación o importación que celebren, es necesario reconocer las características de éste:

Un contrato jurídicamente hablando, es un acuerdo de voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones, o sea, un contrato de exportación y en especial de compraventa, donde el exportador transfiere, a través del mismo, la propiedad de una cosa, de un bien o de un derecho al importador, mediante el pago de un determinado precio en dinero.

Debido a que es un acuerdo de voluntades, no es absolutamente necesario que el contrato obre por escrito. Sin embargo, es recomendable

celebrar dicho contrato por escrito, ya que:

a) Los derechos y obligaciones de ambas partes estarán perfectamente establecidos.

b) En caso de desacuerdo en un punto determinado el contrato por escrito despejará cualquier duda.

Los elementos básicos que debe de contener un contrato son:

1.- Nombre, domicilio, país, etc., de las partes contratantes.

2.- La naturaleza y Características de la mercancía.

3.- Precio; ya sea en moneda mexicana o extranjera; por lo regular los contratos de Exportación se realizan en Moneda Extranjera y específicamente en Dólares Estadounidenses.

4.- Condiciones de pago

5.- Términos dentro de los cuales deberá ser entregada la mercancía; determinar la fecha en la cual se este capacitado para entregar la mercancía, ya que muchos problemas que se suscitan con motivo de las operaciones comerciales son precisamente por la tardía entrega de la mercancía.

6.- Forma en la cual será enviada la mercancía; en cajas de cartón, madera, sacos, a granel, etc.

7.- Si el producto tiene alguna marca; ya que ésta servirá para identificar el producto mismo, comprometiéndose el importador a defenderla en caso de que un tercero haga mal uso de la misma.

8.- Establecer de manera clara, las modalidades de solución en caso de eventuales litigios (Arbitraje comercial).

Para someterse al Arbitraje deberá establecerse en la parte final del contrato la siguiente Cláusula Arbitral, de común acuerdo con la persona que lo celebre.

"Ambas partes están de acuerdo en que cualquier cuestión o controversia originada en este Contrato o relacionada con él, directa e indirectamente, será resuelta por Arbitraje de acuerdo a la Ley de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX) del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, vigente en esta fecha, la cual conocen las partes y cuyo texto forma parte de este Convenio"

En el caso de la Compromex, el Arbitraje es un servicio que brinda el gobierno sin costo alguno; si se trata de otros órganos arbitrales, el costo que representa será menor al que se tuviera que soportar si se sometiera a un largo y complicado juicio.

Si la persona con la que se pretende celebrar el contrato propone un órgano arbitral diferente es recomendable consultar con la COMPROMEX, para saber si es una Institución de prestigio.

CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO PARA ASUNTOS INTERNACIONALES (CEMAI), anteriormente, SECRETARIADO MEXICANO DE

RELACIONES INTERNACIONALES.

El Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales fué constituido en junio de 1951 por los organismos empresariales mexicanos, con el objeto esencial de "incrementar las actividades económicas de México con las demás naciones del mundo".

Su máxima autoridad es el Consejo de Directores integrado por representantes de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, Asociación de Banqueros de México, Confederación Patronal de la República Mexicana, Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, Cámara Nacional de la Industria de transformación y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, organizaciones que, junto con un importante grupo de empresas interesadas en el comercio exterior, promueven las actividades del mismo y lo apoyan económicamente.

Durante los últimos tres años, el CEMAI ha tenido cambios importantes en su organización con el fin de agilizar sus actividades y facilitar a sus empresas asociadas concretar operaciones, utilizar eficientemente la información económica que proporciona la Secretaría de Relaciones Exteriores proveniente de nuestras embajadas, aprovechar las múltiples e importantes facilidades que brinda el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, y en general, a correlacionar mejor las actividades promotoras del intercambio comercial, entre los Sectores Público y Empresarial.

El CEMAI da a conocer entre sus asociados las políticas de la Cámara de Comercio Internacional y deja oír el sentir del sector empresarial ante la Organización Internacional de empleadores. Asimismo, acredita a representantes de la banca, el comercio y la industria a reuniones de la ALALC y de otros importantes foros internacionales y lleva la participación del Sector Empresarial en la Comisión Mixta que opera dentro de la Comisión Técnica para los Procesos de Integración.

Entre sus actividades más importantes destacan las que se llevan a cabo a través de sus 38 Comités Empresariales con otros tantos países, incluidos seis del área socialista. Cada uno de estos Comités Empresariales requiere de servicios especiales para conservar una organización activa y permanente con representación de tipo horizontal y criterio unificado ante su respectiva contraparte en otros países amigos.

Los comités empresariales del CEMAI proporcionan a sus miembros no sólo la oportunidad de ampliar su propio negocio, sino que en forma institucional también les proporciona la posibilidad de analizar procedimientos para agilizar el comercio, de promover coinversiones, de relacionarse con instituciones internacionales y para revisar multitud de asuntos y problemas de tipo económico. Todas estas actividades benefician a empresas mexicanas e incrementan las actividades internacionales de México.

El CEMAI es un foro permanente, al más alto nivel empresarial,

para la consulta, el diálogo y la acción entre empresarios de México y el mundo.

Los acuerdos, tratados y convenios de comercio exterior que pacta nuestro Gobierno con otros países, los alienta, dinamiza y concreta el Sector Empresarial. De ahí la importancia de que también Gobierno y Empresarios correlacionen sus actividades y se apoyen mutuamente; especialmente a través de los Comités bilaterales, a cuyo amparo los empresarios promueven contactos y realizan operaciones de toda índole que no serían factibles sin la concurrencia del empresario y el apoyo del Sector Público.

Los comités Empresariales dependen directamente del Consejo de Directores del CEMAI, en donde todas las organizaciones que lo integran tienen expresión y donde estas organizaciones cuentan con los representantes directos que consideran conveniente, para apoyar, unificar criterios y orientar las políticas a seguir frente a las contrapartes de otros países.

Los comités tienen las siguientes comisiones:

a) El Intercambio Comercial; para fomentar la exportación de productos mexicanos, seleccionar importaciones, facilitar la apertura de líneas de crédito, celebrar exposiciones de productos, llevar a cabo acuerdos de complementación y tratar problemas específicos que faciliten y agilicen el intercambio.

b) El Transporte; para discutir los problemas de tarifas, líneas y servicios en el transporte terrestre, aéreo y marítimo.

c) **Coinversiones;** difundir la reglamentación mexicana para facilitar la coinversión, determinando productos, cambios de actividad y sobre todo cooperación para localizar a los inversionistas mexicanos. Estudio de los problemas que se presenten para llevar a cabo inversiones mexicanas en otros países.

d) **Intercambio Turfstico-Cultural;** ayudar a fortalecer la infraestructura turfstica y a promover la difusión de nuestro país en el extranjero, así como fomentar la inversión en la industria del turismo en México. Promover las becas de intercambio estudiantil y la cooperación científica de México con otros países.

e) **Complementación é Integración;** cooperar en la integración económica de nuestro país con la ALALC, el mercado Común Centroamericano, la Asociación de Libre Comercio del Caribe y con otros grupos o bloques económicos y otros países.

Los Comités Empresariales son de gran ayuda para apoyar a las misiones de hombres de negocio, tanto en su visita a nuestro país como a los empresarios y funcionarios mexicanos que visitan aquellos países en donde existen Comités Empresariales con México.

En las reuniones de los Comités Empresariales se presentan una gran cantidad de problemas específicos, que ayudan a identificar las causas y permiten las aclaraciones a través de los puntos de vista de la contraparte, haciendo posible apuntar soluciones que posteriormente puedan proponerse a

las autoridades o personas involucradas.

Los Comités Empresariales son uno de los mejores medios para establecer contactos con empresarios de otros países, así como para facilitar la labor de los agregados comerciales y de nuestras embajadas.

Estos comités están divididos por secciones:

1.- Secciones mexicanas de Comités Empresariales con Asia y Oceanía.

2.- Secciones mexicanas de Comités Empresariales con Canadá, Estados Unidos y Caribe.

3.- Secciones mexicanas de Comités Empresariales con Centroamérica y Sudamérica.

4.- Secciones mexicanas de Comités Empresariales con Europa, Medio Oriente y países socialistas de Europa.

Todas las empresas, privadas y estatales, establecidas en México, que tengan interés en promover el incremento de sus actividades económicas con otros países, podrán ser miembros de él CEMAI.

ORGANISMOS INTERNACIONALES

La situación mundial en lo que concierne a los obstáculos al comercio se transforma casi continuamente. Para tener una idea de lo que puede esperarse en lo futuro, el exportador debe mantenerse siempre al corriente de las actividades de las dos principales organizaciones internacionales que se

ocupan de los obstáculos al comercio; el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Deberá tomarse en cuenta también la labor técnica realizada por el Consejo de Cooperación Aduanera, para mejorar y armonizar las operaciones aduaneras.

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

El marco general de los aranceles y las relaciones comerciales internacionales en los años que han seguido a la segunda guerra mundial lo proporciona el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), tratado multilateral intergubernamental que entro en vigor el 1o. de enero de 1948. En septiembre de 1970 el número de países miembros del GATT (partes contratantes del Acuerdo General) era de setenta y ocho, más un miembro provisional y doce países que no son miembros, pero que aplican el Acuerdo General de facto. Los países miembros realizan entre todos más de las cuatro quintas partes del comercio mundial y la gran mayoría de ellos son países en desarrollo.

Una de las principales características del GATT es que sus Partes Contratantes se comprometen a otorgarse entre ellas el trato de nación más favorecida, siguiendo el principio de que el comercio internacional debe basarse en la no discriminación, además, de garantizar ese trato de nación

más favorecida, el Acuerdo General contiene una serie de normas y disposiciones que rigen el comercio internacional. El GATT es el foro donde los gobiernos examinan los problemas comerciales que se originan entre ellos, basándose a menudo en la información o en las quejas que reciben del sector comercial privado. Posibilita, además, que se celebren negociaciones periódicas para reducir los derechos de aduana y otros obstáculos del comercio. En general, estas negociaciones se basan en la reciprocidad, es decir, que los participantes en ellas se otorgan concesiones mutuamente. Sin embargo, el artículo XXXVI del Acuerdo General prescribe que los países desarrollados no han de esperar esa reciprocidad en las negociaciones por parte de los que se hallan en desarrollo.

Refiriéndose a las negociaciones arancelarias anteriores, entre las cuales las más conocidas e importantes fueron las llamadas "Negociaciones Kennedy" de 1964-1967. Gracias a éstas negociaciones, ha bajado notablemente el nivel general de los aranceles mundiales, especialmente en relación con los productos industriales; se han reducido o consolidado al 50% aproximadamente de sus niveles anteriores unas 80,000 partidas arancelarias.

En 1970, los países miembros del GATT han comenzado de nuevo a preparar el terreno para futuras negociaciones, haciendo especial hincapié ésta vez en los obstáculos arancelarios del comercio. Muchos de los

ochocientos obstáculos de esta clase, cuya existencia se ha comprobado, son de importancia para los países en desarrollo. Tanto en este contexto como en su labor anterior, el GATT pone gran empeño en que se supriman todas las restricciones cuantitativas que mantienen los países desarrollados sobre productos exportados por los países en desarrollo. No cesa tampoco de estudiar las medidas que sean apropiadas, en la esfera arancelaria, para que reciban un trato más favorable los productos exportados por los países en desarrollo, mediante la reclasificación de las partidas del arancel.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

En diciembre de 1964, se creó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en calidad de órgano de la Asamblea General de las Naciones Unidas. La UNCTAD tiene por misión principal fomentar el comercio internacional con objeto de acelerar el desarrollo económico, formular nuevos principios y políticas en este sentido y actuar como instrumento de armonización de las políticas y disposiciones de los gobiernos, especialmente las que guardan relación con los países en desarrollo. Esta institución consta de 135 miembros, es decir, todos los Estados que pertenecen a las Naciones Unidas o a cualquiera de sus organismos especializados. En uno de los principios formulados por la UNCTAD se exhorta a los países desarrollados a que reduzcan y supriman progresivamente los obstáculos arancela-

rios y no arancelarios, así como las demás restricciones que entorpecen el comercio y el consumo de los productos procedentes de los países en desarrollo.

De conformidad con los objetivos que acaban de exponerse, se ha adoptado a principios de octubre de 1970 un sistema general de preferencias a favor de los países en desarrollo, que ha sido negociado con el auspicio de la UNCTAD. Los países desarrollados de economía de mercado se han comprometido a conceder preferencias arancelarias sin reciprocidad ni discriminación sobre sus importaciones procedentes de los países en desarrollo constituidas por productos industriales manufacturados y semimanufacturados. Otros países desarrollados de economía de mercado también, prevén conceder preferencias en lo que se refiere a todos los productos primarios industriales, o a una parte de ellos. La mayoría de los países desarrollados han previsto conceder el trato preferencial con franquicia de derechos de aduana en lo que respecta a ciertos artículos, principalmente a artículos textiles y petróleo y sus productos. Algunos otros países prevén reducciones arancelarias preferenciales lineales en aquellos casos en que no alcance a esos productos la franquicia de derechos.

Se ha previsto asimismo la concesión de derechos preferenciales variables o la franquicia para determinados productos.

Por su parte, cinco países de economía planificada de Europa Oriental han afirmado que están dispuestos a contribuir al logro de los objetivos

perseguidos con las preferencias arancelarias generalizadas por medio de sus prácticas y políticas comerciales.

Otro asunto que guarda relación con lo expuesto y al que presta actualmente toda su atención la UNCTAD es el de la reclasificación arancelaria. La finalidad de los estudios técnicos realizados por la UNCTAD en este caso en colaboración con el Consejo de Cooperación Aduanera, consiste en los siguiente:

a) Establecer las oportunas normas técnicas que deban seguirse para determinar los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, a fin de que los países desarrollados puedan conceder a esos productos un trato arancelario más favorable ya sea mediante la creación de subpartidas arancelarias por separado o bien de nuevas partidas, y

b) Examinar si los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo se clasifican correctamente cuando los importan países desarrollados, puesto que su clasificación errónea puede originar que un producto determinado sea imponible conforme a una partida arancelaria a la que se aplique un tipo de derecho más elevado, en lugar de más bajo.

Sobre este punto se han conseguido progresos importantes. Por ejemplo, en lo que concierne a los tejidos de algodón y de seda hechos en tejar manual y procedentes de países en desarrollo, la CEE-Comisión económica para Europa ha fijado un contingente arancelario libre de derechos.

La UNCTAD se ocupa también en particular de las barreras no arancelarias que afectan al comercio de los países en desarrollo. De conformidad con las atribuciones que le han sido confiadas, la UNCTAD está en la actualidad determinando, producto por producto, todos esos obstáculos con inclusión de las restricciones cuantitativas que revisten importancia para los países en desarrollo, debido a que repercuten en el comercio de éstos, y analizando sus efectos. Por último, La Secretaría de la UNCTAD ayuda a los países en desarrollo, sobre todo a aquellos que tropiezan con dificultades especiales para determinar las barreras no arancelarias que les afectan.

CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA

El Consejo de Cooperación Aduanera (CCC), establecido el 4 de noviembre de 1952, prosiguió la preparación de una nomenclatura arancelaria y una definición común de valores a efecto de aduanas, labor que ya había sido iniciada por el Comité de Aduanas del Grupo de Estudio de la Unión Aduanera Europea. Gracias a esta labor se adoptaron dos convenios, uno sobre la nomenclatura para la clasificación de mercancías en los aranceles aduaneros y otro sobre la evaluación de productos a efectos de aduana. El primero entró en vigor el 11 de septiembre de 1959 y el segundo el 28 de julio de 1953.

