



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE
SAN NICOLAS DE HIDALGO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

TESIS

GENERALIDADES DEL PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

**PARA OBTENER EL TITULO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTA

MARTHA GABRIELA NAVARRO OCEGUEDA

ASEASOR: CP. MA. GERARDO PÉREZ MORELOS

OCTUBRE 2006

INTRODUCCIÓN

Cuando el empresario mexicano decide colocar sus mercancías más allá de las fronteras nacionales, esto es, realizar operaciones de Exportación, es seguro que a la persona que primeramente consultará, es a su Contador Público o Asesor Fiscal, con el objeto de conocer cuáles son los pasos, requisitos o formas a seguir, para llevar a cabo dicha operación.

En la mayoría de los casos, se piensa que la persona idónea para prestar la asesoría en cuestión únicamente es el Agente Aduanal, o los Despachos a los que representan. Obviamente que el Agente Aduanal para obtener ese nombramiento, debió haber comprobado sus estudios y su especialización en esa área.

El área de Exportaciones es un área prácticamente nueva, en la que el Contador Público, como asesor independiente, comienza a incursionar en este campo. En la actualidad, nos encontramos en una época globalizadora, donde el Contador Público tiene que involucrarse en este tipo de operaciones, debido principalmente a la globalización comercial que se vive a nivel mundial.

De ahí que sea escaso el número de profesionistas que ejercen la Contaduría Pública, quienes realmente tengan los conocimientos mínimos, para considerarse consultores en Exportación.

En esta época en que el empresario necesita saber cuáles son los documentos y trámites para poder exportar, que tratados u acuerdos comerciales tiene México con otros países, como cotizar, que requisitos necesita cumplir el producto en el país de destino, cuál es la mejor forma de pago, como realizar un contrato a nivel internacional, entre otras situaciones, es de gran importancia que se apoyen en la gente debidamente capacitada.

Por tal motivo la presente investigación, tiene como objetivo principal el introducir a los Contadores Públicos a interesarse en el estudio de las disposiciones que regulan, en nuestro país, las operaciones de Exportación, y de esta manera se conviertan en expertos consultores de esta área tan amplia y la cual requiere de constante estudio, y al mismo tiempo mostrar los requisitos necesarios para realizar correctamente esta operación.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
ÍNDICE	2
I. ASPECTOS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR	
I.I MARCO INTERNACIONAL	5
♦ Constitucionalidad	
♦ Organización Mundial De Comercio	
♦ Generalidades De Los Tratados De Libre Comercio En Materia AduaneraCriterios Y Reglas De Origen En Los TLC'S	
I.II MARCO NACIONAL	13
♦ Constitucionalidad	
♦ Sistema Aduanero Mexicano	
♦ Leyes Aplicables Al Comercio Exterior: Ley De Comercio Exterior, Ley Aduanera, Ley Del Impuesto General De Exportación, Ley Federal De Derechos, Ley Del Impuesto Al Valor Agregado, Código Fiscal De La Federación	
II. MARCO LEGAL DE LA OPERACIÓN ADUANERA	23
♦ Facultades De Las Autoridades Aduaneras	
♦ Formalidades Y Requisitos Del Despacho Aduanero	
♦ Determinación Del Valor De Aduana De Las Mercancías Y De Las Contribuciones Que Se Causan En Las Operaciones De Comercio Exterior	
♦ Regímenes Aduaneros	
♦ Aspectos Fiscales Aplicables Al Comercio Exterior	
♦ Formatos En Materia Aduanera	
III. ASPECTOS ARANCELARIOS	52
♦ Procedimientos Aduaneros En México	
♦ Tratamiento Arancelario En Los Mercados Extranjeros	
IV. REGULACIONES Y RETRICCIONES NO ARANCELARIAS	60
♦ Regulaciones No Arancelarias Cuantitativas	

- ◆ Regulaciones No Arancelarias Cualitativas
- ◆ Regulaciones, Normas Técnicas Y Normas De Calidad (Normas Oficiales Mexicanas: NOM-NMX)

V. FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL _____ 68

- ◆ Elementos Y Documentos Básicos
- ◆ Principales Formas De Pago

VI. APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LA EXPORTACIÓN _____ 72

- ◆ Apoyos Fiscales
- ◆ Mecanismos
- ◆ Apoyos Tecnológicos
- ◆ Apoyos Financieros

VII. EFECTOS EN LA ECONOMÍA NACIONAL _____ 89

VIII. POSTURA DEL GOBIERNO FEDERAL SOBRE LAS EXPORTACIONES ____ 90

IX. FLUJORAMA DE EXPORTACIÓN _____ 93

X. CONCLUSIONES _____ 100

XI. GLOSARIO DE TÉRMINOS _____ 101

XII. BIBLIOGRAFÍA _____ 109

I. ASPECTOS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

I.I. MARCO INTERNACIONAL

LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL COMERCIO EXTERIOR

Es de suma importancia el saber manejar los preceptos legales que regulan la actividad comercial de personas que operan entre sí, residiendo cada una de ellas en diferente país.

El Comercio Exterior cuenta cada día con mayores instrumentos jurídicos propios, que le dan una peculiaridad y un contenido diferente a las relaciones comerciales internacionales de las que se llevan a cabo en el ámbito interno del país.

El realizar un estudio en materia de Comercio Exterior estaría enfocado a llevar un análisis metódico, detallado y sistemático de los más importantes preceptos y normas jurídicas que se utilizan para regular los actos de comercio exterior.

Igualmente el estudio de los organismos internacionales que en muy diversas formas y con diferentes actitudes, participan en la regulación del comercio internacional, así como la presencia de preceptos y normas jurídicas internacionales, ya emanadas de los propios organismos o ya productos de los tratados internacionales, constituye un tema trascendente, por virtud de que las normas que emiten esos organismos internacionales , o las que se deriven de los tratados internacionales tienen para cada país en esta época de globalización, la cual es una significativa aplicación a sus respectivos regímenes internos.

ASPECTOS CONSTITUCIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR

Dentro de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos encontramos las facultades del Congreso relacionadas con el comercio exterior, las cuales se encuentran definidas en los siguientes artículos:

Artículo 73 – El Congreso tiene facultad:

Fracción X.- Legislar en materia de comercio.

Fracción XXIX.- Establecer contribuciones al comercio exterior.

Artículo 89 – Las facultades y obligaciones del Presidente son:

Fracción XIII.- Habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y designar su ubicación.

Artículo 117 – Los Estados no pueden en ningún caso:

Fracción V.- Prohibir ni gravar, directa ni indirectamente, la salida de territorio nacional a ninguna mercancía nacional.

Fracción VI.- Gravar la circulación, ni el consumo de efectos nacionales con impuestos o derechos cuya exacción se efectuó por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos, o exija documentación que acompañe la mercancía.

Fracción VII.- Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales, ya sea que estas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia.

Artículo 118 – Los Estados tampoco pueden, sin consentimiento del Congreso de la Unión:

Fracción I.- Establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones.

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

El GATT ante todo, no es pues un organismo, sino solamente un Acuerdo que detuvo la creación de una organización internacional relativa al comercio internacional por más de 50 años y que está compuesto por 38 artículos.

México ingresó formalmente al GATT en noviembre de 1986. Entre los principios básicos del GATT están el trato de nación más favorecida, el trato nacional, la equidad y transparencia de los procedimientos de importación, la

aplicación de aranceles en vez de restricciones cuantitativas y el recurso a las consultas y negociación para resolver diferencias.

El instrumento operativo del GATT eran las Rondas Comerciales Arancelarias en las que se discutían y tomaban acuerdos entre las partes.

- ♦ Ronda Ginebra (1947)
- ♦ Ronda Annecy, Francia (1949)
- ♦ Ronda Torquay, Inglaterra (1951)
- ♦ Ronda Ginebra (1956)
- ♦ Ronda Dillon en Ginebra (1960)
- ♦ Ronda Kennedy (1964-67)
- ♦ Ronda Tokio (1973-1979)
- ♦ Ronda Uruguay (1986-1994)

Este órgano rector de un alto porcentaje de las operaciones mundiales de comercio, vigente desde el primero de enero de 1948 al 31 de diciembre de 1994 concluyo su existencia y fue transformado a partir del primero de enero de 1995, en la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual toma en la actualidad gran parte de sus lineamientos.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Los principales objetivos de la Organización Mundial de Comercio son administrar y aplicar los acuerdos comerciales-multilaterales y plurilaterales; ser foro de negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales; y cooperar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial.

La OMC tiene personalidad jurídica propia cuya función es servir de foro para las negociaciones entre sus miembros y administrar el entendimiento relativo a normas y procedimientos para solución de controversias.

Como resultado de la Ronda Uruguay, por la que se establece la OMC, se adopta un sistema integrado de solución de diferencias que unifica los distintos procedimientos existentes hasta entonces, lo cual permite que la solución de las disputas comerciales sea más ágil y eficaz.

El logro más significativo es que las decisiones de los paneles arbitrales sólo podrán ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con las prácticas seguidas dentro del GATT, en la cual un país podía bloquear los resultados de los paneles.

También se incluyó en la OMC el avance registrado en la elaboración de reglas en sectores como la agricultura y los textiles (que habían quedado fuera de los principios generales del GATT), así como en la elaboración de disciplinas más estrictas en materia de subvenciones, normas técnicas y procedimientos de obtención de licencias de importación, entre otras. La OMC contiene además, disposiciones sobre el comercio de servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Ofrece un marco dentro del cual pueden celebrarse negociaciones encaminadas a reducir los aranceles y otros obstáculos al comercio internacional, así como una estructura para incorporar los resultados de esas negociaciones en un instrumento jurídico.

Los lineamientos que rigen a la OMC pueden sintetizarse en los cuatro principios a continuación citados:

1. El comercio no ha de estar sujeto a ninguna discriminación. En particular, todas las partes contratantes se hallan obligadas por la cláusula de la nación más favorecida en cuanto a imposición de derechos y cargas de importación y exportación, y a la administración de estos tributos.
2. Las industrias nacionales deben protegerse exclusivamente por medio de aranceles aduaneros sin recurrir a ninguna otra medida comercial. Al mismo tiempo se establece que el comercio internacional debe efectuarse sin obstáculos, prácticas restrictivas, dumping, ayudas estatales, ni barreras técnicas y administrativas.
3. Establece un sistema de consultas concebidas como medio de evitar que se perjudiquen los intereses comerciales de las partes contratantes.

Como miembro de la OMC y en su carácter de país en desarrollo, México goza del trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los períodos que le permiten aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos derivados de los resultados de la ronda Uruguay, así como de un trato diferenciado en diversos acuerdos; en materia de acceso a mercados los países participantes acordaron reducir sus aranceles* comprometidos en el GATT en un promedio de 40%.

País	Industrial %	Agrícolas %
Australia	44	32
Austria	45	39
Unión Europea	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

*Reducciones arancelarias promedio ponderadas por las exportaciones de México a dichos países.

Los principales productos de interés para México que se benefician de las reducciones acordadas en la Ronda son: miel, limones, ron, acero, flores frescas, café crudo, tequila, motores y partes, aguacate, cerveza, computadoras, chasis para vehículos, mangos, jugo de naranja y vidrio.

México no tuvo la obligación de reducir sus aranceles aplicados, ya que son congruentes con los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay y actualmente continúan por debajo de los aranceles consolidados. De esta forma, México obtiene reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años y consolida sus esfuerzos de diversificación de mercados.

La participación de México en la OMC facilita las iniciativas de diversificación comercial que ha emprendido nuestro país y garantiza que los esfuerzos por incrementar su participación en el comercio mundial no se vean obstaculizados de manera arbitraria.

Entre las actividades de México en la Organización Mundial de Comercio, destacan las siguientes:

- ♦ Defender la compatibilidad de los acuerdos de libre comercio con las reglas de la OMC.
- ♦ Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas. Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio.

- ◆ Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial.
- ◆ Apoyar la diversificación del comercio exterior de México.
- ◆ Aprovechar las oportunidades de acceso en los mercados de Europa, Japón y el Sudeste Asiático, a través de una difusión apropiada ante cámaras y asociaciones de exportadores nacionales de las concesiones otorgadas en esos mercados.
- ◆ Finalizar negociaciones para lograr un mayor acceso a los mercados de China, Taiwan, Arabia Saudita y Rusia, así como de otros países que se encuentran en proceso de adhesión.
- ◆ Notificar leyes y reglamentos nacionales a la OMC.
- ◆ Dar seguimiento a los comités y grupos de trabajo de la OMC para defender los intereses comerciales de México.
- ◆ Evitar el uso de medidas unilaterales.
- ◆ Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional.
- ◆ Analizar las políticas comerciales de los miembros de la OMC y cuidar que sean compatibles con las reglas de la organización.
- ◆ Coordinar la posición de México tanto en la OMC como en la OCDE en temas complementarios.
- ◆ Proseguir el análisis para la agenda futura de la OMC, a fin de cubrir los intereses de México en la Reunión Ministerial de Singapur, en diciembre de 1996.
- ◆ Preparar el examen de la política comercial de México, que será revisado por el mecanismo de examen de las políticas comerciales en 1997.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS (OMA)

El objetivo de estos organismos internacionales es el de armonizar y simplificar en el plano internacional las políticas, normas y procedimientos que

rigen el funcionamiento del sistema aduanero internacional, en beneficio de la política económica de cada país.

GENERALIDADES DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN MATERIA ADUANERA

Los grandes problemas sociales y económicos de un país, se convierten en un gran reto para el Estado, pues no debe perder de vista que la finalidad de toda acción gubernamental es el bienestar de la población.

Con el propósito de promover el comercio internacional, México ha establecido diversos tratados y acuerdos que facilitan la colocación de nuestros productos en determinados mercados, en especial los relativos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); a Bolivia, Chile, Costa Rica, Colombia y Venezuela; y otros en proceso con la Unión Europea, Perú y otras naciones.

Beneficiarse de las prerrogativas de estos tratados y acuerdos exige la presencia de un certificado de origen, mediante el cual se manifiesta que un producto es originario del país o la región y que, por tanto, puede gozar de un trato preferencial arancelario. La información detallada sobre estos tratados y acuerdos puede consultarse al Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

A partir del primero de enero de 1994 quedaron libres de aranceles 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1999 se eliminó un 12.5% adicional y otro 6.3% se eliminó a partir del año 2004. A partir del año 2008 la totalidad de las exportaciones mexicanas estarán exentas de arancel.

En lo relativo a las exportaciones mexicanas a Canadá, el proceso de desgravación inmediata es de 78.3% a partir del primero de enero de 1994; 8.5% en 1999; 13.2% en el 2004, y 1.9% en el año 2008.

El formato para el caso del TLCAN se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993, el cual debe ser requisitado por el exportador y el importador debe tenerlo en su poder al momento de formular la declaración de importación; puede reproducirse libremente, y no requiere certificación de autoridad alguna en el país de origen. El procedimiento es diferente para los otros tratados y acuerdos.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA, MÉXICO Y VENEZUELA)

Entró en vigor el primero de enero de 1995. En el año 2005, Venezuela y Colombia permiten el acceso libre de aranceles a 75% y 73% respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. Para el año 2010 se añadirá 22% y 26%. De esta manera sólo 3% y 1% de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA

Entró en vigor el primero de enero de 1995 y liberó de aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de tal manera que en el año 2005, la mayor parte del comercio entre los dos países se encuentra libre de aranceles.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA

Entró en vigor el primero de enero de 1995 y prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia. El plazo máximo de desgravación para el resto de los productos industriales es de 12 años conforme a un arancel máximo de 12%.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-NICARAGUA

El 18 de diciembre de 1997, México firmó este tratado en la ciudad de Managua, según decreto de promulgación el 30 de abril de 1998, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 26 de mayo de 1998, con vigencia al 1 de julio del mismo año.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

Este tratado se firmó el 25 de noviembre de 1999 y se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 26 y 30 de junio de 2000, entró en vigor a partir del 1 de julio de 2000.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ISRAEL

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de junio de 2000, entro en vigor el 1 de julio de ese mismo año.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-TRIÁNGULO DEL NORTE (GUATEMALA, EL SALVADOR Y HONDURAS)

Se publico en el Diario Oficial de la Federación el 19 de enero de 2001, entrado en vigor el 20 de enero de 2001.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS ESTADOS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO

Firmado en la ciudad de México, el 27 de noviembre de 2000, decreto publicado el 29 de junio de 2001 en el que se establece la tasa aplicable para 2001 de IGI para las mercancías originarias de Suiza, Noruega e Islandia.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-URUGUAY

Se publico en el Diario Oficial de la Federación el 14 de julio de 2004.

ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPÓN

Se publico el 31 de marzo de 2005 en el Diario Oficial de la Federación.

CONVENIOS ADUANEROS

El proceso de globalización económica actual, desde sus inicios, ha demandado la facilitación de las operaciones comerciales, por lo que se ha hecho necesario que las administraciones aduaneras se modernicen y presten un servicio acorde con las necesidades de la comunidad comercial. Un elemento clave para alcanzar estos objetivos ha sido la cooperación y asistencia entre las aduanas de diferentes países.

Por otra parte, además del objetivo de buscar la facilitación de procedimientos de despacho de mercancías, las aduanas deben cumplir con

la misión fiscalizadora que les fue impuesta por sus respectivos gobiernos. En este caso también resulta imprescindible contar con la colaboración y apoyo de los servicios de aduanas de otros países, con objeto de intercambiar información que coadyuve a la prevención, investigación y represión de los ilícitos aduaneros.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS (SGP)

Es una concesión unilateral no recíproca que los países desarrollados otorgan a las naciones menos avanzadas por medio de una tarifa arancelaria preferencial para sus productos. En el presente existen 12 esquemas, de los cuales México es beneficiario de diez. Los esquemas vigentes establecen una lista de países beneficiarios y otra de productos que, en principio, gozan de un margen preferencial o la entrada con franquicia de los mismos. Para hacerse acreedor a dicha preferencia es necesario presentar un certificado de origen.

Los mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos en forma preferencial son: Australia, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Suiza y la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia).

II. MARCO NACIONAL

ASPECTOS CONSTITUCIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR

La fuente primaria de nuestro derecho económico en materia de comercio exterior la encontramos en el segundo párrafo del **Artículo 131** constitucional que establece:

“El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de la tarifa de exportación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país”.

De aquí se desprende que, en la práctica, es facultad privativa de la federación regular el comercio exterior. El Poder Ejecutivo puede aumentar,

disminuir, suprimir o crear nuevos aranceles y regular, restringir y prohibir las exportaciones.

SISTEMA ADUANERO MEXICANO

La Administración General de Aduanas es una entidad del gobierno federal dependiente del Servicio de Administración Tributaria (SAT), órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuya principal función es la de fiscalizar, vigilar y controlar la salida de mercancías, así como los medios en que son transportadas, asegurando el cumplimiento de las disposiciones que en materia de comercio exterior haya expedido la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como otras secretarías del Ejecutivo Federal con competencia para ello; coadyuvar a garantizar la seguridad nacional; proteger la economía del país, la salud pública y el medio ambiente.

Las aduanas son oficinas públicas administrativas establecidas en las fronteras, litorales y ciudades importantes del país. Tienen como función asegurar el cumplimiento de las disposiciones que en materia de comercio exterior se emitan, hacer cumplir las leyes aplicables y las que se relacionan con su actividad, como las de seguridad nacional, economía, salubridad, comunicaciones, migratorias, fitosanitarias, entre otras, así como recaudar impuestos, aprovechamientos y demás derechos en materia de comercio exterior

Los objetivos principales son:

- ◆ Modernizar el sistema aduanero.
- ◆ Integrar procesos que permitan fortalecer el servicio, con infraestructura para mejorar las instalaciones y la introducción de tecnología de punta para competir a nivel mundial.
- ◆ Combatir el contrabando.
- ◆ Mediante la óptima detección y solución de irregularidades, al aplicar controles más estrictos en el sistema aduanero, apoyados con la colaboración nacional e internacional.
- ◆ Transparentar y mejorar la imagen del servicio aduanero.
- ◆ Con la continua profesionalización del personal y la difusión de sus procesos para ofrecer al usuario un servicio íntegro.

Por su ubicación y tipo de operación las aduanas se clasifican en tres:

ADUANAS FRONTERIZAS

Son aquellas que están instaladas en las inmediaciones de la línea divisoria que divide a nuestro país ya sea con Estados Unidos o Guatemala, cuyas funciones son:

1. Las mercancías ingresan en forma directa para su despacho aduanero.
2. El tipo de cambio para el pago de las contribuciones se debe tomar cuando cruza la línea divisoria.
3. Se originan mercancías en tránsito para ser despachadas aduanalmente en las aduanas interiores.
4. No existe la posibilidad del depósito ante la aduana.

