

la fecha de importación de la maquinaria, haber alcanzado los incrementos y montos de exportación que en cada caso fije la Dirección General de Promoción Fiscal, de acuerdo al siguiente:

Montos de Exportación

Incremento del volumen de exportación	50% valor de la mercancía importada %	100% valor de la mercancía importada %	150% valor de la mercancía importada %	200% valor de la mercancía importada %
10	40	50	60	70
15	45	55	65	75
20	50	60	70	80

Fundamento legal:

Acuerdo 101-784 de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del 17 de diciembre de 1979, publicado en el Diario Oficial del 2 de enero de 1980.

9.- Régimen de la industria maquiladora.

Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Unidad interna:

Dirección General de Industrias.

Objeto:

Fomentar el incremento de nuevos empleos y promover la industrialización del país a través de las unidades económicas de producción industrial establecidas o por

establecerse en cualquier punto del país.

Beneficiario:

Personas físicas o morales, que deseen acogerse a este régimen.

Beneficio:

Autorización para importar temporalmente en franquicia por medio de una garantía fiscal: maquinaria, equipo, partes y piezas, materias primas; para llevar a cabo sus operaciones.

Fundamento legal:

Reglamento del párrafo 3o. del artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, para el fomento de la industria maquiladora, publicado en el Diario Oficial del 27 de octubre de 1977.

10.- Autorización para la implantación del sistema de costo directo.

Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Unidad interna:

Dirección de Servicios al Contribuyente.

Objeto:

Con el establecimiento de este sistema, se busca fundamentalmente apoyar al productor, a efecto de que participe en los mercados internacionales, así como al exportador real apoyarlo en el incremento de sus importaciones.

Beneficiario:

Empresas exportadoras.

Beneficio:

Deducción de la cantidad que resulte a favor del causante, al hacer el cambio del costo absorbente al costo directo al monto global gravable para efectos del Impuesto Sobre la Renta.

Fundamento legal:

Ley del Impuesto Sobre la Renta; Art. 20, fracción II.
Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, Arts. 24-A y 24-B.

11.- Estímulos fiscales para fomentar la creación y ampliación de empresas marítimas mexicanas y la utilización de sus servicios para el transporte de mercancías.

Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Unidad interna:

Dirección General de Promoción Fiscal.

Objeto:

Fomentar la creación y ampliación de empresas marítimas mexicanas y la utilización de sus servicios para el transporte de mercancías.

Beneficiarios:

- a) Las empresas marítimas de transporte nacionales registradas
- b) Las personas físicas o morales y las unidades económicas que utilicen en su importación a empresas marítimas de transportes nacionales.

Beneficio:

Para beneficiarios a): Obtendrán un crédito contra impuestos federales del 20% del costo de la adquisición de bienes de activo fijo, siempre y cuando estén vinculados con su actividad. Contarán también con un crédito contra impuestos federales equivalente al 100% del Impuesto Sobre la Renta, que causen por sus actividades de transporte, condicionado a que se invierta como mínimo una cantidad igual durante el mismo ejercicio.

Para beneficiarios b): Podrán contar con un crédito contra impuestos federales del 10% sobre el costo del flete, excluyendo cualquier otro gasto relacionado con el flete.

Fundamento legal:

Decreto que establece los estímulos fiscales a esta actividad, publicado en el Diario Oficial del 26 de noviembre de 1980.

12.- Subsidio en favor de las empresas de las industrias terminal automotriz y de autopartes.

Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Unidad interna:

Dirección General de Promoción Fiscal.

Objeto:

Lograr que la industria automotriz en general, pueda obtener niveles internacionales de productividad, para una mayor

consolidación de los logros alcanzados hasta ahora, requiriendo que las empresas de esta industria racionalicen el uso de divisas y, mediante nuevos programas de exportación, contribuyan al equilibrio de nuestra balanza de pagos.

Beneficiarios:

Empresas de la industria automotriz y de autopartes.

Beneficio:

Industria Terminal Automotriz: a) Hasta el 100% de la cuota ad-valorem de la tarifa del impuesto general de importación que causen las materias primas y los componentes complementarios no producidos en el país. b) Hasta el 75% del mismo impuesto, de aquellas materias primas para uso exclusivamente automotriz, que se encuentren liberados de permiso previo de importación. c) Hasta el 75% del impuesto general de importación por las refacciones de uso exclusivo automotriz no producidas en el país. d) Hasta el 100% del impuesto general de importación que causen la maquinaria y equipo nuevos directamente relacionados en el proceso productivo.

Industria de Autopartes: Hasta el 100% del impuesto general de importación que causen las materias primas, partes y piezas que no se fabrican en el país o no se produzcan en cantidad suficiente y que la industria de autopartes destine a la fabricación de componentes.