Tanto la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, publicada en 1955, como la definición del valor aduanero según el Convenio de Valoración Aduanera de Bruselas, revisten capital importancia para facilitar las rela-

ciones comerciales internacionales, tanto en el comercio del sector privado como entre los gobiernos.

Además, de la interpretación y la aplicación del convenio de nomenclatura y valor aduanero, los objetivos del CCC consisten en "Asegurar la mayor armonía y uniformidad de los sistemas aduaneros y estudiar especialmente los problemas del desarrollo y perfeccionamiento de las técnicas y legislación aduaneras".

Con este fin, el CCC fomenta la uniformidad a nivel técnico y ha preparado una serie de convenios internacionales, como los referentes a la importación temporal en franquicia de embalaje, equipo profesional y materiales para ferias, exposiciones, etc., así como convenios por los que se establecen determinados documentos aduaneros internacionales, por ejemplo, para facilitar las importaciones de muestras comerciales en franquicia o la admisión temporal de mercancía en franquicia.

Por último, el CCC presta ayuda técnica a los países en desarrollo para organizar servicios competentes de administración de aduanas, incluyendo la formación de funcionarios de aduanas y asistencia técnica en caso necesario.

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

Por el Tratado de Montevideo, de febrero de 1960, que instituyó a la ALALC, las partes Contratantes establecen una Zona de Libre Comercio;

El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores es su órgano Supremo;

Con la firma del Tratado de Montevideo se entró en una nueva etapa de los esfuerzos que venía realizando la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) para encontrar mecanismos que permitiesen a los países latinoamericanos acelerar su proceso de desarrollo económico, a través de la eliminación gradual de las barreras fiscales al intercambio intrazonal y del establecimiento de facilidades para la industrialización interna de tales países.

La Asociación está formada por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

La Zona establecida se perfeccionará en un período no superior a los doce años y durante ese período las partes Contratantes eliminarán gradualmente, para lo esencial de su comercio recíproco, los gravámenes y restricciones de toda orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualesquiera parte contratante.

Se entienden por gravámenes, los derechos aduaneros y cualesquier otro recargo de efectos equivalentes, fueren de carácter fiscal, monetario o cambiario y que incidan sobre las importaciones; exceptuarse las tasas o recargos análogos cuando respondan al costo de los servicios prestados.

La constitución de esta zona de Libre comercio está dentro de los lineamientos de la política económica mundial seguida en época reciente

en diversas áreas del mundo, esencialmente como respuesta a la necesidad de crear condiciones más propicias al desarrollo económico a través de uno de los elementos más dinámicos generadores del Ingreso Nacional; el Comercio Exterior. En otras áreas del mundo, los mecanismos utilizados han adoptado la forma de Uniones Aduaneras, Uniones de pago, Mercados Comunes y aún Zonas de Libre Comercio. También se han utilizado otros instrumentos menos complejos, tales como Acuerdos Comerciales Bilaterales y Multilaterales y se han creado organismos cuya finalidad ha sido la de cooperar en el estudio de los problemas del desarrollo de todas las comunidades económicas. Dentro de éstos organismos se encuentran; el BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento), el FMI (Fondo Monetario Internacional), la OCED (Organización de Cooperación Económica y Desarrollo), la ALPRO (Asociación Latinoamericana para el Progreso) de reciente creación, el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros) y las Naciones Unidas con sus oficinas regionales de Estudios Económicos y que la más conocida para nosotros es la CEPAL.

Finalmente, cualquiera que sean las formas de integración económica (en este caso la que buscan los miembros de ALALC) que se lleven a cabo, los efectos que tengan en la actividad económica de un país necesariamente, deberán medirse por la ampliación del mercado que resulte al eliminar la totalidad de gravámenes y restricciones a la importación de productos procedentes

de los países miembros, así como por el aumento en el ingreso total de la región que se logre al incrementar las exportaciones conjuntas.

Es sabido que muchas industrias que operan en los países latinoamericanos se han desarrollado en condiciones precarias debido a que la dimensión del mercado de un país aisladamente no proporciona las suficientes oportunidades económicas para alcanzar su más alta productividad y por ende su más bajo costo.

En muchos casos la estrecha dimensión del mercado no ha impedido el desarrollo de industrias en países como Bélgica, Suiza, Suecia, etc., pero en las condiciones actuales del desarrollo industrial en que la técnica se encuentra en poder de un número pequeño de grandes consorcios mundiales, el desarrollo de nuevas industrias en países que todavía no cuentan con tales industrias, necesariamente tienen que hacerse bajo proteccionismo y a través de garantizar al inversionista extranjero la rentabilidad de su inversión, a través de asegurarle un mercado adecuado a sus productos, en estas condiciones la dimensión del mercado cobra especial importancia para el desarrollo de las industrias pesadas de complejos procedimientos técnicos especialmente en países como los Latinoamericanos en donde la técnica propia tiene apenas un desarrollo incipiente.

Hay que tomar en cuenta, que la Integración Económica no es la misma para los países desarrollados que para los países en proceso de desa-

rollo económico, fundamentalmente porque los primeros persiguen alcanzar el más alto nivel de ingreso per-cápita, a través del uso más racional de los factores de producción mientras que los países subdesarrollados buscan poner en acción sus recursos disponibles, sin que sea una primera tarea darles el mejor uso, para crear fuentes de trabajo e ingreso.

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

INTRODUCCION

Actualmente las exportaciones de manufacturas estan siendo impulsadas decididamente, para lo cual, se ha creado una infraestructura organizacional en el país que auxilia a los industriales en esta tarea.

De una encuesta realizada por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas entre algunos de sus socios escogidos al azar, se obtuvo que de veinte empresas solo una se dedica a la exportación como actividad principal (80 % de sus ventas), las demás que exportan, colocan sus sobrantes en el exterior.

En una primera etapa, el industrial al explorar sobre las posibilidades de venta en el mercado internacional se encontrará ante el hecho de que los precios de venta son mas bajos que los existentes en México, ya que ahí la competencia es muy reñida, además, de que los equipos utilizados en el país son de una tecnología menos avanzada que la de otros países. Ya que con una tecnología mas perfeccionada se podrá producir más, a costos más bajos que los nuestros. Sin embargo con algo de sacrificio de su utilidad, el análisis de sus costos y el ejercicio de los estímulos fiscales y financieros, sera posible que pueda exportar.

En una segunda etapa, cuando decide exportar, viene en seguida -

la conexión con el cliente, el envío de muestras, la correspondencia con él, - tal vez, un viaje al extranjero y la toma del primer pedido, lo cual quiere decir que se encuentra en una situación adecuada de precio, calidad, presentación y plazo de entrega.

Al iniciar operaciones existe, ante el desconocimiento, cierta desconfianza y por lo regular las primeras operaciones se realizan a base de contado. Esa desconfianza se presenta tanto de parte del vendedor, de no recuperar su inversión, como del comprador, de pagar y no recibir la mercancía. Por tal motivo, surgieron las operaciones a través de cartas de crédito documentarias.

CARTAS DE CREDITO DOCUMENTARIAS

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

Al expedir una carta de crédito, el Banco esta ofreciendo su propio - crédito.

El objeto de la carta de crédito documentaria, es facilitar el comercio exterior e interior de un país, otorgando la confianza necesaria entre comprador y vendedor, ya que los bancos intervienen como mediadores en los pagos, lo que garantiza a las dos partes tanto la entrega como el pago de la mercancía objeto de la operación.

Existen varios tipos de cartas de crédito: Según la posibilidad de cancelación, en revocables e irrevocables. Según el compromiso que adquiere el banco, en notificadas y confirmadas. Según su disponibilidad, a la vista, de aceptación o de plazo. Según su vigencia, en no revolventes y revolventes. En cuanto a la cesión de derechos del beneficiario, en transferibles e intransferibles y por último, según el recorrido de la mercancía, de importación, de exportación y nacionales e internas.

La carta de crédito de importación, es aquella que un comprador mexicano pide a un banco local, con el objeto de internar mercancía adquirida en el exterior.

La carta de crédito de exportación, es aquella que abre un banco en el extranjero a favor de un vendedor mexicano.

Dichas cartas están reguladas por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (artículos 311 y 316) y están sujetas a las reglas y usos uniformes de la Cámara Internacional de Comercio.

Existe una desventaja de las ventas realizadas de contado ya que en ocasiones hay que castigar el precio de venta para atraer al comprador.

Por eso cuando se desea aumentar el volumen de ventas surge la necesidad de realizar ventas a crédito. Para lo cual ya ha transcurrido cierto tiempo en el que se pueda conocer mejor al cliente, complementado además, con investigaciones hechas acerca de éste.

El financiamiento de ventas a crédito al extranjero a través de la -

banca en un principio era pobre, los exportadores se encontraban solos en su cometido. Por lo regular las ventas se realizaban mediante pagos por anticipado de la mercancía, o por operaciones garantizadas de gobierno a gobierno, o eran ventas concertadas en nuestro territorio mediante agentes o representantes de los compradores, quienes incluso se encargaban de realizar el embarque final. También en el caso de la minería eran compañías subsidiarias de consorcios extranjeros los que se encargaban desde la extracción del mineral hasta su embarque, afortunadamente esta situación ha venido decreciendo debido a las medidas tomadas por el Gobierno Federal.

La práctica actual de las ventas de exportación presenta las siguientes características:

1.- Cuando el exportador no conoce al cliente o comprador, las primeras ventas que realiza son al contado o mediante cartas de crédito documentarias.

2.- Posteriormente, las operaciones son hechas con pago contra documentos de embarque o mediante aceptación de documentos que representan plazos que concede el exportador.

3.- En esta última surgen las ventas en cuenta abierta. Cuando existe ya cierta confianza hacia el cliente.

En los puntos 2 y 3 casi siempre existirán problemas de financiamiento.

Al compararse el costo de los créditos en México con los de los países industrializados, principales competidores en el mercado internacional, veremos que sus tasas de interés son menores que las del país. Esta situación coloca al exportador mexicano en desventaja ante la competencia.

Para compensar esta desventaja el gobierno, en combinación con las instituciones de crédito privadas, creó mecanismos que eliminaran esa situación desfavorable.

FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES (F O M E X)

Actualmente los recursos para el financiamiento de las exportaciones provienen de los que maneja el fondo.

A n t e c e d e n t e s .- Dada la necesidad de apoyo financiero que requiere el exportador mexicano, el gobierno creó en 1961, el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, para lo cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, S.A., celebraron un contrato de fideicomiso en el que dicho banco se encargaría de la administración como fiduciaria. El fondo cuenta con recursos provenientes del impuesto del 10% advalorem que grava la importación de ciertos productos considerados de lujo o no necesarios y de líneas de crédito de instituciones internacionales.

Sus objetivos son:

a) - Colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios en posibilidad de competir con exportadores de otros países por

cuanto se refiere al financiamiento de sus operaciones.

b.- Proteger a los exportadores mexicanos de toda clase de mercancías o de servicios, contra los riesgos llamados "políticos" a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones.

c.- Apoyar las ventas en el mercado doméstico, por parte de la industria mexicana fabricante de equipos e instalaciones, cuando dichas ventas se realicen en competencia con proveedores del extranjero (sustitución de importaciones).

d.- Proporcionar cierto tipo de ayuda a los exportadores y a los proveedores nacionales de equipos e instalaciones y que serán acordadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Dirección General de Estudios Hacendarios.

Los apoyos que ofrece el fondo son dos básicamente: Apoyo a la exportación y apoyo a la sustitución de importaciones de equipo e instalaciones.

Los apoyos a la exportación se clasifican en: Operaciones de financiamiento y operaciones de garantía.

Las operaciones de financiamiento que realiza el FOMEX son:

1.- Financiamiento a la producción.- Cuando un exportador mexicano cuenta con un pedimento en firme del extranjero y requiera capital para producir y surtir dicho pedido, el FOMEX apoya su solicitud a través de la banca mexicana.

2.- **Financiamiento de existencias.**- Cuando el exportador mexicano con mercancía terminada y almacenada para exportaciones futuras, requiera de capital para continuar su actividad productora de bienes dedicados a la exportación. Se le otorga el crédito en base al certificado de depósito de su mercancía.

3.- **Financiamiento del costo de los inventarios.**- Se concede a los exportadores mexicanos que tienen una gran cantidad de pedidos del extranjero y requieran de un financiamiento ágil y oportuno. El financiamiento se calcula de la siguiente forma: Se determina el porcentaje que dentro de las ventas totales representan sus exportaciones, posteriormente, se aplica dicho porcentaje al importe total de sus inventarios, la cantidad que resulte será el monto a financiar.

4.- **Financiamiento de ventas a plazos.**- Financia los créditos otorgados por el exportador a su comprador, a fin de que aquel cuente con recursos baratos y oportunos para continuar sus actividades y estar asimismo, en condiciones de competir con exportadores de otros países en lo que se refiere a financiamiento de sus operaciones.

5.- **Financia la prestación de servicios al exterior.**

Las operaciones de garantía.- El fondo otorga su garantía hasta del 90% del monto de los créditos, para proteger a los exportadores de materia prima, de productos manufacturados, de servicio y a las instituciones de crédito.

to del país, contra los llamados riesgos "políticos" y que son:

1.- Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los pagos hechos por importadores a través de instituciones autorizadas.

2.- Falta de pago del crédito derivado de la exportación por: requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador por autoridad gubernamental, sin causa imputable al importador.

3.- Falta de pago del crédito derivado de la exportación a consecuencia de una disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental, que impida al importador efectuar el pago.

4.- Falta de pago del crédito derivado de la exportación por causa de incumplimiento del importador y de su garante, si lo hubiere, siempre y cuando su garante fuera un banco o bien una entidad pública o de servicios públicos aceptable para el fiduciario.

La garantía del fondo nunca excederá del 90% del precio del bien o servicio o del importe del crédito y su otorgamiento estará condicionado a que se satisfagan los siguientes requisitos:

a.- Deberá haber cupo para el país de que se trate según la distribución de recursos por países que el fondo haya determinado.

b.- Cuando se ampare uno o más de los riesgos señalados en los incisos anteriores 1, 2, y 3, la obligación de pago del importador y/o del banco del exterior deberá documentarse con títulos de crédito pagaderos en un lugar aceptable para el fiduciario.

c.- Para obtener la garantía del fondo el interesado ya sea un exportador o una institución de crédito deberá presentar una solicitud por escrito al fiduciario, en la que haga constar los términos de la exportación y que efectivamente se trata de una venta de origen mexicano o de la prestación de un servicio.

d.- El beneficiario de la garantía pagará primas al fiduciario en función del plazo del crédito, de los riesgos cubiertos y de la situación y perspectivas económicas del país de destino de la exportación.

Los apoyos a las sustitución de importaciones de equipo e instalaciones. El FOMEX apoya al fabricante nacional para competir en condiciones de crédito y sustituir la compra al extranjero de bienes de capital.

El FOMEX financia a la banca en calidad de intermediaria del crédito para que el fabricante nacional pueda surtir dentro de el país la demanda de equipos e instalaciones, produciendo manufacturas nacionales y evitando así, la salida de divisas.

Los requisitos para operar con el FOMEX son los siguientes:

- 1.- Debe tratarse de un producto manufacturado en México
- 2.- La materia de la exportación deberá estar constituida por un producto o un servicio mexicano.