ADUANAS MARÍTIMAS

Son aquellas que se encuentran ubicadas en los puertos marítimos del país, cuyas funciones son:

1. Las mercancías quedan en depósito ante la aduana para su posterior despacho aduanero.
2. El tipo de cambio para el pago de las contribuciones se debe tomar a la fecha que fondea o atraca la embarcación en el puerto. ¹
3. Operan empresas concesionadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar los servicios de manejo, guarda y custodia de las mercancías.

ADUANAS INTERIORES

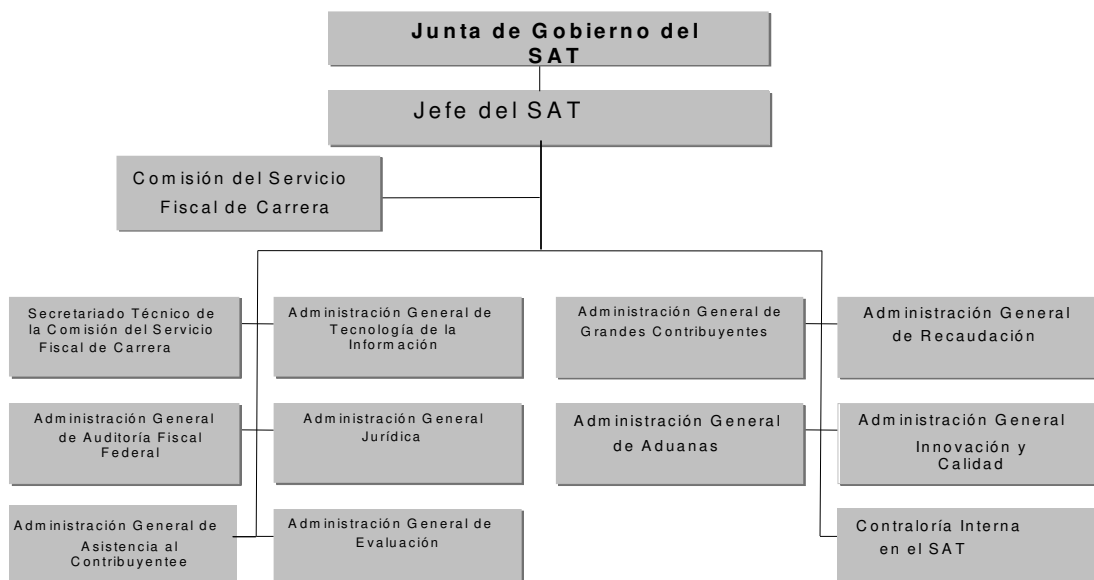
Son aquellas que funcionan en alguna ciudad en el interior del país con la finalidad de apoyar a la comunidad de comercio exterior, así mismo éstas reciben múltiples mercancías en tránsito que son enviadas por las aduanas fronterizas y marítimas para realizar el despacho de mercancías.

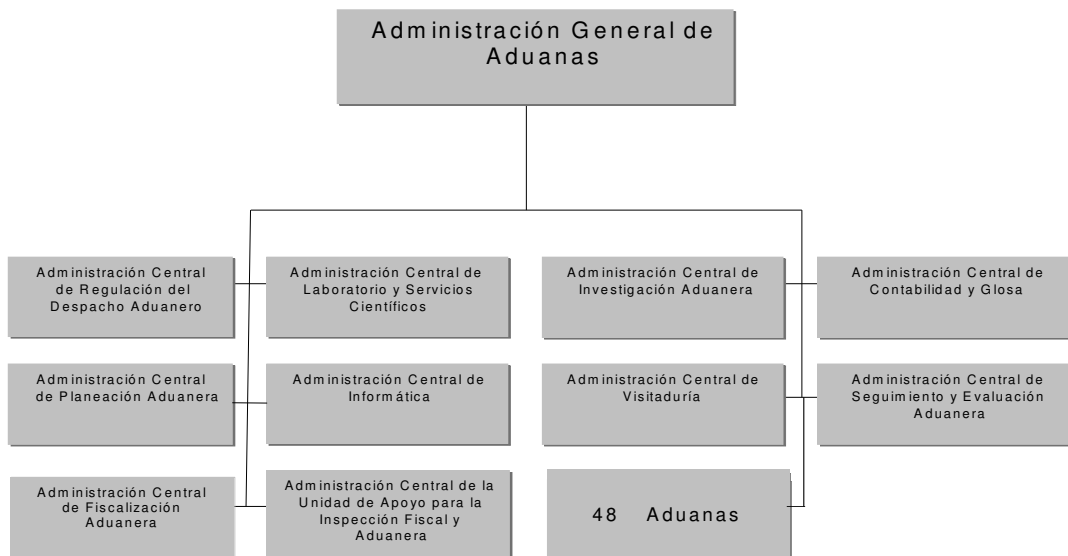
¹ Fondeo es cuando el barco llega al puerto, está esperando lugar para atracar. Atraque es cuando el barco está listo para cargar o descargar la mercancía.

SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

El Servicio de Administración Tributaria (SAT) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y con el carácter de autoridad fiscal tiene a su cargo, entre otras funciones, la de dirigir los servicios aduanales y de inspección de México.

La Administración General de Aduanas es la autoridad competente para aplicar la legislación que regula el despacho aduanero, así como los sistemas, métodos y procedimientos a que deben sujetarse las aduanas; intervenir en el estudio y formulación de los proyectos de aranceles, cuotas compensatorias y demás medidas de regulación y restricción del comercio exterior; dar cumplimiento a los acuerdos y convenios que se celebren; ordenar y practicar la verificación de mercancías de comercio exterior en transporte; determinar los impuestos al comercio exterior y otras contribuciones de conformidad con lo establecido en la Ley del Impuesto General de Exportación (LIGE), la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y otros ordenamientos, así como el valor en aduana de las mercancías con base en la Ley Aduanera; establecer la naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías, determinando su clasificación arancelaria.





AGUASCALIENTES Aguascalientes	BAJA CALIFORNIA NORTE Ensenada Mexicali Tecate Tijuana	BAJA CALIFORNIA SUR La Paz
CAMPECHE Ciudad del Carmen	CIUDAD DE MÉXICO Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México México (Pantaco)	COAHUILA Ciudad Acuña Piedras Negras Torreón
CHIAPAS Ciudad Hidalgo	CHIHUAHUA Ciudad Juárez Chihuahua Ojinaga Puerto Palomas	COLIMA Manzanillo
ESTADO DE MÉXICO Toluca	GUERRERO Acapulco	JALISCO Guadalajara
MICHOACÁN Lázaro Cárdenas	NUEVO LEÓN Colombia Monterrey	OAXACA Salina Cruz
PUEBLA Puebla	QUERÉTARO Querétaro	QUINTANA ROO Cancún Subteniente López
SINALOA Mazatlán	SONORA Agua Prieta Guaymas Naco Nogales San Luis Río Colorado Sonoyta	TABASCO Dos Bocas
TAMAULIPAS Altamira Ciudad Camargo Ciudad Miguel Alemán Ciudad Reynosa Matamoros Nuevo Laredo Tampico	VERACRUZ Coatzacoalcos Tuxpan Veracruz	YUCATÁN Progreso

LEYES APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR

LEY DE COMERCIO EXTERIOR

El objeto de esta Ley es regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía Nacional, eficientar los recursos productivos del país, integrando adecuadamente nuestra economía con la internacional y contribuir así a la elevación del bienestar de la población.

Las disposiciones de esta Ley son de orden publico y de aplicación nacional, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México es parte.

La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos, al Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Economía.

LEY ADUANERA (LA)

El ordenamiento jurídico de mayor importancia para el sistema aduanero mexicano es la Ley Aduanera, en la cual se encuentran las disposiciones que abarcan requisitos y trámites a que deben sujetarse las operaciones de comercio exterior para la salida, conducción y control de las mercancías de exportación, así como las facultades que podrá ejercer la autoridad aduanera, ya sea durante el despacho aduanero o en fecha posterior.

Sin embargo, esta Ley no se aplica de manera aislada de los demás ordenamientos legales, ya que existe una interrelación con otras leyes y reglamentos.

LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN (LIGE)

La Ley del Impuesto General de Exportación es el ordenamiento legal en que se fundamenta la clasificación arancelaria de las mercancías, objeto de las operaciones de importación y exportación. Estas leyes constan de instrumentos o herramientas a los que se les ha denominado Tarifa del Impuesto General de Exportación, mejor conocida como TIGE, misma que forma parte de dicha ley.

Esta tarifa contienen la clasificación conocida como *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, la cual representa una clasificación reconocida internacionalmente y adopta conforme a los acuerdos

internacionales suscritos por distintos países para facilitar el intercambio comercial, el cual contiene una nomenclatura de productos estructurada jerárquicamente, con 5,000 títulos y subtítulos aproximadamente, que describen los artículos que circulan en el comercio internacional.

Además de contener un listado de códigos en que se clasifican las mercancías, señalan la tasa ad-valorem o impuesto general que se causa con motivo de la salida de dichas mercancías, así como la unidad de medida.

Con el propósito de lograr que la clasificación se lleve a cabo bajo los mismos criterios se crearon Reglas Generales y Reglas Complementarias, mismas que se deben aplicar como parte de la tarifa al realizar cualquier clasificación arancelaria.

REGLAS GENERALES:

Las Reglas Generales señalan principios de clasificación los cuales se resumen en lo siguiente:

1. Los títulos de secciones, capítulos o subcapítulos solo tienen valor indicativo.
2. Cualquier referencia a un artículo, alcanza también al artículo, incompleto o sin terminar.
3. Cuando una mercancía se pudiera clasificar en dos o más partidas, se clasifica como sigue:
 - a) La partida más específica tendrá prioridad sobre las genéricas.
 - b) Los productos mezclados, conjuntos o surtidos se clasificarán con la materia o el artículo que les confiera el carácter esencial.
 - c) Si las reglas 3a) y 3b) no permiten la clasificación, se clasificará en la última partida por orden de numeración.
4. Si la mercancía no puede clasificarse conforme a las reglas anteriores, se clasifica en la partida con mayor analogía.
5. Además de lo anterior se aplica la siguiente regla:
 - a) Los estuches de uso prolongado se clasifican con los artículos a los que están destinados.

6. La clasificación de las mercancías en las subpartidas de una misma partida, está determinada por los textos de las subpartidas y de las notas de las subpartidas.

REGLAS COMPLEMENTARIAS:

Las Reglas Complementarias se refieren a lo siguiente:

- 1a) Las Reglas Generales para la interpretación de la nomenclatura también son válidas para establecer la fracción aplicable.
- 2a) La codificación de la fracción define la mercancía y el impuesto aplicable.
- 3a) Las notas explicativas de la nomenclatura se aplican obligatoriamente para determinar la subpartida.
- 4a) Para mantener la unidad de criterio en la clasificación, se publicarán en el Diario Oficial de la Federación los Criterios de Clasificación Arancelaria y su aplicación será obligatoria.
- 5a) Abreviaturas:
 - a) Unidad de medida
 - b) Países
 - c) Otros
- 6a) Límite de peso; se refiere al peso de la mercancía.
- 7a) Las mercancías y preferencias otorgadas en base a negociaciones con otros países se dará a conocer en la misma Ley o en un apéndice.
- 8a) Autorizaciones previas de SE (Secretaría de Economía).
- 9a) Bienes o efectos que no se consideran mercancías.
- 10a) Se faculta a la Administración General de Aduanas para los elementos que permitan efectuar la identificación arancelaria.

Ahora bien, para determinar si una mercancía pagará el impuesto correspondiente a la exportación, es necesario remitirse a la Ley Aduanera, ya que en ella se establece en que casos se paga dicho impuesto así como los casos en que estarán exentas.

La TIGE está integrada por 6 Reglas Generales, 10 Reglas Complementarias de las cuales 8 son aplicables en exportación, 22 Secciones y 98 Capítulos. Cada capítulo cuenta con un número variable de grupos de mercancías que se conocen como *Partidas* compuestas por códigos de cuatro dígitos, las partidas a su vez se dividen en grupos más pequeños de mercancías denominados *Subpartidas*, identificadas con seis dígitos, mismas que pueden ser de primer nivel o segundo nivel. Cuando las subpartidas de primer nivel están divididas todavía en grupos más pequeños se generan las subpartidas de segundo nivel, cuyo sexto dígito siempre es diferente de cero.

Por último la *Fracción Arancelaria* esta constituida por ocho dígitos y solamente a ellas esta asociado un arancel, mismo que de conformidad con el artículo 12 de la Ley de comercio Exterior puede ser ad-valorem, específico o mixto respectivamente, y la unidad de medida de la tarifa.

La fracción arancelaria esta formada de la siguiente manera:

- ◆ Los dos primeros dígitos corresponden al *capítulo*.
- ◆ Los cuatro primeros dígitos corresponden a la *partida* dentro del capítulo.
- ◆ Los seis primeros dígitos corresponden a la *subpartida* dentro de la partida.
- ◆ Los ocho dígitos corresponden a la *fracción arancelaria*.



El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías establece la clasificación de mercancías hasta seis dígitos para países desarrollados y hasta cuatro dígitos para países en desarrollo, por lo que para México la fracción arancelaria quedara de *seis dígitos* a la exportación.



LEY FEDERAL DE DERECHOS

Lo más relevante de la Ley Federal de Derechos en cuanto a disposiciones aplicables al comercio exterior son las relativas al Artículo 49, en donde trata lo correspondiente al Derecho de Trámite Aduanero (DTA) que se pagará por la utilización de un PEDIMENTO (**FORMATO1**) o documento aduanero.

En cuanto al DTA se establece que éste se pagará en todas las operaciones que se utilice un pedimento o documento, así como la base de cálculo del mismo, el cual podrá consistir en un porcentaje sobre el valor declarado para efectos aduaneros o en una cantidad fija totalmente independiente de dicho valor, según el tipo de operación o tipo de mercancía de que se trate debiéndose consultar dicho artículo para la determinación del monto a pagar.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

Esta Ley establece la obligación de pago del impuesto y las diferentes tasas aplicables. Dicha Ley es aplicable para la exportación de bienes y servicios, en el artículo 29 se establece la tasa 0% en la exportación de bienes y servicios, cuando unos u otros se exporten.

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN (CFF)

A pesar de que la Ley Aduanera contempla la mayor parte de las atribuciones que deben ejercer las autoridades aduaneras, podemos encontrar diversas remisiones al CFF y aunque no fuera así la falta de disposición expresa de la Ley nos remite a dicho Código.

II. MARCO LEGAL DE LA OPERACIÓN ADUANERA

I. FACULTADES DE LAS AUTORIDADES ADUANERAS

El Agente Aduanal es una persona física a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley de quien contrate sus servicios.

Los interesados en obtener una patente de agente aduanal deberán cumplir con los requisitos señalados en el artículo 159 de la Ley Aduanera, para ello, es necesario que esperen a que se publique una Convocatoria en el Diario Oficial de la Federación, y una vez que se cumple con dichos requisitos, la Secretaría le otorga la patente de agente aduanal, mediante la emisión del acuerdo con el cual se autoriza la expedición de la patente de agente aduanal ante la aduana de adscripción que se hubiera solicitado. Cabe señalar que no existe fecha o periodo determinado para la publicación de una Convocatoria, así como tampoco el número de Convocatorias que se deben publicar por año; la última fue publicada el 25 de marzo de 1998.

Para que un agente o apoderado aduanal, inicie los trámites de comercio exterior debe de contar con una CARTA DE ENCOMIENDA (**FORMATO 2**), Una vez obtenida la patente, el agente aduanal deberá cubrir los siguientes requisitos para operar de manera responsable:

- ♦ Veracidad y exactitud de los datos e información suministrados.
- ♦ Determinación del régimen aduanero de las mercancías y de su correcta clasificación arancelaria.
- ♦ Del cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias rijan para dichas mercancías, de conformidad con lo previsto por la Ley Aduanera y por las demás leyes y disposiciones aplicables.

OBLIGACIONES DEL AGENTE ADUANAL

Son obligaciones del agente aduanal las siguientes:

- ♦ En los trámites o gestiones aduanales, actuar siempre con su carácter de agente aduanal.

- ◆ Realizar el descargo total o parcial en el medio magnético, en los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se realice mediante dicho medio, en los términos que establezca la Secretaría de Economía, y anotar en el pedimento respectivo la firma electrónica que demuestre dicho descargo.
- ◆ Rendir el dictamen técnico cuando se lo solicite la autoridad competente.
- ◆ Cumplir el encargo que se le hubiera conferido, por lo que no podrá transferirlo ni endosar documentos que estén a su favor o a su nombre, sin la autorización expresa y por escrito de quien lo otorgó.
- ◆ Abstenerse de retribuir de cualquier forma, directa o indirectamente, a un agente aduanal suspendido en el ejercicio de sus funciones o a alguna persona moral en que éste sea socio o accionista o esté relacionado de cualquier otra forma, por la transferencia de clientes que le haga el agente aduanal suspendido; así como recibir pagos directa o indirectamente de un agente aduanal suspendido en sus funciones o de una persona moral en la que éste sea socio o accionista o relacionado de cualquier otra forma, por realizar trámites relacionados con la importación o exportación de mercancías propiedad de personas distintas del agente aduanal suspendido o de la persona moral aludida.

No será aplicable lo dispuesto en el párrafo anterior en los casos de que ambos sean socios de una empresa dedicada a prestar servicios de comercio exterior, con anterioridad a la fecha en la que se estableció la obligación a que se refiere dicho párrafo

- ◆ Declarar, bajo protesta de decir verdad, el nombre y domicilio fiscal del destinatario o del remitente de las mercancías, la clave del Registro Federal de Contribuyentes de aquellos y el propio, la naturaleza y características de las mercancías y los demás datos relativos a la operación de comercio exterior en que intervenga, en las formas oficiales y documentos en que se requieran o, en su caso, en el sistema mecanizado.
- ◆ Formar un archivo con la copia de cada uno de los pedimentos tramitados o grabar dichos pedimentos en los medios magnéticos que autorice la Secretaría y con los siguientes documentos:
 - a) Copia de la factura comercial.

- b) El conocimiento de embarque o guía aérea revalidados, en su caso.
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.
- d) La comprobación de origen y de la procedencia de las mercancías cuando corresponda.
- e) La manifestación de valor a que se refiere el Artículo 59, fracción III de la Ley.
- f) El documento en que conste la garantía a que se refiere el inciso e), fracción I del artículo 36 de la Ley, cuando se trate de mercancías con precio estimado establecido por la Secretaría.
- g) Copia del documento presentado por el exportador a la Administración General de Aduanas que compruebe el encargo que se le hubiere conferido para realizar el despacho aduanero de las mercancías.

Los documentos antes señalados deberán conservarse durante cinco años en la oficina principal de la agencia a disposición de las autoridades aduaneras. Dichos documentos podrán conservarse microfilmados o grabados en cualquier otro medio magnético que autorice la Secretaría.

- ◆ Presentar la garantía por cuenta de los importadores de la posible diferencia de contribuciones y sus accesorios, en los términos previstos en la Ley, a que pudiera dar lugar por declarar en el pedimento un valor inferior al precio estimado que establezca la Secretaría para mercancías que sean objeto de subvaluación.
- ◆ Aceptar las visitas que ordenen las autoridades aduaneras, para comprobar que cumple sus obligaciones o para investigaciones determinadas.
- ◆ Solicitar la autorización de las autoridades aduaneras para poder suspender sus actividades, en los casos previstos en la Ley.
- ◆ Manifestar en el pedimento o en la factura, el número de candado oficial utilizado en los vehículos o medios de transporte que contengan las mercancías cuyo despacho promuevan.

- ♦ Presentar aviso al Servicio de Administración Tributaria, dentro de los quince días siguientes a aquél en que constituya una sociedad de las previstas en la fracción II del artículo 163 de la Ley.

II. FORMALIDADES Y REQUISITOS DEL DESPACHO ADUANERO

Como se ha mencionado con anterioridad los exportadores están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de un agente o apoderado aduanal. Dicho pedimento debe acompañarse de factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones o restricciones no arancelarias a las exportaciones e indicar los números de serie, parte, marca y modelo para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan.

Para poder exportar cualquier producto a los diferentes mercados, se requiere que el exportador realice una serie de trámites aduaneros y se requiere que el interesado (fabricante y/o exportador) contrate a un agente aduanal, ya sea a través de un Contador Público o de manera directa, quien es el responsable de asignar la clasificación arancelaria, preparar la documentación requerida para el desaduanamiento de las mercancías y elaborar el pedimento de exportación.

Este último documento, es de suma importancia puesto que en él se especifica la descripción de la mercancía y su valor comercial determinado en la factura, con ello, el exportador podrá comprobar ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sus exportaciones. Es importante mencionar que el exportador no puede cargar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) al cliente extranjero por lo que podrá establecer un saldo a favor de sus declaraciones fiscales y solicitar su reembolso posterior o compensado contra otros impuestos en donde, el pedimento de exportación le beneficiará en materia fiscal.