Fundamento legal:

Acuerdo por el que se otorga subsidio en favor de las empresas de las industrias terminal automotriz y de autopartes, publicado en el Diario Oficial del 8 de enero de 1981.

b) Apoyos Generales a la Exportación.

Los diferentes programas de apoyo a las exportaciones mexicanas pueden agruparse en tres grandes rubros: I. Programas de financiamiento a la pre-exportación de manufacturas y servicios. II. Programas de financiamiento a la exportación de manufacturas y servicios. III. Programas de garantías a la exportación de bienes y servicios.

I. Programas de Financiamiento a la Pre-exportación de Manufacturas y Servicios.

Programas de apoyo financiero para:

- 1.- Estudios destinados a mejorar productos y servicios.
- 2.- Capacitación de personal técnico y de operarios en México o en el extranjero.
- 3.- Estudio y formulación de proyectos de exportación para presentarse a licitaciones internacionales.
- 4.- Producción de artículos manufacturados.
- 5.- Producción de artículos manufacturados, destinados a la exportación, por empresas maquiladoras.
- 6.- Existencia de productos manufacturados en el país o en el extranjero.
- 7.- Prestación de servicios o suministro de tecnología.
- 8.- Prestación de servicios de reparación, adaptación, o conversión de barcos de bandera extranjera y mexicana.
- 9.- Apoyos a empresas de comercio exterior.

- 10.- Honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros que supervisen la producción, el control de calidad, el empaque y ensamblaje de bienes y servicios.
- 11.- Adquisición de equipo de transporte automotriz fabricado en México, o con autorización de la Secretaría de Comercio para su importación.
- 12.- Gastos de instalación y de operación para el establecimiento de bodegas, en México o en el extranjero.

II. Programas de Financiamiento a la Exportación de Manufacturas y servicios.

Financiamiento para:

- 1.- Ventas de productos manufacturados al exterior.
- 2.- Ventas de productos de las empresas maquiladoras.
- 3.- Ventas de servicios al exterior.
- 4.- Ventas de servicios por: reparación, adaptación, y conversión de barcos con bandera extranjera y mexicana.
- 5.- Estudios de mercado para colocar productos manufacturados y servicios de origen mexicano en el extranjero.
- 6.- Campañas publicitarias en el extranjero, para promover la venta de productos y servicios mexicanos.
- 7.- Gastos de instalación y de operación inicial, para el establecimiento de tiendas en el extranjero.
- 8.- Envío de muestras al exterior.

- 9.- Inversiones de empresas mexicanas, para que participen en el capital social de empresas en el extranjero, para exportar a dichas empresas servicios o bienes.
 - 10.- Inversiones de empresas mexicanas, para que participen en el capital social de empresas en el extranjero, para asegurar el abastecimiento de dichas empresas de materias primas.
 - 11.- Autorización a las instituciones para la emisión de cartas de crédito, para otorgar a los importadores las garantías usuales en el comercio exterior. "Bonos". A cargo de los exportadores.
- ## III. Programas de Garantías a la Exportación de Bienes y Servicios.

- 1.- Garantías de pre-embarque de bienes y servicios contra los riesgos de:
 - a) Anulación de la autorización al importador, para importar las mercancías mexicanas.
 - b) Cambios en la legislación relativa a importaciones en el país del comprador.
 - c) Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo.
 - d) Falta de pago a las instituciones, de los créditos que concedan a exportadores mexicanos, para la producción de artículos o servicios, por insolvencia o mora prolongada de dichos exportadores.
 - e) Falta de pago a las instituciones, de los créditos que

concedan a exportadores mexicanos, a través de cartas de crédito, con motivo de adquisiciones de materias primas, materiales y componentes extranjeros, cuando esté originada por insolvencia o mora prolongada.

2.- Garantías de post-embarque de bienes y servicios, contra los riesgos de:

- a) Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los fondos del importador y de su coobligado, para efectuar el pago de la exportación o del crédito derivado de ella.
- b) Requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador y de su coobligado.
- c) Disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental que impida al importador y su coobligado efectuar el pago.
- d) Insolvencia o mora prolongada del comprador, ocasionada por la realización de un fenómeno natural de consecuencias catastróficas.
- e) Insolvencia o mora prolongada del comprador por guerra u otros disturbios semejantes.
- f) Incumplimiento del deudor y de su garante, cuando este fuere un Banco o una entidad pública o de servicio público.
- g) Incumplimiento del deudor y de su garante, debida a insolvencia legal o de hecho, o mora prolongada, cuando se trate de una operación de interés nacional.

3.- Garantías en el caso de servicios de construcción o similares, prestados en el extranjero, que cubre:

- a) Riesgos que ocurran durante la ejecución de la construcción.
 - 1) Imposibilidad de realizar la obra o el servicio, o la interrupción de su ejecución, durante el plazo de construcción estipulado en el contrato, como consecuencia de: 1.1) Guerra civil o internacional o cualquier acontecimiento similar. 1.2) Circunstancias o fenómenos naturales de consecuencias catastróficas. 1.3) Medidas expresas o tácitas de las autoridades del país del importador, tales como anulación de la autorización para construir o cambios en la legislación.
 - 2) Imposibilidad de realizar la obra o el servicio o recibir su pago, por medidas adoptadas por el gobierno mexicano.
 - 3) Pérdida total o parcial de equipos, materiales e instalaciones auxiliares que el exportador utilice para la ejecución de la obra, como consecuencia de: 3.1) Guerra civil o internacional o cualquier acontecimiento similar. 3.2) Circunstancias o fenómenos naturales de consecuencias catastróficas. 3.3) Medidas expresas o tácitas de las autoridades del país donde se realiza la obra, que tengan por efecto la expropiación o incautación de los equipos, materiales e instalaciones o denieguen al exportador el derecho a su reexpedición.
 - 4) Inconvertibilidad o intransferibilidad de las sumas que el importador debe enviar a México, según el contrato de obra o por concepto de fondo de maniobra.
 - 5) Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato, incluyendo la negativa expresa o tácita a hacer la estimación o certificación de la obra efectivamente realizada o cancelación del contrato por parte del importador.

- b) Riesgos que ocurren a partir de la estimación o certificación de la obra:
- 1) Falta de pago del crédito derivado de la estimación o certificación de la obra aceptada por el importador, en los casos a que se refieren los riesgos de post-embarque antes señalados.
 - 2) Ejecución o retención de las garantías prestadas por el exportador o a nombre suyo, ante el importador o ante las autoridades de su país.

4.- Garantías a las instituciones por la pérdida que sufran por la emisión de "bonos", que a su vez hayan otorgado para:

a) Garantizar al importador:

- 1) Que el exportador es técnica y financieramente competente para efectuar los contratos (garantías previas a la presentación de una oferta: "Tender Bonos").
- 2) Que el exportador sostendrá su oferta en los mismos términos propuestos y que firmará el contrato respectivo en caso de que se le adjudique el pedido (garantías de sostenimiento de la oferta: "Bio Bonos").
- 3) Que cualquier anticipo que proporcione el mismo, será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato (garantías de devolución: "Advancer Payments Bonos").
- 4) Que el exportador cumplirá satisfactoriamente con lo establecido en el contrato, así como cualquier otro tipo de garantías contractuales usuales en el comercio exterior (garantías de ejecución: "Performance Bonos").

b) Garantizar al exportador:

- 1) Que cualquier depósito que haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional, será utilizada por el importador en los términos establecidos en la misma, (garantías al exportador).

c) Asesoría y Servicios Generales.

Con el objeto de prestar los servicios y asesoría general el país cuenta con el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), dependencia estatal, la cual en cualquier momento puede establecer contacto con las demás dependencias estatales y organismos privados para la eficiente prestación de servicios de toda índole, relacionados con la exportación de bienes o servicios, por parte, ya sea, de personas físicas o morales, privadas o públicas.

Así, por ejemplo, el IMCE puede en cualquier situación conectarse con el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) para cuestiones financieras, o con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para la coadyuvación de la asesoría técnica a las empresas exportadoras.

Principales servicios prestados por el IMCE:

- 1.- Reportes estandarizados: Estadísticas de comercio exterior mexicanas a nivel de:

Producto.
País.
Empresa.
Entidad federativa.
- 2.- Estadísticas extranjeras: Anuarios.
Tabulares.
Gráficas.
Microfichas.

- 3.- Información documental: Estudios.
Directorios.
Libros.
Folletos.
Catálogos.
Artículos.
Revistas.
- 4.- Directorio de empresas mexicanas: Productores.
Exportadores.
Importadores.
- 5.- Compradores potenciales: Información sobre 500,000 compradores y/o proveedores en el mundo.
- 6.- Atención de demandas: Oportunidad de venta en el extranjero.
- 7.- Información especializada: Trámites.
Seguros.
Fletes.
Cotizaciones.
Normas de calidad.
Régimen arancelario.
- 8.- Capacitación: Cursos.
Seminarios.
Mesas redondas.
- 9.- Ferias y misiones: 2,000 eventos internacionales.
Exposiciones.
Ferias.
Salones.
- 10.- Difusión: Imcetips.
Sistemas de disseminación selectiva.

II.3 PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES

A fin de analizar las exportaciones totales mexicanas es conveniente distinguir entre exportación de productos que provienen de actividades primarias, y exportación de productos que provienen de actividades secundarias; considerando, desde luego, que en las primarias se agrupan todos los productos agropecuarios, pesqueros y extractivos sin transformar, y en las secundarias los productos con algún grado de transformación, se observa que:

- 1) Las ventas realizadas al exterior de productos primarios representan el rubro de mayor importancia dentro de las exportaciones totales. En 1979, el valor de la suma total de los exportadores fue de 8,798.245 millones de dólares * de los cuales 6,397 millones correspondieron a productos clasificados en actividades primarias, representando un 72.7% de la exportación total; 2,398 millones de dólares correspondieron a productos agrupados en actividades secundarias, significando un 27.2% del total. En 1980 las cifras fueron: el valor de la suma total de los productos exportados fue de 15,307.48 millones de dólares, de los cuales 12,784 correspondieron a primarios, representando un 83.5%, y 2,519 millones correspondieron a productos secundarios o de transformación, constituyendo un 16.4% de la exportación total.
- 2) Subdividiendo los productos primarios en tres grupos: agropecuarios, pesqueros, y extractivos, se establece de manera clara la gran importancia que representan las actividades extractivas tanto en las exportaciones primarias,

* Según cifras de la Secretaría de Programación y Presupuesto, México, publicadas en la Revista Comercio Exterior, ed. por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México, Marzo 1981, p. 353.

como en la exportación total. En el año de 1979, se observa que la exportación de dichas actividades significó un valor de 4,273 millones de dólares, cifra que representa un 66.7% de las exportaciones primarias y un 48.5% de la exportación total. Asimismo, en 1980, la exportación de productos de actividades extractivas significó un valor de 10,874 millones de dólares, cifra que representa un 85.0% del total de exportaciones primarias y un 71.0% de la exportación total.

- 3) En la exportación de productos originados de las actividades extractivas, destaca la enorme importancia que representa el producto principal de exportación mexicano, es decir, los aceites crudos de petróleo o petróleo crudo, la cual, en 1979, tuvo un valor de 3,765 millones de dólares, representando un 88.1% del total de la exportación de las industrias extractivas, un 58.8% del total de exportación de actividades primarias y un 42.7% del total de la exportación. En 1980 dichas cifras fueron: la exportación de petróleo tuvo un valor de 9,430 millones de dólares, representando un 86.7% del total de la exportación de las industrias extractivas, un 73.7% del total exportado de actividades primarias y un 61.6% del total de la exportación. Es decir, dicho producto acrecenta su importancia dentro del sector exportador mexicano.

- 4) Otros de los productos extractivos de exportación que tienen un significativo valor son los siguientes:

Gas natural; es un producto de exportación nuevo, ya que realmente su venta al exterior adquirió importancia hasta 1980 cuando tuvo un valor de 449 millones de dólares.

Productos derivados del petróleo; en 1979 las ventas de dichos productos alcanzaron 96 millones de dólares y en 1980 llegaron a 427 millones.

Cobre en bruto o en concentrados; en 1979 las ventas fueron de 54 millones de dólares y en 1980 llegaron a 156.

Azufre; en 1979 las ventas al exterior fueron de 79 millones y en 1980 fueron de 108 millones de dólares.

Espato-fluor o fluorita; las ventas al exterior en 1979 fueron de 50 millones de dólares y en 1980 por 69 millones.

Cinc en minerales concentrados; las ventas en 1979 fueron por 45 millones de dólares y en 1980 por 61 millones.

Plomo refinado; las ventas en 1979 fueron por 72 millones de dólares y en 1980 por 55 millones.

Sal común (cloruro de sodio); las ventas en 1979 fueron por 33 millones de dólares y en 1980 fueron por 51.

Cinc afinado; en 1979 las ventas fueron por 56 millones y en 1980 por 47 millones de dólares.

- 5) Dentro de la exportación de productos agropecuarios destacan cuatro:

Café crudo en grano; en 1979 las ventas al exterior de este producto sumaron 575 millones de dólares y en 1980 sumaron 415 millones, representando respectivamente un 32.7% y un 27.4% de la exportación total de productos agropecuarios.

Algodón; en 1979 las ventas sumaron 310 millones de dólares y en 1980 sumaron 321 millones, representando un 17.6% en 1979 y un 21.2% en 1980 de la exportación total de productos agropecuarios.

Tomate; en 1979 las ventas de este producto sumaron 207 millones de dólares y en 1980 sumaron 185 millones, representando un 11.7% en 1979 y un 12.2% en 1980 de la exportación total de productos agropecuarios.