

10
2ef



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

GUÍA PARA REALIZAR COMPRAS DE
IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE
FUNDICIÓN DE HIERRO Y ACERO EN LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN ADMINISTRATIVA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:
RENE CRUZ BAZAN

ASESOR DEL SEMINARIO:
DR. FERNANDO JAVIER CERVANTES ALDANA



MÉXICO, D.F.

1999

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

235940



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PAGINACION
DISCONTINUA.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, al poder superior que es DIOS, por iluminar mi camino en forma constante.

Al profesor Fernando Javier Cervantes Aldana, por su asesoramiento para la elaboración de la presente investigación, con respecto a sus opiniones, consejos y correcciones.

A mi otra "asesora", Celia Vizcarra Martínez, también por sus opiniones y correcciones no menos oportunas.

A Diana Hernández Zárate y Luz Adriana Cegueda Campos, por su intervención en el proceso de datos.

A la Universidad Nacional, especialmente a la Facultad de Contaduría y Administración, por brindarme la oportunidad de lograr mi formación como Licenciado en Administración.



DEDICATORIA

A MIS PADRES

Como una muestra de agradecimiento por todo el amor y el apoyo brindado, ya que con sus actitudes son un ejemplo a seguir.

A MIS HERMANAS Y SOBRINOS

Que me contagian de su alegría

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS

A quienes trato de entenderlos, y al mismo tiempo, aprender de ellos tanto de sus aciertos como de sus errores.

AI PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO

Que se interese en los menesteres de la importación, que sirva la presente como un primer acercamiento sobre el tema.

A TODOS AQUELLOS QUE LEAN LA PRESENTE

Que tengan a bien criticarla, para aceptarla, corregirla o rechazarla, siempre desde un punto de vista objetivo.

René Cruz Bazán

México, D.F. Febrero de 1999.



INDICE

	Pág.
LISTA DE CUADROS	vi
CAPÍTULO I. Introducción	1
1.1. Justificación del tema	1
1.2. Objetivo general	3
CAPÍTULO II. Metodología	5
CAPÍTULO III. Marco de referencia	7
3.1. Sobre la pequeña y mediana empresa.	7
3.1.1. ¿Qué es una pequeña empresa? y ¿Qué es una mediana empresa?	7
3.1.2. Giro principal de la pequeña y mediana empresa	7
3.1.3. Importancia de la pequeña y mediana empresa	8
3.1.4. Características principales de la pequeña y mediana empresa	9
3.1.5. Problemas en la pequeña y mediana empresa	10
3.2. Sobre las compras	11
3.2.1. <i>Concepto de compras</i>	11
3.2.2. Conceptualización de abastecimientos	12
3.2.3. Importancia de las compras	13
3.2.4. Objetivos de la función de compras	15
3.2.5. Tipos de compras y abastecimientos	16
3.2.6. Compras nacionales e internacionales	16
3.2.7. Organización del departamento de compras en una pequeña empresa ...	18
3.2.8. Proceso de compras	19
3.3. Consideraciones para la importación en México	23
3.3.1. Concepto de importación de bienes y/o servicios en México	23
3.3.2. Fuentes jurídicas interna que norman las importaciones	24
3.3.2.1. Artículo 131 constitucional	24

3.3.2.2. Ley de comercio exterior (LCE)	25
3.3.2.3. Ley aduanera	26
3.3.2.4. Ley de la tarifa del impuesto general de importación	27
3.3.2.5. Aspectos fiscales relacionados con la importación	28
3.3.2.6. Leyes especiales relacionadas con la importación de bienes y/o servicios	29
3.3.3. Aranceles	30
3.3.3.1. ¿Qué son los aranceles?	30
3.3.3.2. Tipos de aranceles	30
3.3.3.3. Modalidades en los aranceles	31
3.3.4. Medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación	31
3.3.4.1. ¿En qué casos se establecen?	31
3.3.4.2. ¿En qué consisten tales medidas?	32
3.3.5. Prácticas desleales de comercio internacional	33
3.3.5.1. ¿Qué son? y ¿Cómo se determinan?	33
3.3.5.2. Autoridad competente en materia de prácticas desleales	34
3.3.5.3. Disposiciones relativas al inicio de los procedimientos de prácticas desleales	34
3.3.5.4. Plazos para la resolución en materia de prácticas desleales	35
3.3.6. Problemas en las compras de importación	35
3.4. Comercio exterior de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero.....	39
3.4.1. Capítulos 72 y 73 de la Tarifa del Impuesto General de Importación	40
3.5. Apertura comercial	48
3.5.1. Acuerdos multilaterales	48
3.5.1.1. Organización Mundial de Comercio (OMC)	48
3.5.1.2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ..	49
3.5.1.3. Organización para la Cooperación Asia-Pacífico (APEC).....	49
3.5.2. Tratados bilaterales y trilaterales	50
3.5.2.1. Acuerdo de complementación económica entre México y Chile .	50
3.5.2.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	50

3.5.2.3. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (1995).....	51
3.5.2.4. Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica (1995)...	51
3.5.2.5. Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México (1995).....	52
3.5.2.6. Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México (1998)...	52
 CAPÍTULO IV. Requerimientos para realizar compras al extranjero de productos de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero	53
4.1. Obligaciones del importador	54
4.1.1. Llevar un sistema de control de inventario registrado en contabilidad	54
4.1.2. Obtener el certificado de origen de la mercancía.....	55
4.1.3. Entrega al Agente Aduanal un escrito para determinar el valor de la mercancía	55
4.1.4. Inscribirse en el padrón de importadores.....	57
4.2. Selección de proveedores	64
4.2.1. Selección preliminar de las fuentes.....	65
4.2.2. Elaborar la cotización de artículos requeridos	68
4.2.3. Evaluación de los proveedores potenciales	69
4.3. Términos de negociación internacional (Incoterms)	72
4.3.1. Concepto de los Incoterms	72
4.3.2. Objetivo	73
4.3.3. Incoterms, versión 1990	73
4.4. Contratos de compraventa internacional	79
4.4.1. Contrato verbal	79
4.4.2. Contrato verbal, pero con principio de prueba por escrito	79
4.4.3. Contrato por escrito	80
4.5. Formas de pago internacional	83
4.5.1. Cheque personal o empresarial	83
4.5.2. Giro bancario	84
4.5.3. Orden de pago	85
4.5.4. Cobranza bancaria internacional	86

4.5.5. Carta de crédito	87
4.6. Medios de transporte internacional	91
4.6.1. Pasos a seguir para la contratación de los servicios de transporte	93
4.6.2. Transporte marítimo	94
4.6.3. Autotransporte	98
4.6.4. Ferrocarril	100
4.6.5. Transporte aéreo	102
4.6.6. Transporte multimodal	104
4.7. Seguro de la mercancías	106
4.7.1. Elementos de un seguro de mercancías	107
4.7.2. Pasos para el contrato de una póliza de seguro.....	108
4.7.3. Reclamaciones	108
4.8. Despacho de mercancías en la aduana	109
4.8.1. Documentos a presentar ante la aduana	110
4.8.2. Pago de contribuciones y cuotas compensatorias	111
4.8.3. Sobre el mecanismo de selección aleatoria	111
4.8.4. Regímenes aduaneros	112
4.9. Medidas de regulación o restricción no arancelaria	115
4.9.1. Cuotas compensatorias	115
4.9.2. Normas oficiales mexicanas	116
4.9.3. Permisos previos	119
4.9.4. Mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la SHCP	122
4.9.5. Anexo 18 de la resolución miscelánea	123
 CAPÍTULO V. Guía para compras de importación	 127
5.1. Descripción de actividades	129
5.2. Diagrama de flujo	138

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	143
BIBLIOGRAFIA	150
DIRECCIONES ELECTRÓNICAS	154
GLOSARIO	155
ANEXO 1. FORMATOS	160
ANEXO 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE MERCANCÍAS	185

LISTA DE CUADROS

Cuadro	Pág.
3-1. Clasificación de las empresas	7
3-2. Industria metálica básica, número de establecimientos por año	9
3-3. Industria metálica básica, personal ocupado por año	9
3-4. Concepto de compras por varios autores	12
3-5. Efecto del ahorro en compras	14
3-6. Proceso de compras por varios autores	20
3-7. Problemas en las compras de importación	37
3-8. Comercio exterior de fundición y manufacturas de fundición de hierro o acero ...	40
3-9. Partidas del capítulo 72, Fundición de hierro y acero de la TIGI	42
3-10. Partidas del capítulo 73, Manufacturas de hierro y acero de la TIGI	43
3-11. Valor de las importaciones por partida, capítulo 72	44
3-12. Valor de las importaciones por partida, capítulo 73	45
3-13. Principales países de los que se importó, capítulo 72 TIGI	46
3-14. Principales países de los que se importó, capítulo 73 TIGI	47
3-15. Importaciones de México por los capítulos 72 y 73 de E.U. y Canadá	51
4-1. Mercancías por las que se requiere inscripción a sectores específicos	64
4-2. Factores a evaluar en los proveedores potenciales por diversos autores	70
4-3. Grupos de los Incoterms, versión 1990	74
4-4. Obligaciones del vendedor y del comprador en una operación de entrega de mercancías	78
4-5. Ventajas para el comprador y el vendedor por utilizar carta de crédito	88
4-6. Clasificación de las cartas de crédito	88
4-7. Flujo de operación de la carta de crédito	90
4-8. Comparación general entre los diferentes modos de transporte internacional	93
4-9. Tráfico de altura, servicio irregular	95
4-10. Tráfico de altura, servicio regular	96
4-11. Claves de registro en el pedimento de importación, según régimen aduanero ...	114

4-12. Fracciones que deben pagar cuotas compensatorias del capítulo 72 TIGI	115
4-13. Fracciones que deben pagar cuotas compensatorias del capítulo 73 TIGI	116
4-14. Productos sujetos a normas oficiales mexicanas	117
4-15. Mercancías sujetas al cumplimiento de la norma NOM-050-SCFI-1994	119
4-16. Países por los que se tiene que presentar el aviso automático de importación ...	120
4-17. Países por los que se tiene que presentar el aviso automático de importación ...	121
4-18. Mercancías sujetas a la presentación del aviso automático	121
4-19. Mercancías sujetas a precios estimados por la SHCP	122

CAPÍTULO I.

INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.

De 1982 a la fecha, el gobierno de nuestro país ha procurado centrar sus relaciones económicas con el resto del mundo bajo un nuevo modelo de desarrollo basado en el libre cambio, con el fin de romper con los cuellos de botella generados en el periodo de sustitución de importaciones y de propiciar mayores niveles de competitividad. En última instancia, se pretende que con la nueva orientación en materia de política exterior se alcancen niveles económicos acordes a las necesidades de un país moderno capaz de competir en un mercado internacional cada vez mas interconectado y globalizado (Abdala, 1996).

La Micro, Pequeña y Mediana empresa, que representan más del 95 por ciento de todas las empresas en el país y emplean poco más del 50 por ciento de trabajadores en México, están inmersas en tal proceso de desarrollo. Sin embargo, tienen carencias de estudios de mercado, tecnología, costos, entre otros. Es por ello que se hace necesario realizar investigaciones para coadyuvar al fortalecimiento y crecimiento de dichas organizaciones (Rodríguez, 1994).

Efectuar un estudio de cada problema, así como de todas las MYPES (micro, pequeñas y medianas empresas) por una sola persona, es muy extenso y por tanto inviable.

El autor de la presente se centra en la investigación de una guía para realizar compras de importación de productos de función de hierro o acero en la pequeña y mediana empresa debido a:

1. La importancia de la pequeña y mediana empresa en México. En el caso de las empresas productoras relacionadas con este giro(productos metálicos), en 1993 su composición era la siguiente:

Empresas	Número ¹	%	Empleados ²	%	Producción ³ (Miles de pesos)	%	Porcentaje ⁴ PIB nacional
Pequeña	2,699	84	94,619	39	26,505.4	0.1	0.08
Mediana	351	10	54,219	22	5,243,454.9	23.9	1.93
Grande	178	6	95,667	39	16,498,542	76	6.15
Total	3328	100	244,505	100	21,768,552	100	8.1

Así observamos que el número de pequeñas y medianas empresas era superior (94%) a las grandes empresas (6%), pero en producción y en la generación del PIB las cifras se invirtieron. En cuanto al número de empleados se observa que la pequeña y mediana empresa representó en 61%, en tanto la grande el 39%.

2. La falta de ciertos productos en México (que son necesarios) de fundición de hierro o acero, que por lo tanto se importan y a la vez la carencia de una guía para efectuar este proceso. Dentro de los productos que se mencionan anteriormente tenemos a ciertas manufacturas de acero inoxidable, de acero aleado, tornillos y otras de hierro o acero que en 1995 y 1996 las importaciones llegaron a 1.27 y 2.01 miles de millones de dólares respectivamente.
3. La firma de los tratados de libre comercio por parte de México con: Estados Unidos y Canadá, Colombia y Venezuela, Bolivia, Costa Rica, y Nicaragua.

¹ Estadística de la Industria Nacional por Rama de Actividad Dic-84/Jul-98, SECOFI. México: septiembre de 1998 - Rama productos metálicos -.

² *Ibidem*.

³ La Industria Siderúrgica en Cifras, edición 1997, INEGI, México: 1998. Pág. IX y 25

⁴ *Ibidem*

1.2. OBJETIVO GENERAL.

Brindar un panorama claro y preciso al lector de las actividades que se necesitan realizar en una compra al extranjero (importación) de fundición y manufacturas de hierro o acero, desde el propio almacén del comprador hasta el último registro que se debe hacer para concluir con dicha compra.

La presente obra se encuentra integrada así:

En el capítulo II, se presentan las instituciones u organizaciones a las que acudió el autor para consultar sobre diversos temas que se exponen en los demás capítulos.

En el capítulo III, se enuncian los fundamentos teóricos del presente trabajo. Entre ellos están el proceso de compras nacionales e internacionales por diversos autores, las pequeñas y medianas empresas en México, las consideraciones para efectuar una importación a nuestro país, y la apertura comercial que ha gestionado el Gobierno Mexicano con diversas organismos internacionales (OMC, OCDE, APEC) y en particular los tratados de libre comercio firmados con Chile (1992), Estado Unidos y Canadá (1994), Costa Rica (1995), Venezuela y Colombia (1995), Bolivia (1995), y Nicaragua (1998).

En el capítulo IV se describen los requerimientos para realizar compras al extranjero de productos de fundición y manufacturas de hierro y acero. En este capítulo se hace énfasis en los requisitos y obligaciones para ser importador, la selección de proveedores de otro país, los términos de negociación internacional, las medidas de regulación o restricción no arancelarias a que están sujetas diversas mercancías para su importación, entre otros no menos importantes.

En el capítulo V están la serie de actividades que de manera lógica se deben realizar para las compras y posterior importación de mercancías, en un formato similar a un manual de procedimientos. En dicha guía intervienen las distintas unidades inmersas en el proceso de compra, por ejemplo el comprador, el proveedor, los servicios aduanales, tráfico, los bancos y el requiriente.

Por último el lector puede encontrar las conclusiones, un glosario de los términos más comunes, utilizados dentro de la guía de compras, y dos anexos; el primero de ellos, denominado “formatos” en el cual contiene diversas formas tanto oficiales como elaboradas por el autor; en el segundo se anotan los diversos métodos para efectuar la valuación de mercancías en la aduana de acuerdo con la Ley Aduanera.

CAPÍTULO II.

METODOLOGÍA

La presente investigación se llevó a cabo mediante la consulta a veces personal y otras tantas por INTERNET, de las siguientes instituciones y/u organizaciones. Las direcciones electrónicas se encuentran después de la bibliografía.

- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).
 - Visita personal.
- Bancomer.
- Banco de México.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - Biblioteca.
- Cámara Americana de Comercio en México.
 - Biblioteca.
 - Atención a socios.
- Cámara Nacional del Hierro y el Acero (CANACERO).
 - Gerente de Comercio Exterior.
 - Gerente de Promoción y Uso del Acero.
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación de los E.U.M. (CANACINTRA)
- Cámara de Comercio, Servicio y Turismo de la Ciudad de México (CANACO DF).
- Confederación de Cámaras Industriales de los E.U.M. (CONCAMIN).

- Diario Oficial de la Federación (DOF)
 - Visita personal.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
 - Biblioteca.
 - Banco de Información Económica.
- Organización de Estados Americanos (OEA).
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).
 - Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.
 - Dirección General de Normas (DGN)
 - Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)
 - Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI)
 - Biblioteca
- Secretaría de Relaciones Exteriores
- Seguros la Provincial
- Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
 - Facultad de Contaduría y Administración (FCA).
 - ✓ Biblioteca
 - Facultad de Economía.
 - ✓ Biblioteca
 - Biblioteca Central
 - ✓ Área de tesis y acervo general.

CAPÍTULO III

MARCO DE REFERENCIA

3.1. Sobre la pequeña y mediana empresa

3.1.1. ¿Qué es una Pequeña Empresa? y ¿Qué es una Mediana Empresa?

La definición más precisa de orden oficial de lo que es una pequeña y mediana empresa la brinda el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y Nacional Financiera (NAFIN). Para saber si es una pequeña o mediana empresa es necesario tomar en cuenta el número de empleados y las ventas anuales de las mismas, para lo cual se reproduce los datos brindados por tales organizaciones a la fecha en el Cuadro 3-1 (Septiembre de 1998).

TAMAÑO	NÚMERO DE EMPLEADOS	VENTAS ANUALES
Micro	Hasta 15	\$ 900,000
Pequeña	16 a 100	\$ 9,000,000
Mediana	101 a 250	\$ 20,000,000
Grande	Más de 250	Más \$20,000,000

Cuadro 3-1. Clasificación de las empresas
Fuente: INEGI y NAFIN.

3.1.2. Giro principal de la pequeña y mediana empresa.

En su gran mayoría, las pequeñas y medianas empresas están dedicadas a la actividad comercial. Además es notorio que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos los comercializan ellas mismas (Anzola, 1993; Rodríguez, 1994).

La pequeña empresa está dedicada a la venta al detalle aún siendo éste uno de los sectores más competidos y que deja menor margen de utilidades; pero considerando que este tipo de pequeñas empresas se hace relativamente más fácil y que los riesgos de sus operaciones son menores, resulta atractivo. La actividad comercial tiene una importancia fundamental dentro de la vida empresarial, pues cerca del 80 por ciento de estas empresas se dedican al comercio o a la prestación de servicios y el resto a actividades de transformación (Anzola, 1993).

3.1.3. Importancia de la pequeña y mediana empresa.

Su importancia radica en el número de empresas que existe en México, así como del número de empleos que brindan:

- Más de 95 % de todas las empresas en nuestro país, son pequeñas y medianas. En particular en la industria metálica básica (Cuadro 3-2), en 1995 y 1996 representó en 94% del total de empresas, en 1997 el 95% y hasta julio de 1998 el 93%.
- Emplean poco más del 50 % de trabajadores en México. En la industria metálica básica (Cuadro 3-3) en 1995 significó el 62% del total de empleados en tal industria, en 1996 y 1997 el 57 y 59% respectivamente y hasta julio de 1998 el 55%.

Estas empresa ofrecen un campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas (Rodríguez, 1994).

Empresa	1995	%	1996	%	1997	%	1998*	%
Pequeña	2,290	84	2,446	83	2,727	83	2,905	82
Mediana	290	10	345	11	347	12	383	11
Grande	153	6	178	6	199	5	217	7
Total	2,733	100	3,019	100	3,273	100	3,505	100

Cuadro 3-2. Industria metálica básica. Número de establecimientos por año.

Fuente: Estadística de la industria nacional por rama de actividad Dic-84/Jul-98

SECOFI. México: 1998. - Rama de productos metálicos-

* Datos hasta julio de 1998

Empresa	1995	%	1996	%	1997	%	1998*	%
Pequeña	79,599	40	87,928	37	96,646	37	102,355	35
Mediana	44,707	22	52,732	22	51,926	20	58,995	20
Grande	75,969	38	94,458	41	111,967	43	126,826	45
Total	200,275	100	235,118	100	260,539	100	288,176	100

Cuadro 3-3. Industria metálica básica. Personal ocupado por año.

Fuente: Estadística de la industria nacional por rama de actividad Dic-84/Jul-98

SECOFI. México: 1998. - Rama de productos metálicos-

* Datos hasta julio de 1998

3.1.4. Características principales de la pequeña y mediana empresa.

Autores tales como Anzola, 1993; Gravinsky, 1992; Méndez, 1994; y Rodríguez, coinciden en señalar lo siguiente, respecto a las principales características de la pequeña y mediana empresa:

- Utilizan cada vez más maquinaria y equipo, aunque siguen basándose en el trabajo manual.
- Son empresas de tipo familiar, constituidas principalmente como sociedades anónimas.
- El capital es aportado por una o pocas personas para establecer la empresa.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa, su administración es empírica.

- Las actividades se concentran en el dueño de la empresa, que es el que ejerce el control y dirección general de la mismas, es conocido como el “hombre orquesta”.
- El mercado local o regional es el objetivo predominante de la pequeña empresa, aunque pueden dominar y abastecer un mercado más amplio, incluso nacional.
- Tratan de mantener una relación estrecha con sus clientes.
- El número de empleados del negocio crece y va de 16 a 250 personas.

De manera particular Anzola (1993) indica otras características que parece importante destacar:

- La empresa pequeña crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con el apoyo técnico-financiero significativo de instituciones privadas ni del gobierno. Además existe un gran desconocimiento con respecto a la existencia y funcionamiento de organismos de apoyo financiero y técnico, ya sean públicas o privadas.
- La pequeña empresa carece de una estructura formal en todas sus áreas, aunque en la mediana ya existe una estructura definida.

3.1.5. Problemas en la pequeña y mediana empresa.

Con respecto de los problemas en la pequeña y mediana empresa, distintos autores (Anzola, 1993; Méndez, 1994; Pickle, 1994; y Rodríguez, 1994) concuerdan en lo siguiente:

- Falta de estudios de preinversión que comprendan un análisis de variables, tales como mercado, tecnología, costos, localización y financiamiento.

- Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil, ocasionada por desconocimiento, trámites complicados y limitaciones para el acceso en la obtención de créditos suficientes a tasas de interés razonables.
- Falta de experiencia en el ramo (inexperiencia).
- Falta control de inventarios.
- Escasa mano de obra calificada, bienes de capital y recursos económicos, lo que limita a la empresa en la expansión de mercado.
- Falta de experiencia administrativa (incompetencia).
- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico, como la inflación y la devaluación.
- La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente por que los controles de calidad son mínimos o no existen.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, se encuentran temerosos a las visitas de los inspectores.

3.2. Sobre las compras

3.2.1. Concepto de compras

Dentro de este punto se presentan algunos de los conceptos de compras en el cuadro 3-4.

Para el autor, Comprar, es adquirir bienes y/o servicios con la calidad justa, en el tiempo de entrega acordado, para cumplir con los objetivos que la administración de la misma ha planteado. Para llevar a cabo lo anterior es necesario utilizar un proceso que va desde el surgimiento de una necesidad hasta la recepción y pago del bien y/o servicio solicitado.

AUTOR	CONCEPTO DE COMPRAS
Pierre M. Muller (1967)	Tiene por objeto asegurar el suministro de un producto capaz de prestar cierto servicio a la empresa (o a sus clientes si se trata de revenderlo, en el mismo estado) en la calidad y en la fecha deseada y al menor costo final.
Michele Calimeri (1969)	Constituye una actividad especializada que debe ser realizada de un modo racional, con el objeto de comprar para cada tipo de materia necesaria: la calidad justa, la cantidad justa, al precio justo, en el momento justo y con la entrega a tiempo justo.
Sérvulo Anzola (1993)	Comprar es adquirir algo por dinero.
Michael Leenders, Harold E. Fearon y Wilbur B. England (1995)	Compras describe el proceso de comprar: considerando la necesidad, localización y selección del proveedor, negociando un precio y otros términos pertinentes, dando seguimiento hasta asegurar su envío.
Salvador Mercado (1996)	Es adquirir bienes y servicios de la calidad adecuada, en el momento y al precio adecuado y del proveedor más apropiado.
Cristóbal del Río (1998)	Comprar es adquirir bienes y/o servicios para satisfacer las necesidades de una entidad, después de ello lograr su objetivo eficientemente.

Cuadro 3-4. Concepto de compras por varios autores.
Fuente: Cuadro elaborado por el autor (varios libros).

3.2.2. Conceptualización de abastecimientos¹

- a) En las empresas industriales, significa almacenar productos que se consumen dentro del establecimiento, incluyendo papelería y los artículos de oficina en Estados Unidos.
- b) Para otros el término abarca como mínimo las funciones de: compra, almacenamiento y recepción.

¹ DEL RÍO González, Cristóbal (1998). Adquisiciones y abastecimientos. Ecafsa, México. Pág. 1-9

3.2.3. Importancia de las compras.

El éxito de cualquier empresa depende en gran parte de la manera en que administren y hagan sus compras (Del Río, 1998; Mercado, 1996; y Rodríguez, 1994).

Las empresas industriales, comerciales y de servicios desembolsan cantidades considerables en la compra de materia prima, útiles de oficina, equipo, herramientas, mobiliario, etc. (Del Río, 1998; Mercado, 1996).

La función de compras resulta vital para lograr la operación eficientemente de los negocios pequeños. El pequeño fabricante deberá planear la compra de materia prima que transforma en las mercancías que él vende. El pequeño mayorista debe tomar decisiones de compra que le permitan poder vender mercancía en cuanto los minoristas lo demanden (Pickle, 1994).

Para ser más preciso, las compras son importantes por las siguientes razones:

1. Por su impacto sobre las utilidades (Anzola, 1993; Leenders *et al*, 1995; Rodríguez, 1994; y Zenz, 1993).

Para ejemplificar el impacto de las compras sobre las utilidades se utiliza el “multiplicador de compras”². Este multiplicador indica la cantidad de incremento en ventas necesario para igualar un peso ahorrado en compras.

La relación entre las utilidades y las compras depende del margen de utilidad bruta de la empresa. Suponiendo un margen de utilidad bruta del 10 por ciento, una firma requiere de 10 pesos de ventas para igualar a un peso de incremento en pesos de las utilidades sea igual a los pesos ahorrados en las compras. El multiplicador de utilidades de compras para el margen de utilidad bruto alternativo se muestra en el cuadro 3-5, como la cantidad equivalente de incremento en ventas necesarias para igualar a un peso de ahorro en compras.

² ZENS, Gary J (1993). Compras y administración de materiales (2ª Reimp.). Limusa, México. Pág. 23

Margen de utilidad Bruta.	Valor de ventas para lograr un peso de compras.
2.5 %	\$ 40.00
5.0%	20.00
7.5%	13.30
10.0%	10.00
15.0%	6.70

Cuadro 3-5. Efecto del ahorro en compras.

Fuente: Gary Zens (1993). Pág. 24

2. Por las erogaciones mayores de dinero de ventas.

- En las empresas de servicios por ejemplo en un Banco o en un Hospital el dinero de las compras como porcentaje de ingresos de operación es aproximadamente del 20 por ciento, dado que en este sector de servicios, la intensidad es más trabajo que de materiales (Leenders *et al*, 1995).
- En las empresas industriales, los materiales (materia prima, accesorios, materiales de consumo), inciden en más de la mitad del precio de venta de los productos acabados y superan a las inversiones en salarios, gastos generales de venta, impuestos, entre otros (Calimeri, 1969; Leenders *et al*, 1995).
- En las empresas comercializadoras, el porcentaje de erogación de dinero de ventas puede ir del 70 al 80 por ciento (Anzola, 1993).

3. Es una fuente de información.

Las nuevas técnicas de comercialización y los nuevos sistemas de distribución que utilizan los proveedores pueden ser interesantes para el grupo de comercialización. Las novedades respecto a las principales inversiones, las funciones, política internacional y desarrollo

económico, quiebras, promociones principales, clientes actuales y potenciales, todo ello es de importancia para las finanzas de comercialización, la investigación y para los dirigentes (Mercado, 1996).

4. Efectos sobre la posición competitiva.

Una empresa no puede competir a menos que envíe los productos terminados o los servicios cuando se necesitan y al precio que el cliente considera justo. Si el departamento de compras no realiza su trabajo, la empresa no tendrá los materiales necesarios cuando se les requieren a los precios que permitan conservar los costos de los productos bajo control (Leenders *et al*, 1995).

3.2.4. Objetivos de la función de compras.

El alcance y los objetivos de la función de compras y su importancia para el logro de los objetivos organizacionales varían de una organización a otra (Baily, 1991). Sin embargo se presentan los siguientes objetivos generales de dicha función, sobre los cuales Aljian (1981), Leenders *et al* (1995), Mercado (1996), Pickle (1994), y Rodríguez (1994) coinciden.

1. Reducir los costos de los bienes y/o servicios adquiridos para obtener mayores utilidades.
2. Proporcionar un flujo ininterrumpido de materiales, abastecimientos y servicios requeridos para la operación de la organización
3. Conservar las inversiones y pérdidas mínimas en el inventario.
4. Mantener los estándares o controles de calidad adecuados.
5. Evitar duplicidades, desperdicios e inutilización de materiales.
6. Mantener buenas relaciones con los proveedores, así como la imagen ante los mismos.
7. Lograr interrelaciones de trabajo armoniosas y productivas con otras áreas de la empresa.

3.2.5. Tipos de compras y abastecimiento

Si bien Aljian (1981), Cruz (1989), y Zenz (1993), mencionan tipos de compras y abastecimientos, es Del Río (1998) quien incluye en su libro *Adquisiciones y abastecimientos* todos los tipos de compra y es de quien se toman para describirlos como sigue:

- Compra anticipada. Se le llama así a aquella que puede ser planeada y llevarse a cabo de antemano, surgiendo de una necesidad normal o consuetudinaria y no de la adquisición de productos para elaborar proyectos especiales.
- Compra de emergencia. Surgen cuando el factor tiempo priva de utilizar la compra normal.
- Compra especulativas. Se considera a ésta, una variante de la compra anticipada combinada con la fluctuación de precios a la alza y relacionada con una ética de comercio.
- Compra recíproca. Es usada por el proveedor como una medida de presión, en la cual éste tiene más poder, pues pone condiciones a su conveniencia. Dicha compra se observa en época de depresión, donde se hace todo lo posible por obtener pedidos.
- Compras personales. Se refiere a realizar compras para la gente de la entidad por medio del departamento de compras.

3.2.6. Compras nacionales e Internacionales.

Una forma de clasificar las compras es de acuerdo al ámbito en que éstas se dan, el cual puede ser nacional e internacional como sigue (Mercado, 1996; Rodríguez, 1994):

- Compras nacionales. Son aquellas que se efectúan dentro de las fronteras de un país, con arreglo a la las leyes del mismo y pueden subclasificarse en:

- * Locales. Cuando se realizan en la misma plaza.
- * Foráneas. Cuando se realizan en plazas distintas, pero de un mismo país.
- Compras internacionales o al extranjero. Son aquellas que se efectúan entre dos o más países que se rigen por las leyes de los países que se realizan (importaciones y exportaciones).
 - * Compras de importación. Son aquellas que se hacen directamente a un proveedor externo o a través de los canales de distribución del exportador extranjero establecido en el país importador.
 - * Compras para exportación. Son aquellas adquisiciones de materiales de fabricación nacional o extranjera, que se realizan con el fin de exportar a uno o varios países del exterior.

Las compras en el extranjero, representan una alternativa importante para un departamento de compras astuto (Leenders *et al*, 1995).

La tendencia de los administradores nacionales a estimular las importaciones, es debido a que se han reducido las tarifas aduanales mediante convenios mercantiles, tratados de libre comercio (TLC, México-Chile y otros), a las innovaciones tecnológicas y a que los medios de transporte son más rápidos, al incremento en el uso del inglés en el comercio internacional y a las organizaciones de comercio internacional (Aljian, 1981; Del Río, 1998).

Razones para comprar en el extranjero.

Existen varias razones que causan que se seleccione un vendedor extranjero como fuente preferente (Del Río, 1998; Leenders *et a*, 1995; Mercado, 1996):

- Precios inferiores.

- Mejor calidad.
- Única fuente disponible (indisponibilidad de artículos nacionales)
- Tecnología más avanzada.
- Actitud de ventas más consistente.
- Mayor cooperación de envío.
- Preferencia por los convenios, bloques económicos y de producción.

Al contratar compras de materiales al exterior, se tienen distintos canales de importación, de selección, mismos que dependen del tamaño y capacidad de la empresa, la naturaleza del negocio, la estructura financiera, y métodos, así como las prácticas mercantiles (Del Río, 1998). El proceso para localizar proveedores extranjeros es básicamente el mismo que se utiliza en la búsqueda de proveedores nacionales (Mercado, 1996).

3.2.7. Organización del departamento de compras en una pequeña empresa.

Para que las actividades de compras se realicen de la mejor manera posible, es necesario tener un área especial para organizarlas. La organización del departamento de compras depende del tamaño, giro, importancia y necesidades de cada organismo (Cruz, 1989; Del Río, 1998; Rodríguez, 1994)

En las empresas pequeñas no pueden ocupar personal de compras de tiempo completo por que la cantidad de operaciones que realizan no lo requieren, por lo que las compras por lo general las lleva a cabo el gerente o el dueño del negocio, o bien ejecutivos no especializados en la función de compras (Calimeri, 1969; Del Río, 1998; Mercado, 1996).

En una mediana empresa, en donde la actividad de compras se hace más compleja, la organización deberá ser de otra índole y con el personal más capacitado y en algunos casos con cierto grado de especialización (Calimeri, 1969; Rodríguez, 1994).

Funciones del departamento o del responsable de compras (Del Río, 1998; Mercado, 1996):

- a) Elegir, tratar y platicar con los proveedores.
- b) Investigar cotizaciones de precios y realizar un análisis.
- c) En su caso, solicitar permisos gubernamentales de importación.
- d) Poner en circulación las órdenes de compra y darles seguimiento.
- e) Buscar la forma de transportar las adquisiciones.
- f) Investigar nuevos mercados.

3.2.8. Proceso de compras.

Todos entendemos que los procedimientos y formas para realizar una compra varían de una compañía a otra. Debido a estas diferencias sería en extremo difícil sugerir un proceso universal aceptable que cumpliera con los requerimientos de cada tipo de negocio (Hedrick, 1971). Sin embargo se presenta a continuación en el cuadro 3-6, algunos de los procesos.