El pedimento de exportación se presenta ante la caja aduanal para el pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA) y entonces se procede a la verificación de los documentos por la autoridad aduanera.

Algunos de los principales trámites y procedimiento para exportar son los siguientes:

- ◆ Se requiere de un agente aduanal, que será el representante legítimo y solidario del exportador para tramitar el desaduanamiento de la mercancía de exportación.
- ◆ El agente aduanal elabora el pedimento de exportación.
- ◆ Al presentar el pedimento se paga el DTA.
- ◆ El vista aduanal verifica los documentos.
- ◆ El embarque pasa al área de inspección del sistema aleatorio (semáforo fiscal) en caso de luz verde, hay desaduanamiento libre; en caso de luz roja, habrá inspección fiscal de la mercancía.
- ◆ Debe investigarse en qué casos se solicita un certificado de origen y cuáles son las restricciones para la importación en el lugar a donde se desea exportar (restricciones en materia de plomo, por ejemplo).

Los documentos de mayor importancia son la lista de empaque, la factura comercial, el conocimiento de embarque, los cuales son necesarios para que el agente aduanal pueda elaborar el pedimento de exportación, se obtengan preferencias arancelarias en países con los que México tenga tratados comerciales o acuerdos a través de certificados de origen y no se demore el despacho aduanero.

III. DETERMINACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS Y DE LAS CONTRIBUCIONES QUE SE CAUSAN EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Para calcular los derechos aduaneros que hay que aplicar, la aduana define el concepto de "valor en aduana", que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana.

Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen.

Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el valor de la mercancía.

LA UTILIZACIÓN DE LOS INCOTERMS EN LA FACTURA DE EXPORTACIÓN Y SU RELACIÓN CON LA ADUANA NACIONAL

La internacionalización o globalización de la economía, da a las empresas un acceso más amplio, jamás conocido, a los mercados de todo el mundo. Las mercancías se venden en más países y en mayores cantidades y variedad. Pero a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas internacionales, también crecen las posibilidades de malentendidos y de litigios costosos cuando los Contratos de Compra Venta Internacional – CCVI - no se redactan adecuadamente.

La finalidad de los INCOTERMS (International Commercial Terms – Términos de Comercio Internacional) consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales, para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De ese modo, puede evitarse la incertidumbre derivada de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, pueden reducirse en gran medida.

Los INCOTERMS, definen las obligaciones que asumen las partes en relación a tres aspectos básicos:

- ◆ Documentación (o trámites documentales necesarios)
- ◆ Costos (responsabilidad de las erogaciones de dinero realizadas en toda la cadena logística)
- ◆ Momento de transferencia del riesgo (constituido por las responsabilidades asumidas por las partes en caso de ocurrir algún incidente).

Existen diferentes versiones de los INCOTERMS desde su primera publicación en el año 1936, las cuales responden a los cambios producidos a través de los años en la forma de “hacer comercio”. La última versión actualizada de los INCOTERMS, es la versión 2000, se agrupan en cuatro categorías o grupos diferentes para facilitar su comprensión, la cual explicaremos brevemente a continuación:

GRUPO E SALIDA

El Grupo “E” establece un término por el cual el vendedor (exportador) se limita a poner las mercancías a disposición del comprador (importador) en sus propios locales (origen).

EXW (EXWORKS)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento. A disposición del comprador.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

GRUPO F TRANSPORTE PRINCIPAL NO PAGADO

El Grupo "F" establece términos según los cuales el vendedor se encarga de entregar las mercancías a un transportista designado por el comprador.

FCA (FREE CARRIER)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto despachada de Aduana para la exportación a cargo del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto acordado.*

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

* En tráfico aéreo y de acuerdo al código de valoración en México este punto equivale a FOB

FAS (FREE ALONG SHIP)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha sido colocada al costado del buque sobre el muelle o en barcazas en el puerto de embarque convenido.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

FOB (FREE ON BOARD)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha sido sobrepasada la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro

- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

GRUPO C TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO

El Grupo "C" establece términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte principal, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías ni los costos adicionales debidos a hechos ocurridos después de la carga y despacho.

CFR (COST AND FREIGHT)

Significa que el vendedor ha de pagar los gastos del flete, necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

CIF (COST INSURANCE AND FREIGHT)

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR se den, además ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos de pérdida o caño de la mercancía. Durante el transporte el vendedor contratará y paga la prima correspondiente.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios

- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

CPT (CARRIAGE PAID TO)

Significa que el vendedor pago el flete del transporte de mercancía hasta el destino mencionado. (Se recomienda especificar punto crítico de entrega).

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo que soporta el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contratará el seguro y pago de la prima.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

GRUPO D LLEGADA

El Grupo "D" establece términos según los cuales el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino (lugar de consumo final de las mercancías).

DAF (DELIVERED AT FRONTIER)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador. (Solo para tráfico terrestre).

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) PARCIAL
- 7.- Seguro PARCIAL

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) PARCIAL

- 7.- Seguro PARCIAL
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

DES (DELIVERED EX SHIP)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despachar en Aduanas para la importación. (Solo para tráfico terrestre).

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) PARCIAL
- 7.- Seguro PARCIAL

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

DEQ (DELIVERED EX QUAY) (DUTY PAID)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle (desembarcadero) en el puerto destino convenido y despachada en aduana para la importación.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL
- 11.- Demoras
- 12.- Pagos De La Mercancía

DDU (DELIVERED DUTY UNPAID)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL
- 11.- Demoras

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 12.- Pagos De La Mercancía Obligaciones del Vendedor

DDP (DELIVERED DUTY PAID)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en la Aduana de importación

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- 1.- Mercancía, Facturada Y Documentos Necesarios
- 2.- Empaque Y Embalaje
- 3.- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- 4.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 5.- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 6.- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- 7.- Seguro
- 8.- Gastos De Importación (maniobras, almacenaje, agentes aduanales)
- 9.- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- 10.- Acarreo Y Seguro (lugar de importación a planta) PARCIAL
- 11.- Demoras

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 12.- Pagos De La Mercancía Obligaciones del Vendedor

La utilización de los INCOTERMS está íntimamente ligada al tipo de transporte utilizado para el envío de las mercancías. Los INCOTERMS pueden ser de uso polivalente (cualquier modo de transporte) o exclusivos para transporte marítimo y vías navegables interiores.

Cualquier modo de transporte	Transporte marítimo y Vías Navegables Interiores
EXW	FAS
FCA	FOB
CPT	CFR
CIP	CIF
DAF	DES
DDU	DEQ
DDP	

REGÍMENES ADUANEROS DE EXPORTACIÓN

Las mercancías que salgan del país, pueden llegar a tener diferentes destinos, usos o finalidades; es decir, dichas mercancías podrán salir del país por un periodo corto de tiempo o de manera definitiva; podrán entrar o salir del país en el mismo estado en que salieron o entraron; podrán ser transformadas

en el extranjero o podrán quedar únicamente ante depósito, por lo que a cada una de esas variantes se les denomina Régimen Aduanero.

México cuenta en cuanto a la exportación con los siguientes regímenes aduaneros definidos en la Ley Aduanera, en su título IV, capítulos del 1 al 8; los cuales permiten a los exportadores la utilización de aquel que mejor se adecue a sus necesidades:

Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

A. DEFINITIVO DE EXPORTACIÓN.

Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho.

El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Efectuada la exportación definitiva de las mercancías nacionales o nacionalizadas, se podrá retornar al país sin el pago del impuesto general de importación, siempre que no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida del territorio nacional.

Cuando el retorno se deba a que las mercancías fueron rechazadas por alguna autoridad del país de destino o por el comprador extranjero en consideración a que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas, se devolverá al interesado el impuesto general de exportación que hubiera pagado.

B. TEMPORAL DE EXPORTACIÓN

1. Para elaboración, transformación o reparación en programas de Maquila o Exportación:

Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrán efectuar la importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los

términos del programa autorizado, siempre que tributen de acuerdo con lo dispuesto en el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta y cumplan con los requisitos de control que establezca la Secretaría mediante reglas.

Las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente de conformidad con este artículo deberán retornar al extranjero o destinarse a otro régimen aduanero en los plazos previstos. En caso contrario, se entenderá que las mismas se encuentran ilegalmente en el país, por haber concluido el régimen de importación temporal al que fueron destinadas.

Los productos resultantes de los procesos de transformación, elaboración o reparación, que retornen al extranjero darán lugar al pago del impuesto general de exportación correspondiente a las materias primas o mercancías nacionales o nacionalizadas que se les hubieren incorporado conforme a la clasificación arancelaria del producto terminado.

Para calcular el impuesto general de exportación se determinará el porcentaje que del peso y valor del producto terminado corresponda a las citadas materias primas o mercancías que se le hubieren incorporado.

Cuando no se lleve a cabo la transformación, elaboración o reparación proyectada de las mercancías importadas temporalmente, se permitirá el retorno de las mismas sin el pago del impuesto general de importación, siempre y cuando las maquiladoras, así como las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial comprueben los motivos que han dado lugar al retorno de las mercancías en los casos en que la autoridad así lo requiera.

C. EXPORTACIONES TEMPORALES

La exportación temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas se sujetará a lo siguiente:

- I. No se pagarán los impuestos al comercio exterior.
- II. Se cumplirán las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen.

Los contribuyentes podrán cambiar el régimen de exportación temporal a definitiva cumpliendo con los requisitos que establezcan esta Ley y la Secretaría mediante reglas.

Cuando las mercancías exportadas temporalmente no retornen a territorio nacional dentro del plazo concedido, se considerará que la exportación se convierte en definitiva a partir de la fecha en que se venza el plazo y se deberá pagar el impuesto general de exportación actualizado desde que se efectuó la exportación temporal y hasta que el mismo se pague.

Se entiende por régimen de exportación temporal para retornar al país en el mismo estado, la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna.

D. DEPÓSITO FISCAL

El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello, por las autoridades aduaneras. El régimen de depósito fiscal se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias.

Para destinar las mercancías al régimen de depósito fiscal será necesario cumplir en la aduana de despacho con las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a este régimen, así como acompañar el pedimento con la carta de cupo. Dicha carta se expedirá por el almacén general de depósito o por el titular del local destinado a exposiciones internacionales a que se refiere la fracción III del artículo 121 de esta Ley, según corresponda, y en ella se consignarán los datos del agente o apoderado aduanal que promoverá el despacho.

Las mercancías en depósito fiscal podrán retirarse del lugar de almacenamiento para:

- ◆ Exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional.
- ◆ Reincorporarse al mercado las de origen nacional, cuando los beneficiarios se desistan de este régimen.
- ◆ Importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las mercancías podrán retirarse total o parcialmente para su exportación pagando previamente los impuestos al comercio exterior y el derecho de trámite aduanero, para lo cual deberán optar al momento del ingreso de la mercancía al depósito fiscal.

Los almacenes generales de depósito recibirán las contribuciones y cuotas compensatorias que se causen por la exportación definitiva de las mercancías que tengan en depósito fiscal y estarán obligados a enterarlas en las oficinas autorizadas, al día siguiente a aquél en que las reciban.

E. TRÁNSITO DE MERCANCÍAS

El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra.

Se considerará que el tránsito de mercancías es interno cuando se realice conforme a alguno de los siguientes supuestos:

- I. La aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación.
- II. La aduana de despacho envíe las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida, para su retorno al extranjero.

Tratándose del tránsito interno a la exportación se deberá formular el pedimento de exportación, efectuar el pago de las contribuciones correspondientes y cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables al régimen de exportación, en la aduana de despacho.

F. ELABORACIÓN, TRANSFORMACIÓN O REPARACIÓN EN RECINTO FISCALIZADO

El régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales, a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente. En ningún caso podrán retirarse del recinto fiscalizado las mercancías destinadas a este régimen, si no es para su retorno al extranjero o exportación.

G. RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO

Las personas que tengan el uso o goce de inmuebles ubicados dentro del recinto fiscalizado estratégico habilitado, podrán solicitar la autorización para destinar mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico. No podrán obtener la autorización a que se refiere este artículo, las personas que cuenten con la autorización para administrar el recinto fiscalizado estratégico

El régimen de recinto fiscalizado estratégico consiste en la introducción, por tiempo limitado, de mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, a los recintos fiscalizados estratégicos, para ser objeto de manejo, almacenaje, custodia, exhibición, venta, distribución, elaboración, transformación o reparación y se sujetará a lo siguiente:

- I. No se pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias.
- II. No estarán sujetas al cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias y normas oficiales mexicanas, excepto las expedidas en materia de sanidad animal y vegetal, salud pública, medio ambiente y seguridad nacional.
- III. Las mermas resultantes de los procesos de elaboración, transformación o reparación no causarán contribución alguna ni cuotas compensatorias.
- IV. Los desperdicios no retornados no causarán contribuciones siempre que se demuestre que han sido destruidos cumpliendo con las disposiciones de control que para tales efectos establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

Para destinar las mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico, se deberá tramitar el pedimento respectivo o efectuar el registro a través de medios electrónicos que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas, determinando las contribuciones y cuotas compensatorias que correspondan.

Las mercancías que se introduzcan al régimen de recinto fiscalizado estratégico podrán retirarse de dicho recinto para:

- ◆ Importarse definitivamente, si son de procedencia extranjera.
- ◆ Exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional.

- ♦ Retornarse al extranjero las de esa procedencia o reincorporarse al mercado las de origen nacional, cuando los beneficiarios se desistan de este régimen.
- ♦ Importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía.
- ♦ Destinarse al régimen de depósito fiscal.

FRANJA Y REGIÓN FRONTERIZA

Para los efectos de esta Ley, se considera como franja fronteriza al territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de veinte kilómetros hacia el interior del país. Por región fronteriza se entenderá al territorio que determine el Ejecutivo Federal.

ASPECTOS FISCALES APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR

La relación que tiene el comercio exterior con las diversas disposiciones fiscales en México así como los instrumentos internacionales que regulan las transacciones a nivel internacional conociendo su implicación en la empresa Mexicana, se encuentran definidas en leyes mencionadas con anterioridad.

FORMATOS EN MATERIA ADUANERA

FORMATO 1

PEDIMENTO

El formato de Pedimento es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada.

Cuando en un campo determinado, el espacio especificado no sea suficiente, éste se podrá ampliar agregando tantos renglones en el apartado como se requieran.

La impresión deberá realizarse de preferencia en láser en papel tamaño carta y los tamaños de letra serán como se indica a continuación:

A continuación se presentan los diferentes bloques que pueden conformar un pedimento, citando la obligatoriedad de los mismos y la forma en que deberán ser impresos.

INFORMACION	FORMATO DE LETRA
Encabezados de Bloque	Arial 9 Negritas u otra letra de tamaño equivalente. De preferencia, los espacios en donde se presenten encabezados deberán imprimirse con sombreado de 15%.
Nombre del Campo	Arial 8 Negritas u otra letra de tamaño equivalente.
Información Declarada	Arial 9 u otra letra de tamaño equivalente.

El formato de impresión para todas las fechas será:

DD/MM/AAAA Donde

DD Es el día a dos posiciones. Dependiendo del mes que se trate, puede ser de 01 a 31.

MM Es el número de mes. (01 a 12)

AAAA Es el año a cuatro posiciones.

ENCABEZADO PRINCIPAL DEL PEDIMENTO

El encabezado principal deberá asentarse en la primera página de todo pedimento. La parte derecha del encabezado deberá utilizarse para las certificaciones de banco y selección automatizada.

El código de barras bidimensional deberá imprimirse entre el acuse de recibo y el nombre de la aduana/sección de despacho.

PEDIMENTO							Página 1 de N	
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER		CVE. PEDIMENTO:		REGIMEN:		CERTIFICACIONES
DESTINO:		TIPO CAMBIO:		PESO BRUTO:		ADUANA E/S:		
MEDIOS DE TRANSPORTE				VALOR DOLARES:				
ENTRADA/SALIDA: ARRIBO: SALIDA:				VALOR ADUANA: PRECIO PAGADO:				
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR								
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:						
CURP:								
DOMICILIO:								
VAL.SEGUROS		SEGUROS		FLETES		EMBALAJES		OTROS INCREMENTABLES
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:				CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:				
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:								
FECHAS			TASAS A NIVEL PEDIMENTO					
			CONTRIB.		CVE. T. TASA		TASA	
CUADRO DE LIQUIDACION								
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES		
						EFFECTIVO		
						OTROS		
						TOTAL		

ENCABEZADO PARA PAGINAS SECUNDARIAS DEL PEDIMENTO

El encabezado de las páginas 2 a la última página es el que se presenta a continuación.

ANEXO DEL PEDIMENTO		<i>Página M de N</i>	
NUM. PEDIMENTO:	TIPO OPER:	CVE. PEDIM:	RFC: CURP:

PIE DE PAGINA DE TODAS LAS HOJAS DEL PEDIMENTO

El pie de página que se presenta a continuación deberá ser impreso en la parte inferior de todas las hojas del pedimento.

En todos los tantos deberán aparecer el RFC, CURP y nombre del Agente Aduanal, Apoderado Aduanal o Apoderado de Almacén.

Cuando el pedimento lleve la firma autógrafa del mandatario, deberán aparecer su RFC y nombre después de los del Agente Aduanal.

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC: RFC: CURP: MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: RFC: CURP:	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: FIRMA AUTOGRAFA
---	---

NOTA: Cuando el pedimento lleve la firma autógrafa del agente aduanal, no se deberán imprimir los datos del mandatario.

FIN DEL PEDIMENTO

Con el fin de identificar la conclusión de la impresión del pedimento, en la última página, se deberá imprimir la siguiente leyenda, inmediatamente después del último bloque de información que se haya impreso.

*****FIN DE PEDIMENTO *****NUM. TOTAL DE PARTIDAS: *****CLAVE PREVALIDADOR: *****

ENCABEZADO DE DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR

Se deberá imprimir la información de las facturas que ampara el pedimento. En caso de que varias facturas sean del mismo proveedor en la importación o sean para el mismo comprador a la exportación, la información de éste se imprimirá una sola vez, seguida del detalle de cada una de sus facturas.

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL		DOMICILIO:		VINCULACION	
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL.MON.FACT	FACTOR MON.FACT	VAL.DOLARES

ENCABEZADO DE DATOS DEL DESTINATARIO

Cuando se trate de exportación, se deberá imprimir la información del destinatario inmediatamente después del encabezado de datos del comprador, cuando dicha información sea distinta a la del comprador. En caso de que se cuente con varios destinatarios, el bloque se imprimirá tantas veces como destinatarios amparen el pedimento.

DATOS DEL DESTINATARIO		
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL	DOMICILIO:

TRANSPORTE

TRANSPORTE	IDENTIFICACION:	PAIS:
------------	-----------------	-------

GUIAS, MANIFIESTOS O CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres números de guías, manifiestos o números de orden del conocimiento de embarque (número e identificador).

NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:						
----------------------------------	--	--	--	--	--	--

CONTENEDORES

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres contenedores (número y tipo).

NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR:						
------------------------------	--	--	--	--	--	--

IDENTIFICADORES (NIVEL PEDIMENTO)

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres identificadores (clave y complemento).

CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR						
------------------------------	--	--	--	--	--	--

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA A NIVEL PEDIMENTO

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA					
TIPO CUENTA:	CLAVE GARANTIA:	INSTITUCION EMISORA		NUMERO DE CUENTA:	
FOLIO CONSTANCIA:		TOTAL DEPOSITO:		FECHA CONSTANCIA:	

DESCARGOS

DESCARGOS		
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACION ORIGINAL:	CVE. PEDIMENTO ORIGINAL:

OBSERVACIONES

El bloque correspondiente a observaciones deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente, Apoderado Aduanal o de Almacén conveniente manifestar alguna observación relacionada con el pedimento.

OBSERVACIONES

ENCABEZADO DE PARTIDAS

PARTIDAS

En la primera página que se imprima información de las partidas que ampara el pedimento, así como en las páginas subsecuentes que contengan información de partidas, se deberá imprimir el siguiente encabezado, ya sea inmediatamente después de los bloques de información general del pedimento o inmediatamente después del encabezado de las páginas subsecuentes.

Para cada una de las partidas del pedimento se deberán declarar los datos que a continuación se mencionan, conforme a la posición en que se encuentran en este encabezado.

PARTIDAS															
	FRACCION	SUBD.	VINC.	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D					
SEC	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)										CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
	VAL ADU/USD	IMP. PRECIO PAG.		PRECIO UNIT.		VAL. AGREG.									
	MARCA			MODELO				CODIGO PRODUCTO							

NOTAS: El renglón correspondiente a “Marca”, “Modelo” y “Código del Producto” únicamente tendrá que ser impreso cuando esta información haya sido transmitida electrónicamente.

