

CAPÍTULO III

LAS EXPORTACIONES

A. Concepto	69
B. Legislación aplicable	69

CAPÍTULO III

LAS EXPORTACIONES

A. CONCEPTO

La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país.

En teoría, la exportación está vinculada a tres criterios:

- a) Al transporte, como simple acto material;
- b) Al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial;
- c) A la venta, esto es, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación en divisas.

La exportación en general recae sobre bienes y servicios, incluyendo a la electricidad. La exportación de servicios, como tecnologías, planos y diseños y, en general, la propiedad intelectual, es un rubro que adquiere tanta o más importancia que las mercancías u objetos físicos transportables.

En 1990 las exportaciones mexicanas superaron los diecisiete mil millones de dólares en productos no petroleros, siendo 27 productos los más significativos. De ellos destacan vehículos, motores, autopartes, productos químicos, siderúrgicos, minero-metálicos, camarón congelado, cerveza, hierro, plata, tubos y cañerías, plásticos y resina, equipos informáticos, cables eléctricos, etcétera. Los mercados de destino de estos productos se concentran en Estados Unidos, Europa y Japón, principalmente.

B. LEGISLACIÓN APLICABLE

El auge exportador mexicano, especialmente en los últimos años, ha exigido una actualización jurídica, misma que pasamos a describir. Esta normatividad comprende la Ley Aduanera y su Reglamento, la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE), la Ley de Comercio Exterior,

decretos de control de cambios y disposiciones administrativas diversas que apoyan y fomentan la actividad exportadora.

1. *La Ley Aduanera*

Al igual que en las importaciones, este cuerpo normativo reconoce dos tipos de exportaciones: las *definitivas*, que se definen en el artículo 73 como: "la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo limitado", y las *temporales* (artículo 75, fracción II), que las conceptúa como la salida del territorio al extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica.

Para materializar una exportación definitiva, la ley señala en la fracción II del artículo 25 que los operadores de comercio exterior deben presentar a la aduana de salida los siguientes documentos:

- a) El pedimento de exportación;
- b) La factura comercial que señale el valor de las mercancías;
- c) Certificaciones sobre restricciones o requisitos especiales;
- d) Copia del convenio de venta de divisas, según se explicará más adelante.

El Reglamento de esta ley señala los procedimientos complementarios que deben cubrirse para consumir legalmente una operación de exportación tanto *definitiva como temporal*.

Para exportar, se deberá cumplir con las siguientes cargas tributarias:

- General, conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto de Exportación (casi exento en su totalidad).
- 3% sobre el impuesto general, en exportaciones de petróleo crudo y gas natural y sus derivados.
- 10% sobre el impuesto general, en exportaciones por vía postal.

Por lo que se refiere a las fechas que rigen para determinar las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, restricciones, requisitos especiales y prohibiciones aplicables para la exportación de mercancías, serán las de presentación de las mercancías ante la autoridad aduanera.

Como complemento a las ideas expuestas anteriormente, es oportuno agregar que en el caso del impuesto de exportación (cuando lo hay) la base gravable es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta y debe consignarse en la factura comercial sin inclusión de fletes y seguros.

Por lo que hace a los regímenes aduaneros dentro de la exportación, es conveniente mencionar que existen el temporal y el definitivo, los que a continuación se explican:

El régimen definitivo de exportación tiene por objeto extraer mercancías del territorio nacional, para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, paga impuestos de importación (cuando existen), y puede autorizarse su retorno al país siempre que no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida.

El régimen temporal de exportación se permite por los siguientes plazos:

— Hasta por tres meses en el caso de remolques.

— Hasta por seis meses en el caso de envases de mercancías, cuando las realicen los residentes en México sin establecimiento permanente en el extranjero, siempre que se trate de mercancías para retornar al país en el mismo estado.

— Hasta por un año, en el caso de que se destinen a exposiciones, convenciones o eventos culturales o deportivos.

— Hasta por dos años la salida de mercancías para su transformación, elaboración o reparación en el extranjero.

Cabe recordar que el objeto de este régimen es extraer mercancías de México para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica; no se pagan impuestos al comercio exterior, se cumplen obligaciones en materia de requisitos especiales y puede convertirse en definitivo.

Dentro del régimen temporal de exportación existen dos modalidades: para retornar al país en el mismo estado, y para transformación, elaboración o reparación.

En el primero de los casos, la finalidad es extraer mercancías nacionales con un objetivo específico, y una vez realizado regresan a México sin modificación alguna; la vigencia es de dos años como máximo.

En el régimen para transformación, elaboración o reparación, el objeto es extraer mercancías para retornar al país después de haberse destinado a un proceso productivo. En este caso, la autoridad juzga el plazo necesario para realizar dicho proceso, el cual no debe exceder de dos años.

2. *Ley del Impuesto General de Exportación*

La tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación vigente fue publicada en el *Diario Oficial* de la Federación el 8 de febrero de 1988 y entró en vigor el 1º de julio del mismo año.

Al igual que en la tarifa del impuesto general de importación comentada en el capítulo respectivo, en esta ley se asimila el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías a la nomenclatura, con lo cual es posible armonizar ambas tarifas.

El análisis que se hace de la tarifa de importación es igualmente válido para la de exportación, por lo que solamente vale la pena comentar que en materia arancelaria ésta no contempla prácticamente gravamen alguno, con excepción de algunas materias primas tales como petróleo, café y algodón, entre otras.

De manera que la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGE) cuenta con más de cinco mil fracciones arancelarias, de las que aproximadamente trescientas están sujetas al requisito de permiso previo para su exportación, y únicamente setenta están gravadas.

No obstante lo anterior, es oportuno recordar que este panorama estadístico puede cambiar en virtud de disposiciones jurídicas que pueden afectar tanto a la TIGI como a la TIGE en lo que se refiere al pago de aranceles básicamente y que necesariamente deben ser publicadas en el *Diario Oficial* de la Federación.

3. Las restricciones

La Ley de Comercio Exterior señala que las exportaciones gozan de una libertad, tanto fiscal como legal, absoluta.

Por razones de diversa índole el Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, está facultado para restringir las exportaciones ya sea mediante permisos previos, o prohibiendo la comercialización de determinados productos, por razones de seguridad, salud pública, sanidad fitopecuaria y conservación o aprovechamiento de especies (artículo 1º, fracciones I, II y III).

Por su parte, los artículos 4º y 5º de la Ley que mencionamos establecen de manera limitativa y mandatoria que la autoridad administrativa podrá someter al requisito de permiso previo, en materia de exportaciones, en las siguientes hipótesis: a) para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a las industrias, así como regular o controlar recursos naturales o no renovables; b) para dar cumplimiento a tratados o convenios internacionales; c) cuando sea necesario asegurar que las operaciones de comercialización internacional se realicen conforme a los procedimientos de exportación instituidos por ley o por el Ejecutivo Federal; d) cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o asegurar la conservación o aprovechamiento de especies; e) cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico, arqueológico o valioso por cualesquier otra circunstancia, y f) cuando sean necesarios conforme a disposiciones de seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o cualquier otra disposición de orden público.

Estas facultades las cumple a través de decretos secretariales, en congruencia con el Reglamento sobre permisos de importación y exportación de mercancías sujetas a restricciones, publicado en el *Diario Oficial* de la Federación el 14 de septiembre de 1977 y de otras disposiciones de carácter administrativo en materia ecológica, de salud, agrícolas y forestales, etcétera.

Conviene aquí mencionar también que SECOFI tiene a su cargo regular las exportaciones sometidas a convenios internacionales de productos básicos, como azúcar, café, etcétera. En igual sentido, fija y administra las *cuotas* o *cupos* que otros países determinan para las exportaciones nacionales, como aceros y textiles, especialmente exportados a los Estados Unidos.

Con todo, y como afirmamos más arriba, en general las restricciones a la exportación se usan en forma esporádica y con criterio de estricta necesidad, pues el modelo de política comercial se finca en la tarea exportadora, elevada al rango de actividad estratégica fundamental.

4. *Las exportaciones y el control de cambios*

Por lo que se refiere a exportaciones, dentro del régimen de control de cambios debe decirse que las personas físicas o morales que efectúen exportaciones de mercancías en el mercado controlado, antes de realizarlas, deberán obligarse ante la institución de crédito respectivo a venderle a tipo de cambio controlado las divisas correspondientes al valor de tales exportaciones, una vez realizadas las deducciones autorizadas en los términos establecidos en el Compromiso de Venta de Divisas (CVD).

Dicho CVD tiene una vigencia de treinta días naturales contados a partir de la fecha en que sea utilizado por el exportador para efectuar la primera exportación.

En relación con este punto, resulta oportuno anotar que el exportador debe vender las divisas correspondientes a la o las exportaciones realizadas al amparo de un mismo CVD al banco que lo hubiese registrado a más tardar dentro de un plazo ordinario de noventa días naturales contados a partir de la fecha de salida de la primera exportación (es factible obtener ampliación del plazo en caso de algún problema).

Para realizar la venta citada el exportador debe entregar al banco correspondiente copia del pedimento de exportación, de la factura y, en su caso, de las deducciones autorizadas.

Por otro lado, cuando los exportadores reciben divisas a cuenta de pago de exportaciones en forma anticipada, podrán venderlas al tipo de cambio controlado al banco que registrará el CVD.

En lo que se refiere a exportaciones a consignación, se consideran como tales las mercancías que se envíen al extranjero sin que previamente se

haya convenido la venta en firme de las mismas, en tanto el exportador conserve su propiedad; para esos casos se registrará el CVD correspondiente y las ventas de las divisas podrán realizarse dentro de un plazo de hasta 360 días naturales contados a partir de la fecha de salida del país de la primera exportación siempre que se cuente con la debida autorización de la SECOFI.

En las ventas para mantener inventarios mínimos en el extranjero, el exportador presentará un reporte que consigne el valor en dólares y volumen de las operaciones de exportación efectuadas al año anterior y la programación para el presente, desglosadas por producto y país de destino.

En el rubro de gastos directos asociados a la exportación se cuentan los pagos que se efectúen en el extranjero por alguno de los conceptos siguientes, tales como fletes, acarreos, honorarios a agentes aduanales extranjeros, maniobras de carga y descarga y estiba, reempaque, reparación e inspección del producto, derechos e impuestos aduanales, almacenaje, comisiones y primas, entre otros.

Es factible efectuar deducciones de CVD's para el pago de los gastos señalados cuando éstos no excedan del 25% del valor libre a bordo de la mercancía exportada sin tener la obligación de presentar al banco que requisiere el CVD respectivo la documentación comprobatoria de los mismos.

Asimismo, los bancos deben verificar en forma selectiva que las divisas deducidas para el apoyo de tales gastos fueron aplicadas correctamente.

También se consideran gastos indirectos asociados a la exportación los pagos que se efectúen en el extranjero por conceptos tales como publicidad, participación en ferias, exhibiciones y misiones comerciales, viajes de promoción, funcionamiento de bodegas y capacitación asociada de proyectos de exportación, entre otras.

Para poder deducir los gastos citados debe obtenerse dictamen favorable de la SECOFI, el que tiene que solicitarse a más tardar dentro de los 180 días naturales siguientes a la fecha en que se realicen los gastos.

Cabe hacer notar que el exportador puede deducir del CVD hasta el total de las divisas generadas por sus exportaciones, sin obligación de venderlas al banco respectivo siempre que compruebe haberlas aplicado al pago de gastos asociados autorizados en relación con las exportaciones, a importaciones comprendidas en el mercado controlado y sus correspondientes gastos asociados o bien a anticipos de futuras importaciones y gastos asociados.

Vale la pena citar en este punto aquellas operaciones que se encuentran exceptuadas del mercado controlado de divisas y que se refieren a exportaciones de los siguientes conceptos:

— Las de valor no mayor de cincuenta mil dólares semanales. Para estos efectos deben considerarse todas las exportaciones de mercancías que en dicho periodo realice el mismo exportador.

— Las efectuadas al amparo de programas de maquila de exportación autorizadas por SECOFI.

— Las efectuadas por embajadas y consulados extranjeros con motivo de sus funciones.

— Los menajes de casa, equipajes, objetos de viaje y de uso personal que efectúen los embajadores, ministros plenipotenciarios o residentes o encargados de los negocios de las misiones diplomáticas extranjeras, así como las que efectúen los miembros del servicio exterior mexicano cuando salgan del país.

— Los vehículos destinados a servicios internacionales para el transporte de carga o de personas, así como sus equipos propios o indispensables.

— Las que sean indispensables, a juicio de las autoridades aduaneras, para el abastecimiento de los medios de transporte que efectúen servicios internacionales, así como los de rancho para tripulantes y pasajeros, salvo los combustibles que tomen las embarcaciones de matrícula extranjera.

— Las destinadas al mantenimiento de las aeronaves propiedad de las empresas nacionales de aviación que presten servicios internacionales y estén constituidas conforme a las leyes respectivas.

— Los equipajes de pasajeros en viajes al exterior.

— Los menajes de casa pertenecientes a emigrantes y a los extranjeros que hayan residido en México y que regresen definitivamente al exterior.

— Las destinadas a fines culturales de enseñanza, de investigación o de servicio social que exporten instituciones mexicanas de beneficencia, docentes o científicas no lucrativas.

— Los artículos de uso personal de extranjeros fallecidos en el país.

— Las muestras de mercancías producidas en el país que se envíen al exterior con fines promocionales o de exposición.

— Los artículos de uso personal que porten los conductores o tripulantes de los medios de transporte que efectúen el tráfico internacional de mercancías en sus viajes al extranjero.

— Las de uso personal que lleven al salir del país, tanto los nacionales como los residentes en el extranjero, siempre que se trate de bisutería y joyería y sus partes compuestas, de metales preciosos o de chapados de metales preciosos; manufacturas de perlas finas, de piedras preciosas y semi-preciosas y de piedras preciosas, sintéticas o reconstruidas.

— Las monedas y piezas numismáticas con un contenido neto total, para operación, de hasta doscientos gramos de oro y cinco kilogramos de plata.

— Las que realice el Banco de México en el ejercicio de sus funciones de banca central.

- La exportación temporal.
- Las adquiridas por los turistas de nacionalidad extranjera que salgan del país por vía aérea o marítima y que no exceda de ocho mil dólares.
- Las de mercancías que por naturaleza de la operación no generen ingresos de divisas al país a juicio de la SECOFI.

En adición a las actividades aquí comentadas, las disposiciones de control de cambios regulan también las siguientes:

- Exportaciones de orfebrería, joyería y de otras manufacturas con contenido de metal precioso.
- La industria maquiladora de exportación.
- El registro de créditos en moneda extranjera pagaderos en el exterior a favor de entidades financieras.
- Las ventas de divisas relativas a transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas.
- Las ventas de divisas por estudios en el extranjero.
- Las compraventas de divisas del sector pesquero.

De igual manera, es oportuno citar que son las secretarías de Hacienda, la de Comercio y Fomento Industrial y el Banco de México, las autoridades competentes para reglamentar y aplicar las disposiciones en materia de control de cambios, mientras que el Comité Técnico de Control de Cambios es el órgano de consulta en esta actividad, además de que puede autorizar términos y condiciones particulares para el cumplimiento de obligaciones que imponga el régimen analizado en el presente capítulo de esta obra.

— En caso de uso o aplicación de moneda nacional o divisa en contravención al régimen de cambios, multa hasta de tres tantos de la moneda nacional respectiva o del equivalente en esta moneda de las divisas de que se trata.

— Dicha equivalencia se determinará con base en el tipo de cambio vigente a la fecha de infracción, que sea el más alto de los fijados por el Banco de México dentro del mencionado régimen.

— La sanción antes prevista también se aplicará a quien coadyuve a cometer las infracciones citadas, así como a quien participe en la simulación de actos jurídicos de los que resulte igualmente una sustracción de moneda nacional o de divisas, al control de cambios.

— A quien no cumpla los requisitos de presentar la documentación, o de contar con los registros o autorizaciones exigidos por el régimen de control de cambios, siempre que dicho incumplimiento no tenga como consecuencia las infracciones antes señaladas, se le impondrá multa, en moneda

nacional por una cantidad que no será menor de cincuenta veces ni mayor de mil veces el salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal en la fecha de la infracción.

En este Apartado relativo al régimen jurídico de control de cambios, también vale la pena comentar que con fundamento en la ley Monetaria y Orgánica del Banco de México, este organismo decidió modificar las reglas de carácter general a las que deberán sujetarse las instituciones de crédito para recibir depósitos en cuentas de cheques en dólares de los Estados Unidos (D. O., 17 de junio de 1991).

Tales modificaciones permiten a las instituciones de crédito del país, recibir depósitos en cuenta de cheques denominados y pagaderos en dólares de los Estados Unidos en favor de personas morales domiciliadas en cualquier parte del país.

Estos depósitos deberán pagarse mediante la entrega de dólares, y su pago se efectuará a elección del beneficiario respectivo en cualquiera de las siguientes formas:

- Situaciones de fondos en cuentas de depósitos bancarios denominados y pagaderos en moneda extranjera.
- Entrega de documentos a la vista denominados en dólares pagaderos en el extranjero.
- Entrega de moneda de curso legal norteamericana (sujeta a disponibilidad).

5. *Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores (Draw Back) (D. O., 24 de abril de 1985 y 29 de julio de 1987)*

A través de este mecanismo las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías pueden obtener la devolución de los impuestos de importación causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas.

El monto de impuestos de importación que se devuelve se calcula de la siguiente manera:

- La cantidad en moneda nacional pagada por concepto de impuestos de importación se divide entre el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar, vigente a la fecha en que se efectuó el pago.
- El resultado de la operación citada se multiplica por el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar correspondiente a la fecha en que se autorice la devolución.

Este resultado es la cantidad en moneda nacional que deberá recibir el exportador por concepto de devolución de impuestos de importación.

Para obtener la devolución de los impuestos señalados, el exportador final deberá presentar ante la SECOFI, en un plazo no mayor de sesenta días hábiles siguientes a la fecha en que se realice la exportación, la solicitud correspondiente acompañada de copias de los CVD's suscritos con motivo de la exportación por la cual se requiere la devolución.

Para el exportador indirecto, el plazo aplicable para solicitar la devolución será de sesenta días hábiles siguientes a la fecha de negociación de la carta de crédito doméstica o de la entrega de la mercancía al exportador directo financiada a su amparo, o de la factura expedida en favor de la empresa de comercio exterior o de la empresa maquiladora.

La SECOFI deberá decidir en un plazo de diez días hábiles sobre la devolución de los impuestos comentados.

Si se aprueba la devolución, la SECOFI informa a la Secretaría de Hacienda para que ponga a disposición del contribuyente el importe del impuesto materia de la devolución mediante cheque que expida la Tesorería de la Federación.

Por último, debe comentarse que los beneficiarios de este mecanismo están obligados a proporcionar la información que les requiera la autoridad competente en relación con el mismo, así como conservar a su disposición durante un plazo de cinco años la documentación relacionada con las solicitudes de devolución de impuestos que hubieren presentado.

Indudablemente que este programa presenta un importante estímulo para los exportadores mexicanos ya que el costo originado por los impuestos de importación de mercancías puede ser atenuado en buena medida con esta devolución.

6. *Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)*

Con objeto de actualizar las disposiciones que regulan este mecanismo, se dio a conocer el nuevo decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, conocidos como PITEX. En esta disposición se indica que los PITEX tendrán una vigencia de cinco años (anteriormente era de tres), los cuales son prorrogables.

Estos programas dan derecho a sus titulares a importar temporalmente lo siguiente:

— Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.

— Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.

— Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuma dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.

La importación de estas mercancías se autorizará a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por valor superior a quinientos mil dólares, o bien, facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales.

También se puede importar:

— Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero, destinado al proceso productivo, y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.

— Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental.

La importación de estas mercancías se autorizará a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Cabe mencionar que en los PITEX se puede autorizar la venta en el mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas a su amparo hasta por un 30% del valor de las exportaciones objeto del programa que realice la empresa.

Los PITEX no están obligados a pagar el 2% de arancel ni el 5% de IVA que pagan las importaciones temporales que retornan al extranjero en el mismo estado, y que fueron incorporados a partir de 1990 a la Ley Aduanera y a la Ley del Impuesto al Valor Agregado, respectivamente.

Por otra parte, los exportadores tendrán derecho a adquirir divisas del mercado controlado para el pago de las importaciones al amparo de los PITEX, siempre que comprueben haber adquirido la propiedad de dichas importaciones.