Como se puede apreciar en dicho cuadro, los procesos de compras de Leenders *et al* (1995) y Zenz (1993) son los más completos, después están Anzola (1993) y Baily (1991) respectivamente. A continuación se describen cada una de las etapas del proceso:

1. Reconocimiento de una necesidad.

Cualquier compra se origina en el reconocimiento de una necesidad definida de algo en la organización. La persona responsable de alguna actividad en particular debe conocer cuáles son los requerimientos individuales de la unidad qué, cuánto y cuándo se necesitan. Esto

puede dar como resultado una requisición al departamento de compras (Anzola, 1993; Leenders *et al*, 1995; Zenz, 1993).

Autor \ Etapa	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Michele Calimeri (1969)		✓	✓	✓	✓				
Floyd Hedrick (1971)		✓	✓		✓	✓	✓	✓	
George Aljian (1981)		✓	✓			✓	✓	✓	
Leonel Cruz M. (1989)			✓	✓		✓	✓	✓	
Peter JM Baily (1991)	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	
Sérvulo Anzola (1993)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Gary J. Zenz (1993)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Joaquín Rodríguez (1994)		✓	✓			✓	✓	✓	
Michael Leenders <i>et al</i> (1995)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Salvador Mercado (1996)		✓	✓	✓	✓	✓			
Cristóbal del Río (1998)		✓	✓	✓		✓	✓	✓	

Cuadro 3-6. Proceso de compra por varios autores.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (varios libros).

Nota: Los números indicados en este cuadro describen las etapas siguientes.

1. Reconocimiento de una necesidad.
2. Descripción de la necesidad.
3. Selección de posibles fuentes.
4. Determinación del precio y los términos
5. Preparación y asignación orden de compra
6. Expedición y seguimiento de la orden.
7. Recepción e inspección de la factura.
8. Revisión y pago de la factura
9. Mantenimiento de los registros.

2. Descripción de la necesidad de compra.

Es indispensable tener una descripción precisa de la necesidad del artículo, del producto o del servicio objeto de requisición. Los términos usados en la descripción de los artículos que se requieran deben ser uniformes; es importante la nomenclatura adecuada para evitar equivocaciones (Anzola, 1993; Calimeri, 1969).

3. Selección de las posibles fuentes de abastecimiento.

La selección de proveedores constituye un papel importante de las funciones de compras que incluye la localización de fuentes calificadas de abastecimiento y la evaluación de la probabilidad de que un acuerdo de compra pueda resultar con el tiempo en el envío de un producto satisfactorio y en los servicios necesarios - antes y después de la venta- (Calimeri, 1969; Cruz, 1989; Leenders *et al*, 1995; Zenz, 1993).

4. Determinación del precio y de los términos de compra.

Es de vital importancia conocer las condiciones o términos en que está comprando el jefe o departamento de compras, así como el precio negociado (Floyd, 1971; Mercado, 1996).

El precio puede ser determinado a través de catálogos, listas de precios y tablas de descuento. Otro método de determinación del precio es la negociación directa (del Río, 1998; Zenz, 1993).

5. Preparación y asignación de la orden de compra.

La asignación de una orden de compra incluye usualmente la preparación de una orden de compra. La transacción puede dar como resultado complicaciones legales sino esta bien registrada correctamente. Por esa razón, aun cuando una orden sea dada por teléfono, debe

ser seguida de una orden por escrito con fines de confirmación. Todas las empresas tienen formas para sus órdenes de compras (Anzola, 1993; Leenders *et al*, 1995; Mercado, 1996).

6. Expedición y seguimiento de la orden.

Después de que se ha enviado la orden de compra al vendedor, el comprador puede desear seguir la orden. Seguimiento, es la verificación rutinaria de una orden para asegurar que el vendedor será capaz de satisfacer las promesas de envío si surgen problemas. A menudo dicho seguimiento se hace por teléfono (Floyd, 1971; Leenders *et al*, 1995; Zenz, 1993).

7. Recepción e inspección de los artículos.

Además de comprobar la cantidad de artículos recibidos, es necesaria la inspección de los mismos. La inspección sobre calidad se maneja de manera diversa según los diferentes intereses, que va desde muestras hasta el 100 por ciento de inspección, desde observar el material hasta comprobarlos en un laboratorio. En caso de que falte material se le harán saber las causas al proveedor correspondiente (Anzola, 1993; Zenz, 1993).

8. Revisión y pago de la factura.

El procedimiento relativo a la liquidación de una factura no es uniforme, de hecho, hay diferencia de opiniones sobre si la comprobación y aprobación de la factura es función del departamento de compras o del departamento de contabilidad. Lo que está claro es que una factura debe ser revisada, comprobada y pagada en el tiempo estipulado en las condiciones de compra (Del Río, 1998; Leenders *et al*, 1995; Rodríguez, 1994).

9. Mantenimiento de los registros.

Después de haber pasado por todas las etapas descritas, todo lo que resta para la disposición de cualquier orden es completar los registros del departamento de compra. Esta

operación consiste en poco más de reunir y archivar las copias de las órdenes, de los documentos relacionados con dicha orden y transferir a los registros apropiados la información que el departamento desea conservar (Leenders *et al*, 1995; Zenz, 1993).

3.3. Consideraciones para la importación en México.

3.3.1. Concepto de importación de bienes y/o servicios en México.

Ley Aduanera. La importación es la entrada de mercancías en el país, para permanecer en el mismo de forma temporal o definitiva (Art. 96 y 104 Ley Aduanera). Entendiendo por mercancías, los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular (Art. 20 fracción III, Ley Aduanera).

Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Se considera importación de bienes o servicios, de acuerdo con esta ley, los siguientes (Art. 24 Ley IVA):

- La introducción al país de bienes.
- La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.
- El uso o goce temporal en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega se hubiera efectuado en el extranjero.
- El aprovechamiento, en territorio nacional, de servicios tales como seguros, afianzamientos, asistencia técnica y otros, cuando se presten por no residentes en el país.
- Cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiéndose agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o por cualquier otro concepto que implique un valor adicional se considerará importación de bienes y servicios.

Un concepto que al autor le parece muy acertado es el que dan Witker y Jaramillo (1996):

La importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. Esta operación puede recaer en distintos tipos de objetos transportables y se materializa en el momento de pasar la línea aduanera (territorio aduanero) e introducirla a consumo en el interior del país. Según su destino o función, se distinguen las importaciones definitivas y las temporales.

3.3.2. Fuentes jurídicas internas que norman las importaciones.

3.3.2.1. Artículo 131 constitucional.

La fuente primaria que encontramos en materia de comercio exterior es éste artículo constitucional, que indica:

Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o se exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones, el tránsito de productos, artículos y efectos cuando lo estime vigente, 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. El propio ejecutivo al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiere hecho de la facultad concedida.

“Este precepto constitucional es reglamentado por la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 27 de julio de 1993, misma que tiene su reglamento, y que se publicó en el mismo Diario el 30 de diciembre de 1993. En estas fuentes se encuentra la base constitucional del manejo de esta materia, de parte de la Federación y específicamente del presidente de la República y de los cuales derivan el resto de las disposiciones aplicables”³.

3.3.2.2. Ley de comercio exterior (LCE)⁴

De acuerdo con el artículo Segundo Transitorio de la Ley de Comercio Exterior se abrogó: la Ley Reglamentaria del Art. 131 de la Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior y la Ley que Establece el Régimen de Exportación de Oro, publicadas en el DOF los días 13 de enero de 1986 y 30 de diciembre de 1980, respectivamente, sustituyéndose por la Ley de Comercio Exterior.

La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a elevar el bienestar de la población (Art. 1º, LCE).

Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponde para efectos administrativos al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) (Art. 2º, LCE).

³ WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo(1996). Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo. Mc Graw Hill, México. Pág. 1

Para las importaciones además de lo ya dicho en los párrafos anteriores, esta Ley es importante debido a que enuncia las facultades del Ejecutivo Federal, de la SECOFI y de la Comisión de Comercio Exterior en los artículos 4º , 5º y 6º de la Ley en materia respectivamente, además del art. 9º del Reglamento de la misma en el caso de la Comisión.

Algunas de las facultades son en materia de importación, las siguientes: a) Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el DOF; b) Regular, restringir o prohibir la importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente mediante decretos; c) Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras procedentes del y destinadas al exterior o a través de acuerdos expedidos por la autoridad correspondiente; y, d) establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la SECOFI o en su caso con la autoridad competente (Art. 4º, LCE).

3.3.2.3. Ley aduanera.

“Publicada en el DOF el día 15 de diciembre de 1995, como parte del “Decreto por el que se expiden nuevas leyes fiscales y se modifican otras. Reformada por el artículo octavo de la “Ley que establece y modifica diversas leyes fiscales”, publicada el 30 de diciembre de 1996”⁴

Esta Ley, la de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal

⁴ Para citar la Ley de Comercio Exterior en el texto, se hará con las siguientes letras LCE.

⁵ Ley Aduanera (1998) Porrúa. México. Pág. 7

de la Federación se aplicará de manera supletoria en esta Ley (Art. 1º párrafo primero, Ley Aduanera).

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones, quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo ya sean de sus propietarios, poseedores o destinatarios remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior. Las disposiciones de las leyes señaladas en el párrafo primero de este punto, se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte (Art. 1º párrafos segundo y tercero, Ley Aduanera).

3.3.2.4. Ley de la tarifa del impuesto general de importación. (DOF 18/Dic./1995)

Esta ley es la disposición que determina la forma en que debe clasificarse una mercancía para su internación al país, así como el arancel que por tal concepto se debe pagar.

La tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) que está contemplada en dicha ley, contempla aproximadamente 11,300 fracciones arancelarias y cinco tasas impositivas que son: cero, cinco, quince y veinte por ciento. Casos excepcionales son algunos productos del sector alimenticio, textil y de calzado. También forman parte de esta ley, seis reglas generales, diez reglas complementarias, y notas explicativas que persiguen interpretar y aplicar la nomenclatura de la TIGI (Witker y Jaramillo, 1996).

En el caso de la fundición de hierro y acero se agrupan en el capítulo 72 y las manufacturas de hierro y acero en el capítulo 73.

3.3.2.5. Aspectos fiscales relacionados con la importación.

a) Ley del IVA.

El impuesto al valor agregado, es el gravamen que se causa por la adición que se efectúa a los bienes en las diferentes etapas de comercialización o producción, hasta llegar al consumidor final (López, 1996).

Están obligados al pago de este impuesto, las personas físicas y las morales, que en territorio nacional realicen actos o actividades gravadas por la Ley de IVA (Art. 1º Ley IVA). Dentro de tales actos o actividades se encuentran las siguientes (Art. 24, Ley IVA): a) La introducción de bienes al país; b) Las adquisiciones por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él, entre otras.

Las tasas aplicables de este impuesto a la importación son de la siguiente manera: se aplica la tasa de 15 por ciento de manera general en territorio nacional, excepto en la región fronteriza donde la tasa es del 10 por ciento, siempre que los bienes y servicios sean prestados en tal región.

Algunos temas también importantes para efectos de la importación de bienes o servicios tratados en esta ley son como sigue: a) Exención de importaciones (Art. 25 Ley del IVA); b) Momento en que se considera efectuada una importación (Art. 26, misma ley); y, c) Valor al que se le aplica el impuesto (Artículos 27 y 28, de la misma ley).

b) Código fiscal de la federación.

El contenido del Código Fiscal de la Federación reúne los principios generales a través de los cuales se da la interrelación entre el Estado y los contribuyentes. No se establece en él gravamen alguno, pues su competencia es más bien regular o reglamentar los derechos y las

obligaciones de los particulares, las facultades de las autoridades fiscales así como sus deberes y responsabilidades, los procedimientos y las contravenciones (López, 1996).

Para las importaciones, este código se refiere a establecer principalmente los requisitos que deben tener los comprobantes que se expidan con motivo de una operación de importación, tales requisitos se encuentran en los artículos 29 y 29-A de dicho Código y en la regla 2.1.2. de la “Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998”⁶.

c) Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

La relación que existe entre las importaciones y esta Ley, se concentran en los requisitos para la deducción de las adquisiciones de importación. Por parte de las personas morales los requisitos se encuentran en el artículo 24, particularmente en la fracción XVI de la Ley; para las personas físicas en el artículo 136 fracción XV; y para las personas físicas y morales en cuanto a la deducción de importaciones temporales en el capítulo 8.1. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior.

3.3.2.6. Leyes especiales relacionadas con la importación de bienes y/o servicios.

a) Ley Federal Sobre Metrología y Normalización (DOF 1º de julio de 1992). Vigila la observancia de la aplicación de la Norma Oficial Mexicana (NOM) a productos de importación. Dicha norma tiene como objetivo establecer las características y especificaciones que deban reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el ambiente o la preservación de los recursos naturales (Art. 40, de la Ley Federal Sobre Metrología y Normalización.).

⁶ Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 16 de Marzo de 1998.

- b) Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente (DOF 28 de enero de 1988). Su relación con el comercio exterior, se presenta fundamentalmente en lo que se refiere a la importación y exportación de materiales o residuos peligrosos (Witker y Jaramillo, 1996).
- c) Ley General de Salud (DOF 7 de febrero de 1984). Establece la regulación sanitaria del proceso de importación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, medicinas, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyen riesgos para la salud, así como las materias primas que intervienen para su elaboración.
- d) Ley Federal de Derechos (DOF 26 de diciembre de 1990). Un aspecto importante que debe tomarse en cuenta al realizar una operación de importación es el pago de los derechos correspondientes, los que se encuentran consignados en la Ley Federal de Derechos, dentro de tales derechos encontramos el Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

3.3.3. Aranceles⁷.

3.3.3.1. ¿Qué son los aranceles?

Son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación.

3.3.3.2. Tipos de Aranceles.

- Ad-valorem. Arancel que se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- Arancel específico. Se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- Arancel mixto. Es una combinación de ad-valorem y específico.

⁷ Artículos 12, 13 y 14 de la Ley de Comercio Exterior. Porrúa, México(1995).

3.3.3.3. Modalidades en los aranceles.

Los aranceles ad-valorem, específicos o mixtos podrán adoptar las siguientes modalidades:

- Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y a una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.
- Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año.
- Las demás que señale el Ejecutivo Federal. Podrán establecerse aranceles diferentes a los previstos en los impuestos generales de exportación e importación, cuando así lo establezcan tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

3.3.4. Medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación de mercancías.

3.3.4.1. ¿En qué casos se establecen?

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación, circulación o tránsito de mercancías extranjeras del y destinadas al exterior, están descritas y enmarcadas en el artículo 16 de la Ley de Comercio Exterior, y se podrán establecer en los siguientes casos:

- Cuando se requieran de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos, de acuerdo a los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.
- Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia.
- Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

- Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países.
- Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que implique prácticas desleales de comercio internacional.
- Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a la seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria, o ecología, de acuerdo a la ley en materia.

El establecimiento de las medidas mencionadas deberán previamente someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y publicarse en el DOF (Art. 17, LCE).

3.3.4.2. ¿En qué consisten tales medidas?

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación de mercancías que expida la SECOFI, o en su caso por la autoridad competente consistirán en (Art. 17, LCE):

- Permisos previos. Es el instrumento expedido por la SECOFI para realizar la entrada o salida de mercancías al o del territorio nacional (Art. 14, LCE)
- Cupos Máximos. Es el instrumento expedido por la SECOFI para asignar un cupo máximo o arancel-cupo a la exportación o importación (Art. 14, LCE)
- Marcado del país de origen. La SECOFI previa consulta de la Comisión de Comercio Exterior, podrá exigir que una mercancía importada a territorio nacional ostente un marcado del país de origen en donde se indique el nombre de dicho país (Art. 25, LCE).
- Certificaciones. Estas se podrán hacer sobre las características, peso, unidades de medida de las mercancías antes de ingresar al país (Ley Aduanera).
- Cuotas compensatorias. Aquellas que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o subvención en su país de origen (Art. 3, LCE).
- Otras, por ejemplo en materia de prácticas desleales de comercio, medidas de salvaguarda.

Tales medidas se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han

aumentado en tal cantidad y en condiciones que causen o amenacen causar daño serio a la producción nacional. Dichas medidas podrán consistir en aranceles específicos o ad-valorem, permisos previos o cupos máximos (Artículos 40 y 45, LCE).

3.3.5. Prácticas desleales del comercio internacional.

3.3.5.1. ¿Qué son? y ¿cómo se determinan?

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional, la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior (Art. 28, LCE).

La existencia de la discriminación de precios o subvenciones del daño o amenaza de daño, de su relación causal y el establecimiento de cuotas compensatorias. Se realizará a través de una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en la Ley de Comercio exterior y sus disposiciones reglamentarias (Art. 29, LCE).

La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal (Art. 30, LCE).

Se considera subvención (Art. 37, LCE) al beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o entidades directa o indirectamente, a los productos, a los transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionales aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos,

primas, subsidios o ayudas de cualquier clase. La SECOFI emitirá mediante acuerdo en el DOF este tipo de subvenciones de manera enunciativa, no limitativa.

3.3.5.2. Autoridad competente en materia de prácticas desleales.

“La Secretaría de comercio y Fomento Industrial es la dependencia encargada de aplicar e interpretar el sistema antidumping (discriminación de precios). Esta atribución la realizan por medio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, creada formalmente el 1° de abril de 1993, que depende de la Subsecretaría de Fomento Industrial, pero en la práctica en funciones desde principios de 1991”⁸

3.3.5.3. Disposiciones relativas al inicio de los procedimientos de prácticas desleales.

Los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional (Art. 49, LCE), se iniciarán de oficio o a solicitud de parte. La solicitud a petición de parte podrá ser presentada por las personas físicas o morales productoras de: a) Mercancías idénticas o similares a aquellas que estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales; b) Mercancías idénticas o similares o directamente competitivas a aquellas que se están importando en volúmenes tales que dañen o amenacen dañar la producción nacional.

En la solicitud correspondiente se deberá manifestar por escrito ante la autoridad competente los argumentos que fundamentan la necesidad de aplicar cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda (Art. 50, LCE).

Se considera como parte interesada en la investigación (Art. 51, LCE), a los productores, solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de investigación, así como a

⁸ WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo (1996). Op cit p. 94

las personas morales extranjeras que tengan interés directo en la investigación de que se trate y aquellos que tengan tal carácter en los tratados o convenios internacionales.

3.3.5.4. Plazos para la resolución en materia de prácticas desleales.

- Un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de solicitud para aceptarla y declarar el inicio de la investigación, debiendo publicarse en el DOF la resolución de inicio (Art. 52, LCE).
- Un plazo de 130 días después de la resolución de inicio para la publicación en el DOF la resolución preliminar, mediante la cual se podrá establecer cuotas compensatorias provisionales, no imponer cuotas compensatorias o dar por concluida la investigación administrativa (Art. 57, LCE).
- Un plazo de 260 días para la resolución final, en la cual se deberá: a) imponer cuota compensatoria definitiva, b) revocar la cuota compensatoria provisional o el declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria. Dicha resolución deberá notificarse a las partes interesadas y publicarse en el DOF (Art. 59, LCE).

En el curso de la investigación administrativa, las partes interesadas podrán solicitar a la SECOFI la celebración de una audiencia conciliatoria. En esta audiencia se podrán proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación (Art. 61, LCE).

3.3.6. Problemas en las compras de importación.

Se detectan 12 áreas de problemas potenciales (Ver Cuadro 3-7):

1. Localización y evaluación de la fuente.

La clave de una compra efectiva es, desde luego seleccionar vendedores responsables e interesados. A veces esto es difícil de hacer, ya que la obtención de datos necesarios es

costosa y emplea tiempo. No obstante los métodos para obtener datos sobre los vendedores extranjeros son los mismos que para los vendedores nacionales (Leenders *et al*, 1995).

2. Tiempo de espera/ envío.

Los artículos de valor elevado y de poco peso pueden enviarse para carga aérea y el tiempo de espera puede ser tanto como si se obtuviera de proveedores nacionales. Pero si el artículo comprado es costoso de transportar debe movilizarse por carga marina y el tiempo de espera puede ser de varios meses. Esto significa que para las compras en el extranjero se debe hacer una planeación a un plazo mucho mayor (Baily, 1991; Mercado, 1996)

3. Problemas políticos y laborales.

Dependiendo del país en el cual se localiza el vendedor el riesgo de interrupción en el abastecimiento debido a problemas gubernamentales puede ser grave. Entonces el comprador debe evitar el riesgo (Leenders *et al*, 1995).

4. Fluctuaciones monetarias.

¿Se debe hacer el pago en la moneda del comprador o en el país en el cual se hace la compra? Si el pago debe hacerse a corto plazo puede no haber ningún problema. Sin embargo, si el pago no se debe hacer sino después de varios meses, los tipos de cambio podrían variar considerablemente, haciendo que el precio sea marcadamente superior al del tiempo del acuerdo (Aljian, 1981; Ammer, 1982; Del Río, 1998).

5. Métodos de pago.

El método de pago con frecuencia difiere sustancialmente en las compras de importación que si se hicieran compras nacionales. En algunos casos el proveedor extranjero puede insistir en pago al contado al momento de la orden o antes del embarque (Aljian, 1981).

Autores Problemas	Aljian (1981)	Ammer (1982)	Baily (1991)	Leenders <i>et al</i> (1995)	Mercado (1996)	Del Río (1998)
Localización y evaluación de la fuente.				✓		✓
Tiempo de espera/envío	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Políticos y laborales				✓		
Fluctuaciones monetarias.	✓	✓	✓	✓		✓
Métodos de pago.	✓		✓	✓		✓
Calidad	✓			✓	✓	
Rechazos				✓		
Aranceles		✓	✓	✓	✓	✓
Costo administrativo		✓		✓		✓
Transporte	✓	✓	✓	✓		✓
Idioma			✓	✓		✓
Costumbres				✓		✓

Cuadro 3-7. Problemas en las compras de importación.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (varios libros).

6. Calidad.

Es muy importante que exista un claro entendimiento de las especificaciones de calidad entre el comprador y el vendedor. Los malos entendidos pueden ser demasiado costosos, debido a las distancias de que se trate. También puede existir en problema en la interpretación debida al uso del sistema métrico (Mercado, 1996).

7. Rechazos.

En el caso de un rechazo por razones de calidad ¿Cuáles son las responsabilidades por ambas partes. Debido a las distancias, el regreso y el reemplazo de los artículos es complejo y requiere de tiempo. Se debe llegar a un acuerdo antes de la compra (Leenders *et al*, 1995).

8. Aranceles y derechos aduanales.

El comprador debe conocer el programa de aranceles que se aplica y cómo se calculan los impuestos. Adicionalmente se debe dejar claro quien paga los impuestos (Ammer, 1982)

9. Costo administrativo.

Los costos de papelería al comprar en el extranjero constituyen un problema grave al lado de ser frustrante y estorba la rapidez en las operaciones. Sin embargo, uno de los trabajos más pesados al hacer compras de origen extranjero es facilitar el embarque (Del Río, 1998).

10. Transportación.

Los términos y responsabilidades en el embarque, son más complejos que en la transportación nacional. La conveniencia que rige es algo llamado *Incoterms**; casi cualquier compra o venta al extranjero contiene una referencia a Incoterms (Leenders *et al*, 1995).

11. Idioma.

Las palabras tienen distinto significado en distintas culturas. Es indispensable manejar el idioma inglés para la negociación con proveedores extranjeros o en su caso contar con la ayuda de un traductor (Baily, 1991).

* Incoterms, ver punto 4.3 de este trabajo.

12. Costumbres culturales y sociales.

Existen diferencias culturales entre países, por lo cual es necesario tomar en cuenta que debe conocer algunas para una mejor negociación y trato con los proveedores (Aljian, 1981).

3.4. Comercio exterior de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero.

La industria Siderúrgica que es la que comprende la fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero se encuentra ubicada en la rama 46 del Sistema Nacional de Cuentas Nacionales de México, con el nombre de Industria básica de hierro y acero (Sandoval *et al*, 1995).

Esta rama de actividad económica responde al agrupamiento 271 Industrias básicas de hierro y el acero de la clasificación Industrial Uniforme (ISIC por su siglas en inglés; CIU en español), de la Organización de las Naciones Unidas (Palacios, 1997). En cuanto al sistema armonizado de clasificación de mercancías están en el capítulo 72 para fundición y en el 73 para manufacturas.

Como podemos observar (en el cuadro 3-8), el comercio exterior es deficitario para nuestro país en todos los años presentados en tal cuadro, así como lo fue en la última década (1980-1990). Esto es atribuible a que México exporta los productos de menor intensidad tecnológica (menor valor agregado y menor ingreso por su demanda) tales como perfiles o tubería de aceros especiales. Aún en grupos en los que México es un exportado neto, como lo es la tubería sin costura, exporta el subgrupo de menor intensidad tecnológica (acero al carbón) e importa los de mayor crecimiento en su demanda, por ejemplo aceros inoxidables, ciertos tornillos y otros aceros aleados (Palacios, 1997).

Valores en miles de dólares

Incluye maquila

AÑO	EXPORTACIÓN	VAR. (%)	IMPORTACIÓN	VAR. (%)	SALDO COMERCIAL	RAZON EXP. A IMPORT
1990	1,062,558	-	1,609,661	-	(547,103)	.6
1991	1,266,248	19.16	3,020,755	87.66	(1,754,507)	.4
1992	1,390,072	9.77	3,926,915	30	(2,536,843)	.3
1993	1,672,402	20.31	3,649,897	-7.05	(1,997,495)	.4
1994	1,894,019	13.25	4,259,760	16.70	(2,365,741)	.4
1995	3,490,476	84.28	4,063,703	-4.6	(573,227)	.8
1996	3,622,797	3.79	5,098,610	25.46	(1,475,813)	.7
1997	4,232,766	16.83	6,057,737	18.81	(1,824,971)	.7
1998*	2,860,036	-32.43	4,537,893	-25.08	(1,377,857)	.6

Cuadro 3-8. Comercio exterior de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor en base a datos obtenidos de SECOFI / SSNCI / DGAIE. (<http://207.248.164.117/aracom/cgi/foxisapi.dll/aracom.ssneci.aracom>).

*Datos hasta agosto de 1998.

3.4.1. Capítulos 72 y 73 de la tarifa de la ley del impuesto general de importación.

Los mencionados capítulos se encuentran enunciados a continuación en los cuadros 3-9 (para el capítulo 72) y 3-10 (para el capítulo 73). El cuadro presenta la partida en la primer columna y la descripción de la misma en la segunda columna.

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA
72.01.	Fundición de hierro en bruto y fundición especular en lingotes, bloques, etc.
72.02.	Ferroaleaciones, por ejemplo: ferromanganeso, ferrosilicio, ferrotinatio, etc.
72.03	Productos férreos obtenidos por reducción directa de materiales de hierro y demás productos férreos esponjosos, en trozos o en otras formas similares. Pureza superior o igual al 99.94% en peso.
72.04.	Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición, hierro o acero.
72.05.	Granallas y polvo, de fundición en bruto, de fundición especular, de hierro o acero.
72.06.	Hierro y acero sin alear en lingotes o demás formas (excepto el hierro de la partida 72.03).
72.07.	Producto intermedios de hierro o acero sin alear, con un contenido de carbono inferior al 0.25% en peso.
72.08.	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual al 600 mm, laminados en caliente, sin chapar ni revestir.
72.09.	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.
72.10.	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados y revestidos.
72.11.	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inferior a 600 mm, sin chapar ni revestir.
72.12.	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inferior a 600 mm, chapados o revestidos.
72.13.	Alambrón de hierro y acero sin alear.
72.14.	Barras de hierro y acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extruidas (incluso estiradas), en caliente.
72.15.	Las demás barras de hierro y acero sin alear.
72.16.	Perfiles de hierro o acero sin alear.

Sigue cuadro 3-9 en la siguiente página...

Continúa cuadro 3-9 ...

72.17.	Alambre de hierro o acero sin alear.
72.18.	Acero inoxidable en lingotes o demás formas primarias; productos intermedios.
72.19.	Productos laminados planos de acero inoxidable de anchura superior a 600 mm.
72.20.	Productos laminados planos de acero inoxidable de anchura inferior 600 mm.
72.21.	Alambrón de acero inoxidable.
72.22.	Barras y demás perfiles de acero inoxidable.
72.23.	Alambre de acero inoxidable.
72.24.	Los demás aceros aleados en lingotes o demás formas: productos intermedios.
72.25.	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm.
72.26.	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura inferior a 600 mm.
72.27.	Alambrón de los demás aceros aleados.
72.28.	Barras y perfiles de los demás aceros aleados. Barras huecas para perforación.
72.29.	Alambre de los demás aceros aleados

Cuadro 3-9. Partidas del capítulo 72 Fundición de hierro y acero de la TIGI⁹.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor en base a la ley de la TIGI (1998).

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
73.01.	Platabas de hierro o acero, incluso perforadas o huecas.
73.02.	Elementos para vías férreas (rieles, contrarrieles, agujas).
73.03.	Tubos y perfiles huecos.
73.04.	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura.
73.05.	Los demás tubos (por ejemplo soldados o remachados), de secciones circulares con diámetro exterior o superior a 406.4 mm.
73.06.	Los demás tubos y perfiles huecos.
73.07.	Accesorios de tubería (por ejemplo: empalmes, codos, manguitos).

Sigue cuadro 3-10 en la siguiente página ...

⁹ TIGI significa Tarifa del impuesto general de importación.

Continúa cuadro 3-10 ...

73.08.	Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, torres, pilares, columnas, armazones para techados, puertas, ventanas, cortinas).
73.09.	Depósitos, cisternas, cubas y recipientes similares (excepto para gas comprimido o licuado) de fundición de hierro o acero, de capacidad superior a 300 L. Sin dispositivos mecánicos ni térmicos.
73.10.	Depósitos, barriles, tambores, latas o botes, cajas y recipientes similares para cualquier material (excepto para gas comprimido o licuado) de fundición de hierro o acero, de capacidad inferior a 300 L. Sin dispositivos mecánicos ni térmicos.
73.11.	Recipientes para gas comprimido o licuado de fundición.
73.12.	Cables, trenzas, eslingas y artículos similares.
73.13.	Alambre de púas, alambre simple o doble y fleje.
73.14.	Telas mecánicas, redes y rejjas, de alambre de hierro o acero; chapas y tiras.
73.15.	Cadenas y sus partes.
73.16.	Anclas, rezones y sus partes.
73.17.	Puntas, clavos, chinchetas, grapas apuntadas, onduladas o biseladas.
73.18.	Tornillos, tuercas, pernos, tirafondos, escarpas roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas y artículos similares.
73.19.	Agujas de coser, de tejer, pasacintas, agujas de ganchillo, púnzones y alfileres.
73.20.	Muelles (resortes), ballestas y sus hojas.
73.21.	Estufas, calderas, cocinas, braseros, hornillos de gas, calienta platos y aparatos no eléctricos similares de uso doméstico y sus partes.
73.22.	Radiadores para calefacción central de calentamiento mono eléctrico y sus partes; generadores y distribuidores de aire caliente.
73.23.	Artículos de uso doméstico y sus partes; esponjas, estropajos y artículos similares.
73.24.	Artículos de higiene o tocador y sus partes de hierro o acero.
73.25.	Las demás manufacturas moldeadas.
73.26.	Las demás manufacturas de hierro o acero.

Cuadro 3-10. Partidas del capítulo 73 Manufacturas de hierro o acero de la TIGI.

En los cuadros 3-11 y 3-12 se muestran dos años (1995 y 1996) como referencia de los capítulos ya mencionados para ejemplificar el comportamiento por partida de las importaciones de fundición y de manufacturas de fundición de hierro y acero.

PARTIDA	1995 ¹⁰			1996 ¹¹		
	RESTO	MAQUILA	TOTAL	RESTO	MAQUILA	TOTAL
72.01.	14,603	150	14,753	52,349	0	52,349
72.02.	65,371	353	65,724	82,748	1,533	84,281
72.03.	117,249	1	117,250	99,653	0	99,653
72.04.	109,865	12,404	122,269	151,787	19,607	171,394
72.05.	6,509	1,528	8,037	9,488	1,645	11,133
72.06.	619	162	781	744	114	858
72.07.	34,830	1,099	35,929	93,882	375	94,257
72.08.	83,063	67,148	150,211	102,426	70,885	173,311
72.09.	92,406	19,232	111,638	154,250	18,551	172,801
72.10.	232,046	15,148	247,194	270,480	20,489	290,969
72.11.	26,601	45,445	72,046	34,673	63,687	98,360
72.12.	10,681	40,648	51,329	11,310	50,999	62,309
72.13.	13,582	2,729	16,311	45,402	2,314	47,716
72.14.	20,635	10,403	31,038	28,456	13,774	42,230
72.15.	10,375	11,333	21,708	15,472	6,209	21,681
72.16.	29,784	34,413	64,197	47,141	30,606	77,747
72.17.	21,477	13,005	34,482	21,253	14,407	35,660
72.18.	1,978	623	2,601	1,888	378	2,266
72.19.	205,371	3,093	208,464	210,148	3,768	213,916
72.20.	13,979	9,249	23,228	24,125	14,233	38,358
72.21.	578	11	589	871	26	897
72.22.	11,896	3,384	15,280	13,993	5,166	19,159
72.23.	5,856	11,538	17,194	9,847	10,922	20,769
72.24.	1,812	3,865	5,677	2,915	4,020	6,935
72.25.	65,264	15,167	80,431	92,563	8,444	101,007
72.26.	25,108	17,157	42,265	42,864	17,506	60,370
72.27.	579	1,020	1,599	9,351	882	10,233
72.28.	64,291	9,658	73,949	88,329	17,598	105,927
72.29.	7,102	7,153	14,255	6,727	7,354	14,081
TOTAL	1,293,310	357,119	1,650,429	1,725,135	405,492	2,130,627

Valor en miles de dólares.

Cuadro 3-11. Valor de las importaciones por partida, capítulo 72.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (ver notas al pie).