A la exportación, deberá declararse en el campo 13 (Val. Adu/Usd) como valor comercial de la mercancía en dólares de los Estados Unidos de América.

MERCANCIAS

VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE	VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE						
------------------	-------------	------------------	-------------	--	--	--	--	--	--

REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

PERMISO	NUMERO PERMISO	FIRMA DESCARGO	VAL. COM. DLS.	CANTIDAD UMT/C					
---------	----------------	----------------	----------------	----------------	--	--	--	--	--

IDENTIFICADORES (NIVEL PARTIDA)

IDENTIF.	COMPLEMENTO	IDENTIF.	COMPLEMENTO	IDENTIF.	COMPLEMENTO				
----------	-------------	----------	-------------	----------	-------------	--	--	--	--

CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA A NIVEL PARTIDA

CVE GAR.	INST. EMISORA	FECHA C.	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA					
TOTAL DEPOSITO	PRECIO ESTIMADO	CANT. U.M. PRECIO EST.							

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DEL ART. 303 TLCAN A NIVEL PARTIDA

Cuando la determinación y pago de contribuciones por aplicación del Artículo 303 del TLCAN se efectúe al tramitar el pedimento que ampare el retorno se deberá adicionar, a la fracción arancelaria correspondiente, el siguiente bloque:

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DEL ART. 303 TLCAN A NIVEL PARTIDA

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DEL ART. 303 TLCAN					
VALOR MERCANCIAS NO ORIGINARIAS	MONTO IGI				

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA

El bloque correspondiente a observaciones a nivel partida deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente, Apoderado Aduanal o de Almacén conveniente manifestar alguna observación relacionada con la partida.

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA					

RECTIFICACIONES**DATOS DE LA RECTIFICACION**

Cuando se trate de un pedimento de rectificación, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque en donde se hace mención al pedimento original y a la clave de documento de la rectificación inmediatamente después del encabezado de la primera página.

RECTIFICACION			
PEDIMENTO ORIGINAL	CVE. PEDIM. ORIGINAL	CVE. PEDIM. RECT.	FECHA PAGO RECT.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO

Después de la información de la rectificación, citada en el párrafo anterior, se deberá imprimir el cuadro de liquidación de las diferencias totales del pedimento de rectificación en relación a las contribuciones pagadas en el pedimento que se esté rectificando.

Cabe mencionar que los valores citados en este cuadro deberán coincidir con la certificación bancaria.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO							
CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	DIFERENCIAS TOTALES	
						EFFECTIVO	
						OTROS	
						DIF. TOTALES	

NOTA: Cuando se esté rectificando información a nivel pedimento, en el campo de Observaciones a Nivel Pedimento se deberá citar la corrección que se haya realizado.

PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

ENCABEZADO DEL PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

Cuando se trate de un pedimento complementario debido a la aplicación del Art. 303 del TLCAN, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque inmediatamente después del encabezado principal del pedimento de la primera página.

PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

Después del bloque de descargos, se deberá imprimir el siguiente bloque, esto cuando el pedimento lo requiera.

PRUEBA SUFICIENTE

PRUEBA SUFICIENTE		
PAIS DESTINO	NUM. PEDIMENTO EUA/CAN	PRUEBA SUFICIENTE

NOTA: Este encabezado sustituye al encabezado a nivel partida cuando se trate de pedimentos complementarios.

ENCABEZADO PARA DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA PARA PEDIMENTOS COMPLEMENTARIOS AL AMPARO DEL ART. 303 DEL TLCAN.

DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA							
SEC	FRACCION	VALOR MERC NO ORIG.	MONTO IGI	TOTAL ARAN. EUA/CAN	MONTO EXENT.	F.P.	IMPORTE
	UMT	CANT. UMT	FRACC. EUA/CAN	TASA EUA/CAN	ARAN. EUA/CAN		

NOTA: Cuando se trate de un pedimento complementario, para el cual existan diversas mercancías que fueron destinadas a EUA y a Canadá indistintamente, se deberán imprimir primero los bloques de "Prueba Suficiente" y "Encabezado para Determinación de Contribuciones a Nivel Partida para Pedimentos Complementarios al Amparo del Art. 303 del TLCAN", para las mercancías destinadas a EUA y en forma inmediata se imprimirán los mismos bloques para las mercancías destinadas a Canadá.

Pedimento De Exportación. Parte II. Embarque Parcial De Mercancías

CODIGO DE BARRAS

Número de pedimento _____

Datos del vehículo _____

Candados oficiales _____

Tipo de mercancía	Cantidad en Unidades de Comercialización	Cantidad en Unidades de Tarifa

Nombre y firma

Instructivo de llenado de la forma pedimento de Exportación. Parte II. Embarque Parcial de Mercancías.

CAMPO

CONTENIDO

- 1.- Código de barras Se imprimirá en este espacio el código de barras bidimensional mismo que se deberá generar mediante programa de cómputo que proporciona el SAT.
- 2.- Número de pedimento El número asignado por el agente, apoderado aduanal o apoderado de almacén, integrado por quince dígitos, que corresponden a:
- 2 dígitos, del año de validación;
 - 2 dígitos, de la aduana de despacho;
 - 4 dígitos, del número de la patente o autorización otorgada por la Administración General de Aduanas al Agente o Apoderado Aduanal, Apoderado de Almacén que promueve el despacho. Cuando este número sea menor a cuatro dígitos, se deberán anteponer los ceros que fueren necesarios para completar 4 dígitos;
 - 7 dígitos, los cuales serán de numeración progresiva por aduana, en la que se encuentren autorizados para el despacho, asignada por cada agente, apoderado aduanal o apoderado de almacén, referido a todos los tipos de pedimento, empezando cada año con el numero 0000001.
- NOTA:** Entre cada uno de estos datos, se deberán conservar dos espacios en blanco.
- 3.- Datos del vehículo Se anotará el número de contenedor o remolque, así como los datos de identificación del vehículo que transporta la mercancía, como son: modelo, número de placas de circulación y número de serie.
- 4.- Candados oficiales Se anotarán los números de candados oficiales con los que se aseguran las puertas de acceso al vehículo, cuando proceda.
- 5.- Tipo de mercancía Se anotará la descripción de las mercancías, naturaleza y características necesarias y suficientes para determinar su clasificación arancelaria.
- 6.- Cantidad en Unidades de Comercialización Se anotará la cantidad de mercancías en unidades de comercialización, de acuerdo a lo señalado en la factura o documento comercial respectivo.
- 7.- Cantidad en Unidades de Tarifa Se anotará la cantidad de mercancía correspondiente, conforme a la unidad de medida señalada en la TIGIE.
- 8.- Nombre y firma Se anotará el nombre del apoderado aduanal, agente aduanal o de almacén, o el mandatario de agente aduanal que promueva y su firma autógrafa.

FORMATO 2

CARTA DE ENCOMIENDA

Es el documento que comprueba el encargo que se le confiere al agente Aduanal, por parte de la persona que contrata sus servicios (exportador) para realizar únicamente el despacho aduanero de mercancías por las que fue contratado, esta carta debe de estar firmada por el exportador.

CARTA DE ENCOMIENDA

GRUPO ESPECIALIZADO ADUANAL, S. A. DE C. V.

A. A. Reynaldo de la Fuente Amaro/ A.A. L. Fernando Rodríguez Grimaldo
Ave. División del Norte #51 Col. Las Palmas, C. P. 87420 Entre Fco. Villa y Costa Azul
H. Matamoros, Tamaulipas.

(Nombre) Representante Legal de la Empresa

(Nombre, Denominación o Razón Social),

Con fundamento en los artículos 2546, 2547, 2548, 2550 y demás relativos del código civil para el Distrito Federal en materia común, y para toda la república en materia federal, en concordancia con los artículos 59, fracción III, segundo párrafo y 162 fracción VII, inciso G) de la ley aduanera, por medio del presente documento se hace constar que con esta fecha estoy confiriéndole mandato expreso en forma general, en su carácter de agente aduanal, para realizar el despacho aduanero de las mercancías de importación o exportación de las cuales sea destinataria o exportadora mi representada, por operaciones que se realicen durante el periodo comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2004.

En relación al valor de las mercancías, para los efectos del Artículo 59, Fracc. III de la Ley Aduanera, en su oportunidad y para cada importación haremos llegar a ustedes la declaración del valor correspondiente.

Manifestamos bajo protesta de decir verdad que Facturas, Conocimientos de Embarques, Listas de Empaque, Certificado de Origen, de Análisis, Carta Técnica y cualquier otro documento o dato relacionado con la mercancía que importemos contendrán los datos reales, por lo que los relevamos de toda responsabilidad al respecto.

Bajo protesta de decir verdad manifiesto que el nombre razón o denominación social de la empresa, domicilio fiscal y el F.F.C. de la misma no han sido modificados ante la autoridad fiscal como también, que la representación legal conferida al suscrito, no ha sido revocada ni modificada total o parcialmente a la fecha de la expedición de la presente carta de encomienda.

**Nombre y R.F.C. del Importador/Exportador
o Representante Legal**

**Firma del Importador/Exportador
o Representante Legal**

FORMATO 3

FACTURA COMERCIAL

Es un documento privado expedido por el vendedor, el cual contiene toda la información relativa al contrato de compra-venta internacional de mercaderías. La factura sirve como documento base para el retiro de la mercadería en el país de destino.

Es uno de los principales documentos elaborados por el exportador y es tomado como base para la elaboración de la Carta de Crédito. En caso de tener la Factura Comercial, previamente definida, se puede obviar la elaboración de la factura Proforma.

Logotipo de la empresa
exportadora

FACTURA COMERCIAL

Dirección de la empresa
Teléfonos, fax, casilla
RUC y RUE

Lugar y fecha	Número de Factura
---------------	-------------------

Facturar a: Nombre de la empresa importadora Dirección, teléfonos, fax, casilla Correo electrónico Registro de Contribuyente	Expedir a: Destino final de la mercadería Dirección, teléfonos, fax, casilla Correo electrónico
---	---

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
TOTAL			

Datos del Transportista Nombre de la empresa transportadora dirección, teléfonos, fax, casilla, país Correo electrónico Modalidad de transporte Medio de transporte	Condiciones de entrega Condiciones de pago
---	---

Declaración Jurada

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en el presente documento son reales y los precios indicados son los auténticamente pagados o por pagar, no existiendo alteraciones de estos precios.

Firma y Sello

NOTA.- Este es un ejemplo de formato de factura comercial, que puede ser adaptado según los requerimientos de cada empresa.

FORMATO 4

FORMATO PARA EL PAGO DE CONTRIBUCIONES



PAGO DE CONTRIBUCIONES AL COMERCIO EXTERIOR

Nombre: _____

Apellido paterno Apellido Materno Nombre(s)

Dirección: _____

Calle Núm. Colonia

C.P. Ciudad Estado País

Fecha de arribo: _____

Día Mes Año

Arribo: a) Aéreo () b) Marítimo () c) Terrestre ()

Línea y número: _____

Puerto de procedencia: _____

Ciudad País

Favor de señalar las mercancías por las que debe pagar impuestos.

Descripción de la mercancía	Cantidad	Valor Total (en dólares estadounidenses)	País de origen	Tasa	Impuesto

Total de impuestos a pagar:

\$ _____

Sanción: Cuando no declare mercancías por las que se deba pagar contribuciones y por tal motivo se omita dicho pago, se impondrá una multa del 80% al 120% del valor comercial de dichas mercancías, procediendo el embargo precautorio de las mismas, salvo que se haya optado por solicitar que la autoridad practique la revisión de su equipaje y las mercancías que transporte. En este caso, la multa será del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías.

Las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos), no pueden ser importadas bajo este procedimiento. Las contribuciones de comercio exterior pagadas y determinadas en este formato no son deducibles para efectos del impuesto sobre la renta.

Declaro bajo protesta de decir verdad
que los datos asentados en la presente
declaración son ciertos.

Sello o certificación de
la máquina registradora.

Firma

III. ASPECTOS ARANCELARIOS

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.

México y la mayoría de los países de la Organización Mundial de Comercio (OMC), utiliza tres tipos de aranceles:

AD VALOREM

Se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía.

Si el valor en aduana de una mercancía es de \$10,000 y la tasa de arancel es del 10% se pagarán \$1,000 de impuesto.

ESPECÍFICO

Se expresa en términos monetarios por unidad de medida.

US\$5.00 por metro de tela; US\$150.00 por cabeza de ganado. En este caso el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal.

Así con base en estos ejemplos, en el arancel específico no se considera si el precio si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo (a diferencia del ad valorem, que sí distingue precios y calidades).

MIXTO

Es una combinación de los dos anteriores (ad valorem y específico).

5% ad valorem más US\$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

MEDIDAS ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS

Aunque estas medidas no están clasificadas como arancelarias, cuando se aplican su cobro se realiza de igual forma que las arancelarias, en las aduanas.

Se dice que hay dumping cuando un producto se vende en un mercado extranjero, a un precio inferior al de su valor comercial normal en el mercado internacional.

Existen dos formas de prácticas desleales de comercio:

- A) Cuando un gobierno otorga a sus productores un apoyo, por lo general económico para los productos que se exporten, conocido como Subvención, con el fin de ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en el mercado de destino.
- B) Cuando por interés comercial de los exportadores una mercancía se vende a otro país, a un precio inferior al que esa misma mercancía se vende en el mercado internacional.

A fin de protegerse de prácticas desleales de comercio, el gobierno de un país puede aplicar derechos compensatorios o derechos antidumping a las mercancías; que consisten en cobrar un porcentaje de dinero sobre el valor de la mercancía; algo similar a imponer un arancel a las importaciones provenientes de otro, con el objeto de evitar que los productores nacionales sean perjudicados por importaciones que están vendiéndose en condiciones de prácticas desleales.

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS EN MÉXICO

El proceso de globalización económica actual, desde sus inicios, ha demandado la facilitación de las operaciones comerciales, por lo que se ha hecho necesario que las administraciones aduaneras se modernicen y presten un servicio acorde con las necesidades de la comunidad comercial. Un elemento clave para alcanzar estos objetivos ha sido la cooperación y asistencia entre las aduanas de diferentes países.

Por otra parte, además del objetivo de buscar la facilitación de procedimientos de despacho de mercancías, las aduanas deben cumplir con la misión fiscalizadora que les fue impuesta por sus respectivos gobiernos. En este caso también resulta imprescindible contar con la colaboración y apoyo

de los servicios de aduanas de otros países, con objeto de intercambiar información que coadyuve a la prevención, investigación y represión de los ilícitos aduaneros.

En este marco, desde la década de los setenta, México, a través de la Administración General de Aduanas, ha suscrito diversos convenios aduaneros, bilaterales y multilaterales, de intercambio de información, de facilitación aduanera y de cooperación y asistencia mutuas.

Asimismo, nuestro país se ha adherido a varios convenios multilaterales administrados por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), así como al convenio conocido como el Convenio de México sobre cooperación y asistencia mutua entre los países de habla hispana del continente americano, España y Portugal.

PERMISOS PREVIOS

El permiso previo es un instrumento de control, a través del cual la Secretaría de Economía administra las importaciones y exportaciones de productos con el objeto de regular y controlar:

- ◆ Recursos naturales no renovables del país.
- ◆ La entrada de productos usados.
- ◆ La entrada de productos conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México forma parte.
- ◆ La comercialización de productos restringidos por disposición constitucional.
- ◆ La importación de productos, que pueden afectar a la industria nacional.

EXPORTACION Petroquímicos Animales vivos Monedas y oro Harina de maíz Maderas
--

El 6 de septiembre de 1999, se sujetó al requisito de permiso la exportación productos marinos y silvestres, ya que están considerados en peligro de extinción. El 31 de diciembre de 2000, se eliminó del requisito de permiso previo la exportación de algunos animales vivos, plantas, maderas, etc.

REQUISITOS PARA ESTABLECER NOM'S

El Artículo 26 de la Ley de Comercio Exterior señala que en todo caso, la importación, circulación o tránsito de mercancías estarán sujetos a las normas oficiales mexicanas de conformidad con la ley de la materia. No podrán establecerse disposiciones de normalización a la importación, circulación o tránsito de mercancías diferentes a las normas oficiales mexicanas (Art. 22 II LCE). Las mercancías sujetas a normas oficiales mexicanas se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

Comisión previamente a su expedición, a fin de procurar su mejor coordinación con las medidas arancelarias y no arancelarias previstas en esta Ley.

TRATAMIENTO ARANCELARIO EN LOS MERCADOS EXTRANJEROS

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del país de origen de la mercancía que llega a sus aduanas. Por ello sus aranceles de importación pueden ser de tres formas:

1. El arancel general que aplica a todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que generalmente es el tratamiento de la nación más favorecida o arancel general.
2. el arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede *trato preferencial* (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un tratado o acuerdo comercial.
3. Los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado *trato diferencial*.

ACCESO AL ARANCEL PREFERENCIAL EN MERCADOS ESPECÍFICOS

A fin de incorporarse al dinamismo que se observaba en la economía internacional, México inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, el cual se basó en una mayor apertura al exterior para ampliar los espacios comerciales del país y elevar su participación en el comercio internacional.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se convirtió en la piedra angular de este esfuerzo de apertura comercial del gobierno mexicano debido, entre otras cosas, a que concede al país un arancel preferencial para los productos que ingresan a Canadá y Estados Unidos.

Reiterando el esfuerzo de apertura y diversificación de mercados, como se mencionó con anterioridad, México firmó tratados comerciales con diversos países del mundo, con lo que los empresarios mexicanos tendrán la posibilidad de exportar sus productos a los países que forman parte de dichos tratados en condiciones también preferenciales, obteniéndose ventajas arancelarias.

La mayoría de los tratados de libre comercio negociados guardan ciertas semejanzas en su estructura, por lo que es muy frecuente encontrar similitudes. También existen algunas diferencias en el trato arancelario preferencial que se tiene, así como otras que se refieren a las reglas de origen específicas por sector, compras gubernamentales, propiedad intelectual, salvaguardas, inversión y servicios, etc.

REGLAS DE ORIGEN

En el comercio internacional es básico tener presente el origen de la mercancía que se exporta porque:

- a) Determina la nacionalidad de las mercancías.
- b) Permite identificar mercancías que son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial en el marco de un acuerdo o tratado comercial.
- c) Asegura que las preferencias de un trato comercial se otorguen sólo a bienes producidos en los países miembros y no a los elaborados en otros países.

La regla de origen aplicable a un producto se identifica a través de su clasificación arancelaria y para ello se deben consultar los anexos de los

Tratados de Libre Comercio sobre Regla de Origen específica para conocer cuál será aplicable.

Los principales criterios para determinar el origen de un bien son:

TOTALMENTE ORIGINARIO

Es decir, que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del tratado como minerales extraídos, vegetales cosechados, o bien, productos elaborados a partir de materias primas nacionales.

SALTO ARANCELARIO

Este criterio se emplea cuando los materiales con los que se fabrica un bien hayan sido importados de otro país no miembro del mismo tratado y tienen una clasificación arancelaria distinta al producto que se va a exportar. El cambio o salto arancelario significa que el insumo o producto ha sufrido una transformación tal que su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo por este hecho su naturalización regional. Es decir, un empresario importa tomates frescos de África, los transforma en salsa de tomate, los envasa y exporta a Estados Unidos; por el hecho de la transformación operada se considerará originario y podrá tener acceso al arancel preferente.

También se puede acudir al criterio de *mínimis*, conforme al cual, el producto se considera originario siempre que el valor de los insumos no originarios representen en general menos del 7% u 8% del valor total del producto dependiendo de el Tratado de Libre Comercio, salvo en algunos productos agropecuarios, pesqueros y alimentos frescos comprendidos en el Sistema Armonizado.

VALOR DEL CONTENIDO REGIONAL

Este término tiene a su vez dos variantes que le permiten al exportador determinar, eligiendo una u otra variante, el valor de los insumos que se incorporaron de la región en el producto final de exportación, y determinar si el bien puede considerarse como regional y por lo tanto susceptible de trato preferencial. Dichas variantes de cálculo para el contenido regional son:

a) Método de Valor de Transacción

Para determinar que una mercancía califica como originaria de la Región conforme a este método se toma como base el valor de transacción, es decir, el precio de venta del producto de exportación restando el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción del bien:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} * 100$$

En donde:

VCR = valor de contenido regional

VT = valor de transacción

VMN = valor de materiales no originarios

b) Método de Costo Neto

De conformidad con el método de costo neto, el valor de contenido regional se obtendrá restando al total del costo de la producción el valor de los materiales no originarios:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} * 100$$

En donde:

VCR = valor de contenido regional

CN = costo neto del bien

VMN = valor de materiales no originarios

En el método de valor de transacción el exportador puede considerar como originarios los gastos de promoción, venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta. En el método de costo neto tales gastos no se consideran como originarios

En el método de valor de transacción se resta el valor de los materiales no originarios a partir del valor de venta del producto final de exportación, (que incluye gastos de promoción, venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta), mientras que en el método de costo neto, se parte del costo de producción del bien de exportación y por lo tanto tales gastos no se consideran como originarios.

En todos los casos se recomienda revisar el tratado comercial respectivo para determinar qué porcentaje de valor de contenido regional es aceptado de acuerdo al producto a exportar. En general, en la mayoría de los Tratados firmados por México se acepta un valor de contenido regional del 60% calculado en base al método de valor de transacción y 50% calculado a través del método de costo neto.

CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen es, formalmente, el documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Hasta hace poco el certificado de origen por lo general acompañaba a cada embarque. Sin embargo, a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente este mecanismo se ha modificado, por lo que actualmente un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. En cada tratado o acuerdo de comercio se considera el uso del certificado de origen, lo que permitirá que el empresario mexicano goce de preferencias arancelarias en los mercados de destino.

Falsear, falsificar o modificar un certificado de origen puede ser motivo de sanción económica y penal tanto para el exportador como para el importador, ya que las autoridades competentes de los países en donde se otorgue trato preferencial, tienen facultades para verificar el origen de los bienes conforme a los lineamientos de los capítulos relativos de los mismos tratados. Es por ello que se recomienda hacer un estudio minucioso sobre el origen del bien exportado y ser cuidadosos al momento de llenar el certificado de origen

IV. REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o sea para preservar los bienes de cada país en lo que respecta a medio ambiente, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo o darles a conocer las características de las mismas. Estas resultan, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir, lo que ocasiona que en muchos casos no sean tan transparentes, ya que se originan en varias fuentes y no siempre resulta fácil su interpretación y, al igual que los aranceles, pueden ser modificados en tiempos relativamente cortos.

En muchos casos, aunque el exportador pueda obtener una preferencia arancelaria parcial o total para su producto, al llegar a la aduana del país importador la mercancía puede ser detenida por no cumplir con alguna regulación no arancelaria, incluso en los casos de naciones incluidas en los diversos Tratados de Libre Comercio que México ha suscrito. De ahí la importancia de conocer estas disposiciones antes de exportar, para saber si pueden ser cumplidas.

Estas regulaciones se dividen en dos clases: las cuantitativas, que se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país o contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel; las cualitativas tienen que ver con la calidad del producto y sus accesorios (envase, embalaje) sin importar la cantidad. Estas medidas se aplican a todos los productos que se deseen introducir a un país y no sólo a una cierta cantidad de ellos.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS

PERMISOS DE EXPORTACIÓN

Los permisos previos tienen la finalidad de restringir la exportación de ciertas mercancías, por razones de seguridad nacional, sanitarias, protección a la planta productiva, etc.

En el caso de exportaciones mexicanas a mercados más evolucionados se aplican otro tipo de medidas que están relacionadas con la calidad, medio ambiente, toxicidad, utilización de agroquímicos, entre otros.

CUPOS

Los cupos son montos de determinadas mercancías que pueden ser exportadas. Cada país puede fijar las cantidades, volúmenes o valores de mercancías que pueden ser ingresadas a su territorio, así como, su vigencia y la tasa arancelaria que deben cubrir las mercancías sujetas a cupo, con el fin de proteger el consumo de productos nacionales. En ocasiones, estas mercancías pagan una tasa arancelaria preferencial respecto a las que no lo están. Solamente ciertos productos serán están sujetos a cupos cuando son considerados como sensibles tales como agropecuarios, pesqueros y en algunos casos textiles y automóviles.

Algunos productos de exportación mexicanos están sujetos a cuotas o cupos en los mercados de destino, incluso en aquellos países con los que México tiene firmados acuerdos comerciales.

PRECIOS OFICIALES

Los precios oficiales son el valor mínimo de la mercancía, sobre el que deben ser calculadas las contribuciones al comercio exterior y se establecen con la finalidad de evitar la evasión de impuestos.

La imposición de precios oficiales van dirigidos a evitar que el importador declare en la aduana un valor inferior al real de la mercancía y por lo tanto pague menos contribuciones a la importación.

MEDIDAS CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL: DUMPING Y SUBVENCIONES

Las medidas como prácticas desleales de comercio internacional están destinadas a contrarrestar los posibles daños a la planta productiva nacional atribuibles a los precios bajos con que ingresan las mercancías a un país.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

REGULACIONES DE ETIQUETADO

Las normas de etiquetado se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en la mayoría de las mercancías que se exportan o importan particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final.

En algunos países se requiere que este requisito sea cumplido por los fabricantes o exportadores en el país de origen, para que la mercancía esté debidamente etiquetada al momento de ingresar a la aduana del país importador.

Cabe señalar que la etiqueta no sólo sirve para que el consumidor conozca la marca del producto que va a adquirir, sino también el país de origen, quién lo produce, cantidad, ingredientes, características, entre otros aspectos.

Antes de realizar algún gasto en la impresión de la etiqueta, el exportador debe conocer las regulaciones específicas de etiquetado que el mercado de destino exige al producto que se pretende comercializar.

REGULACIONES DE ENVASE Y EMBALAJE

Los envases y los embalajes tienen como finalidad principal proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final.

Se entiende por envase al envoltente que se utiliza para proteger al producto y para presentarlo al consumidor tales como cajas, frascos, sobres, latas, etc. Las regulaciones de envase tienen que ver con la calidad de los materiales usados en la fabricación del envase, niveles de resistencia, forma de presentación del producto, y tratándose de productos alimenticios verifican la no existencia de sustancias nocivas a la salud.

Por otra parte, el embalaje tiene la finalidad de proteger los productos envasados durante la transportación, almacenamiento y distribución de los mismos. Las regulaciones de embalaje se refieren a la forma en que se manejan las mercancías, las dimensiones permitidas, los materiales a usar, instrucciones de armado, pruebas de resistencia, formas de acomodo de los productos, instrucciones de seguridad para su manejo (frágil, manéjese con cuidado, este lado hacia arriba, etc.), fumigación previa, entre otras.

MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN

A fin de identificar el país de origen de las mercancías que se importan los países importadores emiten reglas de marcado de país de origen. Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su importación como son marbetes y etiquetas,

mismas que deberán estar claramente visibles, legibles e indicar el país de origen.

REGULACIONES SANITARIAS

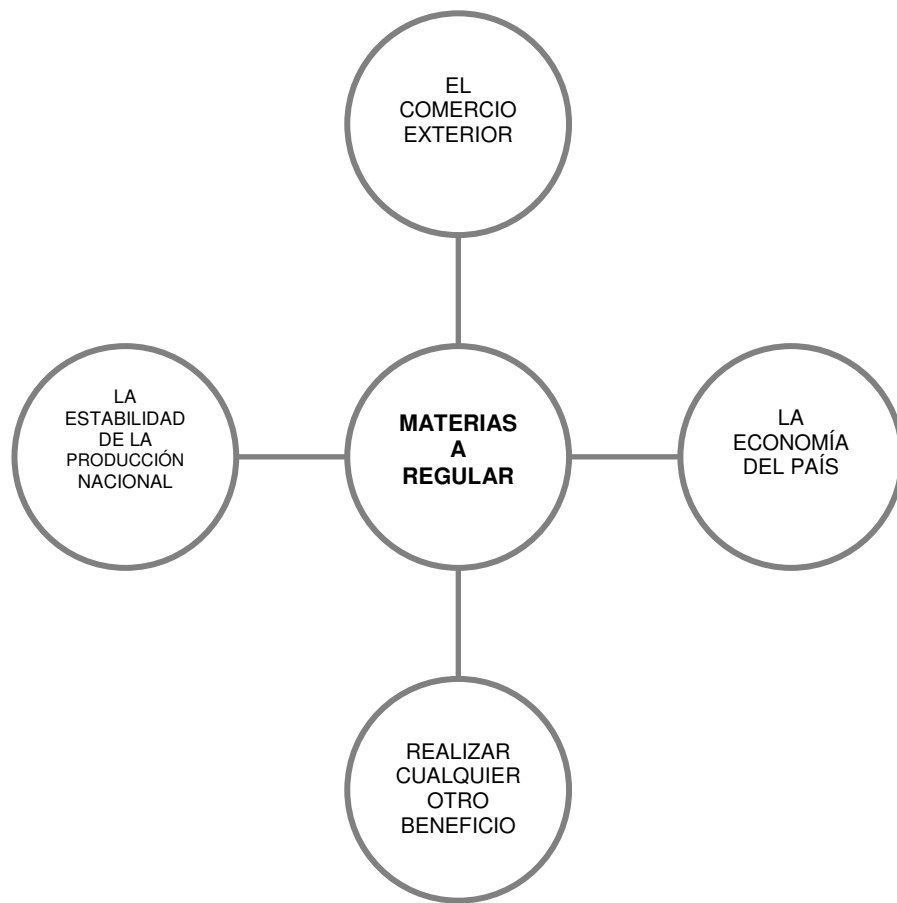
Otra regulación no arancelaria que ha cobrado gran importancia en el comercio exterior de productos agropecuarios, procesados o no, son las regulaciones sanitarias. Genéricamente se les denomina *fitosanitarias* cuando se refieren a productos que provienen del reino vegetal y *zoosanitarias* cuando son aplicables a mercancías provenientes del reino animal.

Estas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, frente a riesgos como:

- ♦ La introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas
- ♦ La presencia, en alimentos y forrajes, de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades en su territorio.

Cada país importador cuenta con entidades responsables de establecer y hacer cumplir las regulaciones en materia para los productos agropecuarios y pesqueros que se comercializan, procesados o no.

En los diferentes mercados internacionales las autoridades sanitarias aplican varias medidas para asegurar la inocuidad (que no hace daño) de los alimentos. Para ingresar a esos mercados habrá que tomarlas en cuenta, en virtud de que aplican tanto a los productos nacionales como a los importados.



CONDICIONANTES PARA QUE SEA OBLIGATORIA LA REGULACIÓN O RESTRICCIÓN NO ARANCELARIA:

- ♦ Deberá previamente someterse a la opinión de la comisión de comercio exterior*.
- ♦ Publicar en el Diario Oficial de la Federación los procedimientos para su expedición y cumplimiento.
- ♦ Deberán identificarse en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que les corresponda, conforme a la tarifa respectiva.

La regulación o restricción no arancelaria consistirá en:

- ♦ Permisos previos
- ♦ Cupos máximos

- ♦ Mercado de país de origen
- ♦ Certificaciones
- ♦ Cuotas compensatorias
- ♦ Y los demás considerados adecuados.

REGULACIONES, NORMAS TÉCNICAS Y NORMAS DE CALIDAD

REGULACIONES DE TOXICIDAD

Las regulaciones de toxicidad se establecen para aquellos productos en cuya elaboración se incorporan insumos peligrosos o dañinos para la salud humana.

Cada país elabora listas donde se especifican que productos se consideran tóxicos. Se suele incluir además de los derivados del petróleo, plomo, vario, selenio, cromo, entre otros. Por lo que es necesario conocer las restricciones de cada tipo de mercancía.

REGULACIONES ECOLÓGICAS

Este grupo comprende las regulaciones encaminadas a mantener y proteger el medio ambiente. En los principales mercados importadores se ha convertido en prioridad este tema, lo que se ha reflejado en la creación y aplicación de regulaciones para cuidar la ecología, tanto a la producción, como a la comercialización de diversos productos.

El etiquetado para la protección al medio ambiente usualmente es voluntario y va dirigido a informar al consumidor que se están cumpliendo los requerimientos del programa y, una vez aprobados por una entidad autorizada, se tiene derecho a exhibir la etiqueta ecológica.

NORMAS TÉCNICAS

Las normas técnicas establecidas en cada país especifican las características y propiedades técnicas, así como, en ciertos casos, métodos de manufactura, que debe cumplir una mercancía para un mercado específico.

Con estas normas se garantiza a los consumidores que los productos que adquieren cuentan con la calidad, la seguridad y métodos de fabricación adecuados para proporcionales la utilidad buscada.

Las normas suelen establecerlas organismos privados, aunque en algunos países son las entidades gubernamentales quienes lo hacen. En el caso de México son las Secretarías de Estado las encargadas de hacerlo, tomando en consideración la opinión de las cámaras y asociaciones del sector privado.

Para cada mercancía o grupo de productos pueden haber una o varias normas. Sin embargo, se distinguen las que condicionan una o varias de las características siguientes:

- ◆ Durabilidad
- ◆ Dimensiones
- ◆ Resistencia
- ◆ Inflamabilidad
- ◆ Seguridad en el uso
- ◆ Toxicidad
- ◆ Estanqueidad
- ◆ Ergonomía
- ◆ Acabados

La comercialización de las mercancías está sujeta a varias regulaciones técnicas y de calidad que en ciertos casos son obligatorias y, en otros, voluntarias. Por ello, es importante que el exportador conozca las normas de cumplimiento obligatorio en el país de destino.

Cuando el producto cumple la norma aplicable se le concede una certificación que se hace efectiva con sellos o etiquetas que se adhieren al bien en cuestión y/o con un certificado. Con estos sellos o marcas el consumidor se entera de que el producto que tiene en sus manos cumple con las especificaciones técnicas requeridas.

NORMAS DE CALIDAD

Además de las regulaciones no arancelarias relativas a etiquetado, sanitarias y técnicas, el exportador puede verse obligado a cumplir con normas de calidad dependiendo del producto que vaya a exportar.

Existen normas de calidad aplicables a productos frescos (frutos, legumbres y hortalizas) a través de las cuales se especifican las características de color, tamaño, forma, textura, madurez, limpieza y defectos permitidos en el producto.

Aunque cada mercado de exportación tiene sus propias normas de calidad para cada producto, muchos países desarrollados, tienden a adoptar normas estandarizadas. Esto significa que cada país tendrá normas comunes aceptadas internacionalmente.

V. FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

Sin duda uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones de comercio internacional es elegir la forma más adecuada para recibir los pagos en las transacciones comerciales, ya que los participantes en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias.

Por ello, las empresas u hombres de negocios, que tengan o deseen tener negocios con el exterior, deben evaluar qué forma de pago les conviene para asegurarse de que recibirán el pago con toda oportunidad.

ELEMENTOS Y DOCUMENTOS BASICOS

El comercio ya sea a nivel nacional o internacional, es el intercambio de bienes por dinero (expresado en cualquier instrumento de pago), por lo que en toda transacción comercial deben encontrarse los siguientes elementos:

- ◆ Personales: vendedor / comprador
- ◆ Materiales: mercancías o servicios / precio

Para que las operaciones de compra-venta de mercancías o servicios resulten satisfactorias para los participantes es necesario que:

- ◆ El comprador reciba la mercancía o servicio acordada
- ◆ El vendedor reciba el precio pactado

Esto es muy simple y cotidiano, cuando el intercambio comercial se realiza en forma simultánea, es decir, cuando se realizan operaciones a nivel nacional. Pero en el comercio internacional, la realidad no es así; ya que se corre el riesgo de que alguna de las partes no reciba a satisfacción la contraprestación acordada; que:

- ◆ El vendedor envíe la mercancía o servicio y NO reciba el pago
- ◆ El comprador pague el precio y no reciba la mercancía o servicio

De lo anterior, la primera recomendación general que debe tomarse en cuenta es que antes de embarcar mercancías al extranjero se debe contar con referencias de la parte compradora. En cuanto a la forma de pago a elegir, también es conveniente saber que hay evidencias documentales que representan a las mercancías y a los pagos que intercambian los particulares que realizan un acto de comercio; así, las mercancías se amparan con la factura y el documento de transporte, en tanto que el pago se evidencia a través de un cheque, pagaré, letra de cambio o cualquier otro instrumento de pago usual en el comercio internacional.

PRINCIPALES FORMAS DE PAGO

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para recibir los pagos de las mercancías. La selección de forma de pago se puede ir ajustando por el mayor o menor nivel de experiencia y confianza que de manera reciproca se van teniendo las partes.

CARTA DE CREDITO (Letter of Credit o L/C)

En las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se busca la seguridad de cobro de la operación. Es por ello que se recurre generalmente al instrumento de pago denominado Carta de Crédito. Este instrumento asegura al exportador la percepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador. Debido a que este instrumento de pago es más oneroso que la Cobranza o la Transferencia, los importadores prefieren estos últimos antes de efectuar la apertura de Carta de Crédito. Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas "discrepancias" las cuales implican mayor costo de la operación.

Es mas segura la Carta de Crédito para el exportador porque aunque el importador no pueda abonar el monto correspondiente, el banco del país del importador esta comprometido a pagar al banco del exportador al vencimiento de la operación.

La Carta de Crédito mas utilizada es la denominada irrevocable, intransferible y confirmada y es abierta por el importador a favor del exportador de acuerdo a las condiciones pactadas entre ellos. Una vez que el exportador reciba una Carta de Crédito a su favor solo le resta preparar el embarque,

confeccionar los documentos y presentarlos al banco (esto se denomina "Negociar los documentos").

El momento de cobro de la Carta de Crédito para el exportador, dependerá de si se pactó un pago "a la vista" (contado contra entrega de documentos), o a un plazo determinado (por lo general se pacta a 90 o 120 días fecha de embarque).

COBRANZA DE EXPORTACIÓN (COBRANZA DOCUMENTARIA)

Otro de los instrumentos utilizados para el cobro de operaciones de exportación es la que se denomina Cobranza Documentaria. Su operativa es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el exportador se presenta en un banco de plaza con los documentos de embarque y gestiona la apertura de una Cobranza. En esta modalidad el instrumento que se utiliza es una Letra de Cambio (similar a un pagare).

Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador). El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil. Si el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no puede reclamar al banco, dado que este es solo un intermediario.

El importador al retirar los documentos efectuara el pago si la operación es "A la vista" (contado), o aceptara la Letra de Cambio en caso de que la operación sea de pago diferido. La Cobranza Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA

Esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y el exportador. Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país. Es barata y ágil.

El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercancía y le envía los documentos de embarque. (para el caso de operaciones con pago

anticipado) La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercancía y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

Por lo mencionado anteriormente es importante señalar que para el exportador, antes de iniciar cualquier operación de comercio internacional será conveniente investigar las referencias comerciales y económicas de la contraparte.

VI. APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LA EXPORTACIÓN

El gobierno mexicano, con el fin de promocionar las exportaciones, ha implementado distintos esquemas de fomento a las exportaciones.

I. APOYOS FISCALES GUBERNAMENTALES AL EXPORTADOR

DEVOLUCIÓN Y COMPENSACIÓN DEL IVA

Con la finalidad de que los productos mexicanos exportados lleguen al mercado de destino a un precio competitivo, el gobierno federal reembolsa (devuelve), compensa o acredita el IVA que el exportador haya pagado al comprar los insumos utilizados en la fabricación del bien exportado. Es por esto es que los productos a la exportación tienen una tasa 0% de IVA, ya que como se mencionó anteriormente la SHCP devuelve o acredita el IVA pagado.

Para que los exportadores puedan solicitar la devolución del IVA se requiere la siguiente documentación:

- ◆ Declaración anual, declaraciones de los pagos provisionales, y en su caso, las complementarias de dicho ejercicio en donde conste el saldo a favor solicitado.
- ◆ Testimonio del acta constitutiva y un poder notarial del administrador único o el representante legal de la empresa que promueve el trámite; o fotocopia de identificación oficial, si se trata de una persona física.
- ◆ Solicitud de devolución a la Administración de Recaudación competente, acompañada de la documentación señalada y de la que acredite la personalidad del promovente, en su caso.

En el caso de compensación el contribuyente debe dictaminar sus estados financieros y presentar ante la administración local de recaudación que corresponda a su domicilio, dentro de los cinco días siguientes a la presentación de la declaración en la que se hubiera efectuado la compensación respectiva, una copia de dicha declaración, el aviso de compensación, así como los dispositivos magnéticos que contengan la información sobre sus proveedores, prestadores de servicios y arrendadores que representen al menos el 95% del valor de sus operaciones y de la totalidad de sus clientes de exportación.

De cualquier manera el procedimiento de devolución y compensación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) es dinámico y cambiante, por lo que es recomendable hacer una consulta sobre estos apoyos en la Administración Local correspondiente, como lo son:

- ◆ Secretaría De Economía
- ◆ Instituto Mexicano De Propiedad Industrial
- ◆ Secretaria De Hacienda Y Crédito Publico
- ◆ Secretaria De Salud
- ◆ Secretaria De Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca Y Alimentación
- ◆ Instituto Nacional De Ecología
- ◆ Secretaria De La Defensa Nacional

II. MECANISMOS

1) PARA QUE EL EXPORTADOR IMPORTE INSUMOS Y EQUIPO

En muchos casos el exportador (productor a su vez) requiere diversos insumos, como materias primas, maquinaria equipo envases, instrumentos para el control de calidad, etc., que solo puede obtener en el mercado externo por alguna de las causas siguientes:

- a) El exportador cuenta con un contrato de maquila de exportación en donde, todo o parte del material que debe utilizar para producir el producto, es propiedad del contratante extranjero; en este caso el valor agregado que se adiciona en México es básicamente la transformación bajo la mano de obra.
- b) Una o más de las materias primas no se fabrican en México o su precio interno es tan alto que repercutiría en el del producto final a un grado tal que éste dejaría de ser competitivo.
- c) Uso de moldes, anticontaminantes, aparatos de control de calidad, e incluso envases para el producto que solo se obtienen en el extranjero, ya sea por la marca registrada, el diseño exclusivo, entre otros motivos.

Para todos estos casos el gobierno federal ha establecido una serie de mecanismos que permiten al productor mexicano importar insumos que posteriormente retornaran al extranjero sin pagar impuestos de importación, o bien pagándolos para que luego le sean devueltos.

PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL DE MERCANCÍAS ANTE EL TLCAN

Dado que en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se firmaron compromisos para que insumos o materias primas producidas fuera de la región comprendida por Canadá, Estados Unidos y México no gocen de los beneficios de dicho tratado, se establecieron reformas a los programas de Fomento y Operación de la industria Maquiladora de Exportación, y el programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Importación (PITEX), para hacerlos acordes al tratado. Ello no significa que los programas desaparezcan, solamente se modifica el tratamiento para aquellos insumos y componentes no originarios de la región importados temporalmente, que sean incorporados a los productos exportados a algunos de los países firmantes del mismo tratado.

INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

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

Este programa tiene como objetivo crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial mediante una aportación neta de divisas, contribuir a la elevación tanto de la integración industrial como de la competitividad de la industria nacional, y aumentar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX)

Quienes suscriban un PITEX podrán importar temporalmente materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes. Estos insumos pagarán el monto de aranceles que corresponda a los insumos no originarios incorporados en una mercancía exportada a uno de los países miembros de dicho tratado, pagarán el Impuesto General de Importación como si se importaran en definitiva aunque se evita el pago del IVA y cuotas compensatorias; el impuesto a pagar podrá ser el arancel preferencial establecido.

Los suscritos a este programa podrán adquirir mercancías en territorio nacional de sus proveedores nacionales a tasa del 0% de IVA; tasas especiales en el pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA) al momento de la importación; despacho aduanero simplificado; vigencia indefinida del programa siempre que se cumpla con sus disposiciones; la exención del pago de Cuotas compensatorias y del Impuesto al valor Agregado (IVA) a la importación.

Este programa ofrece también la posibilidad de que personas distintas al titular de PITEX efectúen procesos de submaquila; la posibilidad de transferir las mercancías que hubieran importado temporalmente, a otras empresas PITEX o maquiladoras que lleven a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación, o realizar el retorno de dichas mercancías; y la posibilidad de operar un programa de maquiladora cuando se trate de plantas o proyectos distintos a los que se les concedió el programa.

PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL (PROSEC)

Como una medida de apoyo fiscal a los productores de ciertas mercancías se crearon los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), como su nombre lo indica, estos programas buscan apoyar a ciertas ramas o sectores económico-industriales en donde el país es competitivo.

En este decretos se establece que, todos aquellos productores nacionales que cuenten con autorización para operar alguno de estos programas podrán importar definitivamente insumos y maquinaria listados en cada uno de ellos, con un arancel menor al general (con tasas que se ubican en 7%, 5%, 3% o exentas) siempre y cuando éstos se empleen en la elaboración de mercancías finales listadas en cada Programa.

Tanto los bienes autorizados para importar como los productos finales, están repartidos en distintos Programas de Promoción Sectorial, que son los siguientes:

De la Industria Eléctrica	De la Industria Fotográfica	De la Industria del Papel y Cartón
De la Industria Electrónica	De la Industria de Maquinaria Agrícola	De la Industria de la Madera
De la Industria del Mueble	De las Industrias Diversas	De la Industria del Cuero y Piel
De la Industria del Calzado	De la Industria Química	De la Industria Automotriz y de Autopartes
De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos	De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico	De la Industria del Transporte, excepto del Sector de la Industria Automotriz
De la Industria Minera y Metalúrgica	De la Industria Siderúrgica	De la Industria Textil y de la Confección
De la Industria de Bienes de Capital	De la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico	De la Industria de Dulces y Chocolates De la Industria del Café

CUENTA ADUANERA

La cuenta aduanera contribuye un instrumento financiero que permite a los contribuyentes importar en forma definitiva mercancías que posteriormente se exportaran en el mismo estado pagando el impuesto de importación, IVA y cuotas compensatorias mediante depósito en las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas. La ventaja de este esquema reside en que una vez que el bien ha sido exportado, el contribuyente podrá recuperar el monto del depósito así como los rendimientos que se hubieran generado a partir de la fecha en que se efectuó el depósito y hasta el momento en que se cancele dicha cuenta.

En este mecanismo se concede un año de plazo para la exportación al extranjero de la mercancía importada prorrogable por otros dos, previo aviso a la institución financiera que maneja la cuenta aduanera, el monto del depósito incluirá el Impuesto General de Importación, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), y en su caso, las Cuotas Compensatorias, y no incluirá el Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

Si el contribuyente no va a exportar la mercancía sujeta a cuenta aduanera puede dar aviso a la casa de bolsa o institución bancaria, incluso antes de concluido el plazo, para que transfiera el depósito y sus rendimientos a

la cuenta de la Tesorería de la Federación, correspondientes a las mercancías que finalmente no exportará.

Cuando las mercancías cuyos impuestos fueron depositados a la cuenta aduanera, hayan sido exportados al extranjero el contribuyente podrá recuperar el depósito y sus rendimientos generados en la proporción que represente la mercancía efectivamente exportada, presentando a la institución financiera, el pedimento de importación y el de su correspondiente exportación; solicitar que dicha institución le abone el importe correspondiente al depósito y sus rendimientos a una cuenta personal o en otro instrumento bancario.

DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS (DRAW BACK)

Bajo este mecanismo, las personas morales que realicen exportaciones definitivas de mercancías pueden solicitar la devolución del arancel causado por la importación de mercancías o insumos incorporados a bienes exportados; o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado o que hayan sido sometidas a un proceso de reparación o alteración.

Para que proceda la devolución del arancel, los exportadores deberán presentar su solicitud de devolución de Impuestos de Importación a la Secretaría de Economía dentro de los 90 días hábiles siguientes al día en que se haya realizado la exportación y dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su importación. El monto del impuesto que se devuelve al exportador será actualizado con base en el tipo de cambio vigente en la fecha en que se autorice la devolución.

Como su nombre lo indica, el Draw Back implica la devolución del arancel de importación pagado por esos insumos o mercancías que se hayan incorporado en un bien de exportación.

Para obtener la devolución es necesario presentar solicitud de devolución acompañada de copias de la siguiente documentación:

- ◆ Pedimento de importación definitiva de los insumos o mercancías que se exportaron
- ◆ Pedimento que demuestre la exportación directa o indirecta (a través de operaciones virtuales) de esos insumos o mercancías previamente importados

- ♦ El Certificado de origen que ampare dichos insumos o mercancías si la importación es originaria de alguno de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Es importante que el exportador evite confundir el uso de la Cuenta Aduanera con el Draw Back, ya que la primera aplica para bienes que son retornados al extranjero en el mismo estado, mientras que la segunda ofrece la posibilidad de recuperar aranceles por insumos importados que son transformados e incorporados en el producto a exportar además de mercancías reparadas o exportadas en el mismo estado en que fueron importadas.

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX)

Con el fin de favorecer la comercialización de productos mexicanos en el exterior se creó el esquema de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

Quienes se constituyan en una Empresa de Comercio Exterior (ECEX) tendrán como beneficio obtener la Constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX), inscribirse en el Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación, podrán adquirir mercancías de proveedores nacionales a una tasa de 0% de IVA, además gozarán de un trato preferente de Nacional Financiera, que les proporcionará asistencia y apoyo financiero para la consecución de sus proyectos, de acuerdo con la normatividad vigente. Asimismo, ofrece a las empresas y sus proveedores servicios especializados de capacitación y asistencia técnica.

Existen dos modalidades para establecer Empresas de Comercio Exterior:

A) Empresa de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación

Estas empresas deben estar constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, contar con un capital mínimo suscrito y pagado de dos millones de pesos, realizar exportaciones anuales mínimas por tres millones de dólares y comprender en su objeto social:

- ♦ La integración y consolidación preponderante de exportaciones,
- ♦ La prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior,
- ♦ La capacitación a empresas productoras pequeñas y medianas en el diseño, desarrollo y adecuación de sus productos conforme a la demanda del mercado mundial,

- ♦ La prestación de servicios complementarios a la comercialización.

Como beneficio específico el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), tomará las medidas para establecer un programa de apoyo financiero que incluirá la prestación de servicios de banca de primer piso, créditos conforme a los productos financieros vigentes, y apoyo para la participación en ferias y misiones organizadas por el propio BANCOMEXT, en las que éste absorberá un porcentaje de los costos del espacio y la construcción en los términos que acuerde con la empresa.

B) Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación

Estas empresas deben estar constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, contar con un capital mínimo suscrito y pagado de doscientos mil pesos, realizar exportaciones anuales mínimas por doscientos cincuenta mil dólares y comprender en su objeto social:

- ♦ la comercialización de mercancías en los mercados internacionales,
- ♦ la identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda.

Ambas modalidades de empresas de Comercio Exterior habrán de llevar un control de inventarios de acuerdo con los términos de la Ley Aduanera, presentar a la Secretaría de Economía un informe anual de operaciones realizadas al amparo del programa, con una copia para la Administración Local de Auditoría Fiscal que corresponda.

EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX)

Tiene como objetivo otorgar facilidades administrativas y de financiamiento y otorga como beneficios la devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor, acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía y el Banco de Comercio Exterior; exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estas se hayan despachado en una aduana interior, y la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la S.H.C.P.

Este programa se autoriza a empresas establecidas en el país, productoras de bienes no petroleros que exporten o se comprometan a exportar por lo menos:

- ◆ En el caso de exportadores directos, demostrar que se realizan exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o el equivalente a 40% de las ventas totales.
- ◆ En el caso de exportadores indirectos, demostrar la realización de ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente a 50% de las ventas totales.

Los trámites relativos a este programa pueden efectuarse en las oficinas centrales de la Secretaría de Economía o en las delegaciones o subdelegaciones

2) OTROS MECANISMOS DE EXPORTACIÓN INDIRECTA

Para ser exportador existen otras técnicas; la más sencilla y utilizada es la exportación indirecta; en ésta el exportador indirecto es el que provee insumos que se incorporan a bienes que se venderán en el exterior a aquellas empresas inscritas como maquiladoras, PITEX o que cuenten con registro ECEX. Con el simple hecho de ser proveedor de insumos de una empresa exportadora, ya se convierte en un exportador indirecto; por esto es que se ofrecen beneficios para los exportadores indirectos, es decir para los proveedores de exportadores.

Como una forma de apoyo fiscal del gobierno al exportador indirecto, se establecieron esquemas para grabar con tasa 0% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) por la enajenación en territorio nacional de los insumos o materias primas utilizadas en la producción de una mercancía destinada a la exportación.

Otro de los beneficios existente es la es la posibilidad de solicitar la devolución o compensación del IVA por exportación demostrable mediante la presentación de pedimentos virtuales de exportación. Para gozar de dichos beneficios se procede a la exportación definitiva a través de pedimentos virtuales.

EXPORTACIÓN DEFINITIVA A TRAVÉS DE PEDIMENTOS VIRTUALES

Las operaciones virtuales de exportación consisten en presentar simultáneamente por conducto de Agente Aduanal ante la aduana, los pedimentos de exportación a nombre de la empresa que efectúa la transferencia o venta de la mercancía y de importación temporal a nombre de la empresa que recibe las mercancías, sin que se requiera la presentación física de las mismas.

Bajo esta modalidad se podrá aplicar la tasa 0% del IVA, las ventas que hagan en territorio nacional los proveedores nacionales a las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y Maquiladoras, siempre y cuando los proveedores sean registrados ante la Secretaría de Economía, y las mercancías objeto de la venta se encuentren comprendidas en el programa autorizado por la misma Secretaría a la empresa que recibe las mercancías y se cumpla con el procedimiento específico establecido en la Resolución.

Las empresas ECEX que adquieran mercancía a la tasa del 0% de IVA a través de pedimentos virtuales, tendrán la obligación de exportarlas en un lapso de seis meses posteriores a la tramitación de los pedimentos virtuales.

Las empresas PITEX y Maquiladoras que adquieran mercancías de otras empresas PITEX o Maquiladoras a través de esta opción, tendrán la obligación de retornar en seis meses la mercancía cuando ésta es importada temporalmente por el proveedor y doce meses cuando es nacional o importada en definitiva.

COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX)

Dicho programa tiene como objetivo promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior, y fomentar la cultura exportadora.

COMPEX es la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano (Artículo 7 de la Ley de Comercio Exterior), integrada por representantes del sector público y privado.

Las empresas exportadoras que enfrentan problemáticas en trámites para exportar (enfrenten un problema concreto que obstaculice sus ventas al extranjero), eleve sus costos o incremente el tiempo de sus exportaciones y para

el cual la autoridad competente no ha dado la resolución ni el apoyo requerido por su empresa, deberán cumplir las características que a continuación se mencionan, esto para efecto de que se considere como caso COMPEX y así ser gestionado ante las autoridades correspondientes:

- ◆ Demostrar que se han agotado los trámites por la vía normal y que se presume alguna irregularidad en las instancias y periodos establecidos.
- ◆ Llenar debidamente el formato incluido en el Foro Virtual de Exportación, en donde además de la información básica de la empresa, se deberá exponer clara y detalladamente la problemática y propuesta de solución.
- ◆ Anexar documentación de apoyo.

FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN (FEMEX)

El Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) es un instrumento de promoción destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

La Secretaría de Economía otorga la certificación FEMEX, que brinda a sus titulares la posibilidad de acceder a apoyos financieros, facilidades administrativas y de promoción, otorgados por el Banco de Comercio Exterior (Bancomext).

Resultan beneficiados con este programa las personas físicas o morales organizadoras de ferias que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, y los constructores de recintos para exposición.

EXPORTANET

Para explorar los posibles mercados, las representaciones en el extranjero del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ayudan a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior; así mismo promueven la oferta exportable e intereses de coinversión nacionales en sus áreas de adscripción.

Exportanet es un sistema en línea y tiempo real que ofrece información de inteligencia comercial para empresas exportadoras o con interés de incursionar en los mercados internacionales. Este es el sitio indicado para quienes quieren conocer compradores para su producto.

Este programa proporciona información para que las empresas mexicanas tengan la posibilidad de hacer negocios en el exterior, ya que en el se puede consultar la demanda de productos mexicanos por compradores extranjeros de todo el mundo. Se registran demandas principalmente dirigidas a Pequeñas y Medianas empresas.

III APOYOS TECNOLÓGICOS PARA LA EXPORTACIÓN

En la apertura comercial que vive México, se hace cada vez más necesario que las empresas en general y la Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) muy en particular, usen de manera permanente todos los maravillosos avances tecnológicos que el tercer milenio pone a disposición de la mayoría de las empresas en el mundo.

La utilidad de ser asistidos tecnológicamente, parte de los principios básicos de la competitividad empresarial:

- ♦ *Mejorar la calidad:* En el mercado internacional, cada día se mejoran los productos, se innovan o simplemente a través de la tecnología se mejora su presentación y diseño; lo importante es satisfacer las necesidades del consumidor y presentar un producto igual o mejor al de los demás competidores.
- ♦ *Precio Competitivo:* En el mercado internacional hay una tendencia de reducción de precios para muchos sectores; para ello, es necesario que la empresa disminuya sus costos de producción a través de mejorar sus técnicas productivas, pues de otra forma tendría que disminuir sus utilidades.
- ♦ *Innovación:* El secreto ésta en crear cada vez algo mejor; nuevos productos, productos complementarios , gamas de servicios de apoyo, nuevos esquemas de distribución, de cobro, de inventario y en general, crear, inventar e innovar en todos los aspectos relativos a la producción y venta de los productos.
- ♦ *Estrategia comercial:* El empresario enfrenta la responsabilidad no sólo de producir bienes sino también de manejar la relación con sus compradores

así como sus proveedores, organizar y administrar la empresa en su conjunto y diseñar los mecanismos de comercialización y distribución del producto para llegar al punto de venta; en este sentido se puede tener el mejor producto pero si no se mercadea de manera adecuada no se vende.

Para estos factores hay un método y una tecnología que nos permitirán incrementar la productividad; por esto la idea de que la tecnología no sólo es un factor aplicable en la producción, sino que es un factor estratégico.

LA TECNOLOGÍA Y LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS (PYMES)

Las empresas pequeñas y medianas por problemas propios de su dimensión, tienen que enfrentar ciertos retos para hacer cambios tecnológicos (limitaciones económicas y de negocios, principalmente), pero a la vez su tamaño le brinda ciertas ventajas para adecuarse al cambio tecnológico, por ejemplo, son más flexibles que las grandes empresas para adaptarse a los nuevos procesos productivos y a las transformaciones de los mercados; pueden integrarse más fácilmente a los procesos de las grandes empresas en procesos de sub-contratación y proveeduría, ocupan menos tiempo en innovarse, y tratándose de proyectos de inversión y trámite de financiamiento, los procesos en las Pequeñas y Medianas Empresas son mucho más cortos que en las grandes empresas.

Así mismo, se ha detectado que las principales necesidades tecnológicas que enfrentan estas empresas, inciden en los siguientes aspectos:

- ◆ Costos mejorables de materias primas, materiales y componentes.
- ◆ Capacidad instalada ociosa.
- ◆ Deficiencias en diseño en producto e imagen.
- ◆ Mejoras en aspectos de producción.
- ◆ Insuficiente promoción de productos.
- ◆ Obsoletos medios de distribución y mercadotecnia.
- ◆ Calidad de productos.
- ◆ Falta de técnicas para el manejo de recursos humanos, materiales y financieros.

La gestión en la empresa es la aplicación de un conjunto de prácticas que le permiten establecer una estrategia en materia de tecnología congruente con sus planes de negocio.

Equivocadamente se piensa que la tecnología es un aspecto que tiene que ver solamente con actividades de la producción a través de los cuestionamientos sobre cómo mejorar un producto existente, cómo ingeniar uno nuevo y cómo hacer más productos. No, la tecnología es una herramienta que esta vinculada con todas las actividades de la empresa, existiendo tecnología para:

- | | |
|------------------------------------|---|
| * El diseño del producto | * El desarrollo del software |
| * El diseño del envase | * El desarrollo del producto |
| * El diseño del embalaje | * La planificación y presupuesto |
| * El manejo de los materiales | * La administración de oficinas |
| * El transporte | * La capacitación de recursos humanos |
| * El almacenamiento | * El desarrollo del personal |
| * La mercadotecnia | * La motivación del personal |
| * Los canales de distribución | * Los sistemas de información y |
| * El diseño y operación de plantas | comunicación en toda la cadena de actividades de la empresa |

Dada la importancia de estos aspectos para la promoción y facilitación del comercio exterior, el Banco Mexicano de Comercio Exterior (Bancomext) ha desarrollado tres servicios destinados a satisfacer las principales necesidades sobre estas materias a la comunidad empresarial a través de los siguientes esquemas:

1.- PROGRAMA DE ASISTENCIA TÉCNICA Y CAMPAÑAS DE IMAGEN (PAT)

Está destinado a encauzar recursos técnicos y económicos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Este programa tiene como misión apoyar a las empresas pequeñas y medianas exportadoras directas e indirectas, encausando recursos técnicos y económicos que permitan mejorar sus procesos productivos, cumplir con normas y certificaciones requeridas en el exterior, desarrollar estudios de mercado internacionales, así como campañas de imagen de productos mexicanos, con el fin de incrementar su calidad, competitividad y posición en los mercados internacionales.

2.- COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)

Este permite a los exportadores aprovechar las ventajas de la tecnología de la Información (TI).

En los últimos años, la Tecnología de la Información (TI) ha marcado el rumbo en las relaciones económicas; Internet y otras formas de comunicación e información están cambiando las maneras de trabajar, aprender, comunicarse y hacer negocios, elimina fronteras ofreciendo a empresarios, proveedores y clientes en todo el mundo el contacto a través de un solo clic.

Gracias al desarrollo del Internet se han eliminado las barreras geográficas de los mercados, ahora existe un solo mercado mundial en donde concurren todos los vendedores o compradores de todas las partes del mundo sin distinción de nacionalidades ni ubicación. En consecuencia, cada negocio debe llegar a ser igualmente competitivo, inclusive si fabrica o vende sólo dentro de un mercado regional debe estar atento a su competencia.

Con el paso del tiempo, la revolución tecnológica ha propiciado que el Internet se transforme de un canal de consulta e información a una herramienta para la promoción y venta de los productos en los mercados internacionales.

IV. APOYOS FINANCIEROS AL EXPORTADOR

La competitividad en la actividad exportadora exige con frecuencia contar con los recursos económicos suficientes para conquistar los mercados internacionales y crecer en ellos.

Por ello muchas empresas requieren contar con mayor liquidez para producir y exportar eficientemente, circunstancia que les hace requerir de financiamientos que estén a su alcance en condiciones de un bajo riesgo. Poder contar con un crédito y utilizarlo de manera conveniente, puede traer a las empresas beneficios económicos, legales y financieros que le permitirán hacer negocios más sólidos y rentables: Cuando se tienen más recursos derivados de la obtención de un crédito se comparte el riesgo, se podrá pagar oportunamente a proveedores y negociar mejores precios; será posible pagar a los empleados en tiempo y mantener su productividad y en general, se tendrá una mayor oportunidad para producir, almacenar, transportar, negociar, vender y financiar las ventas de exportación. También se ampliará su oportunidad de exportar, además de que parte del costo de utilizar el crédito permite a las empresas deducir sus pagos de impuestos.

La adecuada utilización de un crédito es más importante en mercados o regiones donde la economía está deteriorada y las empresas descapitalizadas, se aumenta la ventaja competitiva ya que es posible aumentar las ventas y disminuir los costos de operación, y en general, tener mayor margen de maniobra para emprender nuevos retos y nuevos proyectos. Por lo general trabajar con recursos de la Banca en las proporciones adecuadas, aumenta la rentabilidad de la inversión y de las empresas productivas y con ello se reduce el riesgo.

Contar con recursos adicionales, permiten negociar con una mayor dimensión empresarial y capacidad económica, a la vista de sus clientes, proveedores, empleados y público en general. Es lo que en el medio de los negocios se conoce como mejorar su nivel de liquidez.

Dada la importancia que el comercio exterior tiene para el país, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) puede actuar como banca de Primer piso, es decir, otorga créditos de manera directa sin la participación de la Banca Comercial.

En el comercio internacional, los bancos desempeñan un papel de gran importancia, tanto los del país de vendedor como los del país del comprador, utilizando mecanismos que dan certidumbre a ambas partes en el cumplimiento de sus compromisos, agilizando la obtención de documentos y la ejecución de pagos. Por ello no es posible imaginar que en las operaciones con el exterior, se pueda prescindir de los servicios de este tipo de instituciones.

Con el fin de brindar a la comunidad empresarial mexicana un apoyo integral que le permita incrementar su competitividad internacional, el Banco Nacional de Comercio Exterior –Bancomext- además de ofrecerle al exportador los servicios de información, asesoría, capacitación, asistencia técnica y promoción, le brinda los servicios de asistencia financiera, entre los q se encuentran:

- ◆ Crédito al exportador,
- ◆ Crédito al comprador,
- ◆ Cartas de crédito,
- ◆ Garantías,
- ◆ Fondos de inversión y capital de riesgo,
- ◆ Servicios de tesorería,
- ◆ Banca de inversión,
- ◆ Fiduciario y avalúos,
- ◆ Seguros.

El Banco proporciona estos servicios directamente o por medio de los intermediarios financieros, a fin de aprovechar de estos últimos su infraestructura y facilitar el acceso a dichos servicios.

Asimismo, el Banco atiende en todos los estados del país a través de los Centros Bancomext, a empresas con potencial de exportación, exportadores directos e indirectos e, incluso, a compradores extranjeros que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México.

Para obtener un crédito directo de esta Institución es necesario que la empresa requiriera una solicitud que el propio Banco le proporciona, la cual deberá contener información como:

- ◆ Datos del solicitante sujeto a crédito,
- ◆ Monto del crédito y destino del mismo,
- ◆ Condiciones, plazos, tipo de crédito, tasa de interés, garantías, moneda, forma de pago, plazos de gracia, fuente de pago, referencias de crédito y forma de disposición de los recursos, entre otros.
- ◆ Información legal, de mercado, técnica y financiera.

Para cumplir con dichos objetivos Bancomext cuenta con 41 oficinas en el extranjero que cubren los mercados de destino de más del 90% de las exportaciones mexicanas no petroleras y que se ubican en los principales centros de negocios del mundo, para ello cuenta con un grupo de promotores en comercio e inversión que se apoya en una sólida infraestructura de comunicaciones y sistemas que le permite estar en contacto permanente con el Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCEX) y las direcciones regionales en todo el país.

VII. EFECTOS EN LA ECONOMÍA NACIONAL

No cabe duda que México se encuentra en un momento crucial de su historia. Tiene ante sí el reto de insertar su economía nacional en la mundial debido al proceso de globalización.

Dicho de otra manera, desde hace una década, y ante el agotamiento del modelo proteccionista que el gobierno mexicano había seguido desde los años cuarenta, empezó a tomar las primeras medidas aunque muy tíbiamente al principio, para abrir su economía y tratar de competir con los productos, mercancías y servicios provenientes de las restantes naciones.

En efecto, el ingreso de México al entonces GATT (Ahora Organización Mundial del Comercio, OMC), en 1986 y posteriormente, con la firma del Acuerdo en 1991 de Cooperación Económica con la República de Chile y , sobre todo, con la suscripción del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, mismo que entró en vigor en 1994, y de los subsecuentes Tratados de Libre Comercio con Costa Rica, Bolivia, Venezuela y Colombia, puede afirmarse, con toda certeza, que la economía mexicana está tratando de conquistar los nichos de los mercados mundiales.

Para ello México necesita contar con instrumentos legales y reglamentarios a fin de hacer viable la mencionada apertura comercial, por lo que, a partir de 1986 emitió la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional, en la que se basa la nueva Ley del Comercio Exterior de 1993.

El Comercio Exterior es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. De esta inserción surge la balanza comercial, registro contable que da cuenta anual de las exportaciones e importaciones de objetos transportables, generalmente físicos que se registran en las aduanas.

“El Comercio exterior es el intercambio de bienes de consumo de uso intermedio o de capital que se efectúan entre los residentes de diferentes naciones. Este intercambio se realiza debido a las diferencias entre costos de producción entre países, adicionalmente el comercio aumenta el bienestar económico de cada país que participa en estas operaciones.”

VII. POSTURA DEL GOBIERNO FEDERAL SOBRE LAS EXPORTACIONES

Mucho se ha hablado de que a partir del 2001 la economía se desenvuelve en un contexto internacional particularmente cambiante, especialmente la desaceleración en el crecimiento de la economía de los Estados Unidos. Esto evidentemente representa mayor esfuerzo de todos los mexicanos.

En este sentido, el Presidente ha trabajado incansablemente con el resto del Gabinete de Crecimiento con Calidad para echar a andar otros programas y acciones que contrarresten esta situación.

En BANCOMEXT se dio a conocer el Programa de Apoyo Integral de este banco para el 2000, así como el Programa de Apoyo Financiero para el Comercio Internacional con el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo. Estos programas permitirán apoyar las expectativas de los empresarios mexicanos para impulsar sus exportaciones hacia toda la Unión Europea.

Todos los mexicanos de todos los estados de la República que están listos para aprovechar las amplias oportunidades de exportación a partir del Tratado con la Unión Europea y de la diversificación que se puede tener en nuestros mercados.

El reto es la rapidez. Esto es, ya se tienen los instrumentos suscritos en los tratados. Hoy México cuenta con un convenio con el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, y ahora dependerá del trabajo promocional y del trabajo de los exportadores en sus actividades empresariales para tomar y hacer realidad las exportaciones de México en Europa.

El reto es hacer el trabajo más rápido del tiempo que se invirtió en los tratados comerciales con los Estados Unidos y con Europa.

Estas herramientas e instrumentos que durante varias sesiones y varios años estuvieron negociándose con interlocutores europeos ahora ya están disponibles, el reto es utilizarlos a partir de las oportunidades que éstas mismas brindan.

Instituciones como BANCOMEXT participan de manera fundamental no sólo al financiar las exportaciones directas o indirectas o sustituir las importaciones, también al trabajar para promover la inversión extranjera en

nuestro país a través de sus 36 oficinas en la República y sus 41 consejerías y módulos comerciales en 29 países. Hacemos un llamado a las empresas mexicanas para aprovechar estas oportunidades.

Para la presentación de su Programa de Apoyo Integral para el 2000, para el año 2001 se coordinaron acciones con todas las dependencias involucradas para tener objetivos y estrategias comunes y promover las inversiones y los productos que pueden tener éxito en nuestro país.

Este programa tiene como propósito fundamental el impulso a la competitividad de las empresas, particularmente las medianas y pequeñas, a fin de contribuir a la generación de divisas y al empleo permanente mediante el incremento de las exportaciones.

Para lograrlo, el banco pone a disposición de la comunidad empresarial una amplia gama de servicios financieros y promocionales que en conjunto facilitan a las empresas su consolidación e incorporación al comercio internacional.

En el Programa Financiero se ofrecerán instrumentos básicos de financiamiento y avanzados esquemas de ingeniería financiera, orientadas hacia el incremento de los recursos y canalizados a las empresas medianas y pequeñas.

Durante el 2001 se estimó apoyar a 2 mil empresas, principalmente pequeñas y medianas, con un monto de 5 mil millones de dólares para los requerimientos de recursos de la comunidad exportadora, considerando todas las etapas del ciclo de exportación.

El Programa Financiero representa un incremento del 12 por ciento con respecto al monto otorgado en el 2000, que fue de 4 mil 451 millones de dólares.

En el programa promocional, BANCOMEXT ofrecerá productos y servicios con un enfoque sectorial orientado a atender las necesidades particulares de cada empresa en materia de información, asesoría, capacitación, asistencia técnica, participación en los mercados internacionales y promoción de su oferta exportable, inclusive, en eventos, ferias y exposiciones internacionales.

El segundo programa, se refiere al convenio suscrito para tener un programa de apoyo financiero a los instrumentos de pagos de comercio internacional con el Banco Europeo para la reconstrucción y el desarrollo. Esto abre las expectativas para que los empresarios en México puedan impulsar sus exportaciones de Europa hacia Europa del Este.

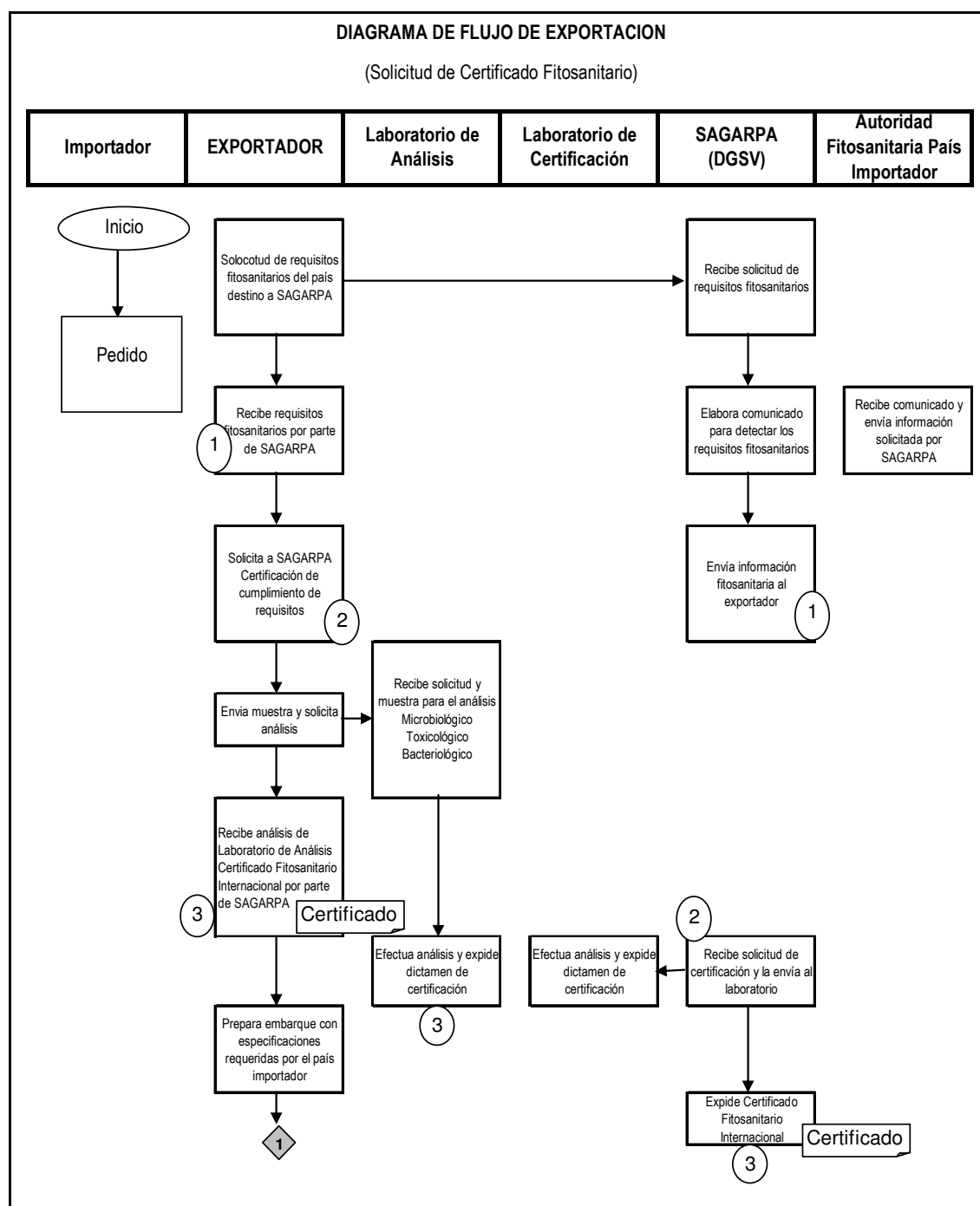
Más allá del Tratado de Libre Comercio, ahora los empresarios en México cuentan con instrumentos de apoyo al comercio para todos los países con el continente europeo.

En otro punto, es muy importante destacar que después de cinco años de litigio, el plan establecido al amparo del Tratado de Libre Comercio, resolvió a favor de México la controversia sobre el libre tránsito de vehículos de carga mexicanos por territorio estadounidense.

En México tenemos la misión de impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso a crédito, servicios financieros y promoción comercial internacional.

IX. FLUJORAMA DE EXPORTACIÓN

En este capítulo se muestra, a manera de referencia, un flujograma que plantea la ruta para iniciarse en las actividades de comercio exterior, donde el camino sugerido es uno de tantos, y de ninguna forma es el único válido, puesto que las necesidades pueden empezar realmente en cualquiera de los cuatro procesos presentados.



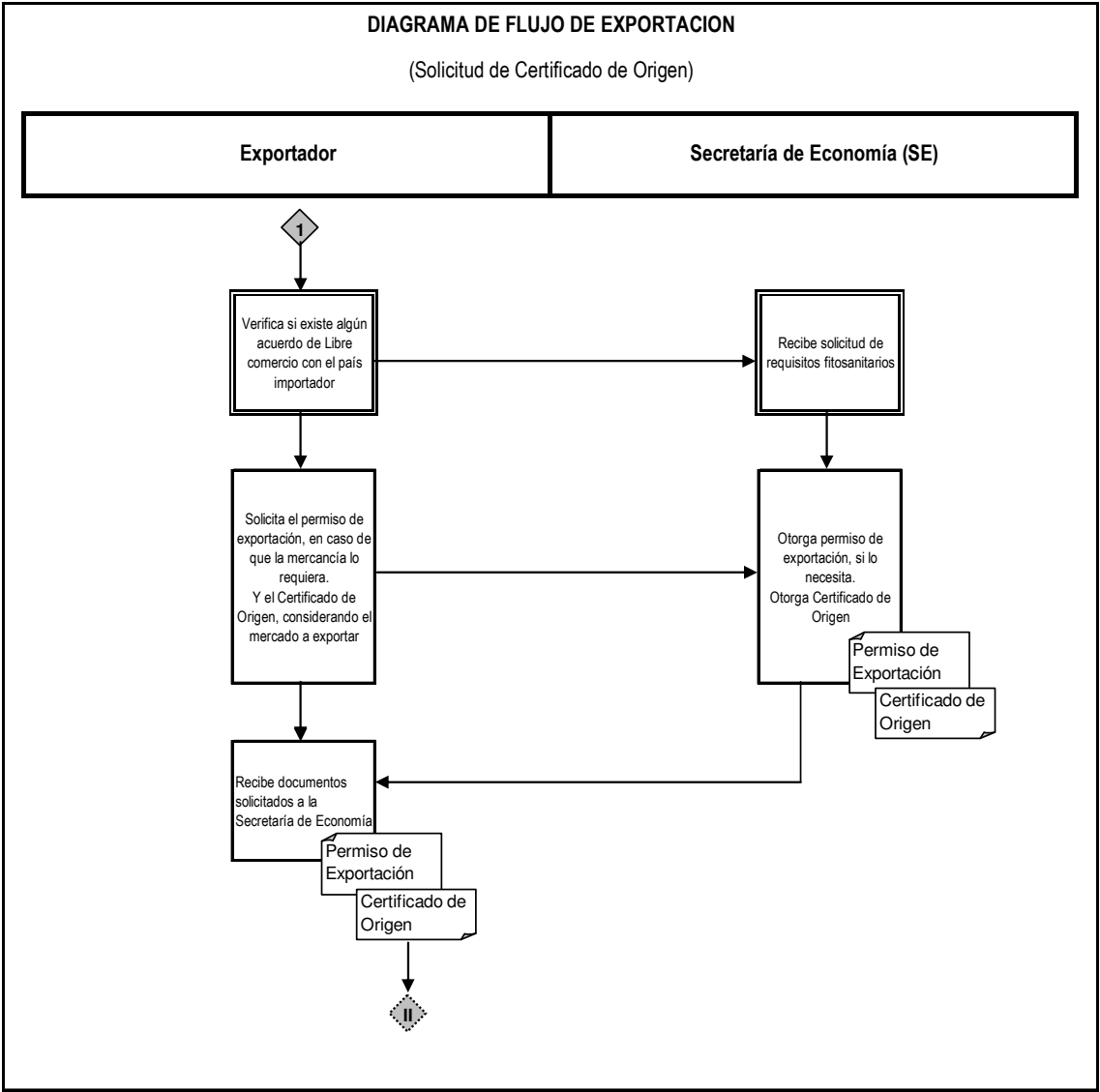
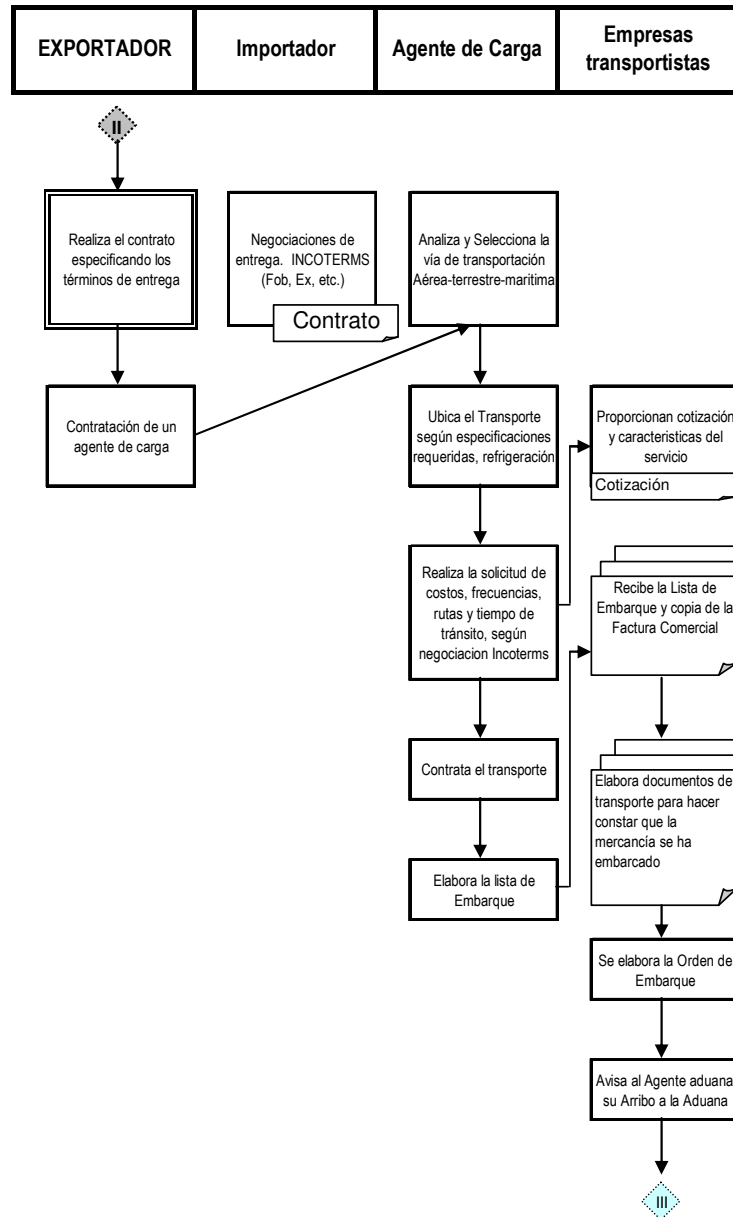
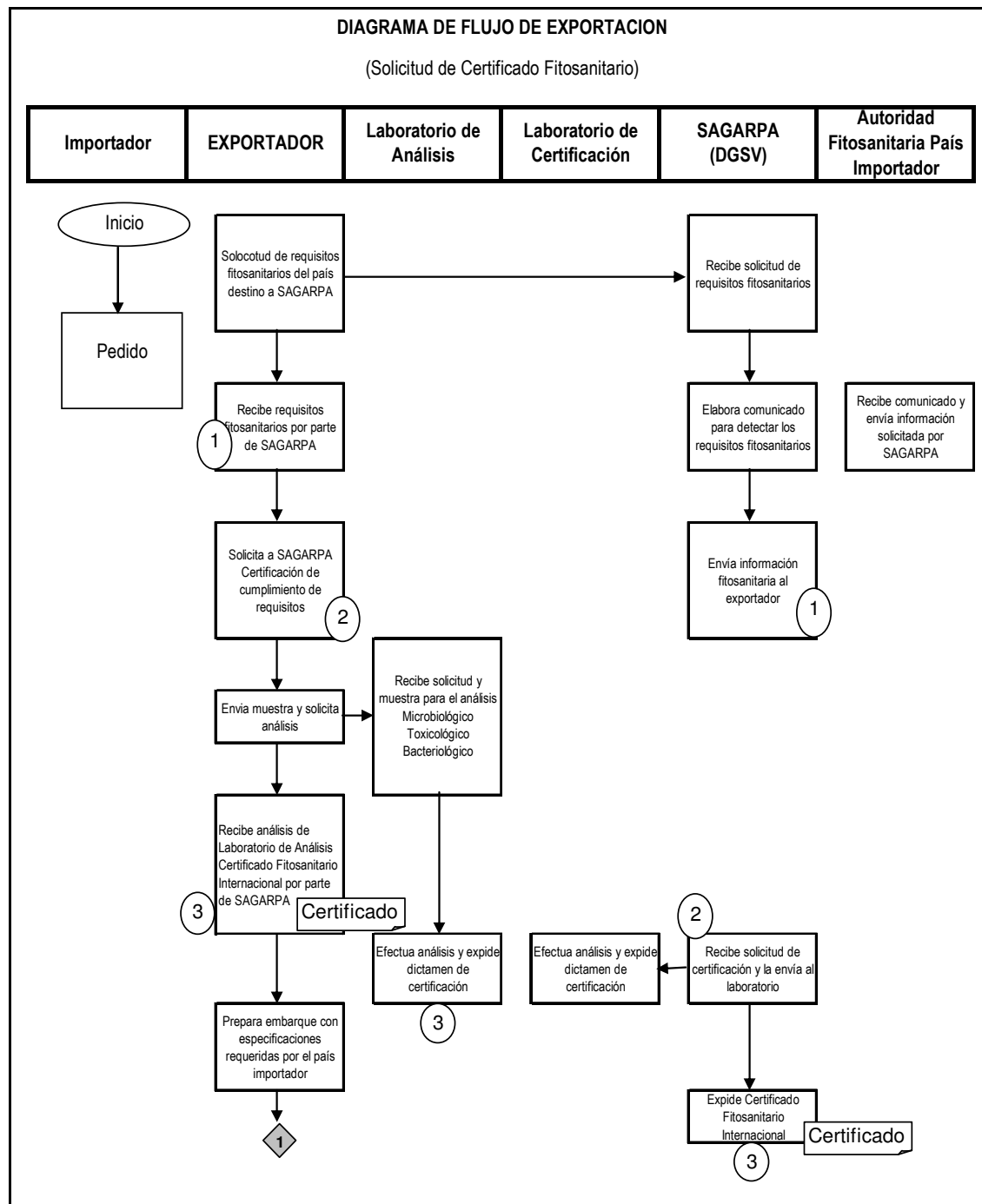


DIAGRAMA DE FLUJO DE EXPORTACION

(Transporte)





PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

1.- Registro Federal de Contribuyentes	Estar dado de alta ante la S.H.C.P.												
2.- Selección del producto a exportar	Especificar con claridad las características del producto a ser exportado, con el fin de realizar su clasificación arancelaria y determinar las posibles restricciones que tuviera.												
3.- Análisis de la empresa	Verificar cuales son los alcances, recursos e infraestructura con las que cuenta la empresa para ver cual es nuestro potencial exportador.												
4.- Análisis del entorno nacional e internacional de la empresa	Realizar un estudio encaminado a conocer quienes son nuestros principales competidores, saber que precios, como serian las diferentes líneas de productos existentes, su calidad de venta, etc., de modo que se pueda tener una visión mas clara de las características del mercado que nos permitan competir tanto a nivel nacional como internacional.												
5.- Plantación de nuestra exportación	Un aspecto importante para competir en el mercado internacional, lo constituye tener un conocimiento general de lo que estamos realizando, poniendo en consideración, tiempos, tramites, fechas de envíos, utilización del medio de transporte adecuado, y demás puntos que nos faciliten el movimiento de mercancías hacia los diferentes puntos de venta. Es muy importante analizar las ventajas y desventajas que se presentan en una exportación ya que este acto nos permitirá lograr un resultado satisfactorio.												
6.- Búsqueda de mercado	Dentro de las alternativas que pueden ser muy provechosas para el exportador son los viajes de negocios a los puntos donde se desea vender o generar oportunidades de negocios, ya que a traves de estos, se pueden realizar contactos tanto con proveedores como con clientes potenciales, de tal modo que se pueda tener una visión mas clara del mercado que buscamos atacar. Otros de los elementos que se pueden considerar para la búsqueda de un mercado son los siguientes: <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tbody> <tr> <td>Folletos</td><td>Cartas</td></tr> <tr> <td>Ferias</td><td>Exposiciones</td></tr> <tr> <td>Organismos</td><td>Misiones Comerciales</td></tr> <tr> <td>Muestras</td><td>Cámaras</td></tr> <tr> <td>Bases de datos</td><td>Simplex-Bancomext</td></tr> <tr> <td>Viajes</td><td></td></tr> </tbody> </table>	Folletos	Cartas	Ferias	Exposiciones	Organismos	Misiones Comerciales	Muestras	Cámaras	Bases de datos	Simplex-Bancomext	Viajes	
Folletos	Cartas												
Ferias	Exposiciones												
Organismos	Misiones Comerciales												
Muestras	Cámaras												
Bases de datos	Simplex-Bancomext												
Viajes													

7.- Documentos necesarios para exportar:	◆ Pedimento de exportación elaborado por el agente aduanal y aprobado por la S.H.C.P ◆ Factura comercial o documento comercial que exprese el valor de las mercancías. ◆ Guía de transporte elegido. ◆ Documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias a la exportación. Contrato de exportación en el cual se establezcan por escrito todos los detalles que permitan al exportador mexicano asegurarse contra riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador.
8.- Análisis de los Incoterms	Son los diferentes términos de venta convenidos internacionalmente para facilitar el comercio entre los países y que constituyen un conjunto de reglas que indican las obligaciones reciprocas que se establecen en un contrato de compra-venta internacional.
9.- Elaboración de cotización	Al levantarse un pedido de exportación, la empresa debe realizar una cotización que establezca y permita al cliente, conocer el precio y los términos de la venta correspondientes a la transacción.
10.- Especificar forma de pago	Existen diversas modalidades para especificar las formas de pago en el comercio internacional. Resulta necesario convenir un contrato de exportación en el cual se establezcan por escrito todos los detalles que permitan al exportador mexicano asegurarse contra riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador.
12.- Analizar apoyos de dependencias públicas y privadas	El principal objetivo de estas dependencias es promover, fomentar y desarrollar el comercio exterior, estas ofrecen apoyos y servicios tales como: ◆ Asesoría en comercio exterior ◆ Cursos y seminarios de capacitación ◆ Enlace de oportunidades comerciales en el exterior - Tramites necesarios para una exportación ◆ Apoyos financieros ◆ Diferentes programas como: Pitex, Altex, Ecex, Maquiladores, etc.
13.- Contratar servicios de agente aduanal	El agente aduanal es la persona física autorizada por la S.H.C.P., mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de mercancías, para actuar ante una o varias aduanas.
14.- Realizar despacho aduanero	Las características básicas deseadas en el despacho aduanero que realiza el agente aduanal son: eficiencia, confiabilidad y precio justo, mediante el manejo del marco

	legal y fiscal, reglamentos y otras disposiciones de comercio exterior.
15.- Impuestos en la exportación	◆ Ad-Valorem : 0% ◆ Derecho de Trámite Aduanero (D.T.A.) ◆ I.V.A. (Devolución del I.V.A.) Analizar impuestos a cubrir en el país destino

X. CONCLUSIONES

La exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general.

La exportación no se circunscribe a un tamaño previamente determinado de empresa, aunque pueden existir algunos bienes y servicios en los que se requiera de capitales y la capacidad de coordinar recursos humanos en magnitudes importantes. Existen empresas micro, pequeñas, medianas y grandes que se dedican a la exportación.

La incursión en los mercados internacionales se realiza por tradición en mercados más cercanos, de rápido crecimiento y similares culturalmente, donde la competencia es menos agresiva que en los más grandes. Sin embargo, se debe iniciar con los mercados donde pueda adquirirse experiencia a un menor costo.

La exportación es una actividad de mediano y largo plazos que exige una adecuada planeación de los recursos. Se debe exportar cuando se tenga la capacidad de diseño, programación, producción, comunicación, empaques, envíos, administración, entre otras, conforme a los requerimientos del mercado internacional.

Si bien es cierto que las operaciones de Comercio Exterior, normalmente las realizan Agentes o Apoderados Aduanales, también es cierto, que el Contador Público, con la acreditación apropiada, puede brindar asesoría profesional en el campo de las Exportaciones, debido a que cuenta con los conocimientos necesarios tanto en el campo administrativo como en el financiero.

XI. GLOSARIO DE TÉRMINOS EN MATERIA ADUANERA

Aduanas.

Son los lugares autorizados para la entrada o la salida del territorio nacional de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen.

Agente Aduanal.

Es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.

Arancel.

Impuesto sobre los bienes importados. Relacionado con la lista de gravámenes.

Arancel Ad-Valorem.

Gravamen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado.

Apoderado Aduanal.

Es la persona física que haya sido designada por otra persona física o moral para que en su nombre o representación se encargue del despacho de mercancías.

Arancel Específico.

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

Arancel Mixto.

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

Autoridad Aduanera.

Es la autoridad competente que, conforme a la legislación interna de una parte, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras.

Bien No Originario.

Es aquel bien que no califica como originario, de conformidad con las reglas correspondientes.

Bien Originario.

Significa que cumple con las reglas de origen establecidas en el capítulo correspondiente de un tratado de libre comercio.

Clasificación Arancelaria.

Es la clasificación de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior que deben presentar los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar.

Código de Valoración Aduanera.

Es el Acuerdo para la aplicación del artículo VII del GATT, contenido en los artículos 64 a 79 de la Ley Aduanera de 1998.

Comprador Final.

Es la última persona que, en territorio de la parte importadora, adquiere los bienes en la misma forma en que serán importados. Este comprador podría no ser necesariamente el usuario final del bien.

Contribuciones.

Son los créditos fiscales, impuestos, derechos y otras obligaciones que se pagan por la exportación e importación de productos y servicios.

Contribuyentes.

Persona física o moral sujeto de impuestos por la actividad que realiza, con la finalidad de contribuir al gasto público.

Costo neto.

Se refiere a todos los costos menos los de promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embarque y empaque, así como de los costos financieros

Cuotas Compensatorias.

Son los derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países para compensar el monto de la subvención concedida a la exportación de estos productos.

Medida de regulación o restricción no arancelaria que se impone a aquellos productos que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y se aplican independientemente del arancel que corresponda a las mercancías. Son los derechos antidumping y cuotas o derechos compensatorios, según la legislación de cada parte del tratado.

Cupos de Exportación.

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

Declaración.

Es la obligación que tienen los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales de manifestar a las autoridades aduanales las mercancías objeto de comercio exterior.

Despacho Aduanero.

Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional.

Empresa.

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

Fracción Arancelaria.

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

Franja Fronteriza.

Es el territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de veinte kilómetros hacia el interior del país.

Impuestos.

Son las contribuciones establecidas en las leyes que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de aportaciones, contribuciones y derechos.

Impuestos al Comercio Exterior.

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

Incoterms (International Commercial Terms).

Consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales, para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales.

LAB.

Significa libre a bordo. Independientemente del medio en que se transporte, desde el punto de embarque directo del vendedor al comprador.

Ley.

Norma jurídica obligatoria y general dictada por un órgano legítimo para poder regular la conducta de los hombres o para establecer otros órganos necesarios para el cumplimiento de sus fines.

Mercado Común.

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

Mercancías.

Son todos los bienes y servicios que cruzan nuestra frontera nacional aun cuando las leyes las consideren como no sujetas a una operación comercial.

De acuerdo con la Ley Aduanera, se consideran mercancías los productos, artículos, efectos y cualesquiera otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

Normas Oficiales Mexicanas (NOM).

Es una regulación técnica de observancia obligatoria, expedida por las dependencias competentes, con una multiplicidad de finalidades, cuyo contenido debe reunir ciertos requisitos y seguir el procedimiento legal.

Patente.

Documento expedido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el ejercicio de las actividades relacionadas con la importación y exportación de mercancías

Pedimento.

Solicitud oficial que expide la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para permitir la importación y exportación de mercancías a las personas físicas y morales que cumplan con la Ley Aduanera.

Pedimento Consolidado.

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

Precios Estimados.

Valor presuntivo que se fija a un determinado producto (prohibidos según la regla 7 del GATT) sólo para efectos de determinar el valor en aduana.

Recintos Fiscales.

Son aquellos lugares donde se encuentran las mercancías de comercio exterior controladas directamente por las autoridades aduaneras y en donde se da el manejo, almacenaje y custodia de dichas mercancías por las autoridades.

Reconocimiento Aduanero.

Procedimiento mediante el cual se realiza una revisión de documentos y mercancías para precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento, con la finalidad de determinar la cantidad, características y la plena identificación de las mercancías.

Región Fronteriza.

Es el territorio que determine el Ejecutivo Federal, en cualquier parte del país, incluyendo la franja fronteriza.

Regla de Origen.

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

Restricciones No Arancelarias.

Acto administrativo por medio del cual se imponen determinadas obligaciones o requisitos a la importación, exportación y circulación o tránsito de las mercancías, distintos a aquellos de carácter fiscal.

Resolución de determinación de origen. Significa una resolución de autoridad aduanera que establece si un bien califica como originario de conformidad con las reglas de origen.

Responsables Solidarios.

Serán los mandatarios, los agentes aduanales, el propietario o tenedor de las mercancías, del pago de impuestos al comercio exterior y de las demás contribuciones, así como de las cuotas compensatorias que se causen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Considerado como el órgano máximo para desarrollar diversas actividades en materia fiscal.

Sistema Armonizado.

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

Territorio Aduanero.

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

Tráfico Interno.

Transporte de personas embarcadas o de mercancías cargadas en un lugar del territorio aduanero para ser desembarcadas o descargadas en otro lugar del mismo territorio aduanero.

Transbordo.

Traslado de mercancías efectuado bajo control aduanero de una misma aduana, desde una unidad de transporte a otra, o a la misma en distinto viaje, incluida su descarga a tierra, con el objeto de que continúe hasta su lugar de destino.

Tránsito.

Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras. Igualmente se considera como tránsito de mercancías el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.

Tránsito Aduanero.

Régimen aduanero bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra.

Transporte Internacional.

El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o de pasajeros hacia o desde el exterior.

Transporte Interno.

Transporte de personas embarcadas o de mercancías cargadas en un lugar situado dentro del territorio nacional para ser desembarcadas o descargadas en un lugar situado dentro del mismo territorio nacional.

Transportista.

Persona que transporta efectivamente las mercancías o que tienen el mando o la responsabilidad del medio de transporte.

Valor en Aduana.

Es el valor de un bien para efectos de cobro de aranceles sobre un bien importado.

Valor de Transacción.

Significa el precio efectivamente pagado o por pagar por un bien o material relacionado con una transacción del productor de ese bien, ajustado conforme al Código de Valoración Aduanera o bien de la Ley Aduanera, sin considerar si el bien o material se vende para exportación.

Valor Declarado.

Valor con fines aduaneros de las mercaderías contenidas en un envío que están sometidas a un mismo régimen aduanero y clasificadas en una misma posición arancelaria.

Verificación Previa.

Revisión o inspección de mercadería antes de someterla a un régimen aduanero determinado.

Vista de Aduanas.

Funcionario técnico aduanero encargado de aforar las mercaderías, ahora denominados verificadores.

Zona de Libre Comercio.

Entidad constituida por los territorios aduaneros de una asociación de estados que posee en su última fase las características siguientes:

- ◆ Eliminación de los derechos de aduana para los productos originarios de un país de la zona.
- ◆ Cada Estado conserva su arancel de aduana y su legislación aduanera.
- ◆ Cada estado de la zona conserva su autonomía en materia de aduana y de política económica.
- ◆ Los intercambios se basan en la aplicación de reglas de origen para tener en cuenta los diferentes aranceles aduaneros y evitar los desvíos de tráfico.
- ◆ Eliminación de las reglamentaciones restrictivas en los intercambios comerciales en el territorio de la zona.

Zona de Vigilancia Aduanera.

Parte determinada del territorio aduanero donde la aduana ejerce poderes especiales en virtud de los cuales aplica o puede aplicar medidas especiales de control aduanero. Parte del territorio aduanero en que la posesión y la circulación de mercancías pueden someterse a medidas especiales de control por la aduana.

Zonas Libres.

Son determinadas regiones ubicadas fuera de los centros de distribución y abasto de insumos y bienes básicos nacionales, por lo cual se les exenta de impuestos en la compra de mercancías de procedencia extranjera necesarias para la producción y el consumo. Actualmente en México ya no existen zonas libres. La firma del Tratado de Libre Comercio permite, sin embargo, el establecimiento de zonas fronterizas para aplicar políticas de tratamiento fiscal y comercial especiales.

XII. BIBLOGRAFÍA

Breviario Ejecutivo de Leyes Fiscales

Editorial Tegra

3ª. Edición

México 2003

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Editorial Trillas México

12ª. Edición

México 1993

Guía Básica del Exportador

Bancomext

9ª. Edición

México 2002

Ley Aduanera y Reglamento 2003 Correlacionada

Ediciones Fiscales ISEF, S.A.

27ª. Edición

México 2003

Ley Aduanera y Reglamento 2006

Editorial SISTA

1ª. Edición

México 2006

Ley de Comercio Exterior 2004

Ediciones Fiscales ISEF, S.A.

27ª. Edición

México 2004

Ley de Comercio Exterior 2006

Editorial SISTA

1ª. Edición

México 2006

Practi agenda Tributaria Profesional 2006 Correlacionada

Tax Editores Unidos S.A. de C.V.

2ª. Edición

México 2006

En Internet:

Aduanas México

www.aduanas.sat.gob.mx

Banco Nacional de Comercio Exterior

www.bancomext.com

Corporación Integral de Servicios al Comercio Exterior

www.ciscomext.com.mx

Secretaría de Economía

www.economia.gob.mx

Secretaría de Relaciones Exteriores

www.rexteriores.gob.mx

Sistema de Administración Tributaria

www.sat.gob.mx

Gracias:

Durante estos años de preparación al apoyo de mis padres, quienes me enseñaron que tengo la libertad de elegir y la responsabilidad de asumir las consecuencias de mi elección.

A mis hermanos por su paciencia y apoyo, en momentos buenos y malos, pero sobre todo por estar cerca de mí.

A mi Abuelo † y al Contador Gabriel † por impulsarme a luchar por mis ideales, y de quienes admire siempre el señorío, la generosidad, la nobleza de espíritu y la inteligencia.

A los profesores que estuvieron a lo largo de mi carrera y de los cuales aprendí mucho, sobre todo a mi asesor, C.P.M.A. Gerardo Pérez Morelos por su valioso apoyo para culminar el presente trabajo.