En las operaciones de ventas a plazos al exterior, se considera que un producto es mexicano si el 50% del costo directo de producción esta consti-

tuído por insumos nacionales y si se trata de un servicio en el extranjero que éste sea prestado por una empresa mexicana y que su pago represente para México un ingreso importante de divisas. En las operaciones de sustitución de importaciones se considera que un producto es mexicano si el 60% del costo directo de producción está constituido por insumos nacionales.

3.- Que el pago de la mercancía o servicio se pacte en moneda mexicana, en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica o en cualquier otra divisa aceptable para el fiduciario.

4.- Cuando la operación de venta o de prestación de servicios se concierte a crédito que el plazo de éste, su forma de amortización y la proporción que represente del valor de la mercancía o servicio estén de acuerdo en todo caso, con las prácticas del mercado internacional.

5.- Que el exportador cuente con póliza de seguro que ampare el crédito respectivo, expedido por la o las empresas que practiquen en México el seguro de crédito de exportación contra riesgos comerciales.

Sin embargo, el fiduciario podrá eximir de esta obligación al exportador, cuando dichas empresas (de seguros) no amparen el crédito por estar ya protegidas por garantías adecuadas.

Las tasas de interés:

1.- En operaciones de financiamiento a las ventas a plazo al exterior, las tasas máximas de descuento que las instituciones de crédito pueden co-

brar a los exportadores incluyendo comisiones y cualquier otro cargo, excepto gastos de documentación y cobranza son:

a.- Cuando los créditos negociados impliquen la responsabilidad del exportador:

En plazos hasta de un año, 6% anual.

En plazos de más de uno a dos años, 7% anual.

En plazos de más de dos años, el 8% anual.

b.- Cuando los créditos negociados no impliquen responsabilidad del exportador:

En plazos hasta de un año, 7.5% anual.

En plazos de uno a dos años, el 8.5% anual.

En plazos de más de dos años, el 10% anual.

2.- En operaciones de financiamiento a la producción, existencias e inventarios, las tasas máximas de interés que pueden cobrar las instituciones de crédito al exportador es del 8% anual, incluyendo comisiones y cualquier otro cargo excepto gastos de documentación.

MÉTODOS DE OPERACION DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS CON EL EXPORTADOR

Estos métodos son los mismos cuando los recursos que se utilizan provienen del fondo u otras fuentes.

1.- Financiamiento a la producción:

a.- Descripción.- Los fabricantes de mercancías destinadas a

exportación podran disfrutar de financiamientos a la producción o preexportación de las mismas.

b.- Plazos de financiamientos.- Los exportadores podran solicitar créditos a los plazos que normalmente requieren para llevar a cabo el proceso de fabricación y embarque al extranjero. Normalmente se operan a 120 días como máximo habiendo flexibilidad en este plazo. Si el exportador requiere de un plazo mayor deberá presentar una carta describiendo su proceso industrial que lo justifique.

c.- Importe de los financiamientos.- La banca mexicana acostumbra financiar sin comprobación específica del costo directo de la mercancía, hasta el 70% del precio libre a bordo fábrica. Si el exportador quiere obtener financiamiento por un porcentaje mayor deberá justificarlo por escrito mediante un análisis de su costo de fabricación.

d.- Documentación que se solicita al exportador:

Los financiamientos a la producción se documentan mediante pagarés directos suscritos por el exportador y deberán acompañar los documentos siguientes:

Copia del pedido del comprador

Copia de la carta del exportador aceptando el pedido y comprometiéndose a surtirlo.

Los dos documentos señalados arriba podran sustituirse por copia del

pedido firmado tanto por el exportador como por el comprador.

Una vez efectuado el embarque, el exportador deberá entregar copia del pedimento aduanal de exportación, copia del conocimiento de embarque y copia de la factura comercial, y por último, deberá liquidar su préstamo.

e.- Tipos de interés y Monedas.- El tipo de interés máximo actual al que se pueden otorgar es del 8% anual y en Moneda Nacional.

f.- En casos especiales.- La forma de determinar el plazo y monto del financiamiento, se aplica a situaciones normales en las cuales el financiamiento se plantea con base en un pedido recibido del exterior. Sin embargo, existen ciertas empresas que usual y regularmente venden una parte de su producción al exterior y que fabrican a un ritmo normal, independientemente de los pedidos que reciban o vayan a recibir de sus clientes extranjeros.

Con base en las ventas totales del semestre anterior, el exportador determinara el porcentaje que de ellas corresponde a exportaciones el cual se aplicara al promedio del valor mensual de sus inventarios durante el mismo semestre. Con ello se obtiene el dato de los inventarios destinados a la exportación cuyo importe es posible financiar. En este caso se extienden pagarés por dicho importe a un plazo máximo de 180 días a los cuales se les acompaña únicamente una certificación expedida por un contador público ajeno a la compañía explicando como se determinó este importe.

Financiamiento de existencias:

a.- Descripción.- El objeto de este financiamiento es el de man-

tener existencias de artículos manufacturados de origen nacional que se encuentren en México y estén destinados a exportación, o bien, que ya estén en el extranjero pendientes de venta o entrega a los compradores.

b.- Los plazos de financiamiento.- El que solicite el exportador y que la institución encuentre justificado según el tipo de producto de que se trate.

c.- Los tipos de interés.- Los financiamientos para "Mantener Existencias de Bienes de Exportación" pueden pactarse en moneda nacional o en dólares de Estados Unidos de Norteamérica. El tipo de interés máximo actual al que se pueden otorgar es del 8% anual, en moneda nacional.

d.- El importe de los financiamientos.- Para determinar el importe de los financiamientos se aplica el mismo criterio para los financiamientos a la producción, es decir, 70% del precio de fábrica.

e.- Documentación que se solicita al exportador.- Por la naturaleza de las operaciones, se documentan mediante pagarés prendarios con garantía de las mercancías respectivas.

Cuando se trate de mercancías almacenadas en el extranjero la prenda podrá estar representada por certificados de depósito expedidos por una institución almacenadora que opere en el país respectivo. Debera entregar adicionalmente, una copia del pedimento aduanal de exportación que compruebe su salida del país así como del pedido en firme de parte del importador extranjero.

Financiamiento de ventas a plazos de mercancías o servicios técnicos

a.- Las instituciones de crédito podrán financiar las ventas de mercancías y servicios técnicos para los que se han convenido plazos que estén en constancia con los que normalmente se usan internacionalmente para el tipo de mercancías de que se trate.

b.- El importe de los financiamientos.- El máximo financiamiento que el exportador puede obtener es el 100% del precio de venta convenido con su cliente en el extranjero y que desde luego, puede comprender fletes, seguros, etc., en el caso de que la operación se hubiere pactado sobre la base -- C I F.

c.- Los tipos de interés y monedas.- Aunque normalmente los adeudos provenientes de exportaciones mexicanas se documentan en títulos de crédito expedidos en dólares de Estados Unidos de Norteamérica (moneda corriente), en algunos casos en operaciones con Centro América pueden hacerse en pesos mexicanos. El tipo de interés para operaciones a corto plazo es del 6% anual.

d.- La documentación que se solicita al exportador es con el fin de justificar que los recursos efectivamente fueron aplicados al financiamiento de exportaciones mexicanas. Los documentos que se solicitan son: copia de la factura comercial, copia del conocimiento de embarque o copia del pedimento aduanal de exportación y seguro de crédito cuando los recursos a utilizar sean del FOMEX, además, el documento del comprador.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN)

El gobierno federal creó otro instrumento en abril de 1972, para reforzar la promoción industrial. Estableció un fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, SA., para que sirviera a la pequeña y mediana industria, especialmente a la del interior de la república.

El Fondo Nacional de Fomento Industrial se destina a promover la creación de nueva capacidad productiva industrial, a la ampliación o mejoramiento de la existente por medio de aportaciones temporales de capital social representados por acciones comunes o preferentes en proporción no mayor de 33% del capital social.

El fondo alentara y apoyara principalmente el desarrollo de industrias medianas y pequeñas que no cuenten con medios económicos y técnicos para lograrlo. Dicho fondo no se empleara en la reestructuración financiera de empresas, o sea, en la solución de sus problemas de pasivo.

En ocasiones el fondo podra ofrecer o estimular la participación de instituciones privadas de crédito o de particulares en el capital de las empresas, para lo cual habra una garantía temporal y parcial de compra de las inversiones que realicen dichas personas. También motivara la incorporación como socios de la empresa a técnicos que ésta necesite o a personas que por sus actividades o relaciones sean útiles a la empresa. Se trata de canalizar la asistencia técnica que se demanda para establecer, modificar o complementar una empresa, así

también, como la que requiere su administración y organización.

Serán sujetos de operación con el fondo las industrias que en sus -
operaciones:

a.- Ganeren empleos

b.- Utilicen, favorezcan y desarrollen los recursos nacionales

c.- Complementen o integren actividades económicas existentes

d.- Solucionen problemas del medio ambiente humano

e.- Ocupen técnicos de la región

f.- Estimulen la formación de tecnologías propias

g.- Contribuyan al desarrollo regional, descentralización y creación de oportunidades de exportar manufacturas.

En los casos en que el Fomin no participe como socio, podrá asesorar la adecuada contratación de otros financiamientos. Podrá realizar una labor de promoción, estimulando, orientando y asistiendo al empresario.

El procedimiento para presentar un proyecto al Fomin es el siguiente:

a.- Que el proyecto sea presentado por un representante legal de la empresa.

b.- Que el proyecto se presente con un estudio de viabilidad económica, técnica y financiera al que acompañaran, estudios financieros, permisos y licencias que requiere el proyecto, así como otros documentos que el Fomin estime convenientes.

FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

Este fondo que como los anteriores, fué creado para el fortalecimiento de nuestra balanza de pagos. Concede financiamiento a los empresarios a través de las instituciones de crédito para permitirles desarrollarse ampliamente dentro del campo del comercio internacional.

El fondo es manejado por el Banco de México, S.A., a través de un contrato de fideicomiso con el Gobierno Federal (SHCP).

Sus objetivos son promover el establecimiento, la ampliación y modernización de empresas que:

1.- Generen parte de su producción para mercados del exterior apoyados en un mercado doméstico suficientemente amplio que les sirva de base económica de operación.

2.-Sustituyan importaciones eficientemente, o sea, que los bienes elaborados esten en condiciones de competencia, en calidad y precio con artículos iguales o similares elaborados en el exterior.

3.- Se dediquen a labores de maquila cuando tengan un mercado exterior asegurado.

En todos los casos de financiamiento, los proyectos deberán representar un beneficio neto para la balanza de pagos del país. Sin perjuicio de los costos de producción.

Las empresas financiadas deberán ayudar a la descentralización in-

dustrial, ocupen abundante mano de obra y que utilicen al máximo insumos nacionales.

El fondo concede además, financiamiento para la realización de estudios de factibilidad cuando se refieran a proyectos específicos susceptibles de ser financiados en su realización por el mismo fondo.

Si el estudio de factibilidad da origen a la realización del proyecto específico correspondiente, el financiamiento del estudio se consolidará con el crédito que se otorgue para realizar dicho proyecto.

En caso contrario, si el estudio de factibilidad no aconseja la realización del proyecto, entonces, atendiendo a la naturaleza del proyecto, la cuantía del mismo y la capacidad de pago del acreditado, el fondo podrá absorber parte del costo del financiamiento del estudio realizado.

Los porcentajes de participaciones en los financiamientos varían así:

Empresas Industriales	Nuevos proyectos	Modernización o Ampliación	Estudios de factibilidad
Empresa Industrial (mínimo)	25%	20%	20%
Intermediario financiero (mínimo)	10%	8%	-
FONEI (máximo)	<u>65%</u>	<u>72%</u>	<u>80%</u>
TOTAL	100%	100%	100%

Los plazos a los que se facilitan los recursos para la realización de los proyectos (adquisición de activos fijos, instalaciones, maquinaria y equipo- y capital de trabajo para iniciar operaciones) pueden variar de acuerdo con la probable recuperación de las inversiones, llegando hasta un máximo de 13 años e incluyendo un plazo de gracia que puede ser hasta de 3 años.

Los plazos para el financiamiento de estudios de factibilidad se fijan de acuerdo con las condiciones que conjuntamente se estipulen entre el fondo y el inversionista.

Todos los financiamientos, son documentados en moneda nacional y las tasas de interés se establecen con base en la situación de los mercados internacionales de capital y en la política monetaria Nacional.

Actualmente, se ha determinado que los créditos se proporcionen a una tasa máxima del 11% anual sobre saldos.

El importe de los financiamientos que otorgan pueden variar de un mínimo de \$ 3, 500, 000.00 a un máximo de \$ 37, 500, 000.00 pesos.

SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION CONTRA RIESGOS COMERCIALES

Con el propósito de crear un clima de seguridad que propicie y estimule la participación de los empresarios nacionales en los mercados exteriores y para facilitar el empleo de procedimientos de comercialización más oportunos, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, SA. (COMESEC) presta un servicio al exportador, "El seguro de crédito de exportación contra riesgos comerciales",

destinado a proteger al exportador contra la falta de pago de los créditos que concedan a sus compradores de otros países, mediante el pago de una indemnización en caso de pérdida de dicho crédito.

La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, SA, fué constituida el 14 de mayo de 1970 con la participación de 40 compañías mexicanas de seguros.

Los principios básicos del seguro son:

a.- Global. Cuando el exportador debe adquirir el compromiso de asegurar todas o por lo menos una parte de sus exportaciones para que permita establecer una adecuada distribución de riesgos.

b.- Participación en el riesgo. El asegurado asumirá una parte proporcional de sus propios riesgos a fin de que se preocupe por seleccionar su clientela, planear adecuadamente sus ventas, vigilar la evolución de sus créditos y llegado el caso de falta de pago, se interese en su recuperación.

c.- Diferencia con el aval. La falta de cobro oportuno del crédito asegurado no justifica el pago de una indemnización, para ello se requiere que ocurra alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

Los riesgos que cubre la COMESEC, serán originados por la incapacidad financiera del comprador para cubrir sus adeudos, o sea, la insolvencia ésta a su vez tiene las siguientes características para efectos del seguro:

a.- La insolvencia legal. Al existir una declaración judicial de quiebra que impida el cobro del crédito.

b.- **Insolvencia de hecho.** Cuando existen evidencias de que el deudor no pueda pagar el crédito asegurado aún con intervención judicial.

c.- **Presunción de insolvencia o mora prolongada.** Cuando transcurrido 12 meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha sido cubierto por el deudor a pesar de acciones judiciales y extrajudiciales en su contra.

d.- Cuando el comprador este incapacitado económicamente para tomar posesión de las mercancías y cuando debido a una inminente insolvencia del deudor exista necesidad de detener la mercancía en tránsito.

Los tipos de póliza son dos, que dependen del plazo y tipo del producto exportado:

a.- **Póliza Global.** Cubre créditos a plazo menor de un año que el asegurado conceda a todos sus compradores extranjeros y que por lo regular corresponden a ventas de bienes de consumo y materias primas industriales.

b.- **Póliza Específica.** Protege exportaciones a crédito a medio y largo plazo, que usualmente corresponden a bienes de capital y que por sus características requieren que sea contratada una para cada venta.

Para contratar el seguro, el exportador deberá presentar una solicitud y proponer un límite de crédito para cada comprador que tenga en el extranjero.

La COMESEC hace un estudio crediticio del comprador y una vez

realizado presenta una oferta de condiciones que si es aceptada y firmada se constituye el contrato de seguro.

La cobertura del seguro se inicia a partir del embarque de la mercancía y se otorga sobre el valor total de la factura, para lo cual, el exportador deberá presentar su declaración de embarques.

Si el crédito no es pagado a su vencimiento, el asegurado deberá comunicar a la COMESEC e iniciar las acciones judiciales y extrajudiciales. Si el resultado de las acciones tendientes a recuperar el crédito demuestran la insolvencia del deudor, entonces, se indemnizará al asegurado. En el caso de la póliza global será del 80% de la pérdida neta más los gastos de cobranza, y hasta en un 70% en el caso de la póliza específica.

Si posteriormente la Comesec, recupera parte del crédito la repartirá proporcionalmente a la pérdida entre asegurado y compañía.

Las primas se pagan en el caso de la póliza específica a la firma del contrato, en el caso de póliza global, conforme se van realizando exportaciones.

Las ventajas del seguro de crédito son varias:

1.- El asegurado recibe protección para poder conceder créditos a sus compradores en el extranjero sin comprometer su situación financiera.

2.- El exportador podrá aumentar sus ventas a plazos y además, aumentar sus clientes y mercados.

3.- Mediante el estudio crediticio que hace la Comesecc de sus compradores obtiene mejor conocimiento de los mismos.

Al tener mayor seguridad en su cartera el exportador puede, cediendo los derechos de su póliza, incrementar su capacidad crediticia frente a la banca.

BANCO DE MEXICO

Además de las facilidades de crédito otorgadas por el Fomex, el Banco de México, SA, ofrece a los exportadores también, facilidades para financiar la producción y mantenimiento de existencias en el extranjero de artículos manufacturados de exportación, así como el financiamiento de ventas a plazo al exterior de cualquier producto, con excepción de algunas materias primas tales como el algodón, café, azúcar y minerales, ya que se consideran exportaciones tradicionales.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Institución Nacional de Crédito que tiene como objetivo ofrecer financiamiento y servicio a los comerciantes, agricultores y fabricantes nacionales dentro de su campo de especialización del comercio exterior en operaciones de importación y exportación.

Trata de orientar al fabricante industrial de artículos exportables, de estimularlo en la creación de empresas para la manipulación comercial de los principales productos de exportación con el fin de evitar fluctuaciones

especulativas, de eliminar intermediarios y asegurar a los productores los precios más remunerativos para sus productos cuidando el mejoramiento de la calidad de dichos productos; Intervenir en el financiamiento de importaciones esenciales para la economía del país en renglones de materia prima y artículos alimenticios en los que México tiene deficiencias de producción.

También proporciona al sector exportador asesoría técnica, información y asistencia para sus operaciones de comercio exterior y financiamiento a tasas de interés razonablemente reducidos.

Otorga créditos a la etapa de preexportación y créditos normales a la exportación.

Los créditos a la preexportación tienen como objetivo proporcionar capital de trabajo a los productores nacionales que cuenten con pedidos en firmes hechos por compradores extranjeros.

Para la exportación, consiste en descuentos de documentos (letras de cambio, pagarés, etc), otorgar créditos prendarios, directos y simples o en cuenta corriente.

Los plazos a los que se otorgan los créditos de preexportación son de 90 días, y los créditos a la exportación pueden ser de 90 días a 180 días renovables por sólo una vez.

El gobierno federal le autoriza intervenir en la vigilancia de los subsidios que se otorgan a diversas organizaciones de productores que manejan artículos de exportación.

Debido al apoyo que se ha dado a la exportación de productos manufacturados, ha destinado un 60% de sus recursos totales al financiamiento del comercio exterior.

CAPITULO V
INCENTIVOS FISCALES

Dentro de los incentivos a la exportación de manufacturas pueden distinguirse los incentivos de carácter directo y los de carácter indirecto. Fiscales los primeros y financieros los segundos.

Los principales incentivos fiscales a la exportación de manufacturas son:

- 1.- Devolución de impuestos indirectos de exportación.
- 2.- Sistema de Draw Back (devolución del impuesto general de importación e importación temporal con garantía de impuestos)
- 3.- Consorcios de Comercio exterior.
- 4.- Programa de maquiladoras.
- 5.- Otros incentivos.
- 6.- Costeo directo.

Devolución de impuestos indirectos. - Hasta 1970 los estímulos fiscales a la exportación de manufacturas eran pocos, y consistían en un subsidio equivalente a la participación federal del impuesto sobre ingresos mercantiles de 1.8%. El subsidio se otorgaba una vez realizadas las exportaciones y pagados los impuestos para compensar futuros pagos de la participación federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

Al mismo tiempo se concedía un subsidio en el impuesto sobre la renta sobre incrementos anuales en las exportaciones. En este caso, los requisitos y procedimientos para gozar del subsidio eran demasiado confusos y pocas empresas se acogieron a este beneficio.

El único estímulo que valía la pena era el de ingresos mercantiles.

Debido a eso, el gobierno vió la necesidad de implantar un nuevo régimen de incentivos fiscales a la exportación, y así, el 17 de marzo de 1971 se publicó en el Diario Oficial; "El acuerdo que dispone se devuelvan a los exportadores de productos de manufactura nacional los impuestos indirectos y el general de importación". En la misma fecha se publicó también, "El acuerdo de operaciones temporales y el reglamento sobre las maquiladoras".

La devolución de impuestos indirectos consiste en el reembolso o devolución del total de los impuestos federales indirectos cubiertos por el producto exportado, a través de todas las fases u operaciones sucesivas de producción y venta por las que hubiere atravesado.

El porcentaje de devolución se calcula tomando en cuenta el grado de manufactura nacional (o integración nacional), pudiéndose devolver hasta el 100% de los impuestos indirectos cuando la integración sea de

60% o más, y el 50% cuando el grado de manufactura esté entre 50% y 59%.

La devolución será del 10% del precio de venta del producto exportado, libre a bordo planta del fabricante. Con motivo del aumento del impuesto sobre ingresos mercantiles del 3% al 4%, el Gobierno aceptó subir la devolución en un punto o sea al 11%. Esta devolución del 11% se otorga cuando el grado de manufactura nacional es de 60% en adelante. Cuando el grado de manufactura nacional es de 50% a 59% la devolución de impuestos indirectos se reduce al 50% o sea el 5.5%. Cuando la integración nacional del producto es inferior al 50% no se otorga dicha devolución. Con esto se trata de fomentar las exportaciones de manufacturas con el mayor contenido nacional posible.

En principio, la devolución de impuestos indirectos se concede a la exportación de toda clase de productos manufacturados. Sin embargo, sólo los productos incluidos en las secciones 6, 7 y 8 de la Tarifa del Impuesto General de Exportación tienen derecho a la devolución sin mediar ningún reconocimiento sobre la calidad de manufactura. Estas secciones 6, 7 y 8 comprenden la mayor parte de productos manufacturados, pero están fuera productos tales como los químicos y alimenticios. Cuando se trate de productos no comprendidos en tales secciones 6, 7 y 8 de la Tarifa, es necesari-

rio solicitar que se le reconozca el derecho para disfrutar de la devolución de impuestos indirectos. Normalmente no hay problema, salvo el de tiempo, lograr ese reconocimiento, lo cual se formaliza a través de Acuerdos que deben publicarse en el Diario Oficial.

Se han publicado en los siguientes diarios oficiales los productos beneficiados:

20 de septiembre de 1971.

28 de septiembre de 1971.

8 de julio de 1972.

9 de septiembre de 1972.

23 de julio de 1973.

10. de octubre de 1973.

Este régimen beneficia además de los exportadores de manufactura nacional y empresas comerciales especializadas en comercio exterior a los fabricantes que envíen sus productos manufacturados a las zonas y perímetros libres y a la frontera norte del país, siempre que no se perjudique a los productos elaborados localmente con materias primas nacionales.

Las zonas libres comprenden: el estado de Baja California, territorio de Baja California, parcial del estado de Sonora y territorio de Quintana Roo.

Los perímetros libres: Nogales y Agua Prieta, Sonora.

Franjas fronterizas: Es la comprendida en una línea paralela a 20 Km. de la frontera norte de la República.

Criterio para establecer el grado de integración nacional en el costo directo de producción de las mercancías exportadas:

1.- Materias primas, artículos semiterminados o terminados y envases que integran el producto. El valor de todos ellos debe considerarse puestos en la fábrica. Separando los que sean producidos en el país y los que provengan de importación.

2.- Combustibles y otros materiales auxiliares, puestos en fábrica, separando los de origen nacional e importados.

3.- Energía.- En este renglón se incluye la electricidad y demás tipos de energía utilizada para la producción del artículo.

4.- Mano de obra directa incluyendo todas las prestaciones según contratos de trabajo.

5.- Depreciación de maquinaria y equipo y amortización de construcciones e instalaciones, las que en conjunto no excederán del 10% del total de los conceptos anteriores.

El grado de manufactura nacional dentro del costo de manufactura se obtiene dividiendo la suma de los insumos nacionales entre el total del costo de manufactura. Este por ciento es el que sirve de base para determinar la procedencia de la importación temporal y/o de la devolución

de impuestos que corresponden al producto exportado.

Los certificados de devolución de impuestos (CEDI)

La devolución de los impuestos indirectos y el general de importación, lo otorga la Secretaría de Hacienda, a través de certificados de devolución de impuestos. Estos documentos amparan el valor de la devolución de impuestos y se utilizan exclusivamente para el pago de impuestos federales; no estando afecto a un fin específico, son intransferibles y con vigencia de 5 años. Si el artículo a exportar está gravado en la tarifa del impuesto general de exportación, no se concederá dicha devolución.

El procedimiento para obtener estos certificados de devolución; consiste en presentar solicitud ante la Dirección de Estudios Hacendarios de la Secretaría de Hacienda, acompañando las facturas comerciales, los pedimentos o boletas de exportación y el cálculo del grado de manufactura nacional.

El plazo para su devolución. La solicitud deberá presentarse dentro de los 90 días hábiles siguientes de efectuada la exportación. Se considera efectuada la exportación a partir de la fecha en que se expide el pedimento o boleta de exportación.

Además, para reconocer el derecho a la devolución la Secretaría de Hacienda, considerará la estructura de capital de las empresas, el

adecuado abastecimiento interno, su contribución a la balanza de pagos y la utilización de insumos de producción nacional.

Con el objeto de hacer más atractivo este incentivo, la Secretaría de Hacienda, determinó que autoriza a no acumular para efectos de la determinación de la base gravable del impuesto al ingreso global de las empresas, el importe de los certificados en lo que se refiere nada mas a la devolución del 11% de impuestos indirectos a la exportación.

Deberá, por lo tanto, formar parte de la ganancia suceptible de distribuirse, como de la ganancia distribuida. Tomándose en cuenta para efectos de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.

Esta disposición de no acumular la devolución del 11%, no es permanente sino que cada año se confirma a través de un acuerdo interno de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta.

La no acumulación de la devolución de impuestos indirectos se puede interpretar como un aumento en el monto e importancia del estímulo, ya que al 11% de la devolución hay que agregar la exención del 42% de la tasa máxima del impuesto al ingreso global de las empresas sobre dicho ingreso.

Resulta un beneficio total de un 15.6% de devolución de impuestos indirectos, sobre el valor de las mercancías exportadas.

El gobierno ha manifestado que cuando se le demuestre que los impuestos indirectos que gravan el producto exportado excedan del 11% de su devolución, estará dispuesto a aumentar el monto de la devolución. Aunque surge el problema de que la demostración no es fácil, pero si se puede hacer.

Muchas empresas, no tienen oportunidad de usar íntegramente la devolución de impuestos indirectos ya que sus compromisos de impuestos son inferiores al monto de las devoluciones. Pero se ha indicado el procedimiento mediante el cual los montos de devolución de impuestos que no puedan utilizarse en un ejercicio social podrán recuperarse en efectivo a través de su transferencia al Banco Nacional de Comercio Exterior. También se ha dicho que las devoluciones se podrán aplicar para el pago de la participación estatal del impuesto sobre ingresos mercantiles.

Un factor que afecta la rápida recuperación de los impuestos, es el trámite que tiene que realizarse para obtener los certificados, ya que implica tiempo. Muchas veces los certificados llegan a poder de los interesados después de 4, 5 o más meses de haberse realizado las exportaciones.

Además, las devoluciones de impuestos se pueden otorgar (en caso de sustitución de importaciones) a las ventas de primera mano que realicen los productores mexicanos de manufacturas para abastecer a las zonas y perímetros libres, así como a la frontera norte del país, siempre que no se compita con la producción local y se sustituyan importaciones. Se otorga también, a las ventas que realicen productores mexicanos a empresas del sector público (empresas estatales, descentralizadas y de participación estatal) por motivo de concursos internacionales convocados por éstos y ganados por aquellos.

Sistema de Draw-Back.- El llamado Draw-Back consiste en una exención virtual de los impuestos de importación de las materias primas utilizadas en la producción de artículos de exportación.

En México opera dicho sistema a través de dos procedimientos alternativos:

- A.- Devolución del impuesto general de importación y
- B.- Importación temporal con garantía de los impuestos.

La devolución del impuesto general de importación está reglamentada en el "Acuerdo que dispone se devuelvan a los exportadores de manufactura nacional los impuestos indirectos y el general de exportación", antes mencionado.

Antes del acuerdo del 17 de marzo de 1971 ya existía el Draw-

Back equivalente a la devolución que consistía en un subsidio de los impuestos de importación. Para tener derecho a este subsidio se exigía una integración nacional mínima del 80%. Con éste requisito tan exigente pocas empresas llegaron a disfrutar el subsidio.

La devolución del impuesto general de importación consiste en devolver a los exportadores de productos manufacturados, el monto de los impuestos de importación pagados en la importación de materias primas, productos semiterminados, partes y envases utilizados en la fabricación del producto exportado. Los productos susceptibles de beneficiarse son los mismos que los señalados en las secciones de la Tarifa del Impuesto General de Exportación, para la devolución de los impuestos indirectos.

El productor al momento de importar las materias primas cubre los impuestos de importación y una vez realizada la exportación, solicita la devolución de dicho impuesto, presentando el cálculo del grado de manufactura nacional y que deberá ser del 50% mínimo, para que la devolución sea total. Además, debe presentar las facturas de exportación, pedimentos de exportación y pedimentos de importación, así como el cálculo del impuesto sujeto a devolución.

Este beneficio se concede en forma adicional al de la devolución de impuestos indirectos, por lo que al momento de pedir la devolución de impuestos indirectos debe solicitarse también la devolución del impuesto gene-

ral de importación.

El término para solicitarse es de un año después de efectuada la importación, pero dentro de los 90 días hábiles que se exigen para obtener la devolución de impuestos indirectos por haber efectuado las exportaciones.

La devolución del impuesto general de importación no incluye devolución de cuotas adicionales del impuesto de importación.

La devolución se otorgará a través del CEDI, en un mismo certificado se puede amparar la devolución de impuestos indirectos de exportación y la devolución de los impuestos de importación. La parte del valor del CEDI que corresponde a la devolución del impuesto general de importación, si es acumulable para el pago del impuesto al ingreso global de las empresas y la parte que corresponde a la devolución de impuestos indirectos no es acumulable para el pago de dicho impuesto sobre la renta.

Esta alternativa (devolución de impuestos de importación) tiene sus desventajas ya que hay que pagar los impuestos que después de algún tiempo se recuperan a través de los CEDIS, además, de que no están suficientemente reglamentados los procedimientos y requisitos para solicitar su devolución. Y por último la no devolución de impuestos adicionales.

El requisito para obtener la devolución es de que el exportador haya obtenido el permiso de importación de la Secretaría de Industria y Comercio, si la mercancía respectiva está sujeta al régimen de permiso previo.

Importación Temporal:

Esta alternativa del sistema de Draw-Back está reglamentada en el "Acuerdo que dispone los requisitos a que se sujetarán las operaciones temporales de importación y exportación", publicada en el Diario Oficial del 17 de marzo de 1971. Antes de este acuerdo, ya existía el incentivo de la importación temporal para exportación. Este acuerdo vino a confirmarlo y a establecer requisitos más claros y flexibles.

Cuando el exportador tenga la seguridad de que la totalidad de la mercancía importada se va exportar elaborada, es aconsejable que utilice el régimen de operaciones temporales; de lo contrario cuando no tenga la seguridad, o cuando no se vayan a emplear íntegramente los bienes importados para remitirlos al extranjero transformados, el régimen aplicable es el de la devolución del impuesto general.

Se podrán beneficiar de este régimen las empresas que exporten y aquellas que abastezcan a las zonas y perímetros libres siempre que se sustituyan exportaciones y no se compita con productos elaborados localmente con materias primas nacionales.

El requisito principal para poder gozar de la importación temporal es tener un grado de manufactura nacional mínimo de 40%; ésta es una de las ventajas del nuevo sistema, pues antes se exigía un grado de manufactura nacional del 60%. El punto decimoséptimo del Acuerdo da facultad a la Secretaría de Hacienda para modificar los requisitos generales, y con

base en esta facultad se están autorizando importaciones temporales aunque no se alcance el referido 40% de grado de manufactura nacional.

Se pueden importar temporalmente materias primas, productos semiterminados, partes, componentes y envases para integrar los productos de exportación. La importación temporal también puede autorizarse para exportar productos no manufacturados, es decir, no hay limitaciones en cuanto a la clase de productos que se pueden exportar con ayuda de este incentivo.

El "Acuerdo que dispone los requisitos a que se sujetarán las operaciones temporales de importación y exportación a que el mismo se refiere", también, ampara otro tipo de operaciones temporales tanto de importación como de exportación, que no tienen que ver directamente con el fomento de las exportaciones. En esta clase de operaciones temporales, pueden citarse la exportación temporal de máquinas y aparatos para su reparación o reacondicionamiento en el extranjero siempre y cuando en el país no se puedan realizar esas labores y la exportación temporal de productos defectuosos que regresen al extranjero para sustituirse por otros iguales.

Para efectuar la importación temporal se necesita demostrar que el precio de los productos nacionales, tomando en cuenta todos los elementos de juicio necesarios, impida la concurrencia del producto final a los mercados internacionales. Garantizar en cualquiera de las formas previstas por el Código Fiscal de la Federación el monto de los impuestos correspon-

dientes, incluyendo los adicionales que procedan, más el 10% de todos ellos, por posibles conceptos de multa. La forma más utilizada en estos casos es la fianza. Además, deberá proporcionarse la lista o relación de las mercancías a importar temporalmente y a exportar.

Para importar temporalmente las materias primas para fabricar manufactura de exportación, es necesario contar con los permisos de importación de la Secretaría de Industria y Comercio, si se trata de materias primas sujetas al régimen de permiso previo. Esta Secretaría ha actuado con bastante flexibilidad en el otorgamiento de los permisos de importación temporal, incluso se otorgan permisos de importación de productos que se fabrican en el país, dado el compromiso de que no se quedaran en el país sino que están destinados a exportarse a través de su incorporación en productos terminados.

Las solicitudes de autorización de importación temporal se tramitan ante la Secretaría de Hacienda con la presentación del cálculo de grado de manufactura nacional, la relación de las mercancías a importar temporalmente y a exportar, y copia de los permisos de importación de la Secretaría de Industria y Comercio.

La importación temporal debe iniciarse dentro de los seis meses siguientes contados a partir de la fecha de la autorización de la Dirección General de Aduanas. Una vez realizada la importación, las materias primas sólo pueden permanecer en el país un plazo de 6 meses pues dentro de éste

plazo debe regresar el producto terminado al extranjero. Es posible conseguir prórroga por una sola vez y por término no mayor de seis meses.

Aunque la importación temporal es una gran ayuda para el fomento de las exportaciones, desafortunadamente hay que mencionar que existen serios problemas en la aplicación de ésta medida. Se han complicado mucho las exigencias para demostrar que las materias primas importadas temporalmente están incorporadas en el producto exportado. Se publicó en el Diario Oficial del 17 de mayo de 1973 un oficio-circular que pretende solucionar éste grave problema. Igualmente hay problemas en cuanto a la comprobación de los desperdicios.

El problema de la comprobación de la exportación de las materias importadas temporalmente, ha provocado desorientación dentro de los exportadores que utilizan esta medida de la importación temporal. Tan es así, que no obstante las desventajas que tiene la alternativa de la devolución del impuesto general de importación en comparación con la importación temporal, ahora ya se está prefiriendo mejor, usar dicha alternativa de devolución.

Consortios de Comercio Exterior. - A fines de 1972, la Secretaría de Hacienda decidió otorgar a los productores que exporten manufacturas, una devolución de impuestos indirectos equivalente al 4% del valor libre a bordo planta de las exportaciones, siempre que se realicen por conducto de empresas de comercio exterior. Estas pueden ser de dos tipos: consorcios

de comercio exterior y empresas de servicio de comercio exterior. Las primeras deben ser constituidas por empresas fabricantes exportadoras; en las segundas no hay este requisito. Con este régimen fiscal se trata de fomentar la organización y desarrollo de empresas especializadas en comercio exterior.

La devolución de impuestos indirectos del 4% es independiente de la devolución de impuestos indirectos del 11% o del 5.5%, según el caso, que se da directamente a los fabricantes que exporten manufacturas.

Se establecieron una serie de reglas y requisitos para autorizar a los consorcios de comercio exterior y a las empresas de servicio de comercio exterior. Estos requisitos se refieren a un monto mínimo del capital social (cinco millones y dos y medio millones de pesos, respectivamente para los consorcios y empresas de servicio); clase de accionistas (el 75% del capital social debe ser aportado por las empresas fabricantes que exporten sus manufacturas por conducto de los consorcios); organización interna; incrementos mínimos en las exportaciones de cada año; obligación de fomentar las exportaciones de los pequeños productores y de los artesanos, etc.

Los productos objeto del beneficio de la devolución de impuestos indirectos del 4% son los mismos para los cuales se tenga derecho a la devolución de impuestos indirectos del 11 ó 5.5%, sin embargo, cuando se trate de exportaciones sustanciales de otra clase de productos (tradicionales) realizadas a nuevos mercados, la Secretaría de Hacienda examinará la posibilidad

de otorgarles esa devolución de impuestos indirectos del 4%.

Los consorcios y las empresas de servicio pueden actuar como comisionistas en las exportaciones, con objeto de que no esten gravadas con la tasa general del 4% de impuesto sobre ingresos mercantiles.

Por otro lado, la devolución de impuestos indirectos del 4% sirve para pagar impuestos federales tanto a cargo de los consorcios y empresas de servicio de comercio exterior como de los productores de las mercancías que se exporten.

Los consorcios de comercio exterior estan destinados a ser un importante factor para crear especialistas en la exportación, de los cuales en la actualidad existen pocos en el país. Ayudaran a tecnificar más las operaciones de exportación, a consolidar y ampliar las bases de negociaciones de los productos mexicanos en el extranjero, abaratar fletes al consolidar cargas y en general, a realizar una exportación más fluida, sobre bases más sólidas a largo plazo.

Las compañías de comercio exterior no deben verse como un medio para aumentar el beneficio de la devolución de los impuestos indirectos. El 4% de estímulo fiscal que otorga el gobierno deberá en la práctica destinarse a pagar el funcionamiento de los propios consorcios, pues solamente de esta manera podran desarrollarse como auténticas compañías de comercio exterior.

Programa de maquiladoras.- En junio de 1966, el Gobierno estableció las normas para iniciar el "programa de industrialización fronteriza", mejor conocido como "programa de maquiladoras".

En la Tarifa Arancelaria de Importación de Estados Unidos existen dos secciones; la 806.30 y la 807.00, que permiten a los productores de Estados Unidos, procesar o ensamblar fuera de ese país ciertos productos y después retornar libres de impuestos a Estados Unidos, aplicándose sólo los impuestos al valor agregado en las operaciones realizadas fuera de Estados Unidos. Estas secciones de la Tarifa Arancelaria de Estados Unidos se pusieron en vigor en el año 1954 y han dado origen al establecimiento de múltiples plantas maquiladoras, propiedad de inversionistas americanos, diseminadas en algunos países que tienen mano de obra barata; entre esos países destacan China Nacionalista, Filipinas, Hong-Kong e incluso Canadá y Francia.

Por lo cual el Gobierno de México vió en 1966 que la frontera norte del país podía aprovechar este mecanismo de las plantas maquiladoras y fué así como estableció las bases para permitir la importación temporal de materias primas utilizadas en el ensamble o acabado de productos destinados ciento por ciento a la exportación así como la importación temporal de toda la maquinaria y equipo necesario para hacer dicho ensamble o terminado.

Cabe advertir que desde antes de 1966 ya se habían instalado en la parte norte de la Península de Baja California algunas plantas maquilado

ras, aprovechando el régimen de la zona libre. Pero a partir de 1966, y más particularmente desde 1968, se incrementan en forma notable el número de plantas maquiladoras en toda la frontera norte de México. Se trata en su mayor parte de las llamadas plantas gemelas, es decir, plantas que se instalan a uno y otro lado de la frontera para realizar operaciones complementarias de un mismo producto: las del lado mexicano para operaciones que lleven mucha mano de obra y las del lado americano para operaciones que requieren mucha inversión.

El 17 de marzo de 1971, junto con los dos acuerdos ya mencionados, uno relativo a la devolución de impuestos y el otro a las operaciones temporales, se publicó el reglamento del párrafo tercero del artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, que confirma el régimen mexicano de las maquiladoras y lo amplía para que se puedan establecer a lo largo de los litorales, en una franja de 20 kilómetros.

El 31 de octubre de 1972 se publicó en el Diario Oficial un nuevo reglamento del párrafo tercero del artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos. Este nuevo reglamento amplía el régimen de las plantas maquiladoras para permitir su operación en cualquier lugar del interior del país, además, de la frontera norte y los litorales, salvo los sitios o regiones en que se considere inconveniente. Esta medida es de gran trascendencia, pues significa que las empresas industriales del interior del país podrán exportar mercancías sin necesidad de cumplir ningún requisito de contenido na-

cional, contando con la facilidad de importar temporalmente todas las materias primas que sean necesarias; también se podrá importar temporalmente maquinaria y equipo que se use en forma exclusiva en la maquila.

El nuevo régimen no sólo amplía el ámbito geográfico en que pueden existir empresas maquiladoras, sino también ofrece nuevas facilidades para su operación, tales como:

A.- Mecanismos más ágiles para las autorizaciones de importación de las materias primas y componentes (ésto es válido en los casos de las plantas establecidas en frontera).

B.- Requisitos más convenientes en materia de garantía de los impuestos de importación.

C.- Posibilidad de permitir la venta en el país de los bienes maquilados por las plantas, siempre y cuando sustituyan importaciones, se paguen los impuestos correspondientes a los materiales importados temporalmente y se cumplan con los requisitos correspondientes como si se tratara de importaciones normales (en su caso, obtener los permisos de importación).

Las empresas a las cuales se autorice para operar como maquiladoras en el interior del país, podrán estar en cualquiera de los siguientes casos:

1.- Que se establezcan sólo para trabajar como maquiladoras o

sea para exportar toda su producción.

2.- Que al mismo tiempo trabajen para el mercado nacional y operen como maquiladoras (para exportación).

La ampliación de las maquiladoras al interior del país significa un importante impulso a la actividad exportadora. Es preferible que las maquiladoras operen en el interior del país que en la frontera, pues de esa manera estarán más integradas económica y políticamente a todo el sistema económico nacional.

El Gobierno ha decidido que no se impondrá la regla general del 49-51% de participación de capital extranjero y capital mexicano que establece la reciente Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, a las empresas maquiladoras.

La oportunidad de establecer maquiladoras en cualquier punto del territorio nacional está atrayendo varias plantas de maquila a poblaciones de los estados fronterizos con Estados Unidos cercanas a la frontera, para aprovechar los salarios mínimos más bajos que existen fuera de la zona fronteriza y, al mismo tiempo, estar a poca distancia de ese país.

En la actualidad, son más de 150 las plantas maquiladoras que existen en el país, mismas que exportan un valor agregado del orden de 300 millones de dólares. En los próximos años seguramente seguirá el impulso al desarrollo de la industria maquiladora.

Es importante el peligro latente de que los Estados Unidos elimine las disposiciones de las partidas números 806.30 y 807.00 de su Tarifa Arancelaria de Importación, ya que las centrales obreras de Estados Unidos demandan a su Gobierno para que suprima éstas disposiciones, aduciendo que provocan desempleo en Estados Unidos, al transferirse al extranjero operaciones de ensamble o acabado que podrían hacerse con mano de obra americana. El Gobierno de México ha reiterado las ventajas que las maquiladoras ofrecen tanto a la economía de Estados Unidos como a la economía mexicana.

La actitud del gobierno mexicano hacia la inversión extranjera ha sido favorable respecto a la manufactura de productos industriales o de otros tipos, que actualmente no se producen en México.

Ha recalcado las posibilidades de exportación de manufacturas y la introducción en México a su vez, de nuevos métodos técnicos más refinados.

Que la inversión extranjera preferentemente se asocie con capital nacional para crear nuevas empresas manufactureras o de servicios.

Se opone a la adquisición por empresas extranjeras de compañías nacionales ya establecidas.

La Ley de Inversiones Extranjeras limita las futuras inversiones extranjeras a una participación del 49% como máximo, en todos aquellos

campos no cubiertos por las leyes o decretos anteriores. Aunque la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá desistir de dicha estipulación y hacer excepciones "para ciertas áreas geográficas del país y actividades económicas", por ejemplo las compañías que operan en tránsito, o sea, produciendo artículos destinados exclusivamente a la exportación, éstas compañías pueden pertenecer ciento por ciento a inversionistas extranjeros con excepción de las fábricas textiles de exportación.

Otros incentivos. - Existen otros incentivos fiscales a la exportación que complementan a los ya enumerados como son: subsidios sobre fletes ferroviarios del 25 ó 50%; la exención del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre ingresos mercantiles por concepto de comisiones pagadas al extranjero para realizar exportaciones; y el subsidio de la participación federal del impuesto sobre ingresos mercantiles para la venta al exterior de servicios técnicos.

Todo el conjunto de estímulos fiscales y otras medidas que el Gobierno ha puesto en práctica para fomentar las exportaciones, deben tener su contrapartida en acciones del empresario para hacer realidad el incremento de las ventas al extranjero.

Costeo directo:

A.- Introducción.- Debido a la información que proporcionan los estados financieros elaborados bajo el método del costeo directo, se le ha considerado como un instrumento promotor de las exportaciones, sin embargo, existe un obstáculo que impide su difusión y aplicación; las autoridades fiscales no lo aceptan como procedimiento de valuación de inventarios.

La utilidad del costeo marginal o directo en la política de fomento de exportaciones, radica en que es un instrumento ideal para lograr una adecuada fijación de precios de venta, preocupación constante del sector exportador del país.

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior al darse cuenta de la utilidad del método del costeo directo, presentó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la iniciativa de formar un grupo de trabajo que se encargará de estudiar las posibilidades de que fuera autorizado este método, por la Dirección General del Impuesto sobre la Renta.

A tal efecto, se constituyó el grupo de trabajo integrado por representantes del IMCE, la Dirección General del Impuesto sobre la Renta, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos y la ANIERM.

El grupo debería resolver básicamente: el impacto fiscal que significaría el cambio de sistema, y consecuentemente, la autorización por parte de Hacienda en caso de que resolviera aceptarlo y tipificar la forma jurí-

Si bien es cierto que para todos los países en general es de suma importancia lograr dichas metas, principalmente lo es para aquellos que, como el nuestro, deben adquirir equipo y tecnología que aún no están en condiciones de producir y que son indispensables para su desarrollo,

Por otra parte, también es importante destacar que el aprovechamiento parcial de la capacidad instalada de numerosas empresas de las diversas ramas que integran el complejo industrial nacional, implica una considerable aumento de sus costos de producción, lo cual es necesario reducir, por medio de una adecuada política económica nacional, acorde con las necesidades requeridas en la actualidad, aumentando la producción y venta de artículos manufacturados al exterior mediante estímulos fiscales a sus productores e intermediarios, con el fin de que los productos elaborados sean de mejor calidad y por ende, puedan estar en igualdad de condiciones competitivas con los demás países en el mercado internacional.

Con el propósito de fomentar las exportaciones de productos de manufactura nacional con precios que resulten más competitivos a nivel internacional, esta Secretaría estará en posibilidad en cada caso de autorizar el método denominado de Costeo Directo, previa solicitud presentada ante esta Dependencia, a la cual deberán anexar la siguiente documentación:

1.- Evaluación de la posible afectación que sufrirá su base gravable como consecuencia del cambio de sistema (absorbente a directo), considerando para tal efecto el inventario final del ejercicio inmediato anterior,

al cual se realice la promoción. Sobre dicho inventario, deberá efectuarse la valuación de los gastos fijos indirectos de producción, que hubieran sido llevados a resultados en el caso de haber utilizado el sistema de costeo directo.

2.- Copia de la última declaración presentada con sus anexos.

3.- Si la promoción es presentada por algún contribuyente cuyos estados financieros se encuentren dictaminados por contador público registrado en la Dirección General de Auditoría Fiscal Federal, opinión del mismo sobre la posible implantación del sistema de costeo directo y las repercusiones en la empresa.

Una vez aportada la totalidad de la documentación señalada, esta Secretaría realizará el estudio de la misma, y en su caso, otorgará la autorización correspondiente".

B.- *Análisis fiscal al costeo directo.*- Con el fin de conocer la posible afectación que sufriría la base gravable del impuesto sobre la renta, al momento de ser implantado el sistema de costeo directo, por un determinado número de empresas, fué realizado un estudio por el grupo de trabajo antes mencionado, sobre 60 empresas tomadas indistintamente de sus giros, ingresos, costo de producción, etc.

Considerandose dentro de esta evaluación como factor promedio un 70% del total de gastos indirectos de producción como gastos fijos, mismos que conforme al sistema de costeo directo, deben ser llevados a los resultados del ejercicio, al momento en que éstos se realicen, independientemente, de

que las mercancías en las cuales hayan sido aplicados sean o no vendidas en el ejercicio de que se trate.

Del estudio realizado, se obtuvo como factor promedio de gastos fijos de producción un 20%, porcentaje que representa el promedio de gastos fijos del total de gastos de fabricación en que las empresas manufactureras incurrir en el desarrollo normal de sus operaciones.

Asimismo, se determinó que el porcentaje promedio de disminución en la renta gravable de las empresas, sería del 25%.

Una vez determinados los factores promedio tanto de gastos fijos como de disminución en la utilidad gravable, se enfocó el estudio a los aspectos siguientes:

a) Quien podría adoptar el sistema de Costeo Directo?

Al respecto se determinó que únicamente los exportadores y las empresas que realicen sus ventas a zonas fronterizas.

b) Ante quién debería de ser promovida la solicitud de dicho cambio?

Se deberá presentar ante la Dirección General del Impuesto sobre la Renta, conforme lo establecido en el Oficio 311-XIII-68939, del 20 de agosto de 1973.

Considerando para este efecto el inventario inicial del ejercicio de 1972 en el caso de que la promoción sea presentada antes del 31 de marzo

de 1973, y si es presentada con posterioridad deberá considerarse el inventario final obtenido al 31 de diciembre de 1972.

Sobre dichos inventarios, deberá efectuarse la valuación de los gastos indirectos de producción fijos que hubieren sido llevados a resultados en el caso de haberse utilizado el sistema de Costeo Directo.

La Dirección General del Impuesto sobre la Renta será la autoridad competente para dar la resolución en definitiva.

c) Las compañías exportadoras que como consecuencia del cambio del sistema obtengan pérdidas, podrán amortizarlas conforme al régimen que señala el artículo 22 de la Ley de la materia?

Sobre este punto, se concluyó que si el cambio de sistema reunía los requisitos que serán señalados en el acuerdo respectivo, si podrían ser amortizadas las pérdidas provenientes de dicho concepto.

Con la observación de que el presente punto sería resuelto en definitiva por el C. Director del Impuesto sobre la Renta.

d) En relación al cargo adicional a resultados, por concepto de los gastos fijos que serán extraídos del costo de producción, los representantes de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta, propusieron lo siguiente:

Que dicho cargo no fuere llevado a los resultados de un solo ejercicio, sino que estos fueran diferidos en 2 o 3 años.

Esta propuesta fué sumamente rebatida por los representantes del Instituto Mexicano de Contadores Públicos así como los del IMCE.

e) En relación con el punto anterior, los representantes del Instituto Mexicano de Contadores Públicos realizaron la siguiente propuesta:

1.- Exportadores cuya disminución en la renta gravable fuera hasta de un 25%, sí podrán llevar en un solo ejercicio el cargo a resultados.

2.- Exportadores cuya disminución en la renta gravable fuera del 25% al 34% podrán llevar dicho cargo en dos ejercicios.

3.- Y los exportadores que excedieran el 34%, lo llevarán a 3 años.

Sobre este tratamiento, los representantes de la Dirección General de Impuesto sobre la Renta se abstuvieron de emitir una opinión en definitiva, proponiendo que el mismo fuera planteado al C. Director del Impuesto sobre la Renta.

f) Una vez autorizado el cambio de sistema, contablemente las empresas llevarán a resultados en un solo ejercicio la repercusión correspondiente; no así fiscalmente, ya que sólo podrán llevar la parte proporcional que les corresponde, según el monto de la afectación a resultados.

Podrá considerarse para los efectos de amortización que previene el artículo 22 como pérdida amortizable, no la menor, que en este caso

será la fiscal, sino podrá considerarse la contable?

Esta propuesta fué formulada por los representantes del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, los cuales insistieron sobre la misma, ya que consideraron injusto la no aprobación de la misma.

Sobre este particular, los representantes de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta manifestaron lo siguiente:

Al autorizar el beneficio del sistema de Costeo Directo, se esta buscando el fomentar las exportaciones, mas esto no implica que en el presente acuerdo se puedan pasar por alto las disposiciones legales correspondientes.

Asimismo, se les señaló que al autorizar dicha propuesta se entraría en contradicción respecto a las resoluciones que han sido emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en los casos que planteados por diversos causantes en relación al mismo problema que se presenta en los Certificados de Devolución de Impuestos que se otorgan también a los exportadores.

g) No sería conveniente el modificar alguno o algunos de los anexos de la declaración del Impuesto al Ingreso Global de las Empresas?

Los representantes del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, así como los de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta

coincidió en el sentido de que necesariamente deberían de ser modificados los anexos 5o. y 12o. de la declaración de empresas para los casos de exportadores que se acogieran al Costeo Directo, para así facilitar los procedimientos de revisión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dicha modificación consistiría en lo siguiente:

a) Anexo 5. Separación en los gastos indirectos de producción en fijos y variables.

b) Anexo 12. También la separación de dichos gastos, así como la inclusión del total de los gastos indirectos de producción, un renglón en el cual se señalaría la disminución en la renta gravable como consecuencia de la adopción del sistema y por último, un renglón en el que se indique el cargo que para efectos fiscales se realiza como consecuencia del cambio de sistema a Costeo Directo.

A continuación se presenta el cuestionario al que se sujetarán las empresas que deseen la opinión del IMCE para poder utilizar el sistema del Costeo Directo o Marginal:

1.- Generales:

- a) Nombre o razón social
- b) Domicilio
- c) Objeto de la sociedad
- d) Número del acta constitutiva y notario

- f) Número de registro de la Cámara a que pertenece
- g) Capital social
- h) Registro Federal de Causantes
- ch) Nombre del Director o Gerente General

II.- Características del producto:

- a) Nombre o nombres
- b) Grado de integración nacional dentro del costeo directo de producción (de acuerdo con el decreto que establece la devolución de impuestos indirectos, publicados en el Diario Oficial del 17-III-71).
- c) Total de las ventas en los dos últimos años
- d) Porcentaje que representan las ventas de exportación de las ventas totales.
- e) Incremento de sus exportaciones en el último año con relación al inmediato anterior.
- f) Existe capacidad de producción adicional no aprovechada .
- g) En caso de responder en forma afirmativa a la anterior pregunta, especificar cuál es.

III.- Exportaciones:

- a) A que países exporta

b) Que canal de distribución utiliza

1.- Propio departamento de exportaciones

2.- A través de comisionistas

3.- Sucursal, distribuidor, representante, comisionista en el exterior, etc.

4.- Otros

c) Que medio de transporte esta utilizando

d) Ha investigado otros mercados, Comó?

IV.- Otros datos:

a) Número de registro del Registro Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

b) Utiliza los incentivos financieros. Cuáles?

c) Utiliza el seguro de crédito?

d) Ha utilizado los estímulos fiscales? Desde cuando?

V.- Explique brevemente por que desea el sistema de Costeo Directo o Marginal.

C.- El costeo directo como instrumento para la fijación de precios de venta.- En nuestra economía de libre mercado, la prueba final de la utilidad o valor del esfuerzo productivo, reside en la aceptación generalizada de los clientes por el producto, según se manifiesta en las ventas. Enton-

ces, las utilidades no se generan por la mera producción sino cuando ésta ha sido convertida en ingresos por ventas.

Para que el exportador este en condiciones de utilizar el método del costeo directo como instrumento para la fijación de sus precios de venta de exportación, es necesario que realice primeramente, un análisis de las relaciones "costo-volumen-utilidad", de su empresa.

Este análisis consiste en conocer la actuación de un determinado volumen de unidades vendidas en relación al precio de venta, los costos y gastos variables, que corren paralelos al volumen de unidades vendidas, y de los costos y gastos fijos que permanecen inalterables.

Si se afirma que los costos y gastos variables corren paralelos a las unidades vendidas, sin modificar el porcentaje de la utilidad marginal, y que los costos y gastos fijos no se ven afectados por las unidades vendidas; entonces existe una relación directa entre el volumen de ventas y los costos y gastos variables. Los costos y gastos fijos que no guardan tal relación, constituyen la carga fija de la empresa.

El exportador debe saber que productos proporcionan un margen de ganancias mayor y cuáles el menor, saber que efecto tendrá una reducción en el precio de venta sobre el volumen, los costos y las utilidades finales. Qué efecto tendrá un cambio en el volumen o mezcla de productos sobre el

ingreso por ventas; de que manera los aumentos en los salarios y otros gastos operativos previstos modifican el costo de los productos. Como lograr un volumen creciente de producción para hacer frente a la demanda.

El volumen de cada producto en empresas pequeñas casi siempre lo seleccionan los gerentes de ventas y general. En empresas muy grandes tal vez sea necesario utilizar investigadores de mercados para que proyecten dichos volúmenes, aunque esta información estará sujeta a la aprobación de los dirigentes de la compañía.

Tener la información suficiente acerca de los costos relativos y las utilidades relativas de los distintos niveles alternos de volumen o mezcla de productos. En que costos se incurrirán, tanto en el departamento de fabricación (si es necesario la adquisición de nuevo equipo o nueva fábrica), como en el departamento de ventas (aumentar la promoción, la propaganda o un aumento del personal de ventas).

El volumen que finalmente se llegue a seleccionar, desde luego, recibirá la influencia de las condiciones económicas generales de la nación, de las características del negocio y de la industria en particular de la que la empresa es miembro. También influirá el grado de madurez del mercado que se ha alcanzado para cada línea de productos y la posición competitiva de la empresa comparada con el resto de las empresas dentro de la misma industria.

En base al análisis anterior, puede determinarse fácilmente el Punto de equilibrio o llamado también Punto crítico en las operaciones de los negocios, donde el nivel del volumen de ventas alcanza a cubrir los costos.

Es importante su determinación ya que muestra las posibles utilidades de los productos, debido a las numerosas combinaciones posibles de volúmenes de producción y mezcla de venta; la variabilidad de los costos a medida que cambia el volumen y mezcla de venta y al hecho de que los costos fijos de planes alternos no son iguales.

En el análisis y diagrama del punto crítico no es aconsejable mostrar circunstancias operativas durante un período más largo que un año porque no sólo la composición de los costos variables y las utilidades pueden variar, sino también los costos fijos, que varían gradualmente durante un período extenso de tiempo.

Ahora, al tratar de planificar las utilidades que desde luego incluye la determinación del volumen seleccionado, los costos y el precio de venta, deben tomarse en cuenta las siguientes limitaciones originadas por las condiciones económicas cambiantes:

a) Las inexactitudes en la estimación del comportamiento del costo de determinadas funciones de la empresa,

b) Las fuerzas dinámicas fuera de la empresa : el mercado de

materiales y suministros, la mano de obra y la tecnología productiva, ya que pueden causar variaciones imprevistas en los precios, las tarifas y en las condiciones productivas.

c) Imposibilidad de anticipar determinada producción específica, y los problemas de distribución, para lo cual habrá que tener una política de pronóstico.

Es necesario conocer los pasos básicos en la planeación de las utilidades y que son:

a) El establecimiento de una meta de utilidades para la empresa y para cada producto.

b) La consideración de varias propuestas para lograr la meta establecida y la selección de aquellas que parezcan factibles para un estudio y desarrollo adicional de los datos que la respaldan.

c) La determinación de los datos de volumen y precios accesibles para las propuestas alternativas.

d) La determinación de los costos para hacer frente a las alternativas de volumen seleccionado.

e) La presentación de los datos cuantitativos de los ingresos y costos que se derivan de los pasos; c y d, en el análisis del Costo-Volumen-Ganancia, de manera que los probables resultados en las utilidades de los

distintas alternativas puedan ser mostrados con claridad y comparados más rápidamente.

f) La exclusión de determinadas propuestas y la adopción de otras que constituirán el plan de utilidades para la empresa y para cada producto.

En el estudio de cualquiera de las relaciones Costo-volumen-ganancia es necesario estimar los costos a varios niveles de producción. Para lo cual deberá existir información necesaria para poder establecer la distinción entre los costos fijos y variables. Conocer de ante-mano el comportamiento del costo, para establecer y utilizar el método del costeo directo. Este método nos proporcionará el punto de partida para desarrollar la información del costo, para la planeación de utilidades y determinación del precio de venta.

Con el análisis del punto crítico o punto de equilibrio se puede trabajar con multitud de alternativas, es decir, suponer la venta de determinada cantidad de artículos para exportación a diferentes precios y conocer el efecto que tendrán en la utilidad neta de la empresa, junto con las ventas locales del mismo artículo vendidas a un precio normalmente superior. Inclusive podría pensarse en disminuir localmente el precio de venta si es que la contribución marginal del producto así lo permite.

Con el fin de ilustrar como se podrían realizar exportaciones con un precio menor al costo de la unidad, supongamos lo siguiente:

la empresa "La Resolución, SA" esta viendo la posibilidad de exportar 8,000 unidades anuales para lo cual nos proporciona la siguiente información: realiza ventas anuales por \$ 40,500,000.00 por 20,000 unidades (precio de venta unitario \$ 2,025.00), con costos y gastos de \$ 39,000,000.00 (costo unitario- \$ 1,950.00). El precio neto máximo al que se pueden colocar los productos en el mercado internacional es de \$ 1,700.00 por unidad.

Veamos primeramente, el efecto en las utilidades en el estado de resultados elaborado en base al método tradicional (costeo absorbente), mostrado en el cuadro I (pág. 137). Como puede observarse en este cuadro, parecería absurdo exportar, ya que el precio de venta de exportación es inferior al costo de venta, además de que habría que incurrir en gastos adicionales de exportación.

Pero, el efecto en las utilidades en el estado de resultados elaborado en base al método del costeo directo es diferente, por supuesto.

El cuadro II, (pág. 138), nos muestra la posibilidad de exportar, en el cual para facilitar la ilustración y evitar controversias se eliminaron los inventarios inicial y final. El costo directo unitario de \$ 1,100.00 representado por la producción (materia prima, mano de obra directa, gastos variables de fabricación) y gastos variables de distribución del producto, es inferior al precio

de venta de exportación. Cada unidad exportada proporciona una contribución o utilidad marginal de \$ 797.00 que tendría que convertirse en utilidad total, ya que los costos y gastos fijos permanecerían inalterables al producir una mayor número de unidades.

En el cuadro III (pág. 139) tenemos un estado de resultados proyectado que muestra como se comportarían los ingresos y gastos de la empresa "La-Resolución, SA", durante el primer ejercicio de exportaciones.

Mientras que la utilidad después de impuesto sobre la renta y participación de utilidades a los trabajadores por unidad que se venda en el mercado local es de % 63.4 , la utilidad equivalente por unidad de exportación es de \$ 447.3 . Esto se debe, a que la utilidad de las unidades de exportación se calculó considerando que se trata de una producción marginal para aprovechar el exceso de capacidad instalada en la planta, y que al mismo tiempo las unidades producidas para el mercado local ya están absorbiendo los costos y gastos fijos, asimismo, influye fundamentalmente el hecho de que el gobierno federal está devolviendo por concepto de impuestos indirectos causados para producir las unidades de exportación el equivalente al 11% del precio de venta, que no es acumulable para efectos del impuesto sobre la renta (ver cuadro IV, pág. - 141) y la totalidad de los impuestos de importación pagados por la materia prima importada que contienen dichos productos, que sí son acumulables para efectos del impuesto sobre la renta.

Las ventas a precios marginales (en el caso de las exportaciones) a la larga reducirían el nivel general de precios del producto, con el resultado de que una mayor proporción del volumen total de ventas tenga que efectuarse a precios marginales o que haya una reducción en los precios de las ventas normales, sin embargo el cuadro V (pág. 142) nos muestra los precios mínimos a que se tiene que vender (local y de exportación) para no perder.

Finalmente, para decisiones a corto plazo, es indispensable distinguir entre costos variables y costos fijos, pero a largo plazo también es necesario saber no sólo el costo unitario marginal o variable, sino también el costo total.

Para que los costos verdaderamente sirvan con fines de planeación y control financiero, es necesario valerse de los puntos buenos de ambos sistemas (absorbente y directo) y combinarlos con un presupuesto flexible y además, con un sistema de contabilidad por áreas de responsabilidad.

El sistema de costeo directo proporcionará lo que el industrial requiere; información precisa y correcta sobre sus costos y el comportamiento de éstos. Debera de pensar en términos de contribución marginal más que de utilidad bruta, de conocer el punto de equilibrio de su empresa, contar en suma, con un sistema de información que sea un elemento de positiva utilidad -

para fines de planeación y control.

Esto, que conviene a cualquier industrial, se vuelve imprescindible en el caso de aquel que va exportar. Es cierto que las ventas a precios marginales tenderan a largo plazo a reducir el nivel general de precios, en muchos casos, sin embargo el industrial mexicano solamente podrá abrir mercados de exportación vendiendo a precios marginales. Si cuenta con la información que le indique correctamente la consecuencia de sus actos, estará en posición de planear y controlar (en coordinación y con el apoyo de las autoridades) la forma gradual en que pueden abatirse los precios locales, sin detrimento del razonable rendimiento sobre la inversión.

CUADRO I

Empresa "La resolución, SA"
Estado de Resultados del último ejercicio
Base: Costeo tradicional
(en miles de pesos)

	<u>Por unidad</u>	<u>Total</u>
Ventas totales locales (20,000 unidades)	\$ 2,025	\$ 40,500
Costo de ventas	<u>1,400(1)</u>	<u>28,000</u>
Utilidad bruta	\$ 625	\$ 12,500
Gastos de venta, administración y financieros	<u>550(2)</u>	<u>11,000</u>
Utilidad antes de ISR y PTU	\$ 75	\$ 1,500
ISR y PTU	<u>35</u>	<u>700</u>
Utilidad neta	<u>\$ 40</u>	<u>\$ 800</u>
Precio de venta de exportación-cotización internacional	\$ 1,700	
Costo total por unidad	<u>1,400</u>	
Utilidad bruta	\$ 300	
Gastos de venta, administración y financieros	550	
Devolución de impuestos indirectos (11% de 1,700)	(187)	
Devolución de impuesto general de importación	<u>(10)</u>	
Pérdida aparente en exportación	<u>\$ (53)</u>	

NOTA.- Puntos 1 y 2 forman el costo unitario de \$1,950.00.

CUADRO II

Empresa "La Resolución, SA"
Estado de Resultados del último ejercicio
Base: Costeo directo
(en miles de pesos)

	<u>Por unidad</u>	<u>Total</u>
Ventas totales (20,000 Us)	\$ 2,025	\$ 40,500
Costo directo total	<u>1,100(1)</u>	<u>22,000</u>
Utilidad marginal	\$ 925	\$ 18,500
Cargos fijos:		
De producción	\$ 250	\$ 5,000
De venta	350	7,000
De administración	150	3,000
Financieros	<u>100</u>	<u>2,000</u>
Total de cargos fijos	\$ 850	\$ 17,000
Utilidad antes de ISR y PTU	\$ 75	\$ 1,500
ISR y PTU	<u>35</u>	<u>700</u>
Utilidad neta	\$ 40	\$ 800
Precio de exportación cotización-internacio- nal	\$ 1,700	
Costeo directo local	<u>1,100</u>	
Utilidad marginal	\$ 600	
Devolución de Imp. Indir. 11% de 1,700)	187	
Devolución de impuesto general de importación	<u>10</u>	
Contribución marginal antes de costeo directo adicional de exportación (ejem: empaque especial, fletes, etc)	\$ 797	

NOTA.- Los números 1 y 2 forman el costo unitario de \$1,950.

CUADRO III

Empresa "La Resolución, SA"
 Estado de Resultados Proyectado Considerando exportaciones
 Base: Costeo Directo
 (en miles de pesos)

	<u>Por unidad</u>		<u>Total</u>
	Local		
Ventas totales (28, 000 unidades)			
Locales (20, 000 unidades)	\$ 2, 025		\$ 40, 500
Exportación (8, 000 unidades)		\$ 1, 700	<u>13, 600</u>
			\$ 54, 100
Costo directo total:			
Ventas locales	1, 050(1)		21, 000
Ventas de exportación		1, 150(2)	
Recuperación de impuestos		<u>(197)(3)</u>	
		\$ 953	<u>7, 624</u>
			\$ 28, 624
Utilidad marginal			
Ventas locales	975		19, 500
Ventas de exportación		747	<u>5, 976</u>
Utilidad total marginal			\$ 25, 476
Costos fijos totales	(1 850(4))	-	<u>17, 000</u>
Utilidad antes de ISR y PTU	\$ 125	\$ 747	\$ 8, 476
Impuesto sobre la renta	<u>(52.5)</u>	<u>(235.2)</u>	<u>2, 932(5)</u>
	\$ 72.5	\$ 511.8	\$ 5, 544
Participación al personal	<u>(9.1)</u>	<u>(64.5)</u>	<u>699(5)</u>
Utilidad neta	\$ 63.4	\$ 447.3	\$ 4, 845

- (1) Ya que compramos más- los proveedores nos han hecho un descuento de \$50.00 por unidad.
- (2) Incluye gastos de exportación de \$100 por unidad.
- (3) Lo forman: 187 de impuestos indirectos y 10 de devolución del impuesto general de importación.
- (4) Antes de iniciar la producción de unidades para exportación, los costos fijos ya eran absorbidos por las unidades locales por lo cual no se prorratan entre las unidades de exportación y con ello poder determinar la contribución marginal que originan estos últimos.
- (5) Ver cuadro IV del cálculo del impuesto sobre la renta y participación de las utilidades de los trabajadores.

CUADRO IV

Empresa "La Resolución, SA"
Estimación del Impuesto sobre la Renta y Participación de
utilidades a los trabajadores, del estado de resultados
Proyectado considerando exportaciones
(en miles de pesos)

ESTIMACION DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Utilidad contable antes del ISR y PTU	\$ 8,476
Menos, partidas no gravables (devolución de impuestos indirectos 11% de \$13,600)	<u>1,496</u>
Utilidad gravable	\$ 6,980
ISR (42% de \$6,980)	<u>2,932</u>
	\$ 4,048
	<hr/>

ESTIMACION DE LA PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES

Utilidad contable antes de ISR y PTU	\$ 8,476
Impuesto sobre la renta	<u>2,932</u>
	\$ 5,544
Participación de utilidades a los trabajadores (12.6% de \$5,544)	<u>699</u>
Utilidad neta	\$ 4,845
	<hr/>

CUADRO V

Empresa "La Revolución, SA"
Punto de equilibrio con ventas locales y de exportación
a Base de volúmenes de la gráfica III
(en miles de pesos)

A.- Precio mínimo a que podemos vender localmente

sin perder:

Costos directos de \$20,000 unidades	\$ 21,000
Costos fijos totales	<u>17,000</u>
Total a recuperar con ventas locales para no perder	\$ 38,000
El precio mínimo por unidad sería	\$ 1,900
	<hr/>

B.- Precio mínimo a que se puede vender al extranjero:

Costo directo total por 8,000 unidades	\$ 9,200
Recuperación de impuestos	<u>(1,576)</u>
	\$ 7,624
El precio de venta mínimo por unidad	953
	<hr/>

CAPITULO VI

EL COSTEO DIRECTO

A.- ASPECTOS GENERALES

El sistema del costeo directo tiene su origen en estudios realizados en Alemania e Inglaterra.

Los primeros artículos sobre este tema fueron publicados en los Estados Unidos de Norteamérica en 1936.

Desde entonces se han venido discutiendo las ventajas y desventajas de su adopción.

Existen 3 fuentes de las cuales nació la técnica del costeo directo: la primera y principal, la Ciencia Económica que ha establecido hace tiempo la coexistencia de 2 clases de costos dentro de cualquier actividad económica, principalmente en las empresas; los fijos y los variables, los primeros que permanecen constantes o casi constantes en cuanto a tiempo a límites de actividad, los segundos que varían proporcionalmente a las fluctuaciones de las actividades.

La segunda fuente, es debido a la necesidad de información que requiere la gerencia y que los métodos tradicionales (costo absorbente) no suministran.

La tercera y última, fueron los propios contadores que al desarrollarse la técnica presupuestal les obligó a efectuar la separación de los elementos fijos y variables que integran los costos de las empresas.

B.- QUE ES EL COSTEO DIRECTO

Llamado también Costeo Variable, Costeo Marginal o Diferencial. Es un método (técnica) de costos mediante el cual solo se asignan a la unidad producida los gastos variables de fabricación. Los gastos fijos que no varían con el volumen de producción son cargados contra los ingresos del período.

El costo directo está integrado de: materia prima, mano de obra y gastos indirectos variables de fabricación, además, incluye los gastos variables de distribución. Los gastos de administración y financieros casi siempre permanecen fijos.

El método del costeo directo tiene las siguientes características:

1.- Todos los costos de la empresa ya sean los de producción como los de distribución se clasifican en fijos (periódicos) y variables.

2.- El costo unitario está integrado por los costos variables de producción en que se incurren tales como la materia prima, mano de obra directa y cargos indirectos variables. Los costos fijos se excluyen del costo unitario.

3.- El costo unitario directo de producción sirve de base para

valuar los inventarios de productos terminados, en proceso y para determinar el costo de lo vendido.

4.- Los costos variables de distribución, de administración y financieros no se incorporan a la unidad producida para fines de valuación, sino se toman en cuenta para políticas de planeación de utilidades, precios de venta y control administrativo.

5.- Los costos fijos de producción, de venta (distribución) administración y financieros, se cargan directamente a los resultados del período en que se originan.

6.- Independientemente de la implantación del método de costeo directo pueden utilizarse las técnicas de valuación de Costos Históricos o Costos Predeterminados ya sean Costos Directos Estimados o Estándar y además cualquiera de los procedimientos de control de las operaciones por Ordenes, por Procesos o sus derivaciones.

7.- Se argumenta que el costeo directo es una técnica adicional de análisis que complementa la técnica tradicional para hacerla más útil como instrumento de la administración en la planeación de utilidades.

8.- Los objetivos que se persiguen con el método del costeo directo son: medir la efectividad de los métodos de fabricación, estudiando la tendencia de los costos operativos y planificar las utilidades. Esto nos dará una medida más realista de la productividad.

9.- El efecto que se tendrá en el costo unitario directo en relación al tradicional (absorvente) es que se asignaría al producto fabricado menos costo. Si la compañía tiene costos fijos cuantiosos la disminución en el costo de producción por unidad sería muy grande. Y si mantiene grandes inventarios de productos terminados, el cambio resultaría en un ajuste considerable de rebaja en su importe.

10.- De acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, los inventarios deben ser valorados al costo de producción para enfrentar apropiadamente los costos a los ingresos. El costeo directo no sigue el mismo procedimiento al no incluir los costos fijos.

11.- En el método del costeo absorvente el efecto sobre las utilidades de la empresa depende de las existencias de los inventarios de productos terminados, de productos en proceso y de los importes relativos de los costos de fabricación fijos comprendidos en los inventarios iniciales y finales. Si los costos fijos incluidos en los inventarios finales son mayores, que los comprendidos en los inventarios iniciales se tendrá mas utilidad, inversamente, si los costos fijos de fabricación incluidos en los inventarios finales son menores que en los inventarios iniciales, habrá menos utilidad.

12.- Si se utiliza el método del costeo directo para valorar los inventarios, en algunos casos resultarán subexposiciones considerables del valor de los inventarios y que puede dar como resultado una cifra de valuación que tenga una relación no proporcional respecto al valor de venta o valor realizable del inventario.

13.- La mayoría de los productos de una compañía se venden a precios que cubren el costo de producción, más, los gastos de venta y administración, etc., y un tanto por ciento estimado de utilidad. Por lo cual, la subexposición antes dicha dependerá de la cantidad y clase de inventario y de la proporción de los costos fijos a los costos variables de producción.

14.- Aún cuando existen desventajas en su aplicación, el Costeo Directo puede utilizarse para fines de información interna. Para información que se proporcione a terceros, es aconsejable que los inventarios se presenten a todo su costo (absorvente)

15.- En nuestra economía de libre mercado el valor del esfuerzo productivo reside en la aceptación de los clientes por el producto, el cual se verá reflejado en las ventas. Por lo tanto las utilidades no se generan por la mera producción, sino, cuando la producción ha sido convertida en ingresos por ventas. Entonces el control sobre los gastos de distribución será tan importante como el control sobre los costos de producción.

El costeo directo va más allá de determinar exclusivamente el costo de producción, toma también en cuenta lo que costaría vender y distribuir un

artículo terminado. Al determinarse el costo de venta deberán incluirse además del costo de producción todos aquellos gastos variables de distribución.

16.- Si se quieren aumentar las utilidades, será necesario se realicen cambios correctivos oportunos en el esfuerzo productivo y de distribución; analizando la información relacionada con el volumen de producción, el precio de venta y los costos de una manera íntegra. A este análisis se le llama "estudio de las relaciones COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD".

Ventajas:

Las ventajas que brinda el método al exportador son varias:

- 1.- Permite una mejor planeación de las utilidades futuras.
- 2.- Permite evaluar proyectos individuales desde el punto de vista de la contribución de cada uno de los productos al objetivo de la utilidad general.
- 3.- Establece claramente la relación entre las utilidades y los principales factores que la afectan; volumen, precios, costos de producción, de operación y combinación de productos.
- 4.- Permite juzgar las alternativas que resultarán más productivas.
- 5.- Establece cual es la combinación óptima de precios y volumen de operaciones.
- 6.- Muestra cual es el límite inferior de un precio de venta de un producto para que éste reditue utilidades.
- 7.- Facilita la administración por excepciones.

8.- El Estado de Pérdidas y Ganancias bajo el método del costeo directo muestra la totalidad de los costos fijos de producción.

9.- Los efectos de las decisiones a corto plazo de la gerencia se reflejan en las utilidades.

10.- Establece que las mercancías deben venderse además de fabricarse, para que haya utilidades.

11.- Aunque se dice que los estados financieros elaborados bajo el método del costeo directo sólo sirven para fines internos, son útiles también para inversionistas y personas interesadas en la empresa (Gobiernos, acreedores, etc.).

12.- En épocas de auge, cuando las operaciones y los inventarios se amplían, las utilidades que determina el sistema del costeo directo son menos elevadas que bajo el procedimiento tradicional, frenando así, el sobreoptimismo; en épocas de depreciación ocurre lo contrario, donde las utilidades son mayores o las pérdidas menores que bajo el método tradicional, frenando así, el exceso de pesimismo.

13.- Las compañías en constante crecimiento podrían diferir ilimitadamente impuestos, si es que el método lo llegará a aceptar el fisco.

Las desventajas son menores a comparación de las ventajas que proporciona dicho sistema.

La separación de los costos fijos y variables son aproximaciones razonables.

El cambio de sistema al costeo directo puede desorientar, haciendo creer que los costos unitarios son menores. Esto sucederá cuando no se tenga conocimiento de que los costos de fabricación y distribución simplemente se están reagrupando en fijos y variables.

Cuando los costos fijos cambian como resultado de una modificación en la capacidad de producción o de venta, el método requiere de una revisión para reajustarlo a los nuevos costos fijos.

En industrias de temporada, el costeo directo falsea la apreciación de la utilidad periódica, aunque al cerrarse el ciclo ésta desventaja desaparece.

En suma, la técnica del costeo directo si satisface las necesidades de control y eficiencia de la ingeniería industrial, sirve mejor a la política de planeación de utilidades, a la regulación de precios por parte de la gerencia, a la ciencia económica de la empresa, sustentado todo esto en principios de contabilidad generalmente aceptados y en razonamientos teóricos. Se recomienda su uso tanto para fines internos como externos.

C. PROCEDIMIENTO PARA IDENTIFICAR Y SEPARAR LOS GASTOS EN VARIABLES Y FIJOS.

Los gastos fijos son aquellos que existen haya o no producción o ventas, ejemplo; intereses, seguros, renta, depreciación en línea recta y otros que puedan ser controlados por la dirección.

Los gastos variables son los que aumentan o disminuyen proporcionalmente con un aumento o disminución en la producción o ventas, como los materiales o materia prima, mano de obra, combustibles, comisiones, etc.

La clasificación antes dicha es aplicable cuando se relaciona con el volumen de producción o de ventas, no funcionará cuando el análisis de los gastos o costos se haga tomando como base la unidad producida, en el cual los materiales y la labor son fijos.

Cuando existan gastos que no puedan ser clasificados debido a que si bien varían con la producción no lo hacen en forma constante y proporcional, es aconsejable que se les clasifique dentro de los gastos o costos fijos.

Los procedimientos para identificar a los gastos son tres; clasificación directa, estudio gráfico o estadístico y estudio de ingeniería industrial.

Clasificación directa. Se estudian los conceptos que forman el catálogo de cuentas en los grupos de costos y gastos para establecer su comportamiento ante un volumen de producción establecido en un tiempo determinado. Este procedimiento aunque no muy preciso en su clasificación, es el más usual.

Estudio estadístico o gráfico. Se utiliza cuando se tienen datos de ejercicios pasados, aplicando de acuerdo a las circunstancias, fórmulas matemáticas para clasificar los dos grupos antes dichos.

Estudio de ingeniería industrial. La separación se realiza con la ayuda de un ingeniero industrial. Este procedimiento se recomienda principal-

mente a empresas que tienen procesos productivos muy complicados.

D.- ASPECTO CONTABLE

La adopción del método (técnica) del costeo directo en cualquiera empresa no modifica sustancialmente el sistema contable establecido. Se modifican las cuentas de operación o costos y las cuentas de resultados deudoras. Las cuentas de resultados deudoras aparecerán dentro del costeo directo.

Los gastos variables de producción forman el total de la producción y aparecen en el balance en el renglón de inventarios de artículos terminados y en proceso.

Los costos fijos de producción se saldan por pérdidas y ganancias en el período en que se incurren y se deducen de la utilidad marginal en el estado de resultados.

Los costos variables de distribución no se incorporan a la producción para fines de valuación, se saldan por pérdidas y ganancias y se deducen de la utilidad bruta directa para determinar la utilidad marginal.

Los costos fijos de distribución se saldan por pérdidas y ganancias, y se deducen de la utilidad marginal en el estado de resultados.

ESTRUCTURA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS BAJO EL METODO DEL COSTEO DIRECTO.

Veremos solamente los dos estados financieros principales; estado
(2) (1)
de resultados y balance general.

En el aspecto de forma, el estado de resultados tendrá las siguientes modificaciones; se determinará la "contribución marginal" que es la diferencia entre los ingresos por ventas (para toda la empresa o por línea de productos) y los costos y gastos variables relacionados con dichas ventas. A esa diferencia también se le llama "Utilidad neta disponible para los gastos fijos, y las utilidades".

Existen sólo dos clases de costos; los variables atribuibles al producto, y los fijos o periódicos.

Los variables se deducirán de los ingresos por ventas para obtener la utilidad marginal, posteriormente se deducirán los fijos, para llegar así a la utilidad o pérdida neta.

Desaparece el concepto de utilidad o pérdida bruta.

En cuestión de fondo tiene las siguientes modificaciones; muestra una relación clara entre los volúmenes de artículos vendidos y los costos de dichos artículos en sus diversas etapas. Existe una interrelación estrecha entre costos, volúmenes y utilidades. Si los precios, costos y volumen de artículos vendidos puede conservarse en el futuro podrá entonces calcularse fácilmente que contribución marginal y que utilidad o pérdida neta dejará un aumento o reducción del porcentaje de ventas; multiplicando el porcentaje de contribución marginal sobre ventas por el nuevo volumen previsto y deducir la totalidad de gastos fijos para estimar la utilidad o pérdida neta.

El estado de resultados se vuelve un estado más dinámico ya que no sólo muestra los resultados del período pasado sino que visualiza los resultados próximos a través de volúmenes fluctuantes de ventas estimados para períodos futuros.

Ayuda también, al análisis del punto crítico, complementando la información. Permite conocer que volumen mínimo de ventas se requiere para cubrir la totalidad de los costos de producción y operación.

Además, el volumen de inventarios que es necesario mantener, es decisivo. El procedimiento del costeo absorbente al incorporar los costos fijos al valor de los inventarios está diferiendo la aplicación de éstos costos a los ingresos del período al que le corresponde, diferimiento que en épocas de incrementos en los niveles de los inventarios origina un sobre-optimismo que al generalizarse en las industrias en períodos de auge, tiene una repercusión económica grave y que a ella atribuyen los economistas los períodos de inflación. Al retener dentro de los inventarios una parte de los costos fijos de producción, se le deja de aplicar contra los ingresos periódicos, esto provoca una inflación de las utilidades en épocas de aumento en los niveles de inventarios, y contrariamente, una reducción en los niveles de los inventarios, acelera la depresión.

Las alternativas de los períodos de auge y depresión se resienten más en los países de alto desarrollo industrial, (viven en un estado constante

de depreciación), también en los países como México, llegan a tener consecuencias molestas para la toma de decisiones en las empresas.

La estructura del Balance General bajo el método del costeo directo.

Los inventarios bajo este método tienen un valor menor en relación al método anterior, (absorvente) por lo tanto, existe una diferencia la cual antes de realizar el cambio es necesario conocer para determinar que impacto producirá en los resultados del ejercicio.

El balance proporciona información necesaria que permite prever como podría modificarse la situación financiera existente en el caso de adoptar tales o cuales medidas futuras.

Dentro del enfoque del costeo directo en la toma de decisiones por parte del empresario, ha proporcionado gran utilidad. Como vender un artículo a menos de su costo absorvente y a más de su costo directo e incrementar las utilidades generales de la empresa.

Además, la inclusión de los costos fijos dentro del costo del producto distorsiona la clara apreciación de los márgenes de contribución real, que permite dicho producto a un precio de venta dado.

Una nueva reagrupación de costos se hace bajo el costeo directo, unos en función de la unidad y otros en función del período, siendo necesario cubrir ambos para que la empresa obtenga utilidades.

El balance general ya no se presenta como un estado financiero estático ya que con el anterior sistema (absorbente) mostraba la estimación de una situación financiera en un momento dado y en la que no había posibilidad de evaluar los efectos de cualquier cambio de política o planes sobre los distintos renglones que lo forman.

El método del costeo directo resulta ser entonces, un simple método de análisis con repercusión en la valuación de inventarios.

VII CONCLUSION

Aunque el crecimiento de México ha sido avanzado, todavía quedan muchos problemas por resolver. Los instrumentos que ha establecido el gobierno han ayudado a desarrollar el comercio exterior.

Las etapas por las que ha transitado el país en su desarrollo económico no han sido superadas totalmente.

El comercio exterior es necesario diversificarlo con ayuda de productos no tradicionales. Además, que los empresarios tengan la firme voluntad de exportar una parte de su producción aprovechando los incentivos fiscales y financieros que se han establecido con el fin de fomentar las exportaciones, de nada sirve que se sigan creando mas estímulos si el empresario no los utiliza por que no exporta. Las inversiones que hacen muchas veces son pequeñas en comparación con el ingreso alto que perciben por estas, esto representa una desventaja ya que eleva el precio de venta haciéndolo incompetible. Para exportar es necesario tener precios de venta menores a los locales. Desde luego que es necesario tener un conocimiento claro acerca de las disposiciones y aspectos que rigen el comercio exterior. Otro punto de importancia que hay que destacar es que cuando se vaya a exportar se debe tener la seguridad de que se van a entregar oportunamente los pedidos, muchos problemas se suscitan con motivo de esta situación.

Estamos en una etapa en que es necesario poner en acción nuestros recursos disponibles, aunque surge también la desventaja de que la tecnología en el país tiene apenas un desarrollo incipiente que hace difícil lograr ese objetivo

y entonces hay que pagar precios muy altos por la compra de tecnología extranjera. Las riquezas en materia prima que tiene el país no le benefician totalmente porque no tiene el conocimiento de como hacer tal o cual cosa por decir algo. Los costos de producción resultan altos con motivo de lo anterior.

Ahora, la capacidad no utilizada que muchas empresas tienen, - eleva también los costos de producción y en este caso los costos fijos aumentan, y menos unidades absorben estos costos, aumentando por lo tanto, el costo por unidad. Por lo anterior y por otros aspectos antes mencionados sería recomendable que el costeo directo fuera aceptado por las Autoridades Fiscales para empresas que exportan, previo estudio de la empresa en particular por supuesto.

Finalmente, dejo a la consideración del lector todos aquéllos puntos que presento en este trabajo, esperando que le ayuden.

BIBLIOGRAFIA

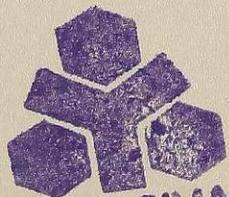
- 1.- Seminario de Comercio Exterior Mexicano, de 1971, publicado por la Cámara Nacional de Comercio de Monterrey.
- 2.- "Organismo Económicos Internacionales" del CENCI (Centro de Estadísticas Nacionales y Comercio Internacional del Uruguay).
- 3.- "De la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio al mercado Común Latinoamericano" de Antonio Calderón Martínez.
- 4.- Revista "Ejecutivos de Finanzas" de los meses de enero y marzo de 1973 y julio de 1974.
- 5.- Revista de "Contaduría Pública" varios números.
- 6.- Folletos editados por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior con motivo de la exposición "En México la Mejor Inversión".
- 7.- Folleto editado por la Secretaría de Industria y Comercio acerca de los trámites necesarios para exportar e importar.
- 8.- Boletines de la ANIERM (Información mensual de Comercio Exterior)
- 9.- Estatutos de la ANIERM publicados por ella misma.
- 10.- Boletín del Instituto Mexicano de Contadores Públicos "El Costeo Directo en relación con los Estados Financieros".
- 11.- Revista bimestral de "Promociones de la Exportación Mexicana" varios números.

- 12.- El 2o. curso de "Costos" del profesor Cristobal del Río González.
- 13.- Folletos publicados por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior,
todo lo referente a incentivos fiscales, financieros y otros incentivos
a las exportaciones de productos manufacturados.
- 14.- "Contabilidad de Costos" de Neuner John, II tomo.
- 15.- "Teoría de la Integración económica" de Bela Balassa, Méx., 1974.
- 16.- Que es la Organización General del Consejo Empresarial Mexicano para
asuntos internacionales, boletín Núm. 70; publicado por élla misma.
- 17.- "Comercio Exterior" revista mensual del Banco Nacional de Comercio
Exterior, SA, del mes de septiembre de 1974.

FECHA DE DEVOLUCION

Este libro deberá ser devuelto dentro de un término que expira en la fecha marcada por el último sello; de no ser así, el lector se obliga a pagar las multas que marcan los Reglamentos.

--	--	--	--



CLUB CIMA

BIBLIOTECA



TESIS RESENDIZ
Gorostiza 57. 5-26-74-
México, D. F.

Motolinía No. 8
Tel. 5-21-76-70
México, D. F.