¹⁰ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Anuario estadístico del comercio exterior de los estados unidos mexicanos 1995, Importaciones (en miles de dólares). Tomo II. México: 1996. Págs. 675-712

¹¹ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Anuario estadístico del comercio exterior de los estados unidos mexicanos 1996, Importaciones (en miles de dólares). Tomo II. México: 1997. Págs. 683-717

PARTIDA	1995 ¹²			1996 ¹³		
	RESTO	MAQUILA	TOTAL	RESTO	MAQUILA	TOTAL
73.01.	590	2,493	3,083	410	1,713	2,123
73.02.	15,067	4,684	19,751	13,727	6,270	19,997
73.03.	1,903	3,551	5,454	5,550	2,635	8,185
73.04.	83,905	20,514	104,419	123,428	19,546	142,974
73.05.	14,891	2,607	17,498	13,097	3,129	16,226
73.06.	42,809	31,800	74,609	66,440	41,353	107,793
73.07.	57,625	10,755	68,380	91,337	12,716	104,053
73.08.	48,212	1,482	49,694	56,047	1,446	57,493
73.09.	16,300	11,750	28,050	16,579	3,839	20,418
73.10.	19,418	25,285	44,703	15,906	23,329	39,235
73.11.	12,109	1,705	13,814	19,914	1,462	21,376
73.12.	31,379	7,197	38,576	37,421	9,396	46,817
73.13.	606	948	1,554	850	614	1,464
73.14.	10,471	5,338	15,809	10,095	2,155	12,250
73.15.	25,017	7,025	32,042	37,552	7,591	45,143
73.16.	116	10	126	126	10	136
73.17.	6,787	5,618	12,405	9,397	7,550	16,947
73.18.	168,931	262,185	431,116	274,298	305,096	579,394
73.19.	1,361	760	2,121	1,587	457	2,044
73.20.	36,863	94,450	131,313	60,849	112,202	173,051
73.21.	20,910	452	21,362	22,566	627	23,193
73.22.	4,037	1,438	5,475	5,174	2,683	7,857
73.23.	12,397	165	12,562	11,276	861	12,137
73.24.	5,426	631	6,057	6,808	10	6,818
73.25.	18,951	2,238	21,189	18,037	4,306	22,343
73.26.	241,832	1,008,786	1,250,618	320,616	1,118,169	1,438,785
TOTAL	897,913	1,513,867	2,411,780	1,239,087	1,689,165	2,928,252

Valor en miles de dólares.

Cuadro 3-12. Valor de las importaciones por partida, capítulo 73.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (ver notas al pie).

En cuanto al capítulo 72 se observa que la concentración de importaciones se da en los siguientes productos:

- Fundición en bruto y fundición especular en lingotes u otras formas primarias (72.01),
- Ferroaleaciones (72.02.),

¹² Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *Op cit*, 1995. Págs. 712-762

¹³ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *Op cit*, 1996. Págs. 717-769

- Chatarra (72.04.),
- Productos laminados planos, hojalata, plancha, tiras, flejes (72.11, 12, y 72.15.),
- Alambres (72.17),
- Acero inoxidable en lingotes, productos laminados, alambrión, barras, perfiles y alambres (72.18, 19, 22, y 23),
- Aceros aleados, alambrión, barras y perfiles (72.26 a 72.29).

Nota: Esta observación se hizo comparando las exportaciones con las importaciones por partida.

Mientras que en el capítulo 73 la concentración se da principalmente en :

- Tubos y perfiles huecos de fundición (73.03),
- Depósitos, cisternas y recipientes de fundición de hierro y acero (73.09),
- Cables, trenzas (73.15),
- Tornillos, pernos, tuercas, remaches, entre otros similares (73.18), y
- Otros productos manufacturados (73.26).

Los países de los que se importaron en 1995 y 1996, están enunciados en los cuadros 3-13 y 3-14, respectivamente para el capítulo 72 y 73.

Cifras en miles de dólares

PAIS	1995 ¹⁴				1996 ¹⁵			
	RESTO	MAQUILA	TOTAL	%	RESTO	MAQUILA	TOTAL	%
ALEMANIA	133,787	0	133,787	8.1	134,586	2,293	136,879	6.4
BRASIL	116,686	16,547	133,233	8.0	132,016	23,194	155,210	7.2
CANADA	127,365	55,663	183,028	11.0	59,002	890	59,892	2.8
CHINA	7,194	584	7,778	0.4	27,084	972	28,056	1.3
COREA DEL S.	14,465	3,068	17,533	1.0	23,216	6,890	30,106	1.4
ESPAÑA	33,077	0	33,077	2.0	45,466	735	46,201	2.1
E. U.	566,182	252,560	818,742	49.6	756,119	339,450	1,095,569	51.4
FRANCIA	40,472	56	40,528	2.4	49,670	124	49,794	2.3
ITALIA	10,008	1,500	11,508	0.7	48,249	1,622	49,871	2.3
JAPON	41,587	24,128	65,715	3.9	106,311	14,083	120,394	5.6
REINO UNIDO	13,263	719	13,982	0.8	31,230	169	31,399	1.4
TRINIDAD Y T.	60,571	0	60,571	3.7	48,734	0	48,734	2.2
URSS	29,154	8	29,162	1.7	35,906	90	35,996	1.6

Continúa cuadro 3-13 en la siguiente página...

¹⁴ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *Op cit.* 1995. Págs. 675-712

¹⁵ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *Op cit.* 1996. Págs. 683-717

Sigue cuadro 3-13 ...

VENEZUELA	21,632	0	21,632	1.3	62,430	304	62,734	2.9
SUBTOTAL	1,250,642	355,005	1,605,647	95.1	1,616,564	393,258	2,009,822	91.5

TOTAL	1,293,310	357,119	1,650,429	100	1,725,135	405,492	2,130,627	100
--------------	-----------	---------	-----------	-----	-----------	---------	-----------	-----

Cuadro 3-13. Principales países de los que se importó - Capítulo 72 TIGI-.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (ver notas al pie).

Cifras en miles de dólares

PAIS	1995 ¹⁶				1996 ¹⁷			
	RESTO	MAQUILA	TOTAL	%	RESTO	MAQUILA	TOTAL	%
ALEMANIA	44,661	2,132	46,793	1.9	72,260	4,340	76,600	2.6
ARGENTINA	14,629	0	14,629	0.6	28,878	0	28,878	1.0
BRASIL	13,831	97	13,928	0.6	19,751	5	19,756	0.7
CANADA	26,961	5,243	32,204	1.3	38,094	8,785	46,879	1.6
COREA DEL S	2,706	7,932	10,638	0.4	4,738	9,324	14,062	0.5
ESTADOS U.	592,891	1,421,897	2,014,788	83.5	867,850	1,603,217	2,471,067	84.4
FRANCIA	37,806	1,456	39,262	1.6	20,944	1,173	22,117	0.8
JAPON	61,684	40,048	101,732	4.2	71,482	32,104	103,586	3.5
TAIWAN	1,500	5,317	6,817	0.3	18,233	17,512	35,745	1.2
SUBTOTAL	796,669	1,484,122	2,280,791	94.6	1,142,230	1,676,460	2,818,690	96.3

TOTAL	897,913	1,513,867	2,411,780	100	1,239,087	1,689,165	2,928,252	100
--------------	---------	-----------	-----------	-----	-----------	-----------	-----------	-----

Cuadro 3-14. Principales países de los que se importó - Capítulo 73 TIGI-

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (ver notas al pie).

Así se observa que en orden de importancia los países de los cuales se importó en los años mencionados son:

- Estados Unidos, con un amplio margen en comparación con los demás representando valores por arriba del 50 por ciento hasta el 84 por ciento.
- Canadá del 2.9 al 11.2 por ciento.
- Brasil del 6 al 8 por ciento.
- Japón del 3.6 al 5.8 por ciento.

¹⁶ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *Op cit*, 1995. Págs. 712-762

¹⁷ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *Op cit*, 1996. Págs. 717-769

- Alemania del 2.6 al 6.6 por ciento.
- Venezuela 3 por ciento.
- Italia 2.4 por ciento.
- Francia 2.3 por ciento.

3.5. Apertura comercial.

De 1982 a la fecha, el gobierno de nuestro país ha propiciado centrar sus relaciones económicas con el resto del mundo bajo un nuevo modelo de desarrollo basado en el librecomercio, con el fin de romper con los cuellos de botella generados en el periodo de sustitución de importaciones y de propiciar mayores niveles de competitividad en un mundo internacional cada vez más interconectado y globalizado (Abdala, 1996).

Para ello ha sido necesario la firma de diversos acuerdos tanto multilaterales como tratados comerciales bi y trilaterales que a continuación se exponen.

3.5.1. Acuerdos multilaterales.

3.5.1.1. Organización mundial de comercio (OMC).

Desde el punto de vista institucional, la Organización Mundial de Comercio (antes GATT), ha sido uno de los motores fundamentales en el impulso de la globalización. Las diferentes rondas de negociación se han traducido no sólo en esfuerzos concertados de liberalización multilateral, sino también en un marco de disciplinas que dan seguridad y certidumbre a los flujos de comercio internacional¹⁸.

¹⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial(1996). Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. México, pág. 192

En la primera ronda de negociaciones en la que participó, la Ronda de Uruguay, México obtuvo reciprocidad por su proceso de apertura comercial, al recibir concesiones arancelarias de otros países, sin tener que realizar a cambio reducciones arancelarias adicionales.

Uno de los resultados más importantes de la ronda ya mencionada fue la creación de la OMC que sustituyó al GATT y se convirtió en el principal instrumento y foro que rige el intercambio a nivel mundial sobre: acceso a mercados, prácticas desleales de comercio, salvaguardas por exceso de importaciones, derechos de propiedad intelectual y solución de diferencias, principalmente (Witker y Jaramillo, 1996).

3.5.1.2. Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE).

La OCDE se estableció en 1960 y actualmente cuenta con 25 países miembro, los cuales aportan dos tercios de la producción de mercancías y tres quintas partes de las exportaciones mundiales. Su objetivo es promover el bienestar económico y social de sus países miembros, estimular y armonizar los esfuerzos en favor de los países en desarrollo. México ingresó a este organismo en 1994.

3.5.1.3. Mecanismo de cooperación Asia-Pacífico (APEC).

Desde 1993, México forma parte de la APEC, organización establecida en 1989 y que actualmente cuenta con 18 países miembro.

El objetivo central del mecanismo es fomentar un mayor flujo de bienes, servicios, capital y tecnología en la región Asia-Pacífico. En 1994, los jefes de gobierno de los países miembro, firmaron la declaración de Bogor, en Indonesia, en la que se comprometieron a crear un régimen libre y abierto para el comercio y la inversión entre los países miembro¹⁹

¹⁹ Ibid. Pág. 194

3.5.2. Tratados bilaterales y trilaterales.

3.5.2.1. Acuerdo de complementación económica entre México y Chile (1992).

Este acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1992, con objeto de ampliar el comercio de bienes y servicios, así como para promover flujos de inversión²⁰. Conforme al programa de desgravación programado para ambos países, todas las mercancías que sean objeto de comercio quedaron exentas de arancel a partir del 1 de enero de 1998.

3.5.2.2. Tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN).

La posición geográfica y la relación comercial de México con los Estados Unidos, uno de los mercados más grandes del mundo y destino natural para gran parte de los productos mexicanos, así como el gran potencial que representa Canadá para los exportadores mexicanos, hacen del TLCAN un instrumento fundamental en la estrategia de crecimiento y modernización del país²¹.

Este tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994. Estados Unidos y Canadá representan para México en lo que se refiere a importaciones de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero el 76.7 por ciento, entre ambos países en 1995, y el 72 por ciento en 1996 (Ver cuadro 3-15). Los aranceles que se aplican a estos productos se ubican en el código C del programa de desgravación arancelaria para este tratado²², el cual consiste en la reducción de aranceles en 10 etapas anuales, que concluyen el 1 de enero del año 2003. Por lo tanto para 1998 para el capítulo 72, fundición de hierro y acero por virtud de este tratado alrededor del 20 por ciento de los productos están exentos, el 75 por ciento pagan un arancel del 5 por

²⁰ Banco O'Higgins (1995). Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México. Chile. Pág.12

²¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1996). Op.cit Pág. 196

²² La Desgravación Arancelaria en los Tratados de Libre Comercio Firmados por México (1996). Bancomext. Pág. 3

ciento y el resto un ad-valorem del 7.5 por ciento. En el caso del capítulo 73, manufactura de hierro o acero, 44.7 por ciento están exento (incluyendo la partida 73 26), 11.76 por ciento pagan el 5 por ciento, el 38.53 pagan el 7.5 por ciento y el resto un 10 por ciento.

Nota: Los datos de aranceles y porcentajes de los productos por capítulo mencionado en el párrafo anterior, fueron obtenidos por el autor de la TIGI TLCAN, Capacitación Aduanera S C

CAPÍTULOS	ESTADOS UNIDOS		CANADA	
	1995	1996	1995	1996
72	875,646	1,095,569	197,028	59,892
73	2,014,788	2,471,067	32,204	46,879
TOTAL	2,890,434	3,566,636	229,232	106,771

Cuadro 3-15. Importaciones de México por los capítulo 72 y 73

Fuente: Cuadro elaborado por el autor (cuadro 3-13 y 3-14)

3.5.2.3 Tratado de libre comercio del grupo de los tres (1995).

El tratado de libre comercio suscrito entre México, Colombia y Venezuela, contiene disposiciones y procedimientos similares a los del TLCAN en materia de comercio, servicios e inversión. Entre los tres países el universo total de productos quedará libre de arancel el 1 de julio del año 2004. Mientras tanto para los productos de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero en 1998 rigen dos aranceles de tipo ad-valorem, el primero se aplica de enero a junio (9.7 por ciento, como máximo) y el segundo que se aplica de julio a diciembre de 8.6 por ciento, máximo.

3.5.2.4 Tratado de libre comercio entre México y Costa Rica (1995).

El TLC de México y Costa Rica, que entró en vigor el 1 de enero de 1995, también contiene disposiciones y procedimiento similares a los del TLCAN para la liberalización del

comercio, los servicios y la inversión. Los productos que se intercambien entre los dos países quedarán exentos del pago de aranceles el 1 de enero del 2004.

Respecto a los productos ya multicitados, los aranceles para 1998 van desde un 7.2 y 9 por ciento en su mayoría hasta un máximo del 15 por ciento.

3.5.2.5. Tratado de libre comercio entre Bolivia y México (1995).

El TLC entre México y Bolivia establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, el 1 de enero de 1995, quedaron exentos el 99 por ciento de las exportaciones bolivianas a México, incluidos los productos de fundición y sus manufacturas.

3.5.2.6. Tratado de libre comercio entre Nicaragua y México (1998).

El TLC entre México y Nicaragua, también contiene disposiciones y procedimientos similares al TLCAN. Entró en vigor el 1 de julio de 1998. La desgravación de los productos exportados por Nicaragua a nuestro país terminará el 1 de julio del año 2012.

CAPÍTULO IV.

REQUERIMIENTOS PARA REALIZAR COMPRAS AL EXTRANJERO DE PRODUCTOS DE FUNDICIÓN Y MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN DE HIERRO O ACERO.

Para que un pequeño o mediano empresario realice compras al extranjero sin contratiempos serios, que le puedan causar gastos extras y hasta pérdidas, es necesario que conozca una serie de requisitos, documentos, trámites, que exigen las autoridades aduaneras, de comercio, entre otras, en función de la mercancía que desee importar.

Primero debe cumplir con las obligaciones para ser importador:

- a) Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad.
- b) Obtener el certificado de origen de la mercancía.
- c) Entregar al Agente Aduanal un escrito que contenga los datos para determinar el valor en aduana de la mercancía.
- d) Inscribirse en el Padrón de Importadores o al Padrón de Importadores de Sectores Específicos.

Segundo, el empresario (pequeño o mediano) o en su caso el jefe de compras, debe:

- Determinar que producto en específico requiere comprar en el extranjero.
- Seleccionar las posibles fuentes de compra.
- Solicitar las cotizaciones necesarias.
- Negociar con el proveedor para determinar condiciones y precio de la mercancía.
- Emitir orden de compra y en su caso, firmar un contrato de compraventa internacional.
- Realizar el pago al proveedor de la mercancía y recibir la notificación del envío de la misma (según términos acordados).
- Mantener comunicación con Agente Aduanal para el envío de los documentos que sirven para la recepción de la mercancía (en la aduana acordada comprador-vendedor) y el despacho de la misma con destino a la bodega comprador.

- Conocer si tiene o no que cumplir (la mercancía) con alguna norma oficial mexicana, permiso previo de importación, cuota compensatoria, u otros.
- Realizar el pago de los impuestos, derechos aduaneros, y caso necesario de cuotas compensatorias.

En el presente capítulo el autor expone cada uno de los temas mencionados anteriormente, tratando de ser breve, sin omitir información importante para el comprador, considerando al pequeño y mediano empresario en relación con las compras de fundición y manufacturas de fundición de hierro o acero.

4.1. Obligaciones del importador¹.

4.1.1. Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad.

La primera obligación es llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras. En caso de incumplimiento se presumirá que las mercancías enajenadas por el contribuyente a partir de la fecha de importación, análogas o iguales a las importadas eran de procedencia extranjera.

No están obligados a llevar el sistema de control mencionado, los importadores, siempre que exclusivamente realicen operaciones con el público en general y cuenten para el registro de sus operaciones con máquinas registradoras de comprobación fiscal o con equipos electrónicos de registro fiscal autorizados por la SHCP distintos a dichas máquinas o lleven un control de inventarios con el método detallista. Esto último, en el caso de que las mercancías puedan identificarse individualmente (Regla 2.1.2. Resolución Miscelánea²).

¹ Artículo 50 de la Ley Aduanera.

² En la presente, se entenderá por Resolución Miscelánea a la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998.

Cuando las mercancías no pueden ser identificadas individualmente bastará que se anote en el documento que ampara la venta o en la nota de remisión la leyenda “mercancía de importación”.

El sistema de control de inventarios a que se refiere el primer párrafo de este punto, es el conocido como “procedimiento analítico o pormenorizado³”, el cual consiste en abrir una cuenta especial en el libro mayor por cada uno de los conceptos que forman el inventario de la cuenta de Mercancías Generales. Por tanto, en este procedimiento se establecen las siguientes cuentas: inventarios, compras nacionales, compras de importación, gastos de compra, devoluciones sobre compra, rebajas sobre compras, ventas, devoluciones sobre ventas y rebajas sobre ventas.

El procedimiento analítico es diferente al “procedimiento global”, ya que este último radica en registrar las diferentes operaciones de mercancía en una sola cuenta, la cual se abre con el nombre de Mercancías Generales.

4.1.2. Obtener el certificado de origen de la mercancía.

La segunda obligación consiste en obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías para efecto de preferencias arancelarias, marcados de país de origen y cupos de importación. Para conseguir los anterior es vital la comunicación oportuna entre vendedor y comprador.

4.1.3. Entregar al agente aduanal un escrito para determinar el valor de la mercancía.

Esta obligación consiste en entregar al agente aduanal que promueva el despacho de las mercancías, una manifestación por escrito, y bajo protesta de decir la verdad, con los elementos que permitan determinar el valor en aduana de las mismas.

Tales elementos son dictados por la autoridad aduanera en el Anexo 5 de la Resolución Miscelánea , y son como sigue:

- a) Anotar en el ángulo superior derecho de cada una de las hojas que se integran en la manifestación de valor, el número que le corresponda respecto al total de hojas que la integran, mediante la leyenda “hoja__de__”.
- b) Nombre o razón social y domicilio del vendedor o vendedores en el extranjero, cuando éstos no existan, del remitente o remitentes.
- c) Nombre o razón social, Registro Federal de Contribuyentes y domicilio fiscal del importador.
- d) Nombre del agente o apoderado aduanal y número de su patente o autorización.
- e) Número o números de las facturas con su fecha de expedición.
- f) Indicar el método de valoración aplicado para el total de las mercancías a que se refiere esta manifestación, o el método aplicado para cada tipo de mercancías, si utiliza mas de un método. Los métodos de valoración utilizados se identificarán con las expresiones “valor de transacción de las mercancías⁴”; “valor de transacción de las mercancías idénticas”; “valor de transacción de mercancías similares”; “valor del precio unitario de venta”; “valor reconstruido” o “valor determinado conforme a lo establecido por el artículo 78”, según se trate del método que se utilice conforme con la Ley Aduanera.
- g) Si el importador presenta documentos anexos a la manifestación de valor, deberá numerar dichos anexos a razón de un folio por cada hoja. En la manifestación debe indicar el total de anexos que la acompañan.

³ LARA Flores, Elías (1991). Primer curso de contabilidad (12ª edición). Ed. Trillas Pág 125, 131 y 132

⁴ Se recomienda ver el Anexo “Métodos de Valoración”, para coconer sobre los métodos mencionados en el párrafo.

h) El importador indicará si la manifestación de valor se presenta por una operación o por el periodo de seis meses.

4.1.4. Inscribirse en el padrón de importadores.

Por último el importador debe estar inscrito en el Padrón de Importadores a cargo de la SHCP, para lo cual deberá encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y acreditar ante las autoridades aduaneras que se encuentra en el Registro Federal de Contribuyentes.

El comprador debe conocer cual es su situación frente al padrón de importadores. Por tanto en este punto se menciona que es el padrón, para que posteriormente se enuncien las distintas situaciones frente al mismo, así como sus posibles soluciones.

PADRÓN DE IMPORTADORES.

Podrán inscribirse en el padrón de importadores (Art. 71, Ley Aduanera), los contribuyentes que se encuentren dentro de los siguientes supuestos:

- Los que tributen bajo el régimen general de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR).
- Los que efectúen importaciones al amparo de los decretos que dicte el Ejecutivo Federal, por los que establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, de región o franja fronteriza.
- Los dedicados exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras, silvícolas y de autotransporte terrestre de carga o de pasajeros que por disposición de la ley de ISR, estén obligados a tributar conforme al régimen simplificado y sus ingresos en el ejercicio inmediato anterior hubieran excedido de \$500.000.00, y
- Las personas morales no contribuyentes.

No estarán obligados a inscribirse en el padrón, aquellos contribuyentes distintos a los mencionados anteriormente, siempre que las mercancías que vayan a importar se destinen a sus actividades o se trate de mercancías que no serán objeto de comercialización. Para estos efectos, el contribuyente deberá solicitar mediante promoción por escrito ante las autoridades aduaneras, la autorización correspondiente.

SITUACIONES Y POSIBLES SOLUCIONES FRENTE AL PADRÓN DE IMPORTADORES:

1. ¿Cómo inscribirse en el padrón?

Para inscribirse en el padrón de importadores (Art. 72, Reglamento Ley Aduanera), el interesado deberá presentar solicitud de inscripción en original y dos copias de la forma oficial por la SHCP, Figura 4-1, a la cual se le anexará copia fotostática legible de:

- a) Comprobante de domicilio.
- b) Cédula de identificación fiscal, aviso o constancia de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes siempre que esta última no exceda de un mes de haber sido expedida por la autoridad competente.
- c) Declaraciones del ISR de los últimos cuatro ejercicios.
- d) Declaraciones de pagos provisionales del ISR y del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Para su inscripción en el padrón de importadores, los contribuyentes que dictaminen sus estados financieros entregarán únicamente solicitud de inscripción y la copia de la carta de presentación del dictamen del último ejercicio o del aviso de presentación del mismo (Art. 73, Reglamento Ley Aduanera).

- Podrán inscribirse al padrón, sin cumplir los requisitos descritos en los incisos antes mencionados:

PADRÓN DE IMPORTADORES

CRH <table border="1" style="width: 100%; height: 15px;"><tr><td style="width: 25%;"></td><td style="width: 25%;"></td><td style="width: 25%;"></td><td style="width: 25%;"></td></tr></table>					PERSONA FÍSICA <input type="checkbox"/> O PERSONA MORAL <input type="checkbox"/>	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES <table border="1" style="width: 100%; height: 15px;"><tr><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td></tr></table>																	
<table style="width: 100%;"><tr><td style="width: 20%; border: 1px solid black; padding: 2px;">MARQUE CON UNA "X" SI ES</td><td style="width: 15%;">PITEX <input type="checkbox"/></td><td style="width: 15%;">CONTROLADA <input type="checkbox"/></td><td style="width: 15%;">ORGANISMO GUBERNAMENTAL <input type="checkbox"/></td><td style="width: 15%;">ECEX <input type="checkbox"/></td></tr><tr><td></td><td>ALTEX <input type="checkbox"/></td><td>CONTROLADORA <input type="checkbox"/></td><td>MAQUILADORA <input type="checkbox"/></td><td></td></tr></table>			MARQUE CON UNA "X" SI ES	PITEX <input type="checkbox"/>	CONTROLADA <input type="checkbox"/>	ORGANISMO GUBERNAMENTAL <input type="checkbox"/>	ECEX <input type="checkbox"/>		ALTEX <input type="checkbox"/>	CONTROLADORA <input type="checkbox"/>	MAQUILADORA <input type="checkbox"/>												
MARQUE CON UNA "X" SI ES	PITEX <input type="checkbox"/>	CONTROLADA <input type="checkbox"/>	ORGANISMO GUBERNAMENTAL <input type="checkbox"/>	ECEX <input type="checkbox"/>																			
	ALTEX <input type="checkbox"/>	CONTROLADORA <input type="checkbox"/>	MAQUILADORA <input type="checkbox"/>																				
LLENAR CON TINTA NEGRA O AZUL, CON BÓLIGRAFO FECHA EN QUE SE PRESENTA DÍA ___ MES ___ AÑO ___																							
DATOS DE IDENTIFICACIÓN																							
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S) O DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL																							
CALLE	NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR	NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR																					
COLONIA	CÓDIGO POSTAL	TELÉFONO																					
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA																					
GIRO O ACTIVIDAD PREPONDERANTE _____																							
DOMICILIO EN DONDE SE ALMACENARÁN LAS MERCANCÍAS A IMPORTAR																							
CALLE	NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR	NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR																					
COLONIA	CÓDIGO POSTAL	TELÉFONO																					
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA																					
HA IMPORTADO ANTERIORMENTE SI () NO ()	FECHA DE SU ÚLTIMA IMPORTACIÓN AÑO ___ MES ___ DÍA ___	SUS IMPORTACIONES SON. HABITUALES () ESPORÁDICAS () POR ÚNICA VEZ ()																					
EN CASO DE HABITUALES INDIQUE CON UNA "X" LA PERIODICIDAD DE SUS IMPORTACIONES () DE 1 A 3 VECES AL AÑO () DE 4 A 6 VECES AL AÑO () DE 7 A 10 VECES AL AÑO () EN ADELANTE																							
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA																							
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL		CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES <table border="1" style="width: 100%; height: 15px;"><tr><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 5%;"></td></tr></table>																					
DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR LA VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS EN LA MISMA SON REALES Y EXACTOS																							
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL																							
DOCUMENTOS ANEXOS QUE DEBERÁ PRESENTAR EN COPIAS FOTOSTÁTICAS LEGIBLES																							
* AVISO DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES, ASI COMO LOS MOVIMIENTOS ANTE EL MISMO ()																							
* EN SU CASO, LAS ÚLTIMAS CUATRO DECLARACIONES ANUALES, ANEXANDO COMPLEMENTARIAS, SI EXISTEN ()																							
* PAGOS PROVISIONALES DEL EJERCICIO FISCAL POR EL QUE AÚN NO SE ESTE OBLIGADO A PRESENTAR DECLARACIÓN CORRESPONDIENTE ()																							
COMPROBANTE DE DOMICILIO A NOMBRE DEL SOLICITANTE (AGUA, LUZ, TEL. PREDIAL, EDO. DE CTA. BANCARIA O CREDENCIAL DE ELECTOR) TRATÁNDOSE DE PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL ()																							
NOTA. EN CASO DE HABER MARCADO ALGUNA DE LAS CLASIFICACIONES DEL PRIMER RECUADRO, ANEXAR DOCUMENTACIÓN QUE LA ACREDITE COMO TAL.																							

ESTE FORMATO SE PRESENTA POR TRIPLICADO

Figura 4-1. Solicitud de inscripción al Padrón de Importadores

INSTRUCCIONES GENERALES

LOS CUADROS MARCADOS "CRH" SE UTILIZARAN ANOTANDO EL NUMERO DE LA CIRCUNSCRIPCION HACENDARIA QUE CORRESPONDA EN ESTE CASO, SE ANOTARA EL NUMERO QUE ANTERIORMENTE TENIAN ASIGNADAS LAS OFICINAS FEDERALES DE HACIENDA

ANOTAR LA CLAVE RFC A TRECE POSICIONES (PERSONAS FISICAS) Y A DOCE POSICIONES (LASPERONAS MORALES) PARA LO CUAL SE DEJARA EL PRIMER ESPACIO EN BLANCO.

ANOTARA EL NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL, TAL Y COMO APARACE EN SU AVISO DE INSCRIPCION AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRINUYENTES (R.F.C.) O EN EL CASO DEEXISTIR CAMBIO DE DENOMINACION, RAZON SOCIAL, REGIMEN DE CAPITAL ANOTARA ELREGISTRADO ACTUALMENTE.

ANOTAR EL DOMICILIO DONDE ALMACENARAN LAS MERCANCIAS IMPORTADAS, DEBIENDO DESCRIBIR CON LA MAYOR PRECION LOS CONCEPTOS QUE EN EL MISMO FORMULARIO SE MENCIONAN

IMPORTANTE

ESTE TRAMITE DEBE SER REALIZADO A TRAVES DEL SERVICIO DE MENSAJERIA MEXPOST; PADRON DE IMPORTADORES, SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. APARTADO POSTAL 123, DE LA ADMINISTRACION DE CORREOS No. 1 PALACIO POSTAL, EJE LAZARO CARDENAS ESQ. TACUBA, COL. CENTRO, C.P. 06002, MEXICO, D.F

SEÑALE CLARAMENTE SUS DATOS, LA RESPUESTA A ESTE TRAMITE SERA ENVIADA POR MEDIO DEL SERVICIO DE MENSAJERIA DE SU DOMICILIO FISCAL.

LA VERSION ACTUALIZADA DEL PADRON DE IMPORTADORES APARECERA LOS LUNES DE CADA SEMANA EN LOS MODULOS BANCARIOS DE LAS ADUANAS

LAS CORRECCIONES POR ERRORES U OMISIONES DE CAPTURA EN EL REGISTRO AL PADRON DE IMPORTADORES RESPECTO A LOS DATOS DE IDENTIFICACION, DEBERAN REPORTARSE VIA TELEFONICA AL SISTEMA LADA 800.

EN CASO DE NO RECINIR RESPUESTA A SU DOMICILIO DESPUES DE 12 DIAS HABILIS A PARTIR DE LA RECEPCION DE SU TRAMITE EN LA ADMINISTRACION DE CORREOS, PODRA COMUNICARSEDE LAS 8:00 ALAS 19: 00 HRS. A LOS TELEFONOS 91 800 90450 (DEL INTERIOR DE LA REPUBLICA, SIN COSTO ALGUNO Y EN EL D.F. AL 227 02 97).

PARA USO EXCLUSIVO DE LA AUTORIDAD

- Las empresas con programas de fomento a la exportación (ALTEX, PITEX, ECEX).
- Las dependencias del Ejecutivo Federal, los Poderes Legislativo y Judicial y las Entidades que integran la Administración Pública Paraestatal de la Federación, Estados y Municipios.
- Empresas controladas o controladoras que consoliden su resultado fiscal.

La solicitud de inscripción a dicho padrón y sus anexos deberán remitirse a través de servicio de mensajería Mexpost (Regla 3.6.1. Resolución Miscelánea), dirigido a:

Padrón de importadores
 Secretaría de Hacienda y Crédito Público
 Apartado Postal No. 123
 Administración de correos No. 1,
 Palacio Postal
 Eje Central Lázaro Cárdenas esquina Tacuba,
 Col. Centro
 Delegación Cuahutémoc
 06002, México, D.F.

Los interesados en inscribirse en el padrón de importadores podrán comprobar su domicilio fiscal con el aviso de inscripción en el RFC y con cualquiera de los siguientes documentos (Regla 3.6.2. Resolución Miscelánea).

A. Recibos de pago:

El último recibo de pago del impuesto predial, de los servicios de luz, teléfono o de agua, siempre y cuando no tengan una antigüedad mayor de tres meses excepto tratándose de pagos anuales o bien el contrato correspondiente a cada uno de tales servicios.

B. Estado de cuenta que proporcionen las instituciones que componen el sistema financiera.

C. Liquidación del Instituto Mexicano del Seguro Social.

D. Contratos:

1. De arrendamiento acompañado del último recibo de pago de renta que cumpla con los requisitos fiscales; o bien, el contrato de subarriendo acompañado del contrato de arrendamiento correspondiente.

2. De comodato

3. De fideicomiso debidamente protocolizado.

4. De apertura de cuenta bancaria.

E. Cartas de radicación expedidas por el presidente municipal.

Las personas físicas con actividades empresariales podrán sustituir con la credencial para votar los documentos señalados en los rubros anteriores.

2. Cambio de la clave del RFC, denominación o razón social del importador en el padrón.

A efecto de que no se detengan sus importaciones, los contribuyentes podrán solicitar la modificación de los datos que aparezcan en el padrón de importadores, cuando se trate de cambios de denominación o razón social, o bien de su clave en el RFC.

Esta solicitud, acompañada de las copias de aviso de modificaciones al RFC y de la nueva cédula de identificación fiscal, deberá presentarse dentro de los 10 días siguientes a aquél en que se obtenga dicha cédula ante la siguiente unidad administrativa (Regla 3.6.4. Resolución miscelánea):

Administración General de Auditoría Fiscal Federal,
Avenida Hidalgo No. 77, Módulo II, 2º. Piso,
Col. Guerrero,
Delegación Cuahutémoc,
06300, México, D.F.

3. El contribuyente está suspendido en el Padrón.

Procede la suspensión en el padrón (Art. 78, Reglamento Ley aduanera), en los siguientes casos:

- Cuando el contribuyente, presente irregularidades o inconsistencias en el RFC.
- Cuando los contribuyentes al fusionarse o escindirse, desaparezcan del RFC.

- Cuando el contribuyente cambie su denominación o razón social y no actualice su situación en el padrón de importadores.

Los contribuyentes cuya inscripción haya quedado suspendida en el padrón de importadores por alguna causal antes mencionada podrán solicitar que se deje sin efectos dicha suspensión, mediante solicitud que se presentará ante la Administración General de Auditoría Fiscal Federal, anexando copia simple de la siguiente documentación (Regla 3.6.6. Resolución Miscelánea):

- a) Copia de la cédula de identificación fiscal o de la constancia de inscripción al RFC siempre que esta última no exceda de un mes de haber sido expedida por la autoridad competente.
- b) Declaraciones anuales del ISR de los últimos cinco ejercicios, en su caso.
- c) Declaraciones de los pagos provisionales del ISR y del IVA por el que aún no esté obligado a presentar declaración anuales correspondientes.
- d) Los tres últimos pedimentos de importación.
- e) La solicitud de inscripción al padrón de importadores que hubiera sido objeto de la suspensión al citado padrón, en su caso.
- f) Carta de presentación de dictamen del último ejercicio o del aviso de presentación de dicho dictamen, en su caso.
- g) Aviso de cambio de domicilio o razón social, en su caso.
Cualquier comprobante de domicilio fiscal –mencionados anteriormente-.