Se establece como obligación de los exportadores que suscriban los PITEX, la de informar anualmente a la SECOFI de las operaciones de comercio exterior realizadas a su amparo dentro de los dos primeros meses del año calendario, y además la de presentar un reporte de avance semestral en el mes de julio de cada año.

Cabe mencionar que las delegaciones regionales y federales de la SECOFI están facultadas para autorizar programas PITEX.

Para obtener la autorización de un programa PITEX debe solicitarse a la SECOFI que expida la resolución correspondiente, misma que contendrá los siguientes datos:

- Campo de aplicación y vigencia del programa.
- Las mercancías de exportación e importación temporal, objeto del programa.
- Tratamiento en materia de control de cambios.
- Porcentajes de mermas y desperdicios y tratamiento aduanal de los mismos.
- Compromisos y obligaciones.

Como conclusión básica puede decirse que las principales ventajas de este programa son la vigencia del mismo, que es mayor al tratamiento tradicional de importaciones temporales y la posibilidad de garantizar el interés fiscal respectivo a través de carta aval, lo que origina un indudable ahorro en los costos de la empresa.

7. Decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior (D. O., 3 de mayo de 1990)

Esta disposición sustituye a la diversa publicada en noviembre de 1986, e indica que se consideraran empresas de comercio exterior a las sociedades mercantiles que obtengan registro como tales ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Este tipo de empresas deben constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, y tendrán como su principal objeto social la promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras, realizando actividades como las siguientes:

- Integrar y consolidar la oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.
- Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.
- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional.
- Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

De igual manera, las empresas de comercio exterior a las que la SECOFI registre y expida su constancia correspondiente deberán cumplir con las siguientes condiciones:

— Contar con un capital social fijo no menor al equivalente a cien mil dólares al tipo de cambio controlado correspondiente a la fecha de su constitución. El capital deberá denominarse en moneda nacional.

— Realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta de mercancías no petroleras por un importe mínimo de tres millones de dólares (para sumar esta cantidad podrá adicionarse al valor de las exportaciones el de las ventas de manufacturas a las industrias maquiladoras de exportación).

— Mantener saldo positivo en su balanza comercial, entendiéndose por ésta, el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total, en divisas de las mercancías importadas por la empresa.

Las dos últimas condiciones mencionadas se deberán cumplir a los dos años contados a partir de la fecha de registro de la empresa.

Por otra parte, los beneficios que las empresas de comercio exterior pueden obtener si cumplen con las condiciones señaladas son los siguientes:

a) Se podrá realizar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional.

b) Autorización de la SECOFI de la constancia ALTEX, así como registro de PITEX.

c) Recepción de enajenaciones efectuadas por residentes en el país aplicando la tasa del 0% de IVA.

d) Aplicación de tasa 0% de impuesto especial sobre producción y servicios cuando se exporte agua envasada, refrescos, jarabes o concentrados, cerveza, vinos de mesa, sidras, rompopes, bebidas alcohólicas, cigarros y algunos otros.

e) Obtención de las ventajas del sistema simplificado de despacho aduanero.

f) Acceso al Programa de Apoyo Financiero de BANCOMEXT.

Una vez analizado este decreto puede concluirse que el aspecto más relevante que presenta es que le otorga rango legal a los beneficios a que puede acogerse una empresa de comercio exterior, brindando de esta manera mayor seguridad y certeza jurídica para el particular involucrado en operaciones de comercio internacional.

8. *Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altex*
(D. O., 3 de mayo de 1990)

Con objeto de establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras se dio a conocer el decreto correspondiente.

De acuerdo con dicha disposición se consideran empresas altamente exportadoras a las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras de exportación que participen de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales y contribuyen a la generación neta de divisas.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) registrará como empresa ALTEX a aquellas que cumplan con los siguientes requisitos:

— Las empresas exportadoras directas deberán demostrar saldos favorables en su balanza comercial y exportaciones directas por valor mínimo anual de dos millones de dólares o de un millón de dólares como mínimo, y que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales (D. O., 17 de mayo de 1991).

— Las empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Los objetivos mencionados deberán alcanzarse en un plazo no mayor de un año; la SECOFI expedirá la constancia de registro correspondiente una vez presentada la solicitud por escrito en el formato único proporcionado por la propia Secretaría.

La constancia aludida tendrá vigencia indefinida cuando la empresa haya demostrado que cumplió con los requisitos aplicables, y de un año cuando no los ha cumplido, y se compromete a hacerlo.

Asimismo, será necesario presentar esta constancia ante las dependencias de la administración pública federal a fin de que se le otorguen las facilidades administrativas aplicables, entre las que destacan el sistema simplificado de despacho aduanero, el programa de devolución inmediata de IVA, el programa de apoyos financieros de BANCOMEXT, así como la autorización automática del programa PITEX, entre otros.

El valor de este decreto radica en que ahora las empresas altamente exportadoras gozan de plena seguridad jurídica, mientras que en el pasado la normatividad respectiva se había dado a través de una instrucción presidencial con el consecuente problema de legalidad.

9. Apoyos financieros a la exportación

Estos apoyos están a cargo del Banco Nacional de Comercio Exterior y del sistema de banca múltiple en actual proceso de privatización.

Mediante el programa de Apoyo a la Exportación de Manufacturas y Servicios se otorgan créditos para capital de trabajo y para la inversión fija y comercializadores de bienes manufacturados y servicios de exportación, para que lleven a cabo la producción, acopio, existencias, prestación de servicios y ventas, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión requeridos, generadores de divisas.

El siguiente es el cuadro esquemático que detalla las etapas por las que atraviesa el programa señalado.

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO PARA LA EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS

- | | |
|--|---|
| a) Empresas elegibles | Productores, organizaciones de productores y empresas productoras y/o comercializadoras de manufacturas y servicios de exportación. |
| b) Clasificación de empresas para efectos del programa | Empresa a desarrollar: venta anual de hasta dos millones de dólares.
Empresa intermedia: venta anual de exportación entre dos y veinte millones de dólares. |
| c) Moneda en que se otorga el crédito | Dólares estadounidenses. |
| d) Monto financiable | Para producción y acopio. Empresa a desarrollar: hasta el 100% del precio de venta FOB planta. Empresas intermedias y consolidadas: hasta el 85% del precio de venta FOB planta de acuerdo con el GIN de los bienes. Para existencias: hasta el 70% del certificado de depósito y bono de prenda expedido por almacén de depósito autorizado.
Para prestación de servicios. Empre- |

sas a desarrollar: hasta el 100% del valor de factura.

Empresas intermedias y consolidadas: hasta el 85% del valor de factura.

Para ventas: hasta el 100% del valor de factura, de acuerdo con el GIN de los bienes o del ingreso de divisas generado por los servicios.

Para unidades de equipo: hasta el 70% del valor de los bienes.

Para proyectos de inversión: hasta el 50% del valor de la lista de bienes y servicios del proyecto.

e) Plazo

Producción: hasta sesenta días. Acopio: hasta 45 días. Existencias: hasta 180 días. Ventas: hasta 180 días. Unidades de equipo: hasta cinco años. Proyectos de inversión: hasta siete años con dos de gracia. Prestación de servicios: el que se determine en función del proceso de prestación de servicio.

f) Tasa de interés

Corto plazo (hasta un año).
Primerate más 0.5%.
Largo plazo (más de un año).
Primerate más 3.57%.

g) Garantía por parte de Bancomext

Se cuenta con una garantía de pre-embarque automática, contra la falta de pago a que estén expuestas con motivo de los créditos a la producción y acopio que se conceden a empresas a desarrollar. La base garantizable es del 100% del financiamiento que se otorgue con una cobertura automática del 90%. Asimismo, a solicitud del exportador se puede otorgar garantía de pre-embarque contra riesgos políticos

catastróficos y de falta de pago con la intervención del COMESEC y sus mecanismos específicos.

h) Comisiones

Existen de apertura y compromiso para créditos de inversión fija determinadas periódicamente por BANCOMEXT.

i) Mecanismo de disposición

Se cumple con un procedimiento de autorización y disposición de crédito sujeto a las formalidades fijadas por Bancomext, tomando en cuenta que con objeto de que los recursos se proporcionen en forma ágil, las operaciones respectivas pueden presentarse a redescuento sin contar con autorización previa de Bancomext.

10. Apoyo a la micro, pequeña y mediana industrias

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industrias 1991-1994 tiene como propósito contribuir a superar los problemas a los que se enfrenta este sector, favoreciendo la instalación, operación y crecimiento de estas entidades. El Programa enfatiza en la necesidad de llevar a cabo acciones de fomento que consideren instrumentos pragmáticos y flexibles que atiendan a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales.

En respuesta a los lineamientos establecidos por este programa, Bancomext ha diseñado un conjunto de apoyos a la pequeña y mediana industrias, mismos que se canalizan a las empresas a desarrollar, de acuerdo con la propia clasificación que se ha establecido en función del nivel de ventas de exportación. Así, las empresas a desarrollar son aquellas que registran ventas anuales de hasta dos millones de dólares. Los beneficios específicos que se otorgan a este tipo de empresas en los programas financieros son:

- Mayor porcentaje de financiamiento.
- Otorgamiento en favor de la banca comercial de una garantía automática en los créditos otorgados con recursos Bancomext.
- Seguridad en el fondeo de sus operaciones.

— Mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial en créditos que se otorguen a este tipo de empresas.

Con el propósito de impulsar en mayor medida el desarrollo y consolidación de la pequeña y mediana industrias, Bancomext ha integrado los siguientes apoyos financieros y promocionales:

- a) Apoyo promocional a la pequeña y mediana industrias.
- b) Tarjeta de crédito al exportador.
- c) Mecanismo de factoraje a exportadores indirectos.
- d) Programa de apoyo a uniones de crédito.
- e) Programa de apoyo a empresas de comercio exterior.

El objetivo de este apoyo es brindar a las empresas que desean incursionar en los mercados internacionales, una gama de servicios que les permita adecuar y promover su oferta exportable a los mercados externos.

Así, a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior Secofi-Bancomext, se proporciona la información, asesoría especializada y capacitación necesarias para detectar el nicho de mercado específico de cada empresa y diseñar el plan de negocios más conveniente que permita iniciar, aumentar o diversificar las exportaciones del interesado.

Adicionalmente, Bancomext cuenta con un programa de 43 ferias internacionales en las que organiza el Pabellón Mexicano e invita a participar en estas ferias a las empresas que desean exhibir sus productos.

Asimismo, la institución cuenta con un programa para este año de catorce misiones de compradores extranjeros que vendrán a nuestro país, y catorce misiones de vendedores mexicanos que establecen contacto con los compradores en el extranjero.

Vale la pena señalar que la estrategia promocional que seguiremos para 1991 estará basada en una selectividad de acciones que permitan ser más precisos en los resultados que se buscan alcanzar. Para ello se preparan proyectos que se denominan producto-mercado con la colaboración de las conserjerías comerciales.

Adicionalmente, Bancomext cuenta con un programa de financiamiento a las actividades de promoción, el cual apoya doce acciones para la exportación, entre las cuales destacan las siguientes:

- Estudios de mercado, de factibilidad técnica, de nuevas tecnologías y cualquiera que esté encaminado a detectar y conocer la oferta exportable.
- Capacitación en comercio exterior.
- Instalación de oficinas en el extranjero.
- Viajes de promoción.

- Envío de muestras al extranjero.
- Participación en ferias internacionales.
- Elaboración de catálogos publicitarios.

Con el propósito de otorgar crédito a las empresas que por su tamaño no cuentan con la estructura necesaria que les permita acceder, a través de la banca comercial, a créditos de exportación, Bancomext ha considerado conveniente crear la tarjeta de crédito al exportador.

Mediante este instrumento se pretende lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento de las actividades de exportación.

La tarjeta al exportador establecerá una nueva forma de otorgamiento del crédito a la exportación, al permitir una autorización expedita del financiamiento.

Los apoyos que se otorguen al amparo de este instrumento contarán con la garantía de crédito que en forma tradicional y automática ofrece Bancomext a la banca comercial.

Este apoyo se registrará en dólares hasta por un monto máximo de quinientos mil dólares por beneficiario, y los recursos serán transferidos en moneda nacional al tipo de cambio de equilibrio vigente, efectuándose el abono en la cuenta de cheques que la empresa tenga en cualquier banco afiliado al Sistema Carnet. El crédito será destinado a capital de trabajo y se otorgará a un plazo de noventa días.

La transferencia de fondos se efectuará electrónicamente a través de las instalaciones de Red de Cajeros de los bancos del consorcio Carnet.

Debido a que existe complejidad en el entendimiento y operatividad de la carta de crédito doméstica, gran parte de los exportadores indirectos continúan sin recibir este apoyo.

Por este motivo, Bancomext implantará este mecanismo que tiene como objetivo fundamental proveer de recursos financieros suficientes y de manera expedita al exportador indirecto, es decir, el proveedor del exportador final.

Para llevar a cabo este mecanismo, Bancomext y la Comisión Mexicana de Seguros de Crédito (Comesec) han decidido crear una empresa de factoraje financiero en la que ambas instituciones aportarán su experiencia en la investigación y análisis de crédito, administración y cobranza, tecnología, cobertura de riesgos cambiarios, entre otros.

El mecanismo de factoraje consistirá en los siguientes pasos:

- El exportador indirecto vende productos al exportador directo.
- El exportador final entrega documentos generados por la operación al exportador indirecto.

- El exportador indirecto cede documentos al factor de primer piso.
- El factor de primer piso cede documentos a Factoraje Comesec.
- Factoraje Comesec solicita seguro contra riesgos comerciales a Comesec y los fondos a Bancomext.
- Bancomext transfiere los fondos a Factoraje Comesec, quien paga los documentos menos el descuento al factor de primer piso.

El factor de primer piso transfiere los fondos al exportador indirecto y Factoraje Comesec cobrará los documentos a su vencimiento al exportador final.

Bancomext reconoce que las uniones de crédito son un instrumento catalizador de la pequeña y mediana industrias para que éstas logren comercializar sus productos y, asimismo estén en posibilidad de allegarse de recursos financieros para apoyar sus operaciones.

Este programa apoya a las uniones de crédito que realicen exportaciones por sí mismas o a través de sus asociados, ya sea como exportadores finales o como proveedores de éstos.

Los requisitos de elegibilidad se basan en un criterio de selectividad, que asegure el fortalecimiento de su intermediación financiera.

Los requisitos de elegibilidad son los siguientes:

Requisitos financieros:

- Registro de un capital social mínimo.
- Presentar niveles máximos de apalancamiento financiero.
- Registrar utilidad neta positiva.
- Registrar un máximo de cartera vencida contra la vigente.
- Contar con manuales de políticas de crédito y de análisis de crédito.

Requisitos administrativos:

- Contar con programas de capacitación a su personal.
- Presentar una organización estructurada.
- Contar con manuales de organización.
- El personal deberá tener la experiencia necesaria.

Las uniones de crédito que cumplan con los requisitos de elegibilidad tendrán acceso a los programas de Bancomext, con las mismas características en cuanto a tipos de crédito, plazos y tasas de interés.

El decreto expedido por el gobierno federal el 3 de mayo de 1990, relativo al establecimiento de empresas de comercio exterior (Ecex), señala que Bancomext será la institución que apoyará financieramente a estas entidades.

En respuesta al decreto mencionado, Bancomext cuenta con un programa de apoyo a las Ecex registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuyo objetivo central es el de promover la incorporación de la pequeña y mediana industrias a las empresas de comercio exterior, para que éstas sean capaces de conformar y consolidar una oferta exportable competitiva en los mercados internacionales.

El apoyo a las empresas de comercio exterior consiste en créditos para capital de trabajo, equipamiento, gastos de operación tanto en la oficina central como en las de sus filiales en el extranjero, gastos de promoción y capital de riesgo.

La evaluación que hace Bancomext para apoyarlas, asumiendo riesgo directo, como banco de primer piso, está en función de las siguientes variables:

- Diversificación de productos.
- Diversificación de mercados (áreas geográficas).
- Diversificación de funciones.
- Nivel de capitalización.
- Relación de exportaciones a capital social.
- Sectores estratégicos.
- Diversificación de empresas a desarrollar.
- Capacidad empresarial.

En función de estas variables, Bancomext define el nivel máximo de apalancamiento de la empresa de comercio exterior y la apoya directamente. Cabe señalar que este programa contempla la canalización de crédito también al proveedor de la empresa de comercio exterior, si así lo solicita.

11. *Apoyos para exportaciones indirectas (carta de crédito doméstica)*

El exportador indirecto, como integrante de una cadena productiva que culmina con productos mexicanos de exportación, es una figura que ha ido adquiriendo importancia en la medida en que el comercio exterior mexicano gana terreno en los mercados internacionales.

Se trata de un conjunto de beneficios que otorgan competitividad a los productos mexicanos y que el gobierno federal ha diseñado en un programa denominado "Apoyo financiero a los exportadores indirectos", el cual se analiza a continuación.

El programa citado abarca a todas las empresas fabricantes de materias primas, partes y componentes con calidad comprobada, a quienes se les proporciona financiamiento oportuno y eficiente y a tasas adecuadas para satisfacer la producción de insumos requerida por el exportador final.

A la luz de este programa, el exportador indirecto es el fabricante de materias primas, partes y componentes que se incorporen a un producto de exportación, y que funciona para estos efectos a través de una carta de crédito doméstica, que es el documento básico de operación del sistema.

De manera que aquel exportador indirecto que cuenta con una carta de crédito doméstica puede acudir al banco de su preferencia y solicitar el financiamiento correspondiente, el cual se otorga en moneda nacional o extranjera.

La carta de crédito doméstica se emite al amparo de una carta de crédito irrevocable expedida por un banco extranjero, o un pedido en firme del comprador extranjero. De este modo el exportador final presenta a su banco intermediario el contrato de carta de crédito doméstica acompañada del original de la carta de crédito irrevocable o pedido en firme.

Así, habiéndose verificado la información del contrato referido, la institución de crédito intermediaria emite a los exportadores indirectos la carta de crédito doméstica que corresponda; posteriormente el exportador indirecto recibe la carta de crédito doméstica, se embona la mercancía y entrega al banco los documentos requeridos para su cobro.

En esta etapa, el banco revisa los documentos, y si los encuentra en orden paga al beneficiario, le cobra al cliente y le entrega los documentos.

Asimismo, el Banco Nacional de Comercio Exterior, para facilitar el acceso al financiamiento de este programa, ha establecido la modalidad de paquete para las empresas exportadoras que asisten permanentemente a los mercados internacionales según sus embarques, montos y volúmenes de facturación.

Las empresas de comercio exterior, consorcios de exportación, empresas comercializadoras y/o análogas podrán solicitar también bajo la citada modalidad la emisión de carta de crédito doméstica para las empresas proveedoras de exportadores recurrentes.

12. Preferencias arancelarias a las exportaciones

Los sistemas generalizados de preferencia (SGP) son mecanismos de comercio internacional a través de los cuales las manufacturas o semimanufacturas originarias de países en desarrollo pueden acceder a los mercados de países industrializados libres de aranceles o con tasas preferentes, sin necesidad de reciprocidad. Existen más de veinte sistemas desde la década de los setenta en que fueron autorizados por el GATT.

El SGP de Estados Unidos, es el que más interesa a los exportadores mexicanos, fue establecido a partir de 1974 y otorga preferencias a más de cuatro mil fracciones (productos). Este esquema es revisado anualmente por el gobierno estadounidense, y pese a incluir algunos productos agríco-

las y de pesquería, plantea al exportador mexicano incertidumbres y limitaciones.

Entre éstas, conviene señalar la cláusula de necesidad competitiva, la graduación discrecional por nivel competitivo del producto o país y las exclusiones imprevistas a petición de empresas estadounidenses.

Un requisito fundamental para acceder a estas preferencias es el certificado de origen que debe presentar el exportador. Las reglas utilizadas para determinar si los productos son originarios de México, están basadas en valor agregado. Se exige que el valor agregado nacional de los productos sea por lo menos del 35%, además de los siguientes requisitos:

a) Los productos deben estar incluidos en la lista de productos que gozan de trato preferencial bajo el SGP. Esta lista contiene alrededor de 4,100 categorías de artículos. Estas categorías corresponden a subpartidas de ocho dígitos del Sistema Armonizado. La lista incluye un gran número de manufacturas y semifabricados, productos agrícolas y pesqueros, entre otros.

b) Los productos deben proceder de un país beneficiario designado.

c) El país beneficiario debe tener derecho a acogerse a las concesiones del SGP en el caso de productos específicos. Un producto de un país beneficiario del SGP no gozará de trato preferencial dentro del SGP si:

— El producto sobrepasa los límites impuestos por el criterio de competitividad;

— El producto o el país beneficiario está sujeto a graduación;

— Se presenta documentación incompleta.

d) Los productos deben satisfacer los requisitos respecto al valor agregado. Estos requisitos son los siguientes:

— La suma del costo o el valor de los materiales producidos en el país beneficiario, más los costos directos de elaboración deben equivaler, por lo menos, al 35% del valor estimado del artículo al entrar a los Estados Unidos.

— El valor de los materiales importados se pueden incluir en el cálculo del valor agregado doméstico exigido si, y sólo si, se han sometido a una "transformación sustancial" y se han incorporado en artículos nuevos y diferentes que tienen derecho a acogerse al SGP. Para determinar si un material ha sido sustancialmente transformado en un artículo nuevo y diferente, puede hacerse referencia a los extractos de normas seleccionadas del Servicio de Aduanas en los Estados Unidos.

e) El artículo se debe importar directamente a los Estados Unidos desde el país o la asociación beneficiaria.

f) Debe presentarse un certificado de origen.

g) El importador debe solicitar el trato preferencial.

Finalmente mencionamos la utilización que México ha hecho del SPG en 1989 en miles de dólares.

Total exportado a Estados Unidos	27.187	100
Potencial aprovechamiento	11.684	43
Excluido por cláusula de necesidad competitiva	5.945	21.8
Potencial utilización	5.739	21.2
Productos efectivamente beneficiados	2.469	9.1
Pago razones administrativas	451	1.7
Importaciones maquiladoras	2.819	10.4

13. *Compromex*³

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, creada por Ley del Congreso de la Unión publicada el 31 de diciembre de 1956 y reformada el 31 de diciembre de 1959, es un tribunal permanente, colegiado y mixto, encargado de intervenir como conciliador arbitral en las controversias derivadas de operaciones de comercio exterior que tengan como parte a empresas mexicanas importadoras o exportadoras. O sea que es un mecanismo para la solución de las diferencias en la interpretación del cumplimiento y alcances de las cláusulas y condiciones que las partes hayan establecido en sus contratos de compraventa internacional.

La comisión también cumple el importante papel de formular observaciones para la protección del comercio exterior de México en contra de aquellas prácticas contrarias a la ética comercial que realizan empresas extranjeras, cualquiera que sea su actividad relacionada con el comercio exterior del país.

Esta comisión cuenta con un secretario ejecutivo. Es el representante del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., quien lleva la respon-

³ Ver Rojas, Héctor, "COMPROMEX, institución de resolución de controversias", *Revista Mundo de la Exportación*, México, núm. 1, 1991, pp. 45 y 46.

sabilidad de las convocatorias, estudios y demás actividades técnicas y administrativas de la propia comisión.

Las prácticas contrarias a la ética comercial pueden ser tanto sobre la aplicación de las leyes y disposiciones en vigor, como en lo tocante a usos aplicables en la realización de operaciones de intercambio comercial.

Entre las prácticas comerciales de empresas o personas públicas y privadas contrarias a la ética comercial, también se pueden considerar las siguientes: a) las que causen competencia ruinosa, desleal o inequitativa; b) las que sean restricciones injustificadas a la actividad comercial o alienen tendencias monopolísticas; c) las que lesionen o entorpezcan el desarrollo de empresas mexicanas en operación o en proceso de constitución; d) las que influyan desfavorablemente en las condiciones o posibilidades de venta de productos mexicanos en el extranjero; e) las que sean adulteraciones, irregularidades o hechos ilícitos que afecten el proceso del comercio exterior mexicano y que sean violaciones a leyes y prácticas usuales en el comercio exterior.

En su actividad de institución de arbitraje comercial internacional, la Comisión también puede emitir dictámenes con relación a las quejas que presenten empresas mexicanas o extranjeras agraviadas por la contraparte de su operación de compraventa internacional, no obstante que dichas partes no hayan podido convenir someterse a su arbitraje.

Las ventajas para el importador o exportador mexicano de usar este organismo de solución de controversias son, entre otras, las de no tener que pagar costas, o sea que no se pagan honorarios a los árbitros que intervienen ni tampoco honorarios o costas de tipo administrativo por la intervención de la Comisión. Este es un apoyo importantísimo, toda vez que los cálculos hechos por organismos internacionales de arbitraje comercial, como es la Cámara de Comercio Internacional, señalan que las partes que requieran la intervención de tribunales de arbitraje que operen bajo las razones establecidas por dicha Cámara, pagarán en dólares del 15 al 20% del valor del asunto a resolver y, además, tendrán que cubrir costos de transporte al lugar en donde se encuentra el tribunal de arbitraje, hospedaje y viáticos de los representantes de la empresa involucrada, así como los honorarios de abogados, asesores, traductores o intérpretes, en su caso.

Para beneficiarse de este mecanismo y permitir así la intervención de la Comisión, el exportador mexicano debe establecer en sus contratos de compraventa internacional una cláusula compromisoria de arbitraje en la que expresamente las partes se sometan a la conciliación o en su caso al arbitraje de la COMPROMEX, dando el domicilio de la misma, que es: Camino a Santa Teresa No. 1679, Col. Jardines del Pedregal, C. P. 01900, México, D. F.

Las etapas que integran los procedimientos de conciliación, arbitraje y dictamen que se someten a la COMPROMEX, son:

a) Conciliación

Presentación de la queja, contestación de ésta, convocatoria de avenencia.

b) Arbitraje

En caso de no lograrse que las partes lleguen a un acuerdo en la audiencia de avenencia, y siempre que éstas manifiesten expresamente su voluntad de someterse al arbitraje de COMPROMEX, de acuerdo con las disposiciones de la cláusula compromisoria y por conducto de un compromiso arbitral, esta etapa se desarrolla conforme a las bases fijadas por ellas para el procesamiento respectivo, que es instruido por la Secretaría Ejecutiva de COMPROMEX, hasta con la emisión del laudo del pleno de la comisión.

c) Ejecución del laudo

Una vez emitido el laudo, éste será ejecutado en el país o en el extranjero de acuerdo con las disposiciones de la Convención sobre Reconocimientos a Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de la Organización de las Naciones Unidas.

El decreto correspondiente fue publicado en el *Diario Oficial* de la Federación del 22 de junio de 1979.

Todos los asuntos que se someten a la COMPROMEX son tratados con estricta confidencialidad y solamente en el caso de que una de las partes solicite someter la controversia a este organismo, por no haberse puesto de acuerdo con su contraparte, la Comisión emitirá un dictamen con efectos de opinión, y por el cual podrá incluir las sanciones a aplicarse por las dependencias gubernamentales respectivas, si se estima pertinente.

Finalmente, sólo se podrán evitar conflictos entre comprador y vendedor de productos internacionales si se cuenta con contratos debidamente estructurados con sus condiciones generales de compra o venta, de tal manera que las partes no tengan duda acerca de cuáles son sus derechos y sus obligaciones.

En caso de incumplimiento de una de las partes que no sea por caso fortuito o fuerza mayor, se requerirá del arbitraje, que es la forma más rápida, práctica y económica para la solución de las diferencias, ya que la otra opción sería demandar ante los tribunales correspondientes en México o en el extranjero, a la parte incumplida, con importantes inversiones que tendrían que hacerse en abogados, peritos y desplazamientos a los lu-

gares de residencia del tribunal, amén del tiempo que genera un juicio de esta naturaleza, pues siempre existirán dos o tres instancias antes de llegar a un tribunal máximo cuya resolución sea inapelable, lo cual puede llevar hasta cinco o diez años.

Sería atentatorio de los intereses de los importadores y exportadores mexicanos no prever una cláusula compromisoria arbitral y no estipular que la COMPROMEX sea la que resuelva la controversia, ya que además de no cobrar cuotas cuenta con el reconocimiento mundial de ser un tribunal que resuelve conforme a derecho y en forma imparcial y sin discriminación.

Por lo tanto, es importante que los exportadores mexicanos se asesoren para formular sus contratos de exportación y que invariablemente se incluya en éstos una cláusula que permita el arbitraje de la COMPROMEX, en caso de incumplimiento por parte del comprador o por cualquier otra diferencia que impida el pago correspondiente.

A pesar de la efectiva labor que ha venido desempeñando la Comisión, su papel es limitado debido a que sus facultades legales sólo le permiten intervenir a petición de los interesados y a que sus resoluciones no tienen fuerza legal para la parte que incumpla, sino sólo fuerza moral.

Por ello, es importante revisar el decreto que creó a este valioso instrumento de defensa de las exportaciones mexicanas, para darle mayores elementos jurídicos que le permitan que sus resoluciones tengan validez jurídica y no exclusivamente moral.

14. *Decreto que crea la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones y establece su Organización y funciones (D. O., 27 de julio de 1989)*

Con objeto de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios no petroleros se crea esta Comisión que, entre otras secretarías, estará integrada por SECOFI, SPP y SHCP, así como por BANCOMEXT y por representantes del sector privado a propuesta del Consejo Coordinador Empresarial.

La Comisión para la Promoción de las Exportaciones tiene por objetivos fundamentales:

— Proponer el establecimiento de los criterios, lineamientos y políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros; las acciones a seguir para las diversas entidades del sector público federal, así como las que serán objeto de coordinación, con los gobiernos de las entidades federativas y de concertación con las representaciones del sector

privado, en particular, la incorporación de los grandes proyectos de exportación que requieren de la participación y concertación de este último.

— Proponer el establecimiento de los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean responsabilidad de las dependencias y entidades de la administración pública federal en materia de promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros, y, en particular, proponer medidas para la agilización de todos aquellos trámites administrativos correspondientes, así como para la eliminación de los obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador.

— Llevar a cabo el seguimiento y evaluación del comportamiento de la balanza comercial y en particular de las exportaciones no petroleras.

Por otra parte, el antecedente inmediato de COMPEX se encuentra en la Comisión Mixta Asesora de Políticas de Comercio Exterior (que tenía las mismas siglas), creada por decreto publicado en *D. O.* el 9 de diciembre de 1983 y modificado el 7 de julio de 1986, la cual funcionaba solamente a nivel nacional con las secretarías de Estado y representantes de organismos empresariales de comercio exterior.

Se pretende, según lo dispone este ordenamiento, que la nueva COMPEX se reúna mensualmente a nivel nacional y regional, presentando cada tres meses al presidente de la República los avances logrados, las labores desarrolladas y los resultados obtenidos.

Un esquema novedoso que incorpora este decreto es el de la regionalización para efectos del funcionamiento y operación de la comisión (no únicamente nacional como la anterior), el cual queda organizado de la siguiente manera:

- Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco y Sonora.
- Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.
- Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora.
- Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.
- Chihuahua, Durango y Zacatecas.
- Distrito Federal, Estado de México, Hidalgo, Michoacán, Querétaro y San Luis Potosí.
- Guerrero, Morelos, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

Asimismo, la SECOFI ha venido celebrando convenios con los ejecutivos de las entidades federativas con objeto de crear este tipo de comisiones a nivel estatal.

Por último, un aspecto que resulta relevante se refiere a que los asuntos que dentro de un plazo de treinta días no encuentren solución a nivel regional, serán llevados a la reunión nacional, y aquellos asuntos que no

puedan ser resueltos a este nivel en el mismo periodo, serán presentados a la consideración del presidente del país.

Esta comisión ha propiciado en varios casos, la solución de problemas y controversias que se han venido presentando a la comunidad exportadora, ya que en su seno se ventilan asuntos relacionados con esta actividad, que van desde cuestiones aduaneras hasta simplificaciones de trámites administrativos.

Considerando lo anterior, vale la pena apuntar que después de poco más de dos años de estar operando los diferentes niveles de COMPEX, resulta indiscutible que en ellos se presentan aspectos positivos para el mejoramiento de nuestra posición exportadora.

Entre estos elementos sobresalen tres:

a) Establecer un contacto entre los exportadores de todas las regiones del país y los funcionarios que pueden resolver sus problemas, o cuando menos canalizarlos hacia las autoridades correspondientes.

b) Crear conciencia entre ambos sectores —público y privado— sobre la necesidad de resolver los problemas con rapidez y de ser más activos en la exportación.

c) Conocer mejor la frecuencia de los problemas que es necesario resolver.

Sin embargo, existen todavía algunos factores por superar para que COMPEX sea el instrumento más eficiente para promover las exportaciones mexicanas:

a) Atender a la incapacidad estructural de COMPEX para resolver determinados problemas, pues a pesar de la integración de la Comisión por diferentes organismos del sector público, sus representantes no cuentan con antecedentes de los casos y no tienen facultades para tratar la mayoría de ellos, ya que representan otras áreas de especialización.

Esto es particularmente cierto por lo que respecta a la Secretaría de Hacienda, puesto que mientras que los representantes regionales son en general los administradores fiscales regionales, los problemas mayores corresponden a las áreas de aduanas y de la Dirección General Técnica de Ingresos, la cual asumió una gran cantidad de las funciones de la Dirección General de Aduanas al reestructurarse ésta a principios de 1990.

b) Dar respuesta oportuna a los casos que se presentan en las reuniones estatales y regionales, con una mayor responsabilidad de todos los organismos del sector público integrantes de la Comisión.

c) Vincular más ampliamente los diferentes niveles existentes, pues todavía no hay una alimentación recíproca entre el nivel estatal y el regional

y entre éste y el nacional. Pareciera como si cada uno actuara por su cuenta.

d) Lograr una mayor dinámica empresarial para presentar los casos que debe resolver la Comisión, particularmente los que pudieran ser motivo de concertación, que es una de las funciones más importantes de COMPEX.