4. El contribuyente requiere inscripción al padrón de importadores de sectores específicos.

En el cuadro 4-1, se mencionan las mercancías por fracción arancelaria por las que se requiere que el importador se encuentre inscrito en los Padrones Sectoriales que al efecto lleva

la SHCP. Para dicha inscripción se debe presentar solicitud en original de manera personal o enviarla a través de servicio de mensajería al siguiente domicilio:

Padrón de Importadores de Sectores Específicos,
 Administración General de Aduanas;
 Administración Central de Regulación del Despacho Aduanero,
 Av. Hidalgo No. 77, Modulo IV, planta baja,
 Col. Guerrero, Delegación Cuauhtémoc,
 06300, México, D.F.

SECTOR ESPECÍFICO: ACERO				
7208.10.02	7210.30.99	7212.40.01	7304.10.99	7305.12.01
7208.10.99	7210.41.01	7212.40.02	7304.21.01	730531.99
7208.25.99	7210.41.99	7212.40.03	7304.21.99	7306.20.01
7208.26.01	7210.49.01	7213.10.01	7304.29.01	7306.30.01
7208.27.01	7210.49.99	7213.20.01	7304.29.99	7306.30.99
7208.37.01	7210.61.01	7213.91.01	7304.31.99	7306.60.99
7208.38.01	7210.70.01	7213.99.99	7304.39.04	7308.20.01
7208.39.01	7210.70.99	7214.20.01	7304.39.99	7308.30.01
7208.40.01	7212.20.01	7214.91.01	7304.51.01	7308.30.99
7208.51.01	7212.20.02	7214.91.02	7304.51.99	7308.40.01
7208.52.01	7212.20.99	7214.99.01	7304.59.01	7308.90.02
7209.16.01	7212.30.01	7214.99.02	7304.59.99	7308.90.99
7209.17.01	7212.30.02	7228.30.99	7304.90.99	
7210.30.01	7212.30.99	7304.10.01	7305.11.01	

Cuadro 4-1. Mercancías por las que se requiere inscripción a sectores específicos.
 Fuente: Regla 3.6.5. y anexo 10 de la Resolución Miscelánea.

4.2. Selección de proveedores.

Antes de realizar la selección de proveedores se debe determinar ya sea por el jefe de Almacén (empresa comercializadora) o por el jefe de producción (empresa productora) la mercancía que se requiere comprar al extranjero, para lo cual se puede basar en el programa

de producción o en el control de existencias (stock). Dicha determinación se hará llegar al jefe de compras o directamente al dueño para que éste continúe con la selección.

La búsqueda y evaluación, así como la selección posterior de las fuentes de abastecimiento constituye una parte muy importante de la función de compras de la pequeña, mediana y gran empresa (Baily, 1991; Pickle, 1994), incluso Leenders *et al* (1995) argumenta que en realidad constituye la decisión más importante que puede hacer el jefe o departamento de compras, ya que el desempeño del proveedor tiene impacto sobre la productividad, calidad y competitividad de la organización compradora.

No constituye una tarea fácil el tomar buenas decisiones respecto a fuentes de abastecimiento. Además de las dificultades para descubrir qué fuentes existen y están disponibles para un requerimiento específico, en el lugar y en el momento preciso. Existen otras dificultades para decidir que fuente de abastecimiento habrá de ser la mejor selección tanto en el largo plazo, así como para un caso específico.

4.2.1. Selección preliminar de las fuentes.

Consiste en determinar aquellas más factibles de llevar los requerimientos adecuadamente. El propósito de tal selección es establecer una lista de oferentes de quienes pueda solicitar cotizaciones. Hay ciertos hechos básicos que deben ser conocidos acerca de un artículo que ha de ser comprado antes de poder tomar los primeros pasos hacia la selección de la fuente. Son elementos que en si mismos califican o descalifican a ciertos tipos de compañías y estrechan así el campo de selección:

- a) Clasificación de las industrias ¿Por qué industria es producido el material requerido? En este caso deben ser Industrias básicas de hierro y el acero o similares.

- Embajada del vendedor.
- Asociaciones nacionales de compra o relativas al comercio internacional (ANIERM).
- Proveedores nacionales actuales que no representen competencia.
- Bancos importantes (Bancomext).

D) Internet como fuente de información.

En un mundo cada vez más comunicado, el uso de Internet surge como una valiosa fuente de información, por un lado por la cantidad y variedad de empresas que se pueden encontrar (por ejemplo sólo en México 8 mil negocios ya cuentan con una página Web⁵) y por el otro, por la actualidad de las mismas, ya que día a día aumenta el número de empresas que se conectan a esta Red.

Aunque las transacciones comerciales vía Internet alcanzaron apenas 5 millones de pesos en 1997 en México, según Rolando Hernández, representante de Tecnofin, una consultoría de Comercio Electrónico⁶, nuestro país se está adaptando rápidamente a esta relativamente nueva forma de comunicación. Y si el pequeño o mediano empresario, está buscando proveedores extranjeros, sin lugar a dudas debe acudir o “navegar” dentro de la Red.

En Internet se puede encontrar en cada página electrónica visitada información sobre:

- Empresas productoras o comercializadoras de cualquier producto, en este caso de artículos de fundición y manufacturas de fundición de hierro o acero de todo el mundo, información de:
 - Nombre, dirección, teléfonos.
 - Catálogo de productos que elabora o distribuye.
 - Promociones especiales.
 - Correo electrónico para enviar, solicitar cotizaciones, cartas, entre otros.

⁵ Internet, otra opción para el comercio internacional (1998). Carta Anierm. Anierm. México Julio '98 Pág. 3

⁶ Ibídem.

- Organizaciones de apoyo al comercio exterior, no sólo nacionales sino internacionales.

4.2.2. Elaborar la cotización de los artículos.

Es necesario cotizar el artículo, para determinar una serie de elementos que sirven para una posterior evaluación de los proveedores potenciales. Dichos elementos son: precio, calidad, tiempo de entrega, medio de transporte, entre otros no menos importantes.

El precio es sin discusión, una de las consideraciones de mayor importancia en cualquier transacción de compras, ya que se espera que los compradores negocien y compren a los niveles de precio más favorables que se puedan obtener.

Se considera que tres es un número práctico de concursantes cuando el producto que hay que comprar es estandarizado o las especificaciones están establecidas definitivamente.

Una cotización debe contener:

- Cantidad requerida
- Descripción y especificaciones del artículo.
- Tiempo o tiempos de entrega
- Punto de embarque
- Cotización FOB, CIF, etc.
- Otros, dependiendo el producto.
- Precio
- Términos de flete.
- Moneda de pago
- Origen de la fabricación
- Fecha de expedición de la oferta.

Evaluación de las cotizaciones.

Es poco probable el lograr la elaboración de una forma de tabulación que tenga un uso amplio, sin embargo todas las tabulaciones deben proporcionar, una comparación fácil de lo siguiente:

1. Factores de costo. Precio; costos de transporte, de instalación; términos de pago, etc.
2. Factores de entrega. Esto es dependiendo la localización geográfica del proveedor.
3. Factores de diseño o especificación. Cumple o no con las especificaciones.

4. Factores legales. Garantías, patentes, cancelaciones, etc.

4.2.3. Evaluación de los proveedores potenciales.

El tercer y último paso en la selección de proveedores potenciales es la evaluación de los mismos. Obviamente, la evaluación de un proveedor actual es marcadamente más fácil que de una fuente potencial. Como la evaluación de dicha fuente requiere con frecuencia considerable cantidad de tiempo y de recursos, sólo se debe hacer una corta lista de aquellos vendedores que tienen posibilidad de recibir una orden de compra.

La evaluación de las fuentes potenciales, intenta resolver dos preguntas clave:

- ¿Es capaz el vendedor de abastecer satisfactoriamente los requerimientos que el comprador espera tanto a corto como a largo plazo?
- ¿Está motivado el vendedor para abastecer los requerimientos en la forma en que el comprador espera tanto a corto como a largo plazo?

La primera pregunta se puede contestar sobre una base técnica, el segundo problema prueba el lado humano ¿Por qué el personal vendedor dará atención especial a los requerimientos de este comprador?, ¿Qué hay que evaluar?.

Aljian (1991), Baily (1991), Del Río (1998) y otros autores - ver cuadro 4-2 indican los factores a evaluar en los proveedores potenciales para efectuar una correcta selección de quien(es) puede(n) proveer el artículo o servicio requerido por la empresa.

Tales factores se describen a continuación:

- Fuerzas técnicas, de ingeniería y de fabricación.

La capacidad técnica y de ingeniería, así como la fuerza de fabricación afecta varios intereses del comprador. El primer factor obvio es la capacidad de calidad del vendedor. En el caso de que el vendedor sea un distribuidor, la atención debe situarse en su capacidad de

distribución. La naturaleza del acuerdo con los fabricantes proveedores, sus políticas de inventario y su capacidad para responder a requerimientos especiales deberían ser evaluada, así como la fuerza técnica del personal.

Factor	1	2	3	4	5	6	7
Pooler (1980)			✓	✓	✓		
Aljian (1981)	✓		✓		✓	✓	✓
Baily (1991)	✓		✓	✓	✓	✓	
Zenz (1993)	✓		✓	✓		✓	
Pickle (1994)			✓			✓	✓
Leenders <i>et al</i> (1995)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Del Rio (1998)	✓		✓	✓	✓		

Cuadro 4-2. Factores a evaluar en los proveedores potenciales por diversos autores.

Nota: Los números que aparecen en este cuadro significan lo siguiente;

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Fuerzas técnicas. | 5. Capacidad financiera. |
| 2. Fuerzas de ingeniería. | 6. Localización geográfica. |
| 3. Fuerzas de fabricación | 7. Representación de ventas |
| 4. Capacidad de administración. | |

Dentro de este punto también deben ser evaluadas el tamaño de las instalaciones del vendedor. Debe considerarse si, con base en la información preliminar obtenible el tamaño indicado de una compañía es adecuado para abastecer el requerimiento y si las instalaciones indicadas dan seguimiento razonable de que la actuación sea satisfactoria. Los proveedores más grandes, no necesariamente son los más calificados.

- Capacidad de administración y financiera.

Para conocer la capacidad de administración se requiere de un examen detallado de la estructura de la organización, las capacidades de los administradores, los controles

administrativos, el sistema de premios y castigos, entrenamiento y desarrollo, estrategias empresariales, y políticas y procedimientos. También es útil para tener una explicación del porqué la administración de una empresa vendedora considera que está administrando bien y como una indicación de sus éxitos y fracasos más notables.

Las fuerzas y debilidades financieras de un proveedor afectan obviamente su capacidad para responder a las necesidades de los clientes. En realidad no existe una forma verdaderamente satisfactoria para poder determinar que tan buena es la posición financiera de un proveedor, salvo que se contraten auditores para realizar una revisión detallada (Baily, 1991).

Las medidas financieras individuales que se pueden examinar incluyen, pero no están limitadas a nivel de crédito, estructura del capital, rentabilidad, liquidez, capacidad para satisfacer las obligaciones de intereses y dividendos, capital de trabajo, abastecimiento de inventario y recuperación de la inversión.

Una fuente de información sobre análisis financiero y de crédito de empresas de cualquier tamaño la ofrece Dun and Badstreet en sus informes.

- Localización geográfica.

Es necesario evaluar este factor debido a que si el proveedor está a grandes distancias del comprador, podría aumentar considerablemente el costo de transporte, el tiempo de envío, etc.

- Representantes de ventas

Si existen representantes de ventas en el país del comprador, éstos deben ser considerados si son accesibles y si son trabajadores consistentes para el beneficio de sus clientes.

Consideraciones finales sobre la evaluación.

Si no existen demasiadas restricciones para efectuar visitas a los proveedores, ésta deberán realizarse, para que además de verificar la información que se obtenga de las distintas fuentes de información, se estrechen las relaciones entre los mismos.

Algunas organizaciones califican a los proveedores asignándoles puntos y escalas para cada factor y para cada clasificación. Especialmente en casos donde hay varias fuentes de abastecimiento del mismo producto o servicio.

Obviamente la selección de los factores, pesos, y forma de las mediciones requerirá considerable reflexión para asegurar la congruencia entre las prioridades de la organización para el producto y la capacidad del esquema de evaluación para identificar correctamente los mejores vendedores. Para diferentes clases de productos, es posible que se tengan que usar diferentes factores, pesos y mediciones que reflejen el variante impacto en la organización.

4.3. Términos de negociación internacional (Incoterms).

Este punto trata sobre términos que son indispensables para que el comprador pueda efectuar una negociación de carácter internacional, particularmente para acordar el punto de entrega de las mercancías que adquiera en el exterior, así como de los gastos que se tienen que hacer para el pago de transporte, seguros, transbordos, estiba, etc. Tanto en la aduana de salida (país exportador) como en la aduana de entrada (México).

4.3.1. Concepto de los incoterms.

Conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados (Cámara Internacional de Comercio, 1936).

4.3.2. Objetivo.

“Establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa al extranjero”⁷.

4.3.3. Incoterms versión 1990⁸.

Esta versión agrupa los términos de la siguiente manera, ver cuadro 4-3.

EXW. En fábrica, especificar el lugar de convenido.

El vendedor cumple con su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos en su establecimiento, ya sea en su almacén, fábrica u oficina. A partir de la entrega, el comprador acepta todos los riesgos y costos que genere la mercancía, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. No deberá usarse éste término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación.

El transporte que se puede utilizar en éste término puede ser cualquiera, incluyendo el multimodal⁹.

FCA. Libre transportista, especificar punto de embarque.

La obligación del vendedor concluye cuando entrega la mercancía tramitada para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido. Si el comprador no indica el punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada.

El tipo de transporte utilizado puede ser multimodal.

⁷ Guía básica del exportador (1997), Bancomext. Quinta edición., pág. 73

⁸ Los Incoterms se recopilaron por primera vez en 1936, teniendo modificaciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980. La última data de 1990.

⁹ Multimodal, significa que se utilizan diferentes medios de transporte para llevar la mercancía hasta el país importador.

GRUPO	INCOTERM		
	SIGLA	EN INGLÉS	EN ESPAÑOL
E Término en el que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.	EXW	Ex works	En fábrica
F Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte encargado por el comprador.	FCA	Free Carrier	Libre transportista
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costado del barco.
	FOB	Free On Board	Libre a bordo
C Términos en los que el vendedor ha de contratar el transporte, sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, ni los costos adicionales después de su envío y despacho.	CFR	Cost and Freight	Costo y flete
	CIF	Cost, Insurance and Freight.	Costo, seguro y flete.
	CPT	Carriage Paid To Paid To	Transporte pagado hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid To.	Transporte y seguros pagados hasta
D Los gastos y riesgos necesario para llevar la mercancía al país destino, corren por cuenta del vendedor.	DAF	Delivered At Frontier	Entregado en la frontera
	DES	Delivered Ex ship	Entregado en el barco
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entregado en el muelle
	DDU	Delivered Duty un Paid	Entregado sin impuestos pagados
	DDP	Delivered Duty Paid	Entrega con impuestos pagados

Cuadro 4-3. Grupos de los incoterms, versión 1990.

FAS. Libre al costado del barco, especificar puerto de embarque.

Significa que la obligación del vendedor termina cuando se han colocado las mercancías al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas en el puerto de embarque acordado. A partir

de ese momento, el comprador asume los costos y riesgos por pérdidas o daños de la mercancía - inclusive los gastos de los trámites para su exportación -.

Sólo se puede usar el transporte marítimo en éste término. Es recomendable que si el comprador no puede realizar el trámite de exportación en el país de origen no utilice *FAS*.

FOB. Libre a bordo, especificar puerto de embarque.

“Esta modalidad contractual es la más utilizada en el comercio internacional y significa que el vendedor debe entregar la mercadería comprometida en venta a bordo del medio de transporte elegido por el comprador”¹⁰.

El comprador asume los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. El vendedor realiza los trámites de exportación respectivos. Sólo se aplica al transporte marítimo.

CFR. Costo y flete, especificar punto de destino.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para entregar la mercancía al puerto de destino. Así como realizar los trámites de exportación.

El comprador por su parte se hace responsable de los riesgos y daños que sufra la mercancía y de los gastos que se generen después de que los artículos estén a bordo del barco.

Este término sólo se usa para transporte marítimo.

CIF. Costo, seguro y flete, especificar puerto de destino.

El vendedor debe pagar los costos, el flete y el seguro marítimo necesarios para entregar la mercancía al puerto de destino. Así como realizar los trámites de exportación. El seguro contratado es a cargo y riesgo del comprador, en caso de pérdida o daño de la mercancía durante el viaje. Se utiliza sólo transporte marítimo.

¹⁰ LEDESMA, Carlos A. y ZAPATA, Cristina I. (1997) Negocios y comercialización internacional. Pág. 556

CPT. Transporte pagado hasta, especificar el lugar de destino.

El vendedor paga el flete de la mercancía al lugar asignado y realiza los trámites de exportación. Los riesgos y daños de la mercancía, al igual que cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador, si la mercancía se entrega bajo custodia del transportista.

Se puede utilizar cualquier medio de transporte, incluso el multimodal.

CIP. Transporte y seguros pagados hasta, especificar el lugar de destino.

El vendedor debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra un daño durante la transportación. Además de las obligaciones descritas en el término *CPT*. Se aplica en cualquier medio de transporte.

DAF. Entregado en la frontera, especificar el lugar.

El vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercancía en el lugar especificado, que incluye los trámites de exportación, pero antes de la aduana del país importador.

Se aplica éste término principalmente cuando las mercancías se transporten por ferrocarril o carretera. Sin embargo, puede ser utilizado para cualquier otro transporte.

DES. Entregado en el barco, especificar puerto de destino.

Se utiliza solamente para transporte marítimo.

El vendedor asume los costos y gastos de llevar la mercancía al puerto destino. Cumple cuando la mercancía está a disposición del comprador a bordo del barco en el punto convenido, pero sin que se hayan realizado los trámites de importación.

DEQ. Entregado el muelle, especificar puerto de destino.

El vendedor cumple con su obligación cuando ha colocado las mercancías en el muelle del puerto asignado y con los trámites de importación efectuados, lo que implica que tiene que asumir los costos de aranceles, impuestos, entre otros. Se utiliza sólo en transporte marítimo.

DDU. Entregado sin impuestos pagados, especificar punto de destino.

Se emplea para cualquier medio de transporte.

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado en el país de importación, incluyendo los costos al efectuar los trámites aduaneros. En ese momento el comprador se hace responsable de cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

DDP. Entregado con impuestos pagados, especificar punto de destino

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía está a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación, asumiendo los costos y riesgos de aranceles, impuestos, gastos para la entrega de la mercancía y trámites aduaneros necesarios para su importación.

Es deseable que el despacho en una aduana extranjera lo realice el exportador, mientras que el despacho en la aduana de importación lo tramite el comprador o cuando menos alguien que actúe en su nombre (agente aduanal), para evitar retrasos que originen gastos no previstos.

Para dejar claro cuales son las obligaciones del vendedor como del comprador al emplear un incoterm para la entrega de la mercancía, se recomienda ver el Cuadro 4-4.

INCOTERM	EWX	FAC	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
GASTOS													
Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Gastos de traslado (estiba y flete).	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<u>En el punto de embarque:</u>													
Maniobras de carga, descarga, estiba, etc.	C	C	C V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Gastos aduanales	C	V	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Impuestos de exportación	C	V	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Costo transporte (flete)	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Seguro mercancía (tránsito internacional)	C	C	C	C	C	V	C	V	C	V	V	V	V
<u>En el punto destino:</u>													
Maniobras de carga, descarga, estiba, etc.	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V
Gastos aduanales e impuestos de importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	C	V
Gastos de traslado a la bodega del comprador.	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V

Cuadro. 4-4. Obligaciones del vendedor y del comprador en una operación de entrega de mercancía.

Fuente: Anexo del libro *Comercio Interacional* del profesor Claudio Maubert Viveros.

Nota: En éste cuadro V, significa vendedor y C, significa comprador

4.4. Contratos de compraventa internacional.

4.4.1. Contrato verbal.

Este modo de formalizar la venta se da cuando existe confianza mutua y conocimiento entre las partes (comprador y vendedor). Lo usual es que se defina por teléfono la cantidad, la calidad, el medio y el tiempo de pago, así como a moneda y la entrega de la mercancía.

Dicho contrato verbal está regulado por la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías, de la cual México es signatario, y de manera supletoria el derecho interno de cada una de las partes. En nuestro caso el Código de Comercio, el Código Civil para el Distrito Federal, la ley Federal de Protección al Consumidor y la ley de Navegación y Comercio Marítimo, así como el Derecho Internacional Privado (Patiño, 1997).

La única documentación que existirá en este tipo de contrato, será la imprescindible para realizar la exportación, importación y eventualmente, la exigida por los bancos para hacer o los pagos.

Esta forma de contrato no es recomendable que se utilice en las compras al extranjero, puesto que genera desconfianza e incertidumbre entre las partes y en caso de incumplimiento surgen serias controversias.

4.4.2. Contrato verbal, pero con principio de prueba por escrito.

Es común que después de convenido el contrato de modo verbal, el importador, en caso de estar de acuerdo con las condiciones de la transacción comercial, emita una orden de compra en la que describe la mercancía, las cantidades, la forma de pago, entre otros (normalmente por fax).

ESTAMPADO
INVERTIDO
Y
OTROS
SIN
VALOR

A su vez, el vendedor emitirá una factura comercial, todo ello constituye aunque de manera no formal un contrato de compraventa. Sin embargo, a pesar de que en esta forma de contrato se disminuye la incertidumbre de la transacción de compra en comparación con la forma verbal, se recomienda que el importador y el exportador realicen el contrato por escrito para dejar más claro cuáles son las obligaciones y derechos de cada uno.

4.4.3. Contrato escrito.

Antes de realizar una operación de compraventa internacional, es necesario que se negocie entre las partes los términos y condiciones que contendrá el contrato por escrito ya que existen cláusulas de mucha importancia que no se mencionan en otros documentos, como un pedido en firme, una factura, un conocimiento de embarque, cartas de crédito, entre otros (Guía básica del exportador, 1997).

Es indispensable que el importador mexicano se asesore con los especialistas en la materia (por ejemplo Compromex¹¹), no sólo en esta forma de contrato, también en las dos anteriores, ya que con ello evitará controversias serias que le generarán pérdidas y problemas por caer en omisiones causadas por la falta de conocimiento.

En los siguientes párrafos se describen brevemente algunas de las cláusulas que no pueden falta en un contrato por escrito. A reserva de que el especialista considere agregar cláusulas dependiendo de su caso en particular

Objeto de la compra. Consiste en la descripción de las mercancías, en forma clara y pormenorizada de sus características. Al respecto, Ledesma (1997), dice que se debe incluir la nominación arancelaria (fracción) que corresponda.

¹¹ Compromex. Comisión para la protección del comercio exterior mexicano a cargo de Bancomext

El precio de las mercancías. Se debe fijar el precio de la(s) mercancía(s) objeto del contrato, anexando una cláusula que haga posible en un futuro la renegociación del precio, motivado por el cambio en las economías de las partes.

Las forma y los plazos de pago. Se debe definir el medio de pago, por ejemplo al contado, cheque, cobranza bancaria o carta de crédito.

Si se trata de carta de crédito, se debe determinar que características tiene. Normalmente es una carta de crédito irrevocable y confirmada. También se estipulan los documentos necesarios para el pago y la importación de la mercancía, entre éstos tenemos:

- a) El documento de embarque (Guía aérea, conocimiento de embarque, talón de ferrocarril, carta porte).
- b) Factura comercial.
- c) Certificado de origen.
- d) Póliza de seguro.
- e) Certificado de peso, calidad, entre otros (dependiendo de la mercancía).

Empaque y embalaje. Aquí se define previo acuerdo entre comprador y vendedor el tipo de empaque y embalaje necesarios para proteger la mercancía.

Condiciones de entrega. Aquí es conveniente que se remita a los Incoterms, de acuerdo a la modalidad convenida de entrega. Por tanto se fija:

- Fecha de entrega,
- Punto específico de entrega, con o sin pago de seguros, fletes, cargos por maniobras, impuestos de exportación e importación entre otros.

Claúsula compromisoria. Es la aceptación de las partes involucradas en el contrato de llevar al arbitraje cualquier diferencia que sobre el mismo hayan contratado, sobre el cumplimiento o las consecuencias que pudieran surgir (Patiño, 1997).

Sobre esta última cláusula el importador puede elegir entre los siguientes organismos¹², el que más le convenga a sus intereses (aunque se sugiere Compromex):

- Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COMPROMEX).
- CAMECIC (Capítulo Mexicano de la Cámara Internaciona de Comercio).
- Comisión Permanente de Arbitraje de la CANCACO
- Comisión Ineramericana de Arbitraje Comercial (CIAC).

El arbitraje ofrece mayores ventajas que una resolución ante los tribunales en cuanto a tiempo y trámites. Este se realiza a puerta cerrada en un ambiente de mayor cordialidad y se busca una transacción que permita a ambas partes obtener un beneficio.

Compromex, tiene entre otras las siguientes funciones:

- Interviene como conciliador y árbitro de comercio internacional en controversias en que intervengan empresas mexicanas y extranjeras.
- Emitir un “dictamen” (en caso de que no resulte la controversia) a petición del interesado, el cual podrá utilizarse como prueba documental ante cualquier organismo o autoridad nacional o extranjera.
- Ofrece asesoría jurídica especializada a la comunidad exportadora e importadora de México sobre términos legales de negociación internacional, también sobre contratos internacionales y aspectos jurídicos de comercio exterior.

¹² Directorio de Organismos de Arbitraje Comercial (1998) Bancomext México Pág. 2-11

4.5. Formas de pago internacional.

Dependiendo de la confianza y la experiencia que tengan tanto el exportador como el importador en sus transacciones de comercio exterior deberán elegir la forma de pago que más convenga para ambas partes.

Naturalmente el exportador tratará de elegir el medio más conveniente para él, por lo tanto el comprador necesita conocer si ese medio es también el adecuado o le genera muchos gastos y dificultades.

Las principales formas o medios de pago que emplean los importadores mexicanos, son las siguientes:

A) Pagos con elevada confianza y experiencia

- Cheque personal o empresarial.
- Giro bancario.
- Orden de pago

B) Pagos con confianza y experiencias medias.

- Cobranza bancaria internacional

C) Pagos con confianza y experiencias mínimas.

+ Carta de crédito.

4.5.1. Cheque personal o empresarial.

El pago a través de este documento implica su envío por mensajería especializada o correo registrado, sin embargo, aún existe el riesgo de que se pierda. En México además de cuentas de cheques en Moneda Nacional se pueden abrir cuentas en Dólares de los Estados Unidos. Pero si se requiere hacer el pago en otra moneda no podrá hacerlo utilizando esta chequera.

Es difícil a menos de que exista mucha confianza entre el vendedor y el comprador, que el primero acepte esta forma de pago, ya que hay mas inconvenientes que tiene que sortear para el cobro del cheque, por ejemplo:

- Acudir al banco a solicitar “Depósito de Remesa Internacional en Firme”.
- Riesgo de que las firmas no sean las correctas, lo cual ocasiona retrasos.
- Se encarece la operación de las comisiones.
- Extravío de cheques.

4.5.2. Giro bancario.

Es un documento, título de crédito nominal, que se expide a nombre de una persona física o empresa para su cobro en una plaza nacional o extranjera. Se prevé con esta forma de pago que en caso de que se extravíe el giro, sólo lo cobre el beneficiario. Para realizarlo no es necesario que el importador tenga cuenta de cheques en ningún banco, resulta barato y es aceptado en las operaciones internacionales.

Cualquier banco ofrece este servicio. Si se desea pagar un adeudo en el extranjero acuda a una sucursal bancaria y solicite le vendan un giro internacional por el importe y en la divisa deseada e informe también nombre y plaza del beneficiario.

No existe un estándar internacional sobre el cobro por este servicio, ya que las comisiones varían de país a país, de banco en banco, e inclusive de parte de un mismo banco hacia sus distintos clientes, pero la media mundial se sitúa entre los USD 10.00 a 20.00 por cada mil dólares girados (Barradas, 1997).

Se recomienda al comprador del giro solicite al banco vendedor le informe sobre sus tarifas de comisión y acuerde con el beneficiario quien las pagará. Puede emitirse al proveedor una copia del mismo via fax, con la leyenda superpuesta “no válido para su cobro”, indicando

cuando y por cual medio se ha enviado el original (mensajería o correo especializados), adjuntando copia de la guía respectiva.

En caso de robo o extravío se debe acudir a la brevedad posible al banco para informarle por escrito lo sucedido, solicitándole la reposición del documento y la suspensión del pago del original.

Este Giro sólo lo aceptará el vendedor, en caso de tener mucha confianza de recibir su pago a tiempo. Sin embargo, en las primeras operaciones preferirá la Carta de Crédito. Para el comprador resulta inconveniente, debido a que el exportador primero deberá recibir su pago y después embarcará la mercancía, lo cual representa un riesgo en caso de que no lo haga así.

4.5.3. Orden de pago.

El exportador deberá tener cuenta bancaria para que el pago sea abonado a la misma.. Se recomienda utilizar este medio sólo cuando existe elevada confianza y experiencia entre las partes.

No existen órdenes de pago condicionadas, por tanto el banco del vendedor no puede exigir que el beneficiario pruebe que las mercancías han sido embarcadas para efectuar el pago.

El trámite en esta modalidad lo inicia el comprador u “ordenante”, acudiendo a una sucursal bancaria (de preferencia en su localidad), en donde solicita un formato de “Emisor de orden de pago”. Lo llena con los datos del beneficiario, el importe y la divisa, nombre del banco pagador, su ubicación (ciudad, estado, país), y el número de cuenta en el cual se deberá abonar los fondos. No olvide negociar con el proveedor quién y cómo cubrirá los gastos y las comisiones de los bancos que intervienen en el pago. Los costos del servicio son superiores a los de los Giros, aproximadamente USD 40 o 50 por cada mil (Barradas, 1997).

4.5.4. Cobranza bancaria internacional.

Esta cobranza se define de acuerdo con el artículo 2.11 de las URC-522¹³, vigentes a partir de enero de 1996 como el servicio de manejo de documentos por parte de los bancos y conforme a las instrucciones recibidas, ya sea de sus clientes o de algún otro banco que participe en la cadena operativa, para:

- Obtener el pago o la aceptación.
- Entregar documentos contra pago o aceptación.
- Entregar documentos en base a otros términos y condiciones.

Ambas partes (comprador y vendedor), deben tener como mínimo un grado medio de confianza entre sí, además de tener relativa certeza de que el comprador desea y está en posibilidades de pagar, en tanto que el vendedor desea y puede cumplir con los términos pactados para entregar la mercancía. Si no se cumple lo anterior, el mejor medio de pago continua siendo la Carta de Crédito.

Esta cobranza es similar a la que se realiza comúnmente en nuestro país, sólo que el “cobrador” ahora es un banco local. Dicho banco, de acuerdo con las instrucciones emitidas por el beneficiario puede ejecutar dos tipos de cobranza:

- a) Cobranza “simple” o limpia. Contiene exclusivamente documentos financieros (cheques, giros bancarios, pagarés y letras de cambio) para su cobro, aceptación o pago a cierto plazo.
- b) Cobranza documentaria (es la más frecuente). Contiene documentos financieros acompañados de otros comerciales (facturas, lista de empaque, seguros, certificados diversos, papeles de embarque) con los mismos fines que la cobranza anterior.

¹³ Reglas Uniformes para Cobranzas, por sus siglas en inglés.

En caso de que el comprador reciba algunos documentos por los cuales no haya efectuado el pago tendrá que emitir una letra de cambio por el valor de los mismos, anotando los datos necesarios para su cobro. Esta modalidad de pago representa más gastos y trámites para el exportador.

4.5.5. Carta de crédito.

Se recomienda utilizar la carta de crédito cuando por cualquier circunstancia existe baja confianza y experiencia entre exportador e importador.

Las Cartas de Crédito en el ámbito internacional están reguladas por las UPC-500, que son las Reglas y Usos Uniformes Para Créditos Documentarios (por sus siglas en inglés), vigentes a partir del 1 de enero de 1994. Dichas reglas las edita la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

La Carta de Crédito es el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador/importador/ordenante), a favor de un tercero (vendedor/exportador/beneficiario) de pagar una suma determinada de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de una institución de crédito (banco notificador/confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipuladas en la Carta de Crédito¹⁴.

Entre las ventajas que ofrece una Carta de Crédito para el vendedor (exportador) y para el comprador (importador) se encuentran (Cuadro 4-5):

¹⁴ [Http://www.bancomext.com.mx/esp/cartas_cred.html](http://www.bancomext.com.mx/esp/cartas_cred.html)

EXPORTADOR	IMPORTADOR
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador. ◆ Conoce los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Está seguro de que los documentos exigidos serán examinados por expertos. ◆ Tiene la certeza de que el pago se efectuará cuando concuerden los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito.

Cuadro 4-5. Ventajas para el comprador y vendedor por utilizar Carta de Crédito.

Clasificación de las cartas de crédito, Cuadro 4-6:

<p>Por destino:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importación. Compra de bienes al extranjero. • Exportación. Venta de bienes y servicios al extranjero. • Domésticas. Compraventa de bienes y servicios dentro del país.
<p>Por forma de pago:</p> <p>La carta de crédito deberá indicar claramente la forma en que le será pagada al vendedor, misma que puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A la Vista. Contra la presentación de documentos en orden. • Con pago diferido. Al vencimiento del plazo convenido. • Con aceptación. Al vencimiento de las letras de cambio aceptadas por el banco emisor. • Con negociación. Pagadera con un banco distinto al banco emisor (a la vista o a plazo).
<p>Por obligación de pago:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Irrevocable. Sólo puede ser modificada o cancelada con acuerdo de todas las partes. • Notificada. El banco del comprador no asume ningún compromiso de pago ante el vendedor. • Confirmada. El banco del comprador se adhiere al compromiso de pago del banco emisor ante el exportador. • Revocable. Puede cancelarse o modificarse sin previo aviso al vendedor.

Cuadro 4-6. Clasificación de las Cartas de Crédito

Fuente: http://www.bancomext.com.mx/esp/cartas_cred.html

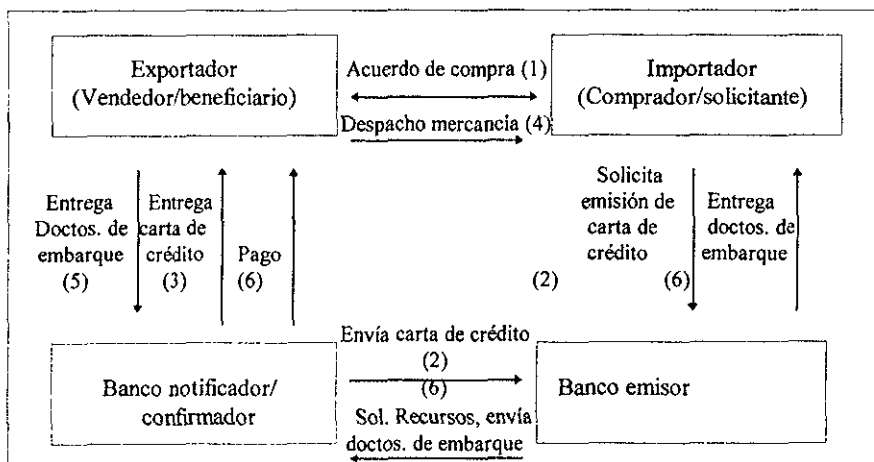
Los pasos que debe seguir un comprador/importador para solicitar la apertura de una carta de crédito a favor de un vendedor/exportador son los siguientes (Cuadro 4-7.):

1. Primero es necesario acordar las características de la operación de compraventa, por ejemplo precio, tiempo de entrega, volúmenes, etc. firmar un contrato y emitir una orden de compra donde claramente se estipule que la forma de pago será a través de una Carta de Crédito.
2. Con la información previamente acordada, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito a favor de la empresa vendedora/exportadora(beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador). Se recomienda no olvidar anotar claramente los siguientes datos en la solicitud de carta de crédito:

- Nombre completo y dirección de beneficiario.
- Importe aproximado de la carta de crédito. El banco da un margen de diez por ciento de mas o de menos.
- Breve descripción de la mercancía, incluyendo cantidad y precio unitario.
- Lista de documentos exigidos, especificando si será renegociable contra originales y copias o solamente contra copias.
- Lugar de embarque y destino de la mercancía.
- Si los transbordos son permitidos o prohibidos.
- Fecha de embarque.
- Fecha y lugar de vencimiento de la carta de crédito.
- Término de venta (Incoterm).
- Quién toma el seguro de la mercancía.
- Quién debe operar como consignatario, banco emisor o agente aduanal, y la parte que ha de notificarse en el conocimiento de embarque.

(Se recomienda ver el formato de solicitud de carta de crédito en Anexo 1).

3. Una vez recibida la carta de crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para el manejo de cartas de crédito, se entrega al vendedor exportador.
4. Tan pronto como el vendedor recibe la carta de crédito y encuentra que puede cumplir con todos los terminos y condiciones, procede al despacho de la mercancía.
5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificado/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la carta de crédito.
6. Una vez que el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la carta de crédito, procede de la siguiente manera:
 - a) Solicita los recursos correspondientes al banco emisor.
 - b) Efectúa el pago al vendedor.
 - c) Envía al banco emisor los documentos solicitados en la carta de crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.



Cuadro 4-7. Flujo de operación de la Carta de Crédito

Es importante señalar que el servicio de cartas de crédito que ofrecen los bancos genera comisiones por el manejo de las operaciones tanto en el banco del comprador como del vendedor, por lo que ambas partes deben conocer las tarifas que aplican los bancos con los que trabajan. Normalmente las comisiones bancarias las absorben tanto comprador como vendedor en sus respectivos países, sin embargo es punto de negociación entre las partes.

4.6. Medios de transporte internacional.

Este apartado tiene como propósito dar una visión clara de los medios más importantes que existen para el transporte no sólo internacional, sino también nacional de mercancías de importación para México. Considerando, que la transportación es uno de los factores más significativos del costo de una operación de comercio internacional y que puede acarrear el éxito o el fracaso de una operación.

La explicación de cada medio de transporte (marítimo, carretero, ferroviario y aéreo) es breve, de manera enunciativa, tratando de dar con esto, guías para que el importador decida de acuerdo con sus necesidades específicas, cuál es el medio apropiado para transportarlas del extranjero hacia su almacén – y con ello la negociación de un Incoterm determinado - tomando en cuenta:

- Fletes, recargos, descuentos y seguros.
- Tiempo de entrega (servicio de carga regular o irregular).
- Seguridad en el traslado.
- Documentos de envío, entre otros.

Para el transporte es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía. Claro esta que sea en relación con el Incoterm negociado. Por ejemplo:

- Desde la fábrica, hasta el puerto o aeropuerto de salida.
 - Tren
 - Camión
 - Combinación de ambos
- Desde el puerto al aeropuerto de salida, hasta el puerto o aeropuerto de llegada.
 - Barco
 - Avión
- Desde el puerto o aeropuerto de salida, hasta el almacén del comprador.
 - Tren
 - Camión.
 - Multimodal

Es importante mencionar que una operación de transporte internacional de mercancías, es difícil que se realice sólo por un medio de transporte.

Antes de explicar cada uno de los transportes, se presenta el Cuadro 4- 8, el cual contiene una comparación entre los diferentes modos de transporte internacional. La base del cuadro es de la página 37 del documento técnico número ocho, editado por Bancomext (1995). Sin embargo el autor de la presente le asigna puntos en lugar de letras para que así sea un análisis cuantitativo.

Como resultado tenemos que el mejor medio de transporte es el carretero (ya que tiene mayor puntuación, 27), después le sigue el ferrocarril con 25, el transporte marítimo con 24 y por último el aéreo con 23 puntos. Es importante recordar que el importador debe elegir el medio de acuerdo con sus necesidades específicas, ya que a pesar de que el carretero sea el mejor, si el comprador necesita las mercancías con urgencia, sin duda el aéreo se ajusta a lo que busca.

FACTORES	MODOS			
	Carretero	Ferroviano	Aéreo	Marítimo
Flexibilidad	4	2	3	1
Accesibilidad (Cobertura del mercado)	4	2	3	1
Rapidez	2	3	4	1
Seguridad	4	3	2	1
Capacidad	2	3	1	4
Tipos de carga	2	3		4
Cobertura de operaciones	2	3	1	4
Costo de embarque	3	2	4	1
Documentación	2	1	4	3
Competitividad (Costo de fletes)	2	3	1	4
TOTAL	27	25	23	24

Cuadro 4- 8. Comparación general entre los diferentes modos de transporte internacional de carga.

Nota: El orden de prioridad es de 4 hasta 1 (4>3>2>1)

4.6.1. Pasos a seguir para la contratación de los servicios de transporte.

Lo primero que debe hacer el usuario es determinar la línea que presta el servicio en la ruta deseada y localizar al agente consignatario que la representa.

Segundo, el usuario solicitará información respecto de los itinerarios de viaje, tarifas de fletes, seguros, recargos, descuentos, tiempo de entrega. Es decir, cualquier factor que eleve o disminuya el costo de transportación, así como las condiciones de entrega, carga y descarga. Es conveniente consultar a todas las empresas si son varias líneas las que prestan el servicio requerido.

Tercero, habiendo seleccionado la línea de acuerdo con sus necesidades, el usuario se pone en contacto con el agente para reservar espacio para su mercancía; éste le indicará cuando y donde deberá entregarla.

Los datos que debe proporcionar el usuario son normalmente, los siguientes: clase del producto, peso bruto y neto, volumen por bulto y total valor, tipo de empaque y embalaje, número de bultos, punto de origen y de destino, nombre del embarcador y sus agentes, así como el consignatario y las instrucciones especiales para su manejo y estiba de sus productos, entre otros.

Cuarto, el interesado procederá a la entrega de la mercancía en los almacenes correspondientes de acuerdo con el medio de transporte elegido; ya sea por él o por medio del agente aduanal, este último procede a elaborar la documentación aduanera.

4.6.2. Transporte marítimo.

Este punto es el más amplio de los medio descritos en el apartado, debido a la importancia que tiene en el comercio internacional. El transporte marítimo es un factor fundamental para el intercambio de los productos que demandan las diferentes regiones, además de que constituye una vía de comunicación natural, puesto que alrededor del 80 por ciento de nuestro planeta está cubierto por agua. En 1988 Laurence J. White decía que prácticamente el 95 por ciento de todas las mercancías expedidas en el comercio internacional se transportan por agua. En México, al respecto, Salvador Mercado (1991) señala que alrededor de la mitad de la carga global de comercio exterior del país se mueve por este medio.

Características.

- Gran capacidad de carga, hay barcos de hasta 145,000 toneladas.
- Adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías.

- Bajo costo en comparación con otros medios.

Tráfico Marítimo.

- a) Cabotaje, es aquel que se presta a lo largo de un litoral, como un servicio costero. Puede ser nacional cuando toca puertos del mismo país o internacional, cuando arriba a puertos de dos o más países (en el mismo litoral).
- b) Altura, es el tráfico interoceánico. Puede ser de dos tipos servicio irregular (ver cuadro 4-9) y servicio regular (ver cuadro 4-10).

Tráfico de altura.

Servicio irregular. No recomendable para el pequeño importador.

Características:

- Lo proporcionan buques llamados tramp.
- Carecen de clientes fijos.
- Sirven en cualquier ruta de tráfico mundial.
- Normalmente se contrata todo el buque por un tiempo o por viajes específicos.

Contratación del servicio:

- Se realizan en bolsas o mercados de fletes, por ejemplo: Londres, Nueva York, Copenhague y Tokio.

Cuadro 4- 9. Tráfico de altura, servicio irregular.

Principales tipos de carga que se transportan por vía marítima.

- a) Carga general. Representa un tercio de la carga total mundial. Se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso y que estando embalada o sin embalar puede ser tratada como unidad. Usualmente se transporta en buques de líneas regular y se puede presentar como:
 - Carga fraccionada. Sacos, cajas, bultos, huacales, entre otros.
 - Carga unitarizada. Paletas (pallets), tarimas, contenedores.

<p>Tráfico de altura.</p> <p><i>Servicio regular. Recomendado para el pequeño y mediano importador.</i></p>	
<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Opera en rutas fijas preestablecidas, sirviendo a un grupo de puertos. - Tiene itinerarios establecidos con fechas de llegada y salida con cierta frecuencia. <p>Ofrecen espacio para pequeños embarques, voluminosas cargas, líquidos, etc.</p>	
<p>Conferencias marítimas.</p> <p>Es la reunión de líneas navieras que prestan el servicio en una ruta determinada.</p> <p>Ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejor servicio al eliminar la competencia entre líneas navieras. • Seguridad al importador de dispondrá el buque acorde a sus necesidades. • Fletes fijos y razonablemente uniformes. <p>Desventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fletes demasiado altos. Los fijan en forma unilateral, sin aceptar la negociación con el usuario. 	<p>Líneas independientes (Outsiders)</p> <p>Sirven a rutas similares de la conferencia. Por tanto generan competencia.</p> <p>Ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fletes un poco más bajos que los de la conferencia. • Servicio competitivo en calidad y eficiencia contra la conferencia.

Cuadro 4-10. Tráfico de altura, servicio regular.

b) Carga a granel. Representa aproximadamente dos tercios de la carga total mundial. Son productos embarcados sueltos en bodega, por ejemplo: petróleo y automóviles.

El flete.

Existe una serie de factores que son tomados en consideración para la fijación de un flete tanto en las líneas independientes como en las conferencias, los cuales han sido estudiados, siendo hasta hoy 27:

- | | |
|---|--|
| 1. Naturaleza del producto | 15. Costos directos de operación |
| 2. Tonelaje a transportar | 16. Distancia entre puertos. |
| 3. Disponibilidad de la carga | 17. Costos de manipulación de la carga |
| 4. Posibilidad de robo. | 18. Uso de chalanes |
| 5. Posibilidad de daño | 19. Necesidad de entrega o servicio especial |
| 6. Valor de la mercancía | 20. Cargos fijos en diferentes etapas |
| 7. Tipo de embalaje | 21. Seguros |
| 8. Estiba | 22. Instalaciones portuarias |
| 9. Relación peso-medida | 23. Reglamentaciones portuarias |
| 10. Peso excesivo | 24. Cobros y derechos de puertos |
| 11. Largo excesivo | 25. Derechos de canales |
| 12. Carga por vías alternativas | 26. Localización de puertos |
| 13. Competencia de otros transportes | 27. Posibilidad de contar con carga de regreso |
| 14. Competencia del producto con otras fuentes de abastecimiento. | |

La aplicación del flete se lleva a cabo de la siguiente manera:

$$\text{Flete} = \text{Tarifa básica} + \text{recargos} - \text{descuentos.}$$

Tarifa básica, puede integrarse por el flete específico, promocional, para productos no específicos o cuotas abiertas.

Recargos, pueden ser por congestión de puertos, ajustes cambiarios, aumento en el precio del combustible, inseguridad en los puertos o por el peso y largo excesivo de la mercancía.

Descuentos, pueden ser por acuerdo de fidelidad o lealtad (conferencias), fletes promocionales o por fletes especiales.

Conocimiento de embarque.

Conocimiento de embarque es el documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías.

Generalmente contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador
- Nombre del consignatario
- Puerto de carga
- Puerto de descarga
- Nombre y matrícula del buque
- Valor del flete.
- Estado y condiciones aparente de la mercancía
- Fecha de emisión del documento.
- Número de copias negociables (6)
- Cantidad, peso, medidas y marca de la mercancía.

Ver Anexo 1. Conocimiento de embarque.

Es recomendable que el conocimiento de embarque que se obtenga sea “limpio”, lo que significa que las mercancías han sido embarcadas en buenas condiciones y que el número de paquetes es el correcto.

La obtención de este tipo de embarque va a ser importante para la carta de crédito que se emite para efectos de una operación de comercio internacional.

4.6.3. Autotransporte.

Constituye un factor importante debido a que tiene acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio.

Su modernización y desregulación fue una respuesta al entorno de la economía mundial. Concluyó en una nueva regulación que fue publicada en el diario Oficial de la Federación el 7 de julio de 1989.

Dicha regulación tiene como ventajas:

- Libre transportación por las carreteras federales, excepto de productos peligrosos, tóxicos o químicos.
- Fomenta una mayor competencia que propicia la reducción de fletes.
- Libertad de contratación por parte de los usuarios.
- Disminución de la reglamentación.

López Zavala (1995) y Maubert (1998) recomiendan la contratación de este medio de transporte en distancias menores de 500 Km.

En cuanto a los fletes es necesario ponerse en contacto con cada línea o con su agente aduanal para la negociación del costo de transportación.

Clasificación del autotransporte.

Este servicio en México se divide en Público Federal de Carga y privado o particular de carga.

El transporte privado trabaja para sus propias necesidades, utiliza sus vehículos para transportar únicamente lo que produce o distribuye, de tal manera que el transporte representa una actividad más para la empresa.

El transporte Público Federal de Carga lo constituyen empresas especialmente dedicadas a brindar el servicio de carga por las distintas carreteras y autopistas nacionales a los principales puertos y puentes fronterizos del país.

Carta de porte.

Documento que representa que las mercancías descritas en el mismo han sido enviadas en este caso al importador. Contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador
- Nombre y dirección del consignatario
- Punto de carga y descarga

- Cantidad, peso, medidas, descripción y marcas de la mercancía.
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino.
- Fecha de emisión.

4.6.4. Ferrocarril.

Su utilización es conveniente cuando se requiere mover altos pesos o volúmenes a distancias mayores de 500 Km.

Ferrocarriles Nacionales de México es la empresa que principalmente provee de este servicio. Actualmente tiene una creciente demanda y se encuentra en proceso de modernización para hacer frente al incremento de las importaciones y exportaciones, así como a los tráficos internos. Ha establecido convenios de colaboración con algunos ferrocarriles norteamericanos para facilitar el traslado de mercancías, estos son con:

- *Union Pacific*, conecta con las líneas de México en la frontera de Nuevo Laredo y Matamoros, Tamaulipas.
- *South Pacific*, hace conexión con las fronteras de Cd. Juárez, Chihuahua; Piedras Negras, Coahuila; Matamoros y Nuevo Laredo, Tamaulipas; Naco y Nogales, Sonora y Mexicali, Baja California.
- *The Atchinson Topeka and Santa Railway*, conecta con la frontera de Cd. Juárez y Ojinaga, chihuahua.
- *Tex-Mex*, se conecta con Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Tipos de trenes y servicios de Ferrocarriles Nacionales de México:

- a) Trenes unitarios. Transporta un solo producto, contratación mínima de 25 carros.
- b) Trenes locales. Servicio entre estaciones intermedias y principales terminales ferroviarias.
Contratación de un carro o menos.

- c) Trenes especiales. Pueden transportar tanto carga como pasajeros. Se utilizan para transportar productos peligrosos o de difícil manejo, por ejemplo maquinaria.
- d) Trenes mixtos. Transportan tanto carga como pasajeros. Tienen horarios fijos de llegada y salida, transporta principalmente perecederos.
- e) Servicio express. Transporta paquetería y envíos de menos de un carro entero.
- f) Doble estiba de contenedores. Permite transportar por carro hasta tres contenedores, dos de 20 pies y uno de 40.
- g) Remolques sobre plataformas. Se refiere al movimiento que sobre plataformas de ferrocarril se hace de cajas de remolque, conteniendo diferentes tipos de carga, incluso productos perecederos que requieren refrigeración.
- h) Servicios estrella de carga. Se caracterizan por ser directos de origen a destino, tener preferencia de paso y salir un tren en dirección en cada sentido. Sus horarios de llegada y salida son fijos, se trasladan hacia las fronteras, puertos y centros económicos de mayor importancia en el país.

Tarifa de ferrocarril

Esta utiliza la Tarifa Unica de Carga y Expres (TUCE), la cual es autorizada por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). Contiene las cuotas a cobrar por el servicio ferroviario de carga, se expresa en moneda nacional por cada tonelada.

Si es servicio expres se aplica la TUCE más un 60 por ciento de la misma. Dicha tarifa consta de veinte clases, la 20ª es la menor y la 1ª es la mayor, dependiendo el tipo de carga.

Las cuotas por distancia que aparecen en la tarifa, se aplican en secciones como sigue:

- Secciones de 10 en 10 Km. Hasta 250 Km.
- Secciones de 25 en 25 Km. de 250 hasta 1000 Km.

- Secciones de 50 en 50 Km. de 1000 Km. en adelante

Talón de ferrocarril

Este talón debe estar firmado por el jefe de estación, anotando fecha de expedición e imprimiendo el sello de la oficina. Contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador
- Nombre y dirección del consignatario
- Punto de carga y descarga
- Cantidad, peso, medidas, descripción y marcas de las mercancías.
- Valor del flete

4.6.5. Transporte aéreo.

La rapidez es la principal ventaja del transporte aéreo. La carga que se envía por avión se puede dividir en tres grupos:

- a) Carga de emergencia.
- b) Carga precedera o de rutina.
- c) Carga de transporte terrestre o marítimo que se puede cambiar a aérea.

Los principales productos que se transportan por esta vía son:

- | | |
|----------------------|--|
| - Ropa | - Discos, cintas. |
| - Equipo electrónico | - Equipo fotográfico |
| - Maquinaria | - Medicinas |
| - Impresos | - Carne |
| - Autopartes | - Artículos deportivos, juguetes, regalos. |
| - Frutas y vegetales | |

Ventajas del transporte aéreo.

- Permite disminuir el volumen de existencias y espacio para almacenarlas.
- El riesgo de robo y averías es menor y las primas de seguro son más bajas.

- Se pueden utilizar embalajes más ligeros, lo que reduce el costo.

La IATA, Asociación Internacional de Transporte Aéreo (por sus siglas en inglés), es un organismo mundial que ha facilitado el desarrollo de este transporte, ya que agrupa a la mayoría de las grandes líneas aéreas.

La guía aérea fue obra de la IATA, es el documento que sirve como constancia de recepción de la mercancía.

Los datos que debe contener la guía aérea son:

- Nombre del embarcador
- Lugar de origen y de destino
- Número de bultos
- Peso, cantidad, valor y volumen o dimensiones de la mercancía.
- Flete
- Riesgos de cobertura por el seguro.

Esta guía sirve como comprobante de los gastos de transporte. Además es un documento al igual que el conocimiento de embarque, carta porte y talón de ferrocarril, necesario para que el Agente Aduanal realice la importación de mercancías en la aduana mexicana.

Tarifas aéreas.

La tarifa es la cantidad que cobra el transportista por el transporte de una unidad de mercancías. Las tarifas internacionales aéreas se establecen en dólares estadounidenses: la base de la tarifa es el kilogramo (Kg.) o la libra (Lb.), dependiendo de la información proporcionada por el embarcador en su lista de empaque y su aplicación es de aeropuerto de origen a aeropuerto de destino (Maubert, 1998).

Clasificación de las tarifas.

- a) **Tarifa mínima.** Es aquella que se cobra en la transportación de cualquier embarque por pequeño que sea, en el cual las líneas aéreas han establecido el concepto de cargo mínimo.
- b) **Tarifa de carga general.** Se aplica a cualquier mercancía que no sea perecedera. Esta tarifa se aplica en varios rangos de pesos: menos de 45 kg; más de 45; más de 100; mas de 300 kg; y, mas de 500 kg.
- c) **Tarifas específicas de comodidad.** Son aplicables a determinados productos. Han sido creadas con el propósito de impulsar el tráfico de importaciones y exportaciones.
- d) **Tarifa promocional.** Son tarifas autorizadas por el gobierno Mexicano en virtud de los acuerdos comerciales bilaterales. Estas pueden ser mas reducidas que las anteriores.

Cargos adicionales

- **Valuación.**
- **Seguro.** Este puede ser contratado a solicitud del usuario en la misma guía aérea.

4.6.6. Transporte multimodal.

Este transporte se originó de acuerdo con López Zavala (1995) y Maubert (1998) desde hace cinco décadas a nivel mundial. Esta regulado por el convenio sobre transporte multimodal internacional del día 24 de Mayo de 1980.

Tal convenio surgió a raíz de dos motivos, principalmente.

1. Para atender la necesidad de simplificar la documentación requerida cuando una mercancía pasa por distintas fases de transporte. Actualmente para estas fases existe sólo un documento.

2. Para evitar, en caso de reclamo por pérdida o daño de las mercancías, dirigirse a los distintos porteadores por separado. Lo cual propició que haya un solo responsable en la totalidad del transporte, llamado Operador de Transporte Multimodal.

Por transporte multimodal se entiende el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en el que el operador de transporte toma la mercancía bajo custodia hasta otro lugar designado para su entrega situado en un país diferente.

Este modo de transporte se recomienda que se emplee en sus importaciones, debido a que con una sola operación de contratación de transporte, son trasladadas las mercancías desde el proveedor hasta su almacén. Es obvio que aumenta el costo de transporte y los seguros, sin embargo se disminuye la pérdida de tiempo en las cotizaciones de los transportes, llamadas telefónicas y en caso de pérdida de las mercancías solo se reclama a una sola empresa o persona.

El documento de transporte multimodal puede ser, a elección del expedidor, negociable o no negociable.

Los datos que contiene el documento son:

- Naturaleza, marcas, carácter de peligroso, número de bultos o piezas, estado y peso de las mercancías.
- Nombre y dirección principal del operador, nombre del expedidor.
- Lugar y fecha en que las mercancías son tomadas por el operador, el lugar y el plazo de entrega de las mismas.
- Indicar si el documento es o no negociable.
- Fecha de emisión.

- El itinerario, modos de transporte y puntos de transbordo, si han sido conocidos cuando se emite el documento.
- Declaración de que el transporte multimodal se regirá por el convenio de las naciones unidas, anulándose toda disposición contraria que perjudique al expedidor o consignatario.

Cabe señalar que en el pequeño y mediano importador por su volumen de carga que tiende a ser normalmente reducido, busque contactar ya sea directamente o a través de su Agente Aduanal las empresas consolidadoras de carga por los distintos medio de transporte ya comentados. La función de estas empresas es agrupar pequeñas cargas para cubrir tarimas o contenedores, lo cual representa que el importador obtenga un costo menor de transportación.

Las consolidadoras también le cobrarán (al importador) por efectuar la operación comentada.

4.7. Seguro de mercancías.

De acuerdo con el término comercial negociado (Incoterm), el importador conoce donde termina la obligación de entrega de la mercancía por parte del proveedor y donde empieza su obligación, es decir, a partir de que momento el comprador se hace responsable de lo que le ocurra a la misma.

Por lo tanto, se recomienda al pequeño o mediano importador contrate ya sea con el transportista (marítimo, terrestre o aéreo), con su agente aduanal, directamente con la compañía de seguros o en su caso con su banco a gestionar una carta de crédito, un “Seguro de Mercancías”, el cual dependiendo del contrato establecido, cubrirá los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras o descarrilamiento.

Para dejar claro que constituye un seguro de mercancías, se enuncian a continuación los elementos, los pasos para su contratación, así como las reclamaciones en caso de algún siniestro.

4.7.1. Elementos de un seguro de mercancías.

a) *Póliza* Es el contrato mediante el cual se hace legal el traspaso del o los riesgos. Queda formalizado cuando se han realizado los trámites y el pago de la prima.

Existen dos tipos de pólizas; específica y abierta. La primera es para un solo cargamento en un solo viaje, la cual se liquida al recibir el documento. La segunda, no tiene límite de embarques y de productos a transportar, y esta vigente por un periodo determinado (normalmente un año).

b) *Primas*. Es el pago por parte del interesado para proteger la carga.

El monto de la prima lo determina la compañía de seguros de acuerdo a los riesgos a cubrir, medio de transporte, lugar de destino, periodo de cobertura y naturaleza del producto principalmente.

Tal monto nunca será mayor del siete por ciento. En el comercio exterior de bienes tradicionales por lo general no llega al uno por ciento (López Zavala, 1995). El costo del aseguramiento con respecto al medio de transporte de mayor a menor es: barco, camión, avión y ferrocarril.

En el caso de transporte multimodal se cotiza como si todo el flete fuera en el medio de mayor riesgo, o sea el barco.

c) *Riesgo*. Significa toda eventualidad que de ocurrir, traerá como consecuencia una pérdida económica.

d) *Coberturas*. Es la protección de la mercancía contra los riesgos a que están expuestas y pueden ser:

- Cobertura de riesgos básicos u ordinarios de tránsito en cualquier medio de transporte.
- Cobertura de avería particular. Por ejemplo robo parcial o total, mojadura, oxidación, rotura o mermas.
- Cobertura por convenio expreso, en este caso tenemos huelgas, alborotos populares.

Nunca se otorgará cobertura por los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, así como pérdida por embalaje deficiente.

e) *Suma asegurada*. Esta debe incluir el monto de los siguientes elementos:

- Valor de la factura
- Fletes
- Descuentos e impuestos de importación
- Maniobras de carga, descarga, estiba, etc.
- “Ganancia” que puede ser del 10 por ciento sobre la suma de los elementos mencionados.

4.7.2. Pasos para el contrato de una póliza de seguros.

Primero, contactar con el transportista, agente aduanal, el banco, o en su caso directamente con la compañía de seguros para solicitar información específica de acuerdo con la mercancía y el transporte por el cual se pretende trasladarla a su almacén.

Segundo, cotizar el seguro requerido, enviando los datos completos.

Tercero, evaluar las cotizaciones y contratar la póliza de seguros más conveniente. No olvidar leer cuidadosamente su contenido.

4.7.3. Reclamaciones.

En caso de ocurrir un siniestro el asegurado debe:

- a) Reclamar al transportista, presentando dentro del término señalado en el documento de embarque (guía aérea, carta porte, talón de ferrocarril o conocimiento de embarque).
- b) Dar aviso a la aseguradora tan pronto tenga conocimiento de que la mercancía sufrió algún daño.
- c) Obtener certificado de daños, ya sea a través del ajustador de la compañía de seguros, notario público o por la autoridad judicial del lugar donde ocurrió el siniestro, la cual deberá expedir el certificado señalado.
- d) Presentar reclamación. Se presenta escrito a la compañía de seguros acompañada de:
 - Carta de reclamo estimando el valor del siniestro
 - Copia de la factura comercial
 - Copia del conocimiento de embarque
 - Copia del pedimento aduanal
 - Original del certificado de daños
 - Original del reclamo presentado al transportista

Dentro del plazo señalado en la póliza, la aseguradora cubrirá el monto de la indemnización, pudiendo ser en dinero o reposición del bien. Esta compañía descontará el deducible de la suma asegurada.

4.8. Despacho de las mercancías en la aduana.

Una vez que la mercancía llegue a la aduana acordada entre comprador y vendedor, es necesario el despacho de las misma.

El despacho de las mercancías se refiere a un conjunto de actividades formales que son dictadas por la autoridad para el control de las mercancías que entran y salen del territorio nacional. Esta entrada y salida, sólo debe realizarse por los lugares y según los horarios

determinados por la misma autoridad . Ver anexo 4 (Horario de aduanas) de la Resolución Miscelánea.

Para el despacho por un valor superior a 1,000 dólares de E.U. será necesaria la intervención de un Agente o apoderado Aduanal (Regla 3.27.1. Resolución Miscelánea).

4.8.1. Documentos a presentar ante la aduana.

Quiénes importen mercancías están obligados a presentar ante la aduana por conducto del agente o Apoderado Aduanal un pedimento en la forma oficial aprobada pr la SHCP, Ver Pedimento de Importación en el Anexo 1.

Dicho pedimento, se deberá acompañar de:

- a) La factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la SHCP.
- b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía de tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora o sus agentes consignatarios.
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, en su caso.
- d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen para efectos de aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcados de país de origen (certificado de origen).
- e) El documento en el que conste la garantía que determine la SHCP cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.
- f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la SHCP, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduana de tráfico marítimo.

En el caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo, o en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmado por el importador, el agente o apoderado aduanal.

4.8.2. Pago de contribuciones y cuotas compensatorias.

Los agentes o apoderados aduanales determinarán el monto de las contribuciones (Impuesto General de Importación, IVA, entre otros) y, en su caso, de las cuotas compensatorias, que deberán pagar los importadores, lo cual manifestarán en el pedimento de importación.

Las contribuciones y cuotas compensatorias se pagarán por los importadores al presentar el pedimento para su trámite en las Oficinas Autorizadas antes de que se active el Mecanismo de Selección Aleatoria. Dichos pagos se pueden efectuar en efectivo, cetes, fianza, compensación, o depósito en cuenta aduanera (sólo Pitex).

4.8.3. Sobre el mecanismo de selección aleatoria.

Elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas, se presentarán las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera y se activará el Mecanismo de Selección Aleatoria que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas.

En caso afirmativo la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal.

Independientemente del resultado del Mecanismo de Selección, el interesado deberá activarlo por segunda ocasión a efecto de determinar si las mercancías estarán sujetas a reconocimiento aduanero por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados. En caso negativo se entregarán las mercancías de inmediato.

Si se detectan irregularidades en el reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento darán lugar al embargo precautorio de lo importado, en caso negativo se entregarán las mercancías.

Concluida la importación el Agente o Apoderado Aduanal realizará las gestiones para entregar la mercancía al transportista elegido por el comprador, por su agente o apoderado para que la lleve hasta la bodega de destino.

4.8.4. Regímenes aduaneros.

Dependiendo el uso de las mercancías que se pretenda importar y si se quiere mantener las mismas de manera temporal o definitiva en el país el Agente Aduanal será el que determine el régimen aduanero que les corresponda. Sin embargo, es conveniente que el comprador tenga conocimiento sobre el régimen en que se importarán las mercancías que se compren en el extranjero. Los distintos regímenes aduaneros se encuentran en el Título Cuarto de la Ley Aduanera en vigor y son en el caso de la importación, los siguientes:

a) Importación definitiva.

Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en territorio nacional por tiempo ilimitado. Para ello debe anotarse en el pedimento de importación la clave A1 (Ver cuadro 4-11).

Las importaciones bajo este régimen causan el 100 por ciento de los impuestos que les correspondan de acuerdo con la TIGI. En el caso de las mercancías que se importen de manera definitiva, que se encuentren defectuosas o que no cumplan con las especificaciones convenidas con el proveedor y que se pretendan sustituir, podrán retornarse al extranjero sin el pago del impuesto general de exportación dentro de un plazo máximo de tres meses, contados a partir del día siguiente en que se realizó el despacho de importación definitiva de las mismas, para lo cual se anotará la clave D1, en el pedimento respectivo.

El comprador cuenta con un plazo de seis meses a la devolución de la mercancía para que esta retorne y no pague impuestos de importación.

b) Importación temporal.

Es la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica. Se dividen en mercancías que retornen al extranjero en el mismo estado, para lo cual no se requiere un permiso, ni autorización específica; y mercancías que retornen al extranjero después de haber sufrido un proceso de transformación, elaboración o reparación y que requieren una autorización, como los programas autorizados por SECOFI (Maquila, Pitex, Altex, Exec). Aquí solo se trata con Pitex, por lo que se en el pedimento de importación se debe anotar la clave A2.

En el primer caso, mercancía que se retorna al extranjero en el mismo estado, se trata de:

- Importación de contenedores, aviones, y helicópteros concesionados en el país (hasta por veinte años).
- Importaciones destinadas a eventos internacionales, convenciones, ferias y exposiciones (hasta por un año).
- Importaciones de muestras y muestrarios de mercancías (hasta por seis meses).

CLAVE	TÍTULO
A1	<ul style="list-style-type: none"> Regimen definitivo. Importación definitiva.
D1	Retorno al extranjero para sustitución de mercancías defectuosas derivadas de la importación definitiva.
A2	<ul style="list-style-type: none"> Importaciones temporales con programa Pitex. Importación temporal de bienes distintos a los de activo fijo siempre que sean para elaboración, transformación o reparación en programas de exportación autorizados por SECOFI (Pitex).
A4	<ul style="list-style-type: none"> Depósito fiscal. Pedimento de importación para depósito fiscal.
A8	Extracción de depósito fiscal de bienes que serán sujetos a transformación, elaboración o reparación para su importación temporal por parte de las empresas Pitex.
G1	Extracción de depósito fiscal para importación definitiva.
K2	Extracción de depósito fiscal de mercancías para retornar al extranjero.

Cuadro 4-11. Claves de registro en el pedimento de importación, según régimen aduanero.
Fuente: Apéndice 2 de la Resolución Miscelánea, DOF 25/03/98 Pág 51-56.

c) Depósito fiscal.

Consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacionales en Almacenes General de Depósito autorizados por las autoridades aduaneras para este fin. Ver el anexo 13 de la Resolución Miscelánea.

Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias (pero sin pagarse). Pagándolas, en su caso, conforme se vayan extrayendo del Almacén General de Depósito los bienes para su importación definitiva (clave G1), importación temporal programa Pitex (clave A8) o retorno al extranjero (clave K2).

El plazo máximo para este régimen es de 24 meses (Maubert, 1998).

El pago de los impuestos de importación y derechos de trámites aduaneros por la importación definitiva, resultado de la extracción de mercancías del Almacén debe actualizarse en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) o por la variación del peso frente al dólar de los E.U., desde la fecha de entrada de la mercancía del almacén hasta su salida para su importación. También se tienen que pagar los demás impuestos y cuota compensatorias que correspondan.

4.9. Medidas de regulación o restricción no arancelarias.

4.9.1. Cuotas compensatorias.

Las cuotas compensatorias que deben pagar ciertas mercancías de importación son publicadas en el D.O.F. en el cual se indica el producto, la fracción arancelaria (TIGI), el país, la empresa y el porcentaje o valor correspondiente.

Para el capítulo 72, Fundición de hierro y acero alrededor de 20 fracciones arancelarias tienen que pagar cuotas compensatorias (Cuadro 4-12). El porcentaje de la cuota depende de la empresa exportadora, junto con el país. Es necesario recordarle al pequeño y mediano empresario que es el Agente Aduanal el indicado para informarle si tiene que pagar alguna cuota, así como el monto de la misma.

72.08.40.01.	72.08.10.02.	72.10.41.01.
72.08.51.01	72.08.10.99	72.10.49.01.
72.08.52.01.	72.08.25.99	72.10.49.99.
72.09.16.01	72.08.27.01	72.10.70.99.
72.10.17.01	72.08.37.01.	72.14.20.01.
72.10.30.01.	72.08.38.00.	72.14.99.01.
72.10.30.99.	72.08.39.01.	72.28.30.99

Cuadro 4-12. Fracciones que deben pagar cuotas compensatorias del Capítulo 72 TIGI.
Fuente: Capacitación aduanera. Ley de la TIGI TLCAN

En cuanto al capítulo 73, Manufacturas de fundición de hierro o acero, el cuadro 4-13 Contiene los productos y las cuotas que tienen que pagar esos productos para importarlos a territorio nacional.

PRODUCTO	FRACCIÓN ARANCELARIA	FECHA PUB. D.O.F.	PAÍS	EMPRESA	CUOTA COMPENSATORIA
Tubería comercial de acero sin costura	73.04.31.01	11/10/95	E.U.	Todas las exportadas	82.41% Definitiva
	73.04.31.08				
	73.04.31.99				
Conexiones roscadas de hierro maleable de hasta 2" de diámetro. Resistencia a presión de hasta 150 Lb/pulg ²	73.07.19.02.	15/04/93	China	Todas las exportadas	33.34% Definitiva
	73.07.19.03.				
	73.07.19.99				
Conexiones roscadas de hierro maleable sin y con recubrimiento metálico.	73.07.19.02.	11/12/95	Brasil	Todas las exportadas	176.60% Provisional
	73.07.19.03.			Todas las exportadas	145.97 % Provisional

Cuadro 4-13. Fracciones que deben pagar cuotas compensatorias, capítulo 73 TIGI.

Fuente: Capacitación aduanera. Ley de la TIGI TLCAN. Pág. II-165 a II-165-2

4.9.2. Normas oficiales mexicanas.

Así como se publican en el D.O.F. los productos que tienen que pagar cuotas compensatorias, también se publican aquellas que el punto de entrada al país (aduana) deben cumplir con ciertas Normas Oficiales Mexicanas (NOM). En el cuadro 4-14, se enuncian los productos identificados por fracción arancelaria, breve descripción de los mismos y la(s) norma(s) que debe(n) de cumplir al ingresar a territorio nacional.

FRACCIÓN	DESCRIPCIÓN	NORMA OFICIAL MEXICANA ¹⁵	PUB. EN EL DOF
7311.00.01.	Cilindros concebidos para resistir presiones a 5.25 Kg./cm ² , excepto lo comprendido en la fracción 7311.00.02. Únicamente no portátiles para gas LP. Únicamente para: no portátiles para automóviles y camiones. Para usarse como depósito de combustible en motores que consuman gas.	NOM-021/1-SCFI-1993 NOM-021/4-SCFI-1993	14/10/93 19/10/93
73.11.00.01	Únicamente recipientes portátiles para contener Gas LP.	NOM-018/1-SCFI-1993	19/10/93
7311.00.02.	Cilíndricos, fabricados a partir de tubos sin costura, concebidos para resistir presiones superiores a 5.25 Kg./cm ² con capacidad volumétrica superior a 100 L. Únicamente destinados a plantas de almacenamiento para distribución y estaciones de aprovisionamiento de vehículos automotrices que consuman gas LP. Únicamente destinados a instalaciones fijas domésticas, comerciales e industriales de aprovechamiento de gas LP. Únicamente destinados a transporte, instalados permanentemente en camiones, remolques o semiremolques.	NOM-021/1-SCFI-1993 NOM-021/2-SCFI-1993 NOM-021/3-SCFI-1993 NOM-021/5-SCFI-1993	14/10/93 14/10/93 14/10/93 14/10/93
7321.11.01.	Cocinas que consuman combustibles gaseosos,	NOM-023-SCFI-1993	21/01/94
7321.11.02	Las demás estufas o cocinas, excepto portátiles.	NOM-023-SCFI-1993	21/01/94

Continúa cuadro 4-14 en la siguiente página...

Sigue cuadro 4-14 ...

7321.11 99	Los demás. Únicamente estufas domésticas	NOM-023-SCFI-1993	21/01/94
7321.81.01	Estufas o caloríferos.	NOM-023-SCFI-1993	21/01/94
7321.81.99	Las demás, únicamente para la preparación de alimentos	NOM-023-SCFI-1993	21/01/94

Cuadro 4-14. Productos sujetos a normas oficiales mexicanas.

Fuente: Capacitación aduanera (1998). Pag. VII-3 y VII-3-1

Las mercancías que se encuentran en el cuadro 4-15. Deberán presentarse ante la aduana con etiquetas que contengan información comercial que exige la norma NOM-050-SCFI-1994, adheridas, así como una copia del papel membretado de la constancia de conformidad expedida por una unidad de verificación acreditada en los términos de la Ley Federal Sobre Metrología y Normalización. Aún cuando dicha constancia haya sido expedida a nombre de productores, importadores o comercializadores, nacionales o extranjeros, distintos del importador que la exhiba, con objeto de que las autoridades aduaneras verifiquen que las etiquetas adheridas a los productos importados coincidan con la etiqueta en la constancia de conformidad¹⁶.

Las mercancías deben ostentar al menos la siguiente información comercial en idioma español en el punto de entrada al país, independientemente de que se expresen en otro idioma

- a) Nombre o denominación genérica del producto.
- b) Contenido neto o cantidad conforme a la NOM-030-SCFI-1993.
- c) Nombre o razón social y domicilio del importador.
- d) Advertencias e informes de precaución en el caso de productos peligrosos, así definidos en las normas oficiales mexicanas y en la legislación vigente.
- e) Instrucciones de uso, manejo y/o la conservación del producto, cuando así proceda.

¹⁶ Artículo 6 del Acuerdo que identifica las fracciones arancelarias de la Ley de la TIGI, en las cuales se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, en el punto de entrada al país (DOF 10/10/97). Capacitación aduanera (1998). Ley de la TIGI TLCAN. México Pág. XXVIII

- f) Fecha de caducidad, en su caso.
- g) Leyenda que identifique el país de origen del producto, por ejemplo "Producto de", "Hecho en...", "manufacturado en" u otros análogos.

4.9.3. Permisos previos.

Otra de las medidas de regulación o restricción no arancelaria son los Permisos Previos, si bien los productos de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero no están obligados a presentar el formato de Permisos Previos ante la SECOFI, si están obligados (en ciertos casos) a presentar un *Aviso Automático* previo a la importación de los productos.

FRACCIÓN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
7311.00.04	Recipientes esferoidales de diámetro inferior a 150 mm.
7317.0099	Los demás.
7318.11.01	Tirafondos.
7318.12.99	Los demás tornillos para madera.
7318.13.01	Escarpías y armellas roscadas.
7318.14.01	Tornillos taladradores.
7318.15.02	Pernos de anclaje o cimientos.
7318.15.99	Los demás.
7318.16.02	De acero inoxidable.
7318.16.99	Los demás.
7318.19.02	Arandelas de retén.
7318.19.99	Los demás.
7318.21.99	Los demás.
7318.22.99	Los demás.
7318.23.99	Los demás.
7318.24.01	Chavetas o pasadores.
7319.10.01	Agujas de coser, zurcir o bordar.
7319.20.01	Alfileres de gancho (imperdibles).
7319.30.99	Los demás alfileres.
7321.12.01	De combustibles líquidos.
7321.13.01	De combustibles sólidos.
7321.82.01	Estufas o caloríferos.
7321.82.99	Los demás

Continúa cuadro 4-15 en la siguiente página...

Sigue cuadro 4-15 ...

7321.83.01	De combustibles sólidos.
7322.11.01	Radiadores.
7323.10.01	Lana de hierro o de acero: esponjas, estropajos, guantes y otros.
7323.91.01	Moldes.
7323.91.99	Los demás
7323.92.01	Moldes.
7323.92.02	Artículos de cocina.
7323.93.01	Moldes.
7323.93.02	Distribuidores de toallas.
7323.93.03	Sifones automáticos (botellas para agua gaseosa).
7323.94.01	Moldes.
7323.94.02	Distribuidores de toallas.
7324.90.01	Distribuidores de toallas.
7324.90.02	Cómodos, urinales o riñoneras.
7324.90.99	Los demás.
7326.20.05	Ratoneras, aún cuando se presenten con soporte de madera.

Cuadro 4-15. Mercancías sujetas al cumplimiento de la norma NOM-050-SCFI-1994

Fuente: Capacitación aduanera, S.C. Ley de la TIGI TLCAN. Pág. VII-91

Las mercancías cuya introducción a territorio nacional se encuentra sujeta a la presentación de dicho aviso son las contenidas en la fracción 7223.94.03 (Artículos de cocina), siempre que sean originarias de alguno de los países que se enumeran más adelante (Cuadro 4-16).

Para obtener el citado aviso, el importador deberá llenar ante la SECOFI un formato de solicitud de permiso previo, transcurridos diez días hábiles, a partir del llenado del formato, podrá realizarse el despacho aduanero, de conformidad por lo publicado el 27/julio/1998.

PAÍSES		
Hong kong	República de Filipinas	República Democrática de Corea
Malasia	República de Indonesia	República Socialista de Sri Lanka
Macao	República Islámica de Pakistan	República Socialista de Vietnam
Tailandia	República de la India	Taiwan
República de Corea	República Popular de China	-----

Cuadro 4-16. Países por los que se tiene que presentar el aviso automático de importación.

Fuente: Capacitación Aduanera S.C. Ley TIGI TLCAN. Pág XIII-26

Ahora, en el cuadro 4-17. Se enuncian los países por las que las mercancías del cuadro 4-18 se encuentran sujetas a la presentación de un aviso automático previo de importación.

Para que el pequeño o mediano importador obtenga el citado aviso procederá como en el caso de los artículos para cocina, mencionados en la página anterior.

PAÍSES		
Federación de Rusia	República de Corea	República de Sudáfrica
Japón	República de Indonesia	República Federativa de Yugoslavia
Malasia	República de Kasajstán	Rumania
República Checa	República de la India	Ucrania
República de Bulgaria	República de Singapur	-----

Cuadro 4-17. Países por lo que se tiene que presentar el aviso automático de importación.¹⁷

FRACCIÓN	DESCRIPCIÓN
7208.37.01	De espesor superior o igual a 4.75 mm pero inferior o igual a 10 mm
7208.38.01	De espesor superior o igual a 3.00 mm pero inferior 4.75 mm
7208.39.01	De espesor inferior a 3 mm.
7208.51.01	De espesor superior a 10 mm
7208.52.01	De espesor superior o igual a 4.75 mm pero inferior o igual a 10 mm
7208.16.01	De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm
7208.17.01	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior a 1 mm
7210.12.01	De espesor superior a 0.5 mm
7210.49.01	Láminas zincadas.
7210.70.01	Láminas pintadas, zincadas por las dos caras.
7213.91.01	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm
7213.99.99	Los demás
7216.32.99	Los demás
7304.10.01	Laminados en caliente, sin recubrimiento u otros tipos de trabajo
7304.29.99	Los demás
7305.11.01	Con espesor de pared inferior a 50.8 mm.

Cuadro 4-18. Mercancías sujetas a la presentación del aviso automático.

Fuente: Capacitación Aduanera S.C. (1998) Ley TIGI TLCAN. Pág. XIII 28.

¹⁷ Capacitación Aduanera S.C (1998). Ley de la TIGI TLCAN. Pág.XIII-27

4.9.4. Mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la SHCP.

Las personas que importen de manera definitiva mercancías que sean de las que se mencionan en el cuadro 4-19, deberán acompañar al pedimento de importación que corresponda, fianza a favor de la Tesorería de la Federación que cumpla con los requisitos correspondientes para su aceptación, expedida por institución autorizada, por una vigencia no menor de un año (DOF 28/02/94).

Para que proceda la cancelación de la fianza, los importadores deberán presentar la factura certificada por la autoridad competente, del país en que resida el proveedor y deberán acreditar que la autoridad que certifica la factura, es la autoridad competente para hacerlo conforme a la legislación de ese país, acompañando copia de las disposiciones legales que acrediten tal competencia.

En el caso de que la legislación a que se refiere el párrafo anterior, o la certificación de la factura haya sido proporcionada en idiomas distintos del español, inglés o francés, se deberá anexar la traducción al idioma español.

FRACCIÓN A.	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	UNIDAD	PRECIO
7208.37.01	De espesor sup. a 4.75 mm pero inferior a 10 mm	Kg.	0.468
7208.38.01	De espesor sup. a 3 mm pero inferior a 4.75 mm	Kg.	0.468
7208.39.01	De espesor inferior a 3 mm	Kg.	0.473
7208.51.01	De espesor superior a 10 mm	Kg.	0.528
7208.52.01	De espesor superior a 4.75, inferior a 10 mm	Kg.	0.528
7209.16.01	De espesor superior 1 mm pero inferior a 3 mm	Kg.	0.574
7209.17.01	De espesor superior 0.5 mm pero inferior a 1 mm	Kg.	0.574
7209.18.01	De espesor inferior a 0.5 mm	Kg.	0.596
7210.12.01	De espesor inferior a 0.5 mm	Kg.	0.749
7210.49.01	Láminas zincadas por las dos caras	Kg.	0.751
7210.70.01	Laminas pintadas, zincadas por las dos caras	Kg.	1.02
7213.91.01	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm	Kg.	0.421
7216.32.99	Los demás	Kg.	0.511

Continúa cuadro 4-19 en la siguiente página ...

Sigue cuadro 4-19 ...

7304.10.01	Láminas en caliente, sin recubrimiento u otros trabajos.	Kg.	0.946
7304.10.99	Los demás	Kg.	1.341
7304.29.99	Los demás	Kg.	1.108
7306.30.01	Galvanizados	Kg.	0.621
7323.94.03	Artículos de cocina	Kg.	3.53
7326.19.05	Protectores de calzado de seguridad.	Kg.	6.9

Cuadro 4-19. Mercancías sujetas a precio estimado por la SHCP.

Fuente: Capacitación Aduanera S.C.(1998) Ley TIGI TLCAN. Pág. XV-25-8 a XV-25-10

Notas: Precios estimados a partir del 25 de septiembre de 1998 (D.O.F. 04/09/98).

Precio estimado en dólares E.U.A. por unidad comercial

4.9.5. Anexo 18 de la resolución miscelánea.

Para dar cumplimiento a lo establecido en el Anexo 18 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998, el importador deberá observar que la mercancía en el momento de presentarla ante la aduana, contenga una descripción lo más clara posible en el pedimento de importación, para la identificación de la misma.

Dentro de este anexo se señalan los siguientes casos:

1. Productos laminados planos de hierro o acero, sin alear o aleados de anchura superior o igual a 600 mm (Partidas 7208, 7209, 7210, 7219, y 7225).

Para estos productos se deberá especificar:

- La calidad del producto: primera, segunda. Ejemplo; Lámina de acero sin alear, laminado en frío de segunda.
- Si se trata de acero sin alear, aleado, microaleados, inoxidable, calidad comercial, acero rápido, troquelados profundos, extraprofundos, para esmaltar, automotriz, laminado en caliente o en frío.
- Para productos revestidos, tipo de recubrimiento utilizado, por ejemplo metálico, estañado, cromado, galvanizado por una o por ambas caras, galvalunel, electrogalvanizado,

emplomado, zincometal, zincados, etc. No metálicos, pintados, barnizados o revestidos de plástico, entre otros.

- Si tiene algún tipo de acabado o trabajo complementario como: perforaciones, descapado o sin descapar, acanaladuras, raspado o agranallado, sin templar o pretemplado, estrias, lágrimas, botones, rombos.

2. Productos laminados planos de hierro o acero, sin alear o aleados de anchura inferior a 600 mm (Partidas 7211, 7212, 7220, y 7226).

Para estos productos se debe especificar:

- Clave de identificación del producto importado de acuerdo con las normas internacionales, ASTM, ASME, API, SAE, etc.
- Composición química porcentual en peso de todos los materiales o elementos químicos que forman la estructura metalúrgica de acero. Por ejemplo: lamina de acero al carbono con 0,45% de contenido de carbono.
- El número de colada o heat que corresponda a la fabricación del producto.
- Presentación del producto, en rollo, en hoja o por pieza.
- Peso, el cual debe expresarse en kilogramos.
- Dimensiones, indicar la anchura y espesor del producto.

3. Alambión, barras, varillas corrugadas, perfiles, alambre de hierro o acero sin alear o aleados (Partidas 7213 a 7217, 7221 a 7223, y 7227 a 7229).

Para estos productos se debe especificar:

- ♦ Nombre del productor y su localización geográfica, por ejemplo: Industrias Villares, Brasil, Siderúrgica del Turbio C.A. Venezuela.
- ♦ Descripción del producto: alambión, barras, varilla corrugada, perfiles, alambre, barras huecas.
- ♦ Calidad del producto, primera, segunda, degradada.
- ♦ Si se trata de acero al carbono, aleado, inoxidable, calidad comercial, acero rápido, etc.

- ♦ Composición química porcentual en todos los materiales o elementos químicos.
 - ♦ Número de colada o heat que corresponde a la fabricación del producto.
 - ♦ Clave de identificación del producto importado de acuerdo a las normas internacionales, ASTM, ASME, API, SAE, etc.
 - ♦ Para productos recubiertos o revestidos, tipo de recubrimiento utilizado.
 - ♦ Si presenta algún tipo de trabajo o acabado como: muescas, cordones, surcos o relieves.
 - ♦ Para alambón, barras, varillas y alambre, si son de sección circular, óvalo, cuadrado, rectángulo, triángulo u otro polígono convexo.
- En caso de perfiles, debe indicar la forma, ejemplo: H, Y, L, T, U, Z, etc.
- ♦ Presentación del producto, en rollo en pieza, atado, tramo, etc.
 - ♦ Peso, señalado en kilogramos
 - ♦ Dimensiones: para varilla, alambón, barras y alambre, el diámetro en mm y el largo en cm.

4. Tubos y perfiles huecos, de fundición de hierro o acero, sin alear o aleados (partidas 7303 a 7306).

Para estas partidas se debe especificar:

- ☞ Nombre del productor y su localización geográfica.
- ☞ Descripción del producto: tubos del tipo utilizado en oleoductos o gasoductos, de entubación o de producción, tubo de perforación, tubo de conducción, etc.
- ☞ La calidad del producto.
- ☞ Si se trata de tubos de acero al carbono, aleado inoxidable, calidad comercial, para calderas, para naves aéreas o para uso automotriz, etc.
- ☞ Composición química.
- ☞ Número de colada o heat que corresponda a la fabricación del producto.
- ☞ Clave de identificación del producto de acuerdo con las normas internacionales.
- ☞ Para productos revestidos o recubiertos, tipo de recubrimiento.
- ☞ Si tiene algún tipo de acabado o trabajo como: aleatados o con birlos, recubiertos o sin recubrir, con paredes ranuradas o galvanizadas, con extremos lisos o bicelados, etc.
- ☞ Si son tubos con o sin costura, de sección circular o diferente.

- ☞ Presentación del producto en pieza, atado o tramos.
- ☞ Peso, en kilogramos.
- ☞ Dimensiones, diámetro exterior y espesor de la pared la cual debe expresarse en mm.

CAPÍTULO V.

GUÍA PARA COMPRAS DE IMPORTACIÓN.

En una compra al extranjero en muchas ocasiones no se sabe que es lo primero que se tiene que hacer, si contratar a un Agetete Aduanal o el transporte de la mercancía, inscribirse en el padrón de importadores o gestionar una carta de crédito ante el banco.

En el presente capítulo el autor propone una serie de actividades a las que en su conjunto las denomina “Guía para Compras de Importación”, particularmente de fundición y manufacturas de hierro o acero.

En tales actividades no sólo interviene el comprador, también se incluyen el requiriente, el proveedor, servicios aduanales, tráfico y los bancos emisor y corresponsal (en caso de que el pago se haga por carta de crédito) como unidades responsables. Se tiene por:

- Unidad responsable. A la persona o institución, la cual realiza la actividad de la guía.
- Comprador. Puede ser que exista en la empresa un departamento exclusivo para compras, en tal caso él será el comprador, o que exista un encargado en el departamento de producción, finanzas o el propio dueño del negocio, en dichos casos cada uno de éstos serán los compradores.
- Requiriente. Dependiendo la estructura administrativa de la empresa y la actividad a que se dedique principalmente (producción o comercialización), será el Jefe de Producción (empresa productora) o el Jefe de Almacén (empresa comercializadora) quién será el que requiera al departamento correspondiente materiales o productos necesarios para la operación de la empresa.
- Proveedor. Es la empresa comercializadora o productora que abastecerá de las mercancías solicitados, cotizadas y ordenadas a por el comprador.
- Servivios aduanales. Se considera así a los prestados por un agente o en su caso un apoderado aduanal, consisten principalmente en realizar las gestiones que sean necesarias

para efectuar el despacho de las mercancías en la aduana, la determinación de cuotas compensatorias, así como su monto, y de otras regulaciones no arancelarias.

- Tráfico. Son los servicios que prestan las empresas de transportación de mercancía.
- Bancos. Del comprador es el emisor y por parte del proveedor el corresponsal.

La secuencia que tiene la guía se basa en el proceso de compras, de la siguiente manera:

1. Reconocimiento de la necesidad, actividad 1 (requiriente).
2. Descripción de la necesidad, actividad 2 (requiriente).
3. Selección de posibles fuentes de abastecimiento, actividades 3 a 8 (comprador).
4. Determinación del precio y términos de compra, actividades 9 a 27.
5. Emisión y recepción de la orden de compra, actividades 40 a 44.
6. Seguimiento de la orden, actividades 48, 50 y 51.
7. Pago de la mercancía, actividades 45, y 55 a 57 (bancos).
8. Recepción de la mercancía, actividades 53, 54, 59, y 70 a 73.
9. Mantenimiento de los registros de compras, actividad 74 (comprador).

Las actividades que no se mencionan en el proceso anterior, son necesarias. Sin embargo, no se pueden identificar claramente dentro del mismo. Así tenemos, por ejemplo:

- Situación del contribuyente ante el padrón de importadores, actividad 20 (comprador).
- Medidas de regulación o restricción no arancelaria, actividades 31 a 39.
- Embarque de mercancías, actividad 49 (proveedor).
- Notificación del embarque:
 - Proveedor a comprador, actividad 50.
 - Comprador a requiriente, actividad 51.
 - Comprador a servicios aduanales, actividad 53.
- Pago de impuestos, actividad 64.

La guía de compras se presenta describiendo cada una de las actividades para las compras y su posterior importación en un formato similar al de un manual de procedimientos (5.1.). En el punto 5.2. se muestra el diagrama de flujo de las actividades.

5.1. Descripción de actividades.

Guía para compras...
Enero de 1999

Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Requiriente	1	<p>INICIO GUÍA</p> <p>Ya sea el jefe de almacén (empresa comercializadora) o el jefe de producción (empresa productora) reconoce la necesidad definida del material de fundición de hierro o acero que se requiere para continuar con la marcha de la organización.</p>
	2	<p>Llena el formato requisición , Anexo 1.</p> <p>Envía original de la requisición al comprador.</p> <p>Se queda con la copia para archivarla.</p>
Comprador	3	<p>Recibe y revisa requisición.</p>
	4	<p>¿Información completa?</p> <p>Si... continua con la siguiente actividad</p> <p>No... envía requisición al requiriente para que la llene correctamente.</p>
	5	<p>Registra requisición en la forma del Anexo 1.</p> <p>Abre expediente – que puede ser solamente un folder – el cuál servirá para contener los demás documentos que se originen a partir de una requisición de compra.</p>
	6	<p>¿Es compra a un proveedor nacional?</p> <p>Si... finaliza la operación de compra.</p> <p>No... continúa con la operación.</p>
	7	<p>¿Tiene tratos comerciales con el proveedor extranjero?</p> <p>Sí... continua con la actividad No. 9</p> <p>No... continua con la actividad No. 8</p> <p>Selecciona y elige de manera preliminar fuentes potenciales a través de la ejecución de tres pasos.</p> <p>1. Se realiza las siguientes preguntas:</p> <p>a) ¿Por qué industria es producido el material requerido?</p> <p>b) ¿Disponibilidad del producto?</p> <p>c) ¿Es la cantidad requerida pequeña, mediana o grande?</p> <p>d) ¿Cuándo se requiere el producto?</p>

Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Comprador	8	<p>e) ¿El producto se requiere repetitivamente o sólo una vez? f) Tamaño físico del artículo. Con estas preguntas obtiene un perfil definido del posible proveedor.</p> <p>2. Busca empresas con el perfil requerido en alguna(s) de las siguientes fuentes de información: a) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) b) Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). c) Cámara de Comercio en México del país vendedor. d) Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero . e) Muestras y exhibiciones. f) Internet.</p> <p>3. Elabora una corta lista de proveedores. Estos los registra en el formato "Registro de proveedores potenciales" Anexo 1.</p>
Proveedor	10	<p>Recibe, llena y envía solicitud de cotización al comprador.</p>
Comprador	11	<p>Recibe cotizaciones de cada proveedor.</p>
	12	<p>¿Cuenta con algún agente aduanal actualmente?</p> <p>No... continua con la actividad No. 13 Sí... continua con la actividad No. 14</p>

Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Comprador	13	Selecciona un agente aduanal en base a los siguientes pasos. 1. Consulta directorio de Agentes aduanales. 2. Elige algunos considerando ¹ : a) Experiencia del agente. b) Rapidez en los despachos aduanales. c) Honradez. 3. Entabla una plática con el que ha sido seleccionado y empieza a darle pedidos de importación para su despacho.
	14	¿Tiene relación con líneas de transporte actualmente? No... continua con la actividad No. 15 Sí... continua con la actividad No. 16
	15	Selecciona línea de transporte con base a los siguientes pasos: 1. Consulta directorio empresas de transporte. 2. Elige algunos considerando ² : a) Seriedad de la empresa transportadora. b) Rapidez del servicio de entrega. c) Que esté registrado en la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). d) Fletes competitivos. 3. Entabla pláticas para conocer más sobre el transportista.
	16	¿Cuenta la línea de transporte con seguro de mercancías? No... continua con la actividad No. 17 Sí... continua con la actividad No. 18
	17	Selecciona compañía de seguros para transporte: 1. Consulta directorio de compañías de seguros. 2. Solicita cotización del seguro de transporte de mercancías más conveniente a sus necesidades. 3. Recibe cotización y elige a la compañía.
	18	¿El medio de pago que solicita el proveedor en la cotización que efectúa, lo puede realizar el banco con quien se trabaja actualmente? No... continua actividad No. 19 Sí... continua actividad No. 20

¹ MERCADO, Salvador H. Comercio Internacional II, Editorial Limusa p. 289

² Ibidem

Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Comprador	19	<p>Selecciona el banco que cumpla con lo que se establece en la cotización (del proveedor), en cuanto a medios y formas de pago, de acuerdo con lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Consulta directorio de instituciones bancarias. 2. Elige de manera preliminar algunos bancos, en los que solicita información del medio y forma de pago requerido. 3. Analiza y elige a la institución que más cubra con sus necesidades.
	20	<p>Solicita la información que requiere para complementar la tabla de cotizaciones .</p> <p>Envía información de la mercancía que pretende importar a "Servicios Aduanales".</p> <p>Solicita información actual a "tráfico" sobre el flete y gastos que debe cubrir la mercancía, desde la aduana hasta el almacén.</p> <p>Solicita información actual al Banco emisor sobre los gastos, comisiones, trámites y tiempo para el pago tanto del proveedor como del banco.</p>
Servicios Aduanales	21	<p>Informa al comprador sobre la fracción arancelaria en que se ubica la mercancía objeto de importación y los requisitos que debe reunir la misma al momento de ingresar a alguna aduana del país.</p>
Tráfico	22	<p>Informa al comprador sobre fletes y otros gastos relacionados con el transporte, desde la aduana que pretenda ingresar la mercancía hasta la bodega final.</p>
Banco	23	<p>Informa al comprador sobre los medios y formas de pago, así como de los trámites para efectuar la transacción entre las diversas partes: comprador, proveedor, banco emisor y banco corresponsal.</p>
Comprador	24	<p>Recibe información de servicios aduanales, tráfico y banco.</p>
	25	<p>Con las cotizaciones de los proveedores potenciales (Actividad No. 11) y la información que recibe en la actividad No. 24, llena la "Tabla de cotizaciones" Anexo 1.</p>

Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Comprador	26	<p>Selecciona de la tabla de cotizaciones los elementos que considera se pueden mejorar (por ejemplo costos o entrega) de cada proveedor potencial y los negocia con él.</p> <p>Los resultados de la negociación los registra nuevamente en la tabla mencionada.</p>
	27	<p>Realiza los siguientes pasos para la elección de uno o mas proveedores:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Llena la tabla de evaluación de proveedores , Anexo 1. 2. Analiza si la ponderación de la tabla es adecuada para su compra. En caso negativo, la ajusta. 3. De acuerdo con la calificación más alta en la tabla, elige a uno o mas proveedores.
	28	<p>Verifica cuál es su situación ante el padrón de importadores y la resuelve.</p> <p>Una vez iniciados los trámites para la resolución, continua con la actividad No. 29.</p> <p>Tales situaciones son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es necesario que se inscriba. 2. Esta suspendido en el padrón. 3. Requiere inscribirse a sectores específicos.
	29	<p>Llena el formato "Carta de Instrucciones", Anexo 1.</p> <p>Envía la carta de instrucciones a servicios aduanales.</p>
Servicios aduanales	30	<p>Recibe y registra la carta.</p>
	31	<p>¿La mercancía requiere permiso de importación?</p> <p>No... continua actividad No. 32</p> <p>Sí... continua actividad No. 34</p>
	32	<p>Informa al comprador que la mercancía objeto de importación no requiere permiso de importación.</p>
Comprador	33	<p>Recibe informe de servicios aduanales, continua con la actividad 39</p>
Servicios aduanales	34	<p>Prepara y presenta solicitud en la forma "Solicitud de permiso de importación o exportación y modificaciones" del Anexo 1.</p>

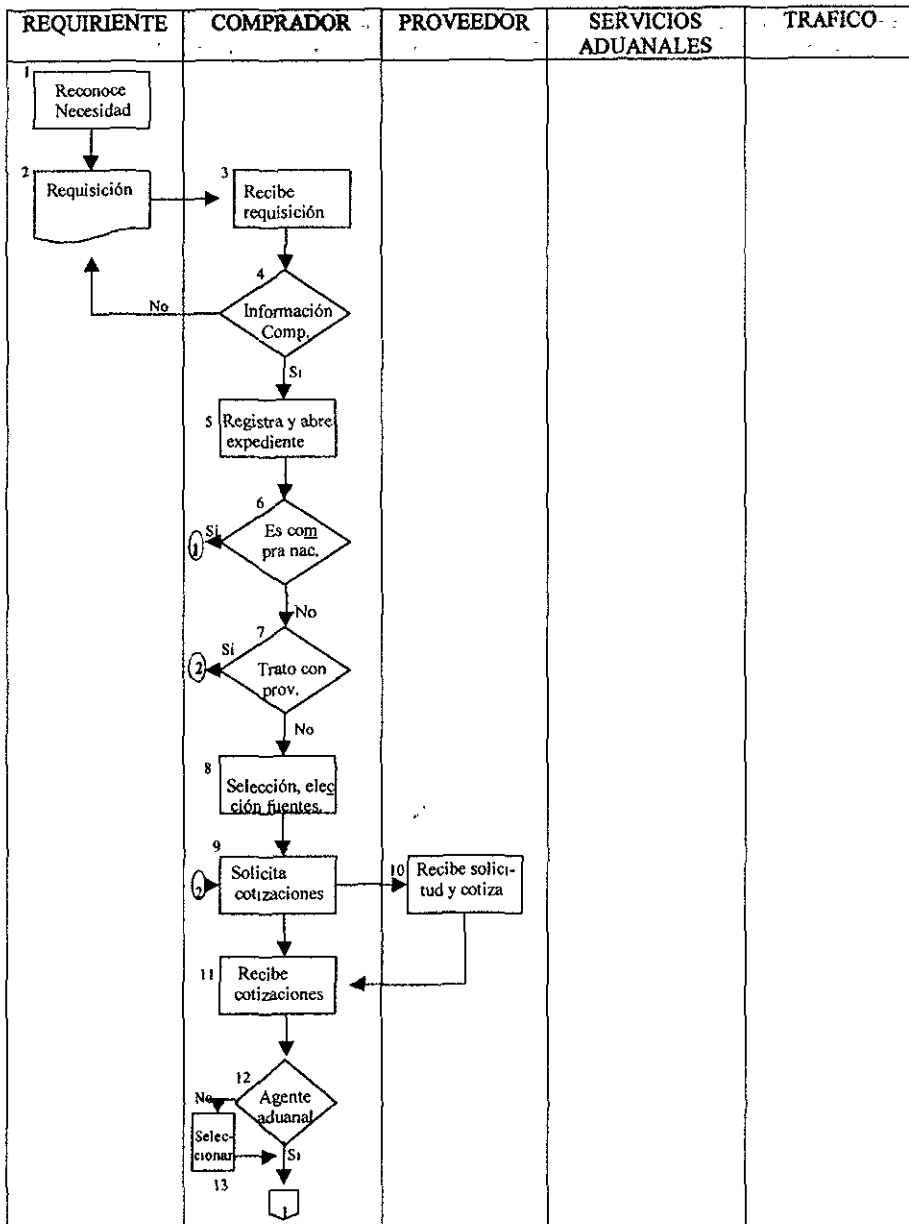
Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Servicios aduanales	35	¿Se obtienen el permiso de importación? No... continua en la actividad No. 36 Sí... continua en la actividad No. 38
	36	¿Faltan datos en la solicitud? No... continua con la actividad No. 34 Sí... continua con la actividad No. 38
Comprador	37	Reúne los datos necesarios y los envía en otra carta de instrucciones, continua con la actividad No. 29
Servicios aduanales	38	Obtiene permiso de importación de la SECOFI.
	39	Informa al comprador de los demás requisitos que tiene que cumplir para efectuar la importación.
Comprador	40	Elabora y distribuye orden de compra en original y cuatro copias, Anexo 1. Envía copia de la orden al requiriente. Envía la original de la orden al proveedor. Envía copia de la orden a servicios aduanales Envía copia de la orden a tráfico. Se queda con una copia para su archivo. Envía al banco la solicitud de trámite para el pago de la mercancía.
Requiriente	41	Recibe copia de la orden
Proveedor	42	Recibe original de la orden
Servicios aduanales	43	Recibe copia de la orden de compra
Tráfico	44	Recibe copia de la orden
Banco	45	Recibe solicitud para tramitar el pago de la mercancía.
Proveedor	46	Procesa la orden de compra dentro de los diferentes departamentos de su empresa.

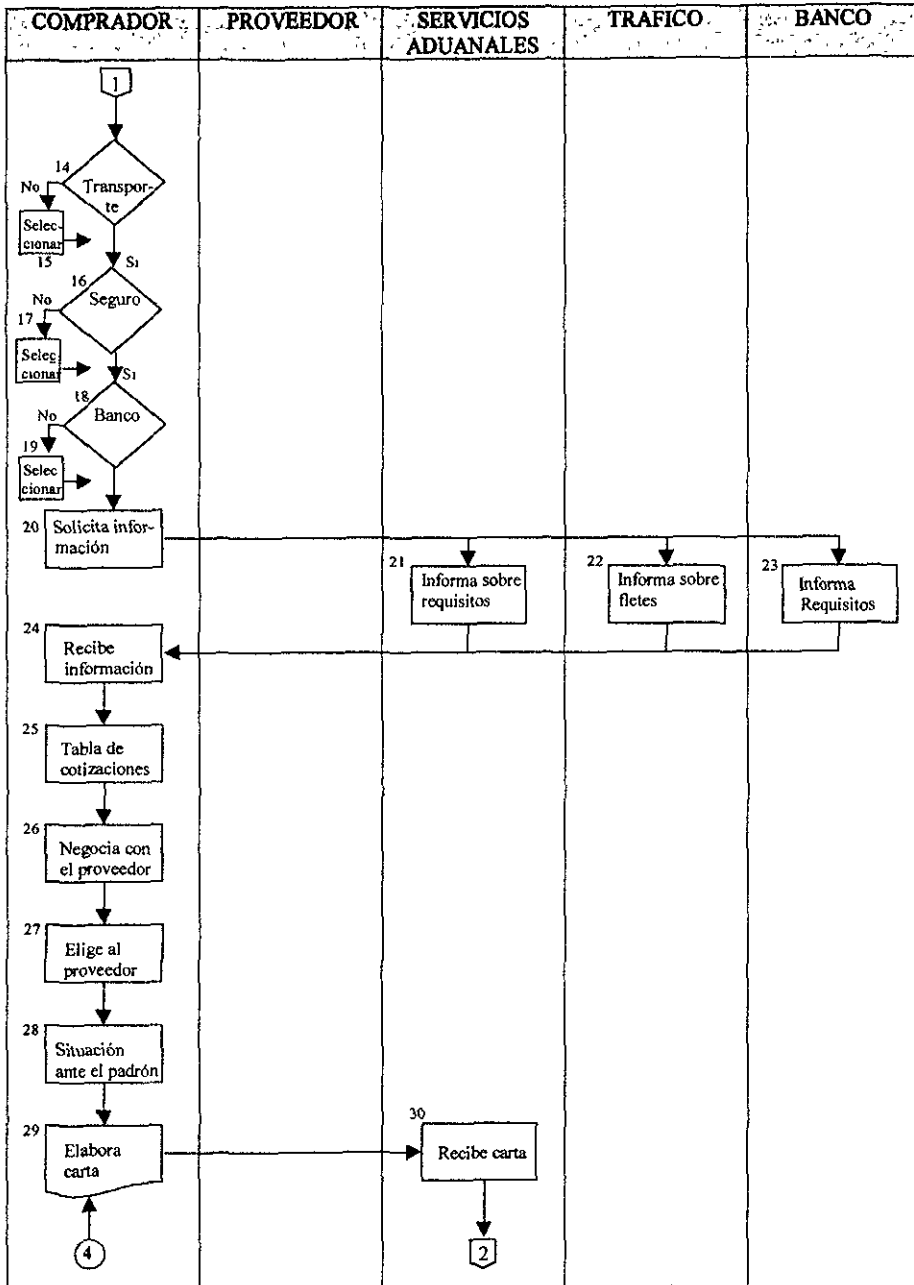
Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Proveedor	47	¿Algún problema para surtir la mercancía? No... continua con la actividad No. 49 Si... se comunica con el comprador para describirle cual es la situación, continua con la actividad No. 48
Comprador	48	Recibe comunicado del proveedor. Analiza la situación, toma decisiones y emite un comunicado al proveedor.
Proveedor	49	Embarca la mercancía de acuerdo con el Incoterm negociado.
	50	Informa al comprador del embarque, continua con la actividad .51. Informa al banco corresponsal presentándole los documentos para el cobro de las mercancías y gastos incurridos, de acuerdo a los términos acordados, continúa en la actividad No. 55.
Comprador	51	Recibe y a su vez notifica al requiriente del embarque.
Requiriente	52	Recibe notificación del embarque.
Comprador	53	Informa a servicios aduanales del embarque. Envía los documentos que posea en el momento para el despacho de las mercancías.
Servicios aduanales	54	Recibe notificación de embarque y espera material en la aduana, continua con la actividad No. 59
Banco corresponsal	55	Recibe notificación del vendedor mediante la presentación de la documentación respectiva, para su pago.
Bancos	56	Efectúan proceso de pago, de acuerdo con los términos establecidos para el mismo entre comprador y vendedor.
	57	Banco corresponsal paga al vendedor.
Proveedor	58	Recibe pago.
Servicios aduanales	59	Llega material a la aduana.

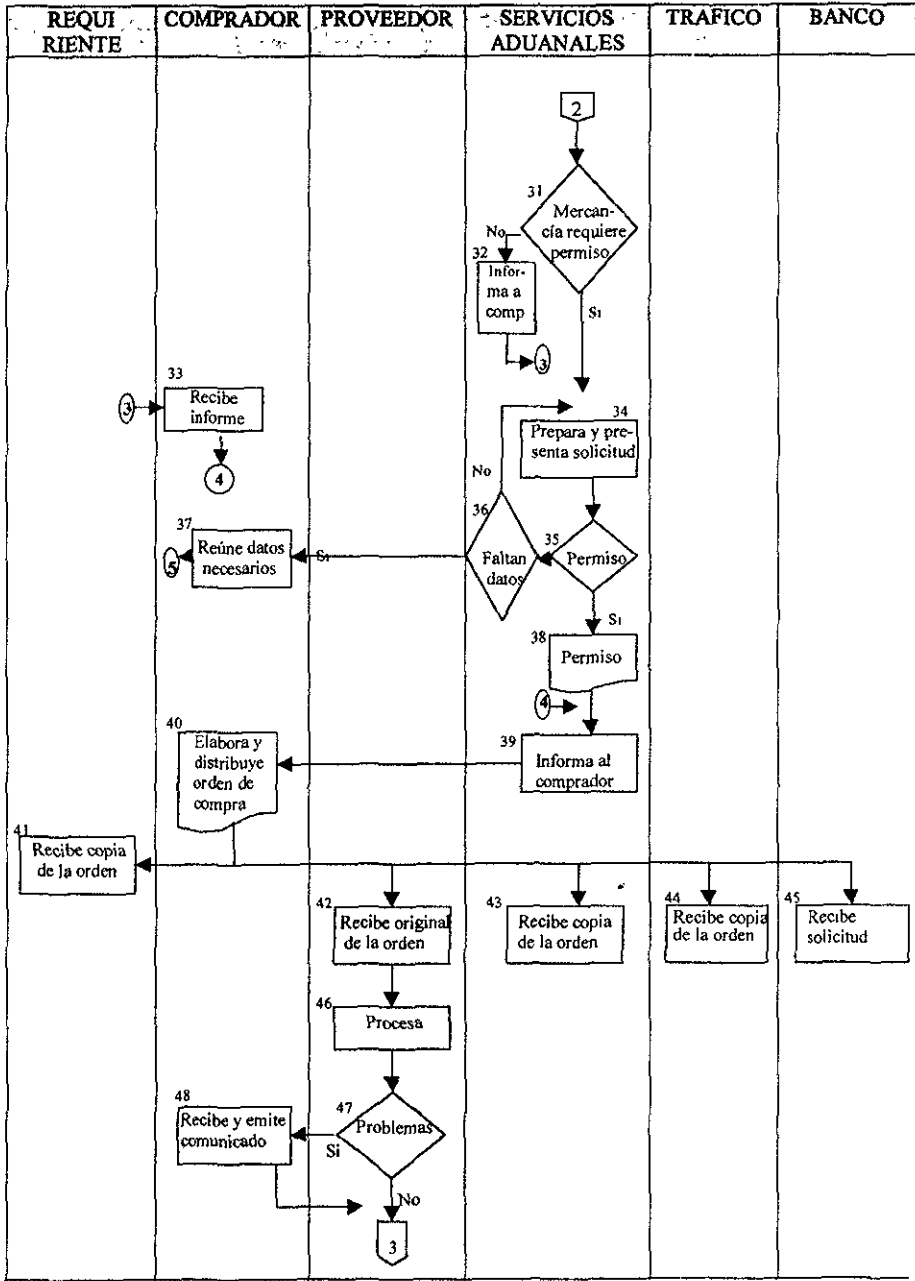
Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Servicios aduanales	60	¿Tiene todos los documentos para realizar el despacho? No... continua con la actividad No. 61 Sí... continua con la actividad No. 63
	61	Informa al comprador que documentos no tiene para el despacho de la mercancía.
Comprador	62	Reúne los documentos que faltan con quien corresponde. Los envía a servicios aduanales, continua con la actividad No. 63.
Servicios aduanales	63	Llena el pedimento de importación, así como otros documentos necesarios para importar.
	64	Paga impuestos de las mercancías.
	65	Presenta mercancías ante el sistema de selección aleatoria.
	66	Realiza la importación.
	67	Reexpide mercancías a destino final e informa a tráfico.
Tráfico	68	Recibe mercancías de servicios aduanales
	69	Entrega material en destino final.
Requiriente	70	Recibe y revisa material en almacén.
	71	Informa al comprador de la recepción de mercancías.
Comprador	72	¿Ningún problema en la recepción de mercancías? No... continua con la actividad 74 Sí... continua con la actividad 73
	73	Realiza las gestiones necesarias de acuerdo al problema que se suscite.

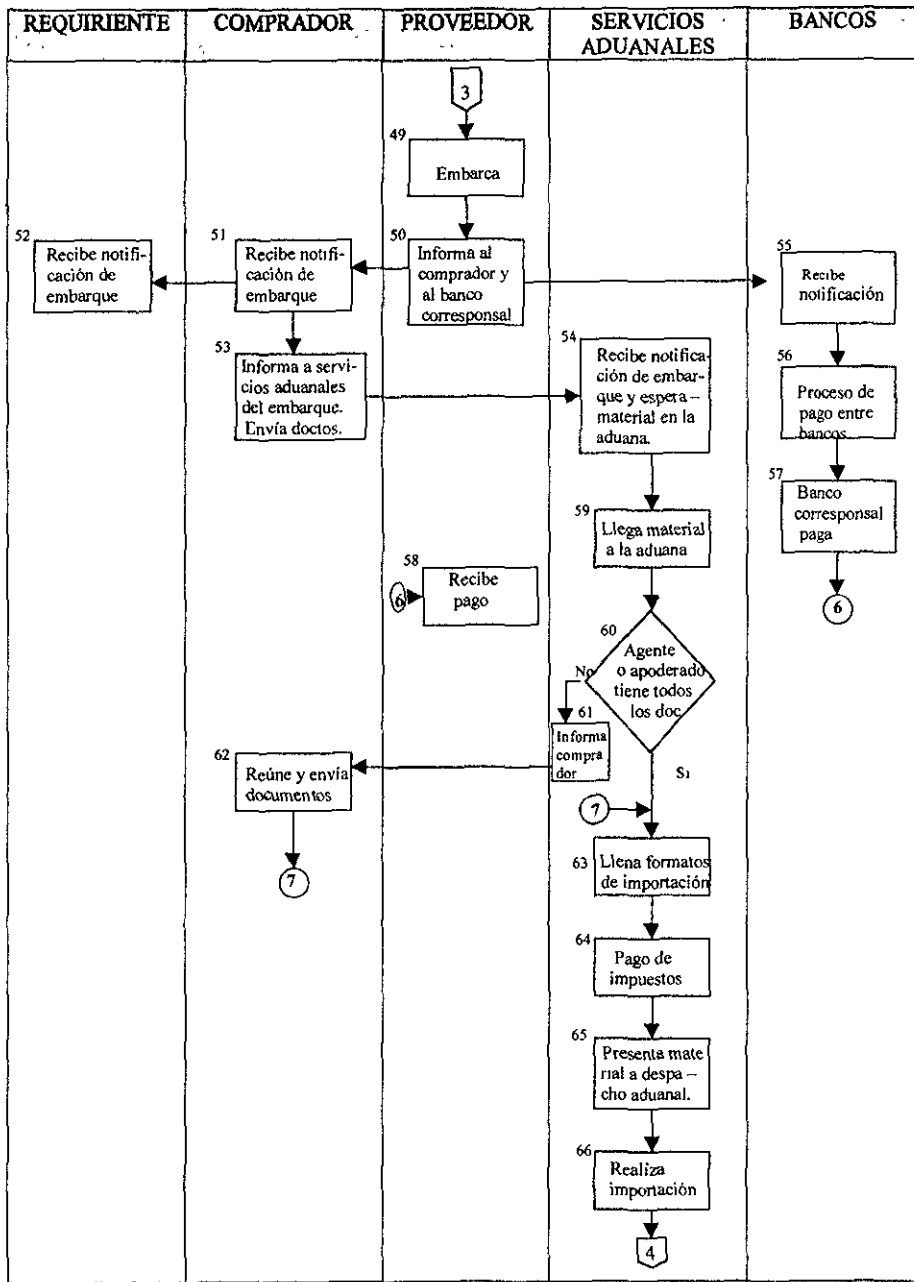
Unidad Responsable	Actividad	
	No	Descripción
Comprador	74	Mantiene los siguientes registros: 1. Archivo de proveedores extranjeros. 2. Órdenes de compra. 3. Catálogos y listas de precios. FIN DE LA GUÍA

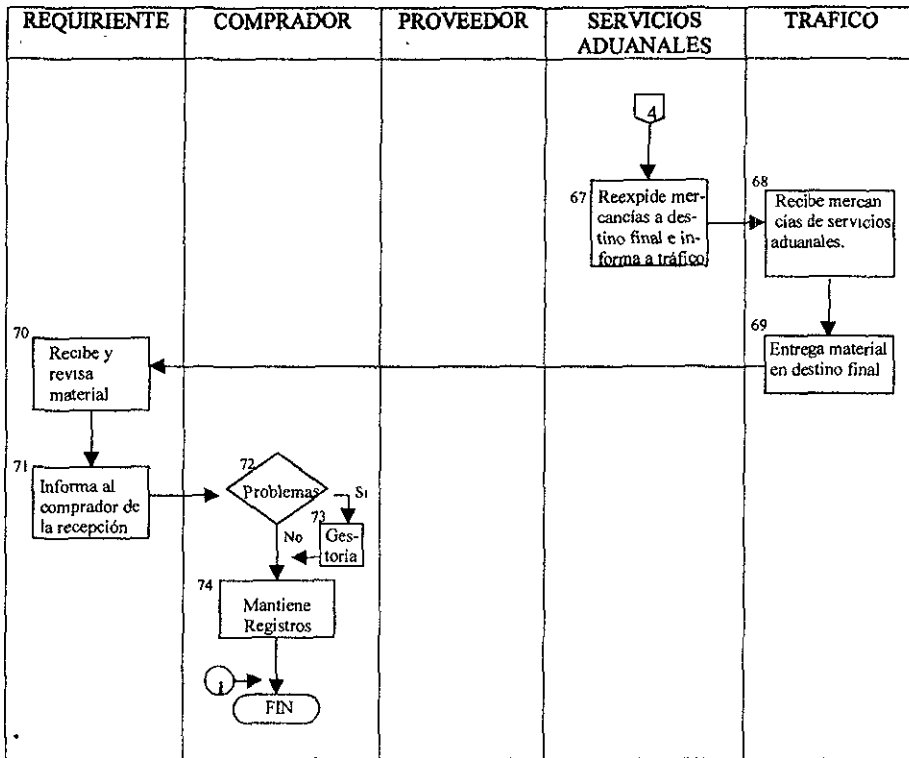
5.2 Diagrama de flujo.











CONCLUSIONES

- La presente Guía de Compras, aporta en un solo documento la serie de actividades necesarias para efectuar importaciones de bienes a México, particularmente de productos de fundición y manufacturas de fundición de hierro o acero. Por lo que al pequeño o mediano empresario interesado en importar servirá para un primer acercamiento sobre lo que significa no solo comprar al extranjero sino traer las mercancías e introducirlas al país de manera legal, hasta llegar a su almacén. Siendo este un proceso que requiere su especial atención para llevarlo a cabo, puesto que cualquier error significa desembolsar más dinero, que llevado a un extremo origina pérdidas para el empresario.

Con dicha Guía al interesado en importar le evitará la consulta de algunos libros, leyes, y acudir a diferentes dependencias (SHCP, SECOFI, BANCOMEXT, CANACERO). Conocer las actividades contenidas en este trabajo le ayudará al pequeño y mediano empresario en primera instancia a decidir si desea o no importar, en caso afirmativo, a planear y organizar el momento de comenzar con el proceso de compras al extranjero.

- Además, la presente investigación es una respuesta a la carencia de una guía de importación de productos de fundición y manufacturas de fundición de hierro y acero para la pequeña y mediana empresa.

Cabe mencionar que esta Guía puede ser empleada para otros productos, no sólo los de fundición y sus manufacturas, puesto que la exposición de cada una de las

actividades que hace el autor es de manera general, dando así un margen más amplio de aplicación para la importación de productos agrícolas, animales vivos, maquinaria, entre otros. Sin embargo, hay que aclarar que las normas sanitarias, fitosanitarias y sus certificados, así como Oficiales Mexicanas y otras medidas tanto arancelarias como no arancelarias no se incluyen en el presente trabajo.

- Se expone de manera breve cada una de las actividades, las cuales involucran trámites, requisitos y restricciones no arancelarias, necesarias para efectuar compras al extranjero y su posterior importación a México.

En cuanto a los requisitos, se describen los dictados por la autoridad aduanera, y son:

- ✓ Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad.
- ✓ Obtener el certificado de origen de la mercancía.
- ✓ Entregar al Agente Aduanal un escrito para determinar el valor de la mercancía en la aduana.
- ✓ Inscribirse en el Padrón de Importadores.
- ✓ Cumplir con las medidas de regulación no arancelaria:
 - ☛ Normas Oficiales Mexicanas
 - ☛ Cuotas compensatorias
 - ☛ Permisos previos
 - ☛ Fianza por ser productos sujetos a precios estimados por la SHCP
 - ☛ Descripción de la mercancía en el pedimento de importación, conforme a lo establecido en el Anexo 18 de la Resolución Miscelánea.
- ✓ Documentos necesarios para el despacho de la mercancía en la aduana:
 - ☛ Factura comercial
 - ☛ Documento de embarque

- Certificado de origen
 - Documento que compruebe el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias.
 - En su caso, el certificado de peso (productos a granel).
 - Documento cuando el producto esté sujeto a precios estimados por la SHCP.
 - ✓ Pago de contribuciones, derechos aduanales, y en su caso, cuotas compensatorias.
- Las limitantes que puede tener el pequeño o mediano empresario para realizar una compra al extranjero son causadas principalmente por la falta de liquidez en el momento del pago de la operación de compraventa de la mercancía, ya que siendo pequeña o mediana empresa, tienen precaución de solicitar créditos bancarios. Además de que algunas veces necesitan ese dinero para su operación diaria, en vez de destinarlo para compras al exterior. De manera secundaria son:
- El desconocimiento de las actividades a realizar para la importación.
 - El temor de no recibir lo que está buscando, junto con el tiempo (de uno a tres meses) para recibir el embarque de las mercancías.
 - Los trámites que deben realizar ante las diferentes dependencias oficiales.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público: inscripción al Padrón de Importadores y Fianza, en caso de que los artículos estén sujetos a precios estimados por tal secretaría; Secofi permisos previos, cuotas compensatorias.
- El idioma que es diferente al español (principalmente inglés).
- El principal país del que importamos estas mercancías (fundición y sus manufacturas) es Estados Unidos con un amplio margen sobre los demás con los

que México tiene relación comercial. El porcentaje sobre el total, alcanzó en el caso del capítulo 73 de la TIGI el 80 por ciento en 1995 y 1996.

- De los demás países con los que existe Tratado de Libre Comercio sobresale únicamente Canadá con valores del 11 por ciento, en el caso del capítulo 72 en 1995.
- Así observamos que la concentración de las importaciones de las mercancías citadas se da en esos dos países.
- Las mercancías que no se producen en forma constante, por lo que se tienen que importar, siguen siendo:
 - ⊃ Fundición en bruto y especular en lingotes.
 - ⊃ Ferroaleaciones.
 - ⊃ Chatarra de fundición.
 - ⊃ Cables, alambres y tubos huecos de fundición.
 - ⊃ Algunos productos laminados planos, hojalatas, planchas, tiras de fundición.
 - ⊃ Acero inoxidable, en lingotes, productos laminados, alambres, barras, perfiles, alambres, tornillos, tuercas, entre otros.
 - ⊃ Aceros aleados, barras, perfiles, laminados, etc.
 - ⊃ Tornillos, tuercas, pernos, remaches, entre otros similares.
 - ⊃ Depósitos, cisternas y recipientes de fundición de hierro o acero.
 - ⊃ Otras manufacturas.
- Los productos mencionados anteriormente, no tienen que pagar cuotas compensatorias por su introducción al país, a la fecha de la redacción de la presente.

En algunos casos, en particular con las mercancías destinadas a consumo final, por ejemplo tornillos, utensilios de cocina, estufas, tienen que cumplir con lo

dispuesto en normas oficiales mexicanas, información comercial a través de etiquetas en la aduana, permisos previos si son originarias de algunos países del continente Asiático.

La mayoría de tales productos, de acuerdo con el Anexo 18 de la Resolución miscelánea de Comercio Exterior para 1998, deben cumplir con una descripción clara de las mercancías que se traten.

- No existen programas de apoyo, por parte de instituciones gubernamentales (SECOFI y BANCOMEXT), como en las exportaciones, para efectuar importaciones de mercancías extranjeras, salvo para bienes de capital por Bancomext.
- Con respecto a la literatura consultada sobre las compras, así como el proceso de las mismas y en especial el proceso para efectuarlas al extranjero, cabe mencionar que los autores que dan una visión amplia del tema son: Aljian (1981), Del Río (1998), Leenders *et al* (1995), Mercado (1996), y Zens (1993).

Referente al marco jurídico de las Importaciones y en general del Comercio Exterior es: Witker y Jaramillo (1996). Como libro de texto pues, las fuentes principales son sin dudar las leyes correspondientes.

En cuanto a la pequeña y mediana empresa sobresalen: Anzola (1993), Baily (1991), y Rodríguez (1994).

RECOMENDACIONES

- Es importante que el pequeño o mediano empresario conozca el marco jurídico para realizar importaciones debido al cambio que se ha dado en las distintas leyes relacionadas con el comercio exterior, por ejemplo: de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional a la Ley de Comercio Exterior. La actualización de la Ley Aduanera, la cual incluye métodos de valoración de mercancías, así como otros códigos del GATT (hoy OMC). Los Tratados de Libre Comercio firmados por México con otros países (Chile, Estados Unidos y Canadá, Venezuela y Colombia, entre otros) junto con su programa de desgravación arancelaria para su aprovechamiento.
- Para posteriores investigaciones surge la inquietud de conocer las causas del por que la concentración de importaciones en Estados Unidos y Canadá de productos de fundición y sus manufacturas y por tanto el desaprovechamiento de los demás tratados comerciales en vigor.
- Es necesario revisar el Capítulo IV que trata sobre los requerimientos para realizar compras al extranjero antes de efectuar cualquier importación. Además es conveniente que el pequeño o mediano se asesore de especialistas de acuerdo con la actividad a desarrollar: contrato de compraventa, transporte y seguro de mercancías, pago de las mismas al proveedor, impuestos y en su caso cuotas compensatorias, otras medidas de regulación no arancelaria, entre otros.

- En cuanto al transporte el más conveniente en territorio nacional es el autotransporte y a nivel internacional el servicio regular marítimo, considerando el peso y volumen de los productos citados. El contrato de compraventa por escrito y la forma de pago, es mejor por carta de crédito.
- Es vital la comunicación que se establezca entre el proveedor, comprador, agente aduanal, transportes, y los bancos.
- En cuanto a las fuentes de información, las idóneas en el caso de productos de fundición y sus manufacturas, son:
 - ✓ La Cámara Nacional del Hierro y el Acero (CANACERO).
 - ✓ El Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI).
 - ✓ El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - ✓ La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).
 - ✓ Internet.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.

- Aljian, George W. 1981. Manual de compras. Diana, México. Segunda impresión. 984 p.
- Ammer, Dean S. 1982. Administración de compras. Grupo Editorial Expansión, México. 244
- Anzola Rojas, Sérvulo. 1993. Administración de pequeñas y medianas empresas. Mc Graw Hill, México. 297 p.
- Baily, Peter J.M. 1991. Administración de compras y abastecimientos. CECSA, México. Tercera reimpresión. 423 p.
- Banco de México. 1965. Estudios sobre sustitución de importaciones Volumen III. México. 267 p.
- Banco Nacional de Comercio Exterior. 1996. Guía práctica para otorgar asesoría sobre contratos internacionales. México. 9 p.
- 1996. La desgravación arancelaria en los tratados de libre comercio firmados por México. México. 15 p.
- 1996. Comercio internacional retos y oportunidades para la empresa. Documento técnico Núm. 1. México. 43 p.
- 1997. Competitividad internacional: su aplicación a la pequeña y mediana empresa. Documento técnico Núm. 2. México. 43 p.
- 1997. Guía básica del exportador. México. Quinta edición. 174 p.
- 1997. Contratación internacional. Documento técnico núm. 11. México. 38 p.
- 1997. Medios de transporte internacional. Documento técnico núm. 8. México. 47 p.
- 1997. Modalidades de pago internacional. Documento técnico núm. 12. México. 113 p.
- 1998. Directorio internacional de organismos arbitrales. México. 8 p.
- Banco O'Higgins. 1994. Acuerdo de complementación económica entre Chile y México. Chile. 181 p.
- Cámara Americana de Comercio en México, A.C. 1991. Manual para el importador mexicano. México.
- Calimeri, Michele. 1969. Las compras, como programarlas, organizarlas y controlarlas. Hispano Europea, Barcelona. Tercera edición. 288 p.

- Capacitación Aduanera y Asesoría, S.C. 1998. Ley del impuesto general de importación, recopilada TLCAN. México.
- Comisión coordinadora de la Industria Siderúrgica. 1991. La demanda de productos siderúrgicos en México 1981-1990. SECOFI. México. 51 p.
- Cruz Mencinas, Leonel. 1989. Principios generales de compras. CECSA, México. 102 p.
- Del Río González, Cristóbal. 1998. Adquisiciones y abastecimientos. Ecafsa, México. 224 p.
- Dun and Bradstreet. 1998. Exporter's encyclopedia 1998/99. USA. 1853 p.
- Engholm, Cristopher y Scott Grimes. 1998. Doing business in Mexico. Prentice Hall, New York. 300 p.
- Facultad de Economía UNAM. 1995. Sector agropecuario y sector industrial. Academia de análisis económico. México. 46 p.
- Hedrick, Floyd D. 1971. Administración de compras. Técnica, México. 240 p.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. 1996. Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1995. Importación en miles de dólares. Tomo II. México.
- 1996. Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1995. Exportación en miles de dólares. México.
 - 1996. Estadísticas de comercio exterior de México, enero-diciembre de 1996. Volumen XIX Núm. 12. México. 136 p.
 - 1997. Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1996. Importación en miles de dólares. Tomo II. México.
 - 1997. Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1996. Exportación en miles de dólares. México.
 - 1997. Estadísticas de comercio exterior de México enero-diciembre de 1997. Volumen XX Núm. 12. México. 130 p.
 - 1998. Estadísticas de comercio exterior de México enero-junio de 1998. Volumen XXI. Número 6. México. 137 p.
 - 1998. La industria siderúrgica en México, 1997. México. 130 p.
 - 1998. Balanza comercial de México. México. 126 p.
- Ledesma, Carlos A. Zapata, Critina I y colaboradores. 1997. Negocios y comercialización internacional. Macchi. Argentina. 718 p.

- Leenders, Michiel; Fearon, Harold; y England, Wilbur B. 1995. Administración de compras y abastecimientos. CECSA, México. Segunda edición, primera reimpression. 734 p.
- Maubert Viveros, Claudio. 1998. Comercio internacional aspectos operativos, administrativos y financieros. Trillas. México. 211 p.
- Méndez Morales, José Silvestre. 1994. Economía y la empresa. Mc Graw Hill, México. 360 p
- Mercado H., Salvador. 1991. Comercio internacional I. Limusa. México. Segunda edición. 303 p.
- 1991. Comercio internacional II. Limusa, México. Segunda edición. 303 p.
- 1996. Compras: principios y aplicaciones. Limusa, México. Segunda edición. 188 p.
- Minervi, Nicola. 1996. Manual del exportador, la ruta de los instrumentos para la internacionalización de la empresa. Mc Graw Hill. México. 335 p.
- Muller, Pierre M. 1967. Organización moderna de aprovisionamiento: compras. Sagitario, Barcelona. 332 p.
- Ojeda Cisneros, B. Araceli y Ramírez Espinoza de los Montero, Fredie M. 1997. Negocios internacionales en Internet. Tesis de licenciatura. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. México. 208 p.
- Palacios Sommer, Octavio A. 1996. Industria siderúrgica en México 19686-1995. Bancomext. México. 36 p.
- Pickle, Halb y Abrahamsom, Roycel. 1994. Administración de empresas pequeñas y medianas. Limusa, México. Sexta reimpression. 508 p.
- Poblete Ibaceta, Cecilia. 1998. Guía para el llenado de pedimentos de importación y exportación. ISEF. 201 p.
- Pooler, Víctor M. 1980. El gerente de compras y sus funciones. Limusa-wiley, México. Segunda reimpression. 300 p.
- Rodríguez Valencia, Joaquín. 1994. Como administrar pequeñas y medianas empresas. ECASA, México. Tercera edición, primera reimpression. 340 p.
- Romero López, Alejandro. 1996. Comercio exterior. Tesis de licenciatura. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, México. 226 p.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 1996. Programa de política industrial y comercio exterior. México. 206 p.

- 1998. Compendio estadístico de la industria nacional. Dirección general de promoción de la micro, pequeña y mediana empresa. México.
- 1998. Estadísticas de la industria nacional por rama de actividad dic-84/jul-98. México.
- Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. 1996. Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo. Mc Graw Hill, México. 189 p.
- Zenz, Gary J. 1993. Compras y administración de materiales. Limusa, México. Segunda reimpresión. 610 p.

Leyes y códigos.

- Constitución política de los estados unidos mexicanos. 1996. Porrúa, México. 112ª edición.
- Código fiscal de la federación. 1998. Ediciones fiscales Isef, México.
- Ley aduanera. 1998. Porrúa, México. 21ª edición.
- Reglamento de la ley aduanera. 1998. Porrúa, México. 21ª edición.
- Ley de comercio exterior. 1995. Porrúa, México. 65ª edición.
- Reglamento de la ley de comercio exterior. 1995. Porrúa, México. 65ª edición.
- Ley del impuesto al valor agregado. 1998. Ediciones fiscales Isef, México.
- Ley del impuesto sobre la renta. 1998. Ediciones fiscales Isef, México.
- Ley federal sobre metrología y normalización. 1997. Editorial Pac S.A. de C.V., México. Segunda edición. 114 p.

Relación de fechas del Diario Oficial de la Federación (DOF).

- 16 de marzo de 1998. Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998, Anexo 1
- 19 de marzo de 1998. Anexos 2 al 12 de la Resolución Miscelánea.
- 23 de marzo de 1998. Anexos 13 al 21 de la Resolución Miscelánea.
- 25 de marzo de 1998. Anexos 22 al 25 de la Resolución Miscelánea.
- 29 de mayo de 1998. Primera modificación a la Resolución Miscelánea y sus anexos 1, 4, 10, 13, 20, 21 y 22.
- 19 de junio de 1998. Aviso sobre la eliminación de cuotas compensatorias durante el año de 1998.
- 7 de julio de 1998. Aclaración sobre el aviso dictado el 19 de junio.

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS.

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

<http://www.anierm.interconnection.com>

Banco de México <http://www.banxico.org.mx>

Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) <http://www.bancomext.com.mx/>

- Cartas de crédito http://www.bancomext.com.mx/esp/cartas_cre.html

- Otros servicios <http://www.bancomext.com.mx/esp/i-otrosservicios.html#8>

Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO-DF)

<http://www.ccmexico.com.mx/>

- Organismos de apoyo al comercio exterior <http://www.ccmexico.com.mx/canaco/organo.html>

Cámara Nacional del Hierro y el Acero (CANACERO) <http://www.canacero.org.mx>

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)

<http://www.canacindra.org.mx/>

Confederación de cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN)

<http://www.concamin.org.mx/>

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática <http://www.inegi.gob.mx>

Organización de Estados Americanos (OEA) <http://www.sice.oas.org>

- Tratados comerciales <http://www.sice.oas.org/trades.stm>

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) <http://www.secofi.gob.mx>

- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) <http://www.secofi-siem.gob.mx>

Secretaría de Relaciones Exteriores <http://www.ser.gob.mx>

GLOSARIO

Acero. Hierro descarburado con una proporción de carbono inferior a 1.8 por ciento, que puede ser templado y adquirir otras propiedades mediante tratamientos térmicos o mecánicos. Aceros especiales (aceros aleados). Aceros modificados por adición de uno (acero binario) o varios (acero cuaternarios y complejos) elementos especiales (Inegi).

Alambre. Productos obtenidos en caliente o en frío cuya sección transversal cualquiera que sea su forma no exceda de 16 mm en su mayor dimensión.

Aduana. Organismo de la Administración Pública establecido por el Ejecutivo Federal, autorizado para permitir, con las regulaciones arancelarias, restricciones y en su caso las prohibiciones que las leyes fijen, la entrada o salida de mercancías del país (Romero, 1996).

Agente aduanal. Es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos por la Ley aduanera (Art. 159 Ley Aduanera).

Apoderado aduanal. Tendrá el carácter de apoderado aduanal la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la SHCP.

El apoderado aduanal promoverá el despacho ante una sola aduana, en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquél (Art. 168 Ley Aduanera).

Arrabio. Hierro bruto de primera fusión, tal como sale del alto horno, es decir, sin afinar (Inegi).

Conocimiento de embarque. Es el documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías y puede presentar varias modalidades (López Zavala, 1995).

Comprador. Puede ser que exista en la empresa un departamento exclusivo para compras, en tal caso él será el comprador, o que exista un encargado en el departamento de producción, finanzas o el propio dueño del negocio, en dichos casos cada uno de éstos serán los compradores.

Carbón mineral. Combustible sólido de color negro, consistente en vegetales fosilizados que hoy forman importantes yacimientos y que, según la naturaleza, se designan con los nombres de antracita, hulla y lignito (Inegi).

Coque metalúrgico. Es el que se obtiene a partir de la hulla de buena calidad y se usa en fragmentos grandes para alimentar los hornos metalúrgicos (Inegi).

Chatarra. Hierro viejo virutas, sobras y desperdicios de hierro y acero que se agregan al hierro de primera fusión para elaborar fundiciones y aceros (Inegi).

Despacho de mercancías. Se entiende por despacho de mercancías el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones, así como los agentes o apoderados aduanales (Art. 35 Ley Aduanera).

Entrada o salida de mercancías. Son lugares autorizados para realizar la entrada a territorio nacional o la salida del mismo de mercancías: a) las aduanas, b) secciones aduaneras, c) aeropuertos internacionales, d) cruces fronterizos autorizados y e) puertos y terminales ferroviarias con servicios aduanales (Art. 7 fracción I, Reglamento Ley Aduanera).

Ferroaleaciones. Nombre genérico de las aleaciones a base de hierro, especialmente las que se emplean en metalurgia para afinar el arrabio y producir aceros especiales (Inegi).

Fleje. Cinta de hierro o acero reconocido que sirve como esfuerzo y precinto de cajas, balas y otros fardos, y también para hacer los aros de las cubas y toneles (Inegi).

Forja. Modificación de los metales incandescentes, especialmente hierro y acero, con el fin de convertir los lingotes en piezas brutas de forma apropiada para ser labradas con máquinas herramientas, o en caso de la forja a mano, para dar su forma definitiva a las labores de herrería a partir de barras (Inegi).

Guía Aérea. Es un contrato entre el embarcador y la línea aérea donde se especifican las obligaciones de la compañía y es además una constancia de recepción de la mercancía (Maubert, 1998).

Hierro. Elemento sólido de color gris claro, se extrae de numerosas y muy variadas menas, especialmente de las siguientes: magnetita y hematites roja, hematites parda o limonita, y la siderita o hierro espático (Inegi).

Hojalata. Plancha de hierro delgada, estañada por sus dos caras, que se usa para hacer las latas para conservas, juguetes, botes, estuches, etc. (Inegi).

Laminación. Acción de reducir un metal a chapa o perfilados, haciendo pasar los lingotes o las barras por entre los cilindros de los laminadores (Inegi).

Lingote. Bloque que se obtiene vaciando el metal en lingoteras, ya que para ser fundido ulteriormente, ya para transformarlo en productos laminados, forjados o labrados en máquinas herramienta (Inegi).

Lista de empaque. La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja.

Mercancías. Para efectos del presente trabajo se utiliza indistintamente con productos y manufacturas.

Mercancías idénticas. Se entiende por mercancías idénticas aquellas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial (Art. 72 5to. Párrafo, Ley Aduanera).

Mercancías similares. Se entiende por mercancías similares, aquéllas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que aún cuando son iguales en todo tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables (Art. 73 5to. Párrafo, Ley Aduanera).

Plancha. Producto laminado intermedio entre las barras planas y la chapa delgada, o sea la chapa de varios milímetros de espesor que no se fabrica en rollo, placa (Inegi).

Plano. Nombre que se da a las barras de forma rectangular y de dimensiones comprendidas entre cinco y veinte milímetros de anchura y de tres a seis milímetros de espesor (Inegi).

Perfilado. Barra de metal de perfil especial, es decir, excluyendo las secciones redondas, cuadradas y rectangulares, obtenida por laminación, por estirado o por extrusión (Inegi).

Proveedor. Es la empresa comercializadora o productora que abastecerá de las mercancías solicitadas, cotizadas y ordenadas por el comprador.

Recintos fiscales. Son aquellos lugares en donde las autoridades aduaneras realizan indistintamente las funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas (Art. 14 Ley Aduanera).

Recinto fiscalizado. Es aquél que autorice la SHCP a particulares, para que éstos presten los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior (Art. 14 Ley Aduanera).

Régimen aduanero. Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación (Mercado, 1991).

Región fronteriza. Se entiende como región fronteriza además de la franja fronteriza de 20 kilómetros paralela a las líneas divisorias internacionales del norte y sur del país, todo el territorio de los estados de Baja California Sur y Quintana Roo, el municipio de cananea en Sonora; así como la región parcial del estado de Sonora. Dicha zona fronteriza goza de preferencias en cuanto exenciones o reducciones importantes de aranceles y de programas de exportación (Romero, 1996).

Requiriente. Dependiendo la estructura administrativa de la empresa y la actividad a que se dedique principalmente (producción o comercialización), se le dará este nombre al Jefe de Producción (empresa productora) o el Jefe de Almacén (empresa comercializadora) quién será el que requiera al departamento correspondiente materiales o productos necesarios para la operación de la empresa.

Servicios aduanales. Se considera así a los prestados por un agente o en su caso un apoderado aduanal, consisten principalmente en realizar las gestiones que sean necesarias para efectuar el despacho de las mercancías en la aduana.

Siderurgia. Conjunto de técnicas relativas a la extracción de hierro, y a la producción y fundición de aceros (Inegi).

Tráfico. Son los servicios que prestan las empresas de transportación de mercancía.

Tubos con costura. Producto que se fabrica curvando la chapa hasta darle forma cilíndrica y soldando después los bordes (Inegi).

Tubos sin costura. Producto que se obtiene directamente por vaciado del metal en moldes, laminando un lingote hueco o por extrusión (Inegi).

ACTIVIDAD 5

NOMBRE DE LA EMPRESA			
REGISTRO DE REQUISICIONES			
Número Requisición	Fecha	Departamento o persona que hace la requisición.	Observaciones

REGISTRO DE PROVEEDORES POTENCIALES					
Nombre del proveedor:		Fecha			
País:		Teléfono:			
Domicilio:		Fax:			
Dirección Internet:					
e-mail:					
Productos que concuerdan con la requisición:					

Otros productos de interés:					

Se localizó a través de:					
Internet	<input type="checkbox"/>	Cámara de comercio	<input type="checkbox"/>	Bancomext	<input type="checkbox"/>
Catálogos	<input type="checkbox"/>	Asociación de compras	<input type="checkbox"/>	Revistas	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>	Cual:	_____		

TABLA DE COTIZACIONES

Fecha de elaboración:	Fecha de expiración de las ofertas:
Requisición de compra número:	

CONCEPTOS	PROVEEDORES					
	1			2		
	VALOR		TIEMPO	VALOR		TIEMPO
	PESOS	DÓLARES	DÍAS	PESOS	DÓLARES	DÍAS
Precio en planta (EXW).						
Carga en camión, tren contenedor u otro transporte, en almacén de salida.						
Envío puerto, aeropuerto, zona de carga (FAS).						
Trámites aduanales para la exportación (FCA).						
Paso por puerto, aeropuerto, u otro (LAB).						
Transporte internacional principal (CFR o CPI).						
Seguro de transporte (CIF, CIP, DAF, o DES).						
Paso por puerto, aeropuerto, u otro.						
Trámites aduaneros para la importación, derechos arancelarios y tasas (DEQ).						
Envío a la fábrica o almacén de destino.						
Descarga en fábrica o almacén de destino (DDU o DDP).						
Otros gastos o impuestos.						

TOTAL						
--------------	--	--	--	--	--	--

Notas:

TABLA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Fecha de elaboración:
Requisición de compra número:

PUNTAJE MÁXIMO	FACTORES	CALIFICACIÓN			
		PROV. 1	PROV. 2	PROV. 3	PROV. 4
8	Estabilidad financiera				
12	Tiempos de entrega cortos y flexibles				
8	Estabilidad laboral				
8	Ubicación geográfica				
5	Capacidad potencial de expansión				
10	Garantías				
5	Almacén de mercancías (existencias)				
12	Precio de los productos				
12	Calidad de los productos				
10	Atención del departamento de ventas				
10	Términos de pago				
100	PUNTAJE TOTAL				

CARTA DE INSTRUCCIONES O ENCOMIENDA

México, D.F. a ___ de _____ de 1999.

A.A. RICARDO SOSA MONTES
 ADSCRIPCION EN LA ADUADA DEL
 AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CD. DE MEXICO
 P R E S E N T E.

Estimados Señores:

Con el fin de dar cumplimiento a lo establecido por el Artículo 162 fracción VII de la Ley Aduanera, les agradecemos se sirvan realizar trámites aduanales necesarios de la (s) siguiente (s) mercancía (s)

Descripción de la (s) mercancía (s)

Origen, Naturaleza, Composición

Estado, cantidad, especie

Envases, Pesos, Medidas y

Otras características

La (s) mercancía (s) deberá (n) sujetarse al siguiente régimen de para tales efectos nos permitimos entregarles los documentos siguientes:

Factura (s) comercial (es):

Lista de Empaque:

Documento legal de embarque No.:

Factura de gastos adicional:

Certificado de origen :

Análisis / Carta técnica:

Otros

En nuestra calidad de destinatarios, manifestamos bajo protesta de decir la verdad que los documentos antes señalados son los únicos y verdaderos y a nuestro saber y entender, toda (s) la (s) mercancía (s) que componen el embarque, está (n) en estos mismos documentos, razón por la cual les ratificamos que nuestra empresa asume la responsabilidad respecto a los datos de cantidad, origen, composición y valor de la (s) mercancía (s) que en ellos se comprende (n).

Atentamente.

(Nombre completo, cargo y firma del representante legal)



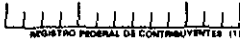
DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL
COMERCIO EXTERIOR

Definición de Folios
(Consultar para completar adecuadamente)

FOLIO

SELLO DE RECEPCION

SOLICITUD DE PERMISO DE IMPORTACION O EXPORTACION Y DE MODIFICACIONES



REGISTRO PROPIAL DE CONTRIBUYENTES (1)

(2) SECTOR: PUBLICO PRIVADO

(3) REGIMEN ADUANAL: _____ MODALIDAD: _____

(4) SOLICITUD: INICIAL MODIFICACION

NOMBRE O RAZON SOCIAL (5)	
DOMICILIO:	GALLE No. O LETRA, C P
LOCALIDAD	ESTADO TELEFONO
DESCRIPCION DE LAS MERCANCIAS A IMPORTAR O EXPORTAR (7)	
FRACCION ARANCELARIA (8)	
CONCEPTO A MODIFICAR (SOLO PARA MODIFICACIONES) (9)	
PRORROGA DEL _____ AL _____ CAMBIO DE VALOR DE \$ _____ A _____ VALOR PENDIENTE A IMPORTAR: _____ MODIFICA LA DESCRIPCION COMO SIGUE: _____ _____ _____	

CANTIDAD A IMP. O EXP. (11)
UNIDAD DE MEDIDA (12)
VALOR EN D. L. S. E. U. A. (13)
ADUANA (14)
PAIS DE ORIGEN O DESTINO (15)

(SOLO PARA MODIFICACIONES)

No. DE PERMISO A MODIFICAR (16)
No. ISI DE OFICIO DE MODIFICACION CONCEDIDA ANTERIORMENTE AL PERMISO (17)
AREA

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD (10)	
NOMBRE	
CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA	
NUMERO DE REGISTRO	PROTESTO DECIR VERDAD
TELEFONO	
FIRMA	



NO LLENAR PARA MODIFICACIONES

RESOLUTIVO NUMERO _____
FECHA DE EMISION _____

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL (18)

USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA (19)

PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA: _____ (20)

PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR (21)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
NUMERO	FECHA	CANTIDAD	EXISTENCIAS

ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA (22)

<input type="checkbox"/> CATALOGO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFIA	<input type="checkbox"/> PLANO	<input type="checkbox"/> OTROS (ESPECIFICAR) _____
-----------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------	--

JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION O MODIFICACIONES (23)

AGENTE(S) ADUANAL(ES) (24)

DATOS COMPLEMENTARIOS (25)

ANEXO
NO LLENAR PARA MODIFICACIONES

OBJETIVO MARINERO
SERVICIO PARA GUAYANES OPERACIONES

NOMBRE O RAZON SOCIAL (26)

PARTIDAS DE MERCANCIAS A IMPORTAR O EXPORTAR (27)					
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	EN DLS. E.U.A. TOTAL

NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE (28)

**SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
SUBSECRETARIA DE NORMATIVIDAD Y SERVICIOS
A LA INDUSTRIA Y AL COMERCIO EXTERIOR
DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO
EXTERIOR**

ENERO 1998

AL PUBLICO EN GENERAL

INSTRUCTIVO DE IMPORTACION

Requisitos que deberá cumplir para ingresar solicitudes de Permisos de Importación

1. Presentar por **triplicado** y con **firma autógrafa** solicitud de permiso de importación y exportación debidamente requisitada en el formato (SCFI-5-026), el cual se proporciona gratuitamente en la ventanilla de "Permisos Previos de Importación y Exportación" ubicada en Insurgentes Sur No. 1940, Col. Florida Planta Baja. Deberá; pagar el derecho de trámite que determina la Ley Federal de Derechos, el pago por derecho de trámite es de \$ **135.00** en la caja recaudadora de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ubicada en el domicilio antes citado. Deberá formular la solicitud en idioma español, a máquina, **sin borraduras ni enmendaduras**. Es importante señalar que el pago de derecho de trámite se actualiza semestralmente.

2. Si la solicitud de permiso de importación está a nombre de una **persona moral**, deberá presentar original y dos copias de la credencial de acreditamiento expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de esta Secretaría, ubicada en Blvd. Adolfo López Mateos No. 3025, Col. Héroes de Padierna, 5° Piso, el original de la credencial será devuelto al momento de la recepción de la documentación. En caso de que no se cuente con dicha credencial deberá presentar cada vez que ingrese una solicitud de permiso previo: Acta Constitutiva de la empresa y, en su caso, Poder Notarial (para suscribir y tramitar) con **certificación original**, así como una copia fotostática, simple de ambos documentos, los originales serán devueltos al momento de la recepción, previo cotejo de las copias fotostáticas con los originales, dos copias fotostáticas simples del Registro Federal de Contribuyentes con homoclave de la empresa y dos copias de una identificación oficial vigente del apoderado.

3. Si la solicitud de permiso de importación esta a nombre de una **persona física**, y la solicitud es ingresada por el propio interesado, deberá presentar original y dos copias simples de una identificación oficial vigente, el original será devuelto al momento de la recepción de la documentación y dos copias simples de su Registro Federal de Contribuyentes con homoclave.

En caso de designar a un apoderado, deberá presentar **original** y una copia de la credencial de Acreditamiento, expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de esta Secretaría ubicada en Blvd. Adolfo López Mateos No. 3025, Col Héroes de Padierna, 5° piso, el original será devuelto al momento de la recepción de la documentación. En caso de que no cuente con dicha credencial deberá adjuntar a cada solicitud un Poder Notarial (para suscribir y tramitar) con **certificación original**, así como una copia fotostática simple de dicho documento, el original será devuelto al momento de la recepción previo cotejo de la copia fotostática con el original, dos copias simples de una identificación vigente del -----

poderdante y del apoderado y dos copias simples del **Registro Federal de Contribuyentes con homoclave del poderdate.**

4. La solicitud deberá contener nombre (s) y número (s) de patente (s) del (os) agente (s) aduanas (es) que intervendrá (n) en la operación (**HASTA CINCO AGENTES**)

5. En la solicitud se deberá (n) mencionar la (s) aduana (s) de entrada (**HASTA CINCO ADUANAS**) y el (os) país (es) de origen de la mercancía que se desea importar, (en caso de que sean más de cinco países deberá indicarlos en un listado anexo a la solicitud)

6. Deberá anotar la fracción arancelaria que el Agente Aduanal asignó a la mercancía que contempla la solicitud. Cabe señalar que cada solicitud debe referirse únicamente a mercancías clasificadas bajo una misma fracción arancelaria

7. Las solicitudes de **MODIFICACIÓN DE PERMISOS** de importación deberán acompañarse del **ORIGINAL Y DOS COPIAS DEL PERMISO** y tarjeta magnética correspondiente (**INCLUYENDO HOJA DE DESCARGOS Y ANEXOS AUTORIZADOS**), dicha documentación será devuelta junto con la resolución respectiva. Además deberá anexar la documentación necesaria para su acreditamiento en cada solicitud (puntos 2 y 3 de este instructivo)

Las modificaciones sólo procederán si se refieren al aumento de valor de la mercancía, el país de procedencia, la descripción del producto sin que se altere su naturaleza, aduanas, Agente Aduanal y prórrogas

Es importante que antes de acudir a la ventanilla para ingresar su solicitud, usted haya verificado perfectamente los datos ahí asentados con los que este instructivo se indica, así como todos aquellos errores involuntarios que pueden presentarse al momento: de llenar la solicitud, dado que la falta o aumento de un número o letra puede **ser motivo de cancelación.**

La persona encargada de la recepción de las solicitudes le entregará un comprobante que avale la realización del trámite, éste deberá firmarse por el titular del permiso o por el representante legal autorizado manifestando estar de acuerdo con lo capturado en el sistema Sicex. Este documento deberá presentarlo al momento de recoger la resolución a su solicitud.

Cabe destacar que es **requisito indispensable** que la persona que suscribe la solicitud se presente en la ventanilla para ingresar el documento. De lo contrario la persona que se presente en la ventanilla deberá presentar un **poder notarial para tramitar**. Para que el Poder Notarial sea aceptado deberá ser otorgado con la razón social actualizada de la empresa.

El derecho de expedición del permiso y de su modificación es de **\$ 643.00** de acuerdo a lo establecido en el Artículo 74 de la Ley Federal de Derechos, el pago deberá ser efectuado con la forma SCHP-5 (si se paga en la caja recaudadora de Hacienda deberá presentarse original y tres copias) y se actualiza semestralmente

CONSIDERACIONES GENERALES PARA SU LLENADO:

- ESTA SOLICITUD DEBERA LLENARSE A MAQUINA,
- ESTA SOLICITUD DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS CON FIRMAS AUTOGRAFAS.
- DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR FRACCION ARANCELARIA.
- SE DEBERAN RESPETAR LAS AREAS SOMBREADAS PARA USO EXCLUSIVO DE SECOFI.
- SOLO SE RECIBIRAN LAS SOLICITUDES DEBIDAMENTE REGUISITADAS.
- LA SOLICITUD DEBERA PRESENTARSE EN LA VENTANILLA DE PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE OFICINAS CENTRALES O DE LA DELEGACION DE SECOFI QUE CORRESPONDA.

TRAMITE AL QUE CORRESPONDE LA FORMA.-

EXPEDICION Y MODIFICACION DE PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION.

NUMERO UNICO DEL REGISTRO FEDERAL DE TRAMITES EMPRESARIALES:

FUNDAMENTO JURIDICO-ADMINISTRATIVO

ARTICULOS 5 FRACCION V, 21 Y 22 DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR (D.O.F. 27 -VII 1993).
ARTICULOS DEL 17 AL 25 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR (D O.F. 27 -VII 1993).

DOCUMENTOS ANEXOS:

- CREDENCIAL DE ACREDITAMIENTO EXPEDIDA POR LA DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS DE ESTA SECRETARIA, O EN SU LUGAR, ACTA COSTITUTIVA DE LA EMPRESA Y PODER NOTARIADO A FAVOR DE LA PERSONA QUE REALIZA EL TRAMITE.
- DOS COPIAS FOTOSTATICAS DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.
- COPIA DE UNA IDENTIFICACION OFICIAL VIGENTE DEL REPRESENTANTE LEGAL CON FOTOGRAFIA Y FIRMA (LICENCIA PARA CONDUCIR, CARTILLA DEL SERVICIO MILITAR NACIONAL, CREDENCIAL DE ELECTOR, O PASAPORTE).
- FACTURA O FACTURA PROFORMA DE LA MERCANCIA (EN SU CASO).
- OFICIO DE OPINION FAVORABLE (EN SU CASO).
- FOTOGRAFIAS O CATALOGO DE LA MERCANCIA (EN SU CASO).
- CERTIFICADO DE TITULO (EN SU CASO).

TIEMPO DE RESPUESTA., ENTRE 5 y 15 DIAS HABILIS

NUMERO TELEFONICO PARA QUEJAS: 729-93-26 Y 629-95-45

NUMERO TELEFONICO DEL RESPONSABLE DEL TRAMITE PARA CONSULTAS: 229-61-00, EXT 3357 y 3384

ORDEN DE COMPRA

ACTIVIDAD 40

Requisición No:		Solicitado por:		Fecha de emisión:	Orden de compra No.	
A				Vía de embarque:	Cuanta No.	
				Envíe el material a la dirección indicada arriba, a menos de que se indique una diferente		Orden de compra de productos No.
						Enviar material a (interno)
Enviar al destinatario:		Código del vendedor:	Sujeto a impuesto: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No		Exensión No.	
Artículo	Fracción arancelaria	Cantidad ordenada	Descripción		Precio unitario neto	
Fecha de confirmación de la orden por parte del vendedor:					TOTAL	
Sólo para el departamento que recibe:						

SOLICITUD DE APERTURA DE CARTA DE CRÉDITO

De importación	Doméstica	Elaborada en	a los	días del mes de	de	
Les autorizo a elegir uno de sus corresponsales en las plazas más próximas a:						
Esta operación debe transmitirse por conducto del Banco:						
El (los) corresponsal (es) debe (n) agregar su confirmación: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No						
Beneficiario:				Ordenante:		
Importe: ()						
Cobrarle por el beneficiario: <input type="checkbox"/> A la vista <input type="checkbox"/> A días vista <input type="checkbox"/> A días fecha						
En la plaza de:				Vigencia de esta operación:		
Fecha límite de embarque:						
El beneficiario debe entregar al Banco dentro de los ____ días después de la fecha de embarque y dentro de la vigencia de esta operación lo siguiente:						
Factura comercial a nombre de:						
Describiendo la siguiente mercancía:						
Documentos de transportes originales, consignados a la orden de:						
Para notificar a:						
Y consistentes en: <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/> B/L (limpio y a bordo) <input type="checkbox"/> Multimodal <input type="checkbox"/> Otro (indicar):						
Mostrando embarque desde:						
Cotización: <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> DES <input type="checkbox"/> DEQ en el puerto de:						
<input type="checkbox"/> DAF frontera con: <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> CIP, en:						
Embarques parciales: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No Transbordos: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No						
El seguro será tomado por: <input type="checkbox"/> Nosotros						
<input type="checkbox"/> Ustedes, cubriendo los riesgos: desde: hasta:						
por un 10% superior al valor de esta operación.						
Instrucciones especiales:						

FACTURA COMERCIAL PARA MÉXICO

Commercial invoice for Mexico

Número de factura:	Lugar y Fecha de Emisión de la Factura:	Orden de Compra Número:			
Exportador/vendedor:		Fabricante:			
Destinatario Final:		País de origen de la mercancía		¿Certificación NAFTA? Si No	
		Términos de pago:			
Destinatario intermedio:		Términos de venta:			
Agente de Transporte de Carga:		Otras referencias e instrucciones para Consignación:			
Transportista					
Punto de Exportación					
Número y clase de bultos	Descripción detallada de la mercancías (incluyendo clase, tipo, número de serie); número de fracción arancelaria	Cantidad de unidades	Peso bruto en kilos	Precio por unidad	Valor total en dólares de los EUA
Dictamen anticipado:		Valor comercial LAB:			
Identificación de empaque		Costo de transporte, seguro, empaque y otros			
		Valor total de la factura			
"Declaro bajo protesta de decir la verdad que el valor y las declaraciones contenidas en esta factura son verdaderas y correctas"					Firma del declarante

Tratado de Libre comercio de América del norte

Certificado de Origen

(Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra del molde

1. Nombre y domicilio del exportador: Número de registro fiscal:		2. Período que cubre: De <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>																			
3. Nombre y domicilio del productor: Número de registro fiscal:		4. Nombre y domicilio del importador: Número de registro fiscal:																			
5. Descripción de los bienes	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo neto	10. País de origen																
Declaro bajo protesta de decir la verdad que: - La información contenida en eta documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que le son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de territorios de las Partes. Salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																					
11. Firma autorizada		Empresa:																			
Nombre:		Cargo:																			
Fecha:	D D M M A A / / / / / /	Teléfono:		Fax:																	

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPÚBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPÚBLICA DE VENEZUELA
CERTIFICADO DE ORIGEN**

(Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y domicilio del exportador		2. Nombre y domicilio del Productor:		3. Nombre y domicilio del importador	
Número de registro fiscal:		Número de registro fiscal.		Número de registro fiscal:	
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	9. Otras instancias		7. Criterio para trato preferencial	8. Valor de contenido regional
<p>10. Declaro bajo protesta de decir la verdad que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información de este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que le son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de territorios de las Partes. Salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del tratado. <p>Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>					
Firma:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha:			Teléfono:		FAX:
11. Observaciones:					
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) (ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)					

TRANSPORTE MULTIMODAL - CONOCIMIENTO DE EMBARQUE-

Remitente:		Núm.:		
Consignado a la orden de:		Dirección:		
		Lugar de recepción:		
Buque oceánico:	Puerto de embarque:	Puerto de descarga:	Lugar de entrega:	
Marcas y números	Número y clase de bultos	Descripción de las mercancías	Peso bruto	Medidas
<i>Según declaración del remitente</i>				

Declaración de interés del remitente sobre el plazo de entrega (cláusula 6.2)

Valor declarado de la tasa según declaración del remitente (cláusula 7 y 8).

Las mercancías e instrucciones se acogen y están sujetas a las condiciones generales impresas al dorso. La mercancía ha sido recibida en aparente buen estado, y condiciones, a menos que se haga constar expresamente lo contrario en este documento para proceder a su transporte y entrega según instrucciones mencionadas mas arriba. Uno de los ejemplares para el conocimiento de transporte multimodal deberá ser entregado a cambio de las mercancías. Para dar fe de todo ello, los conocimientos originales para el transporte multimodal se firman en el número de originales citado mas abajo, confirmando así su contenido, quedando anulados todos los demás al ejecutarse uno de ellos.

Importe del flete:	Flete pagado en:	Lugar y fecha de expedición:
Seguro por cuenta de los que suscriben: <input type="checkbox"/> No cubierto <input type="checkbox"/> Cubierto póliza adjunta	Número de FBL originales:	Sello y firma
Para la entrega de la mercancía rogamos dirigirse a:		

PÓLIZA DE SEGURO TRANSPORTE MERCANCÍA

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:				TIPO DE PÓLIZA:				
DOMICILIO						FECHA DE EXPEDICIÓN		AGENTE
						DÍA	MES	
TELÉFONO:		FAX						
VIGENCIA				MONEDA		CLAVE		CC
DÍA / MES / AÑO	DESDE	HASTA						
PRIMAS VARIAS	PRIMA ANUAL	IVA		TOTAL A PAGAR		FORMA DE PAGO		

(Nombre de la empresa aseguradora) de acuerdo con las condiciones generales y especiales estipuladas en esta póliza, teniendo relación las últimas sobre las primeras, asegura a favor de la persona arriba indicada por cuenta de quien corresponde sobre:

-----RIESGOS CUBIERTOS Y DEDUCIBLES -----
----- COBERTURAS ----- DEDUCIBLES -----
HOJA DE

Las pérdidas indemnizables se pagarán al asegurado o a su orden, en el domicilio de la compañía aseguradora o en sus sucursales contra la entrega de esta póliza y la comprobación del interés asegurable del reclamante.

(Compañía de seguros)
FIRMA

LISTA DE EMPAQUE

Fecha:
Destino:

Importador:	Destinatario:
-------------	---------------

Número (cajas, bultos, etc.):	Clave del producto	Descripción	Peso	Medidas
Total (cajas, bultos, etc.)		Piezas:	Peso bruto:	
Responsable de tráfico:			Peso legal:	
Observaciones:				

PEDIMENTO DE IMPORTACION								
FECHA DE PAGO _____ No. DE PEDIMENTO _____						HOJA ____ DE ____		
TIPO OPERACION _____		CLAVE PEDIMENTO _____		T.C. _____				
ADUANA / SEC. _____		FACTOR MONEDA EXTRANJERA _____		_____				
FECHA ENTRADA _____		TRANSPORTE _____		PESO _____				
R.F.C. _____		PAIS VENDEDOR _____		DE ORIGEN _____				
REEXPEDICION POR TERCEROS _____		NO. PED. ESP. DE TRANSITO _____		_____				
IMPORTADOR _____								
DOMICILIO _____								
CIUDAD/ESTADO _____ CODIGO POSTAL _____								
FACTURAS / FECHAS / FORMA DE FACTURACION / PROVEEDOR / DOMICILIO _____								
TAX. No. _____						SELLO DE CAJA _____		
MARCAS, NUMERO, TOTAL DE BULTOS - CONDOMINIOS, GUIA O VEHICULOS NOS.								
V.M.E. _____		VALOR DLS. _____		FLETES _____		SEGUROS _____		
VALOR	FACTURA	INCREMENTABLES	VALOR DE ADUANA	FACTOR				
No. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS			PRECIO UNIT	FACTURA	TASA	PP	IMPUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TARIFA/UMT.	EN ADUANANA	VINC.		
	PERMISO(S) CLAVES / NUMEROS / FIRMA				DLS	M VAL		
ACUSE DE RECIBO			CODIGO DE BARRAS		CONTRIBUCIONES			
OBSERVACIONES					TOTALES			
					EFFECTIVO		_____	_____
					OTROS		_____	_____
					TOTAL		_____	_____
PATENTE/NOMBRE/RFC/FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL								

(DISTRIBUCION DE COPIAS Y COLORES SEGUN INSTRUCTIVO)

ANEXO DE PEDIMENTO DE IMPORTACION

REF _____

HOJA ____ DE ____

FECHA DE PAGO _____		NUMERO PEDIMENTO _____						
No. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS			PRECIO UNIT	FACTURA	TASA	FP	IMPUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TFAU. M T	EN ADUANA	VINC		
	PERMISO(S) CLAVES / NUMEROS / FIRMA				DLS	M VAL		

PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL

Instructivo de llenado del formulario múltiple de pago para comercio exterior.

- A. ESTA DECLARACION SERA LLENADA A MAQUINA O CON LETRA DE MOLDE, A TINTA NEGRA O AZUL, CON BOLIGRAFO Y LAS CIFRAS NO DEBERAN INVADIR LOS LIMITES DE LOS RECUADROS.
- B. EL CONTRIBUYENTE, DEBERA ANOTAR SU NOMBRE Y SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES A DOCE O TRECE POSICIONES, ASI COMO, LA CIRCUSCRIPCION REGIONAL HACENDARIA (C.R.H) QUE CORRESPONDA A LA EXTINTA OFICINA FEDERAL DE HACIENDA.
- C. CERTIFICACION. ESTE ESPACIO ES EXCLUSIVO PARA LA MAQUINA REGISTRADORA DEL MODULO BANCARIO.

FECHA DEL PEDIMENTO. ANOTARA LA FECHA DEL PEDIMENTO

1 INFORMACION GENERAL

- ADUANA /SECCION . ANOTARAR EI NOMBRE DE LA ADUANA O SECCION ADUANERA CORRESPONDIENTES EN DONDE SE EFECTUE EL PAGO.
 - No. PATENTE DEL AGENTE ADUANAL O AUTORIZACION DEL APODERADO. EN SU CASO, SE CONSIGNARA EI NUMERO DE LA PATENTE DEL AGENTE O AUTORIZACION DEL APODERADO ADUANAL.
 - No. DE PEDIMENTO. EN CASO DE HABERSE UTILIZADO PEDIMENTO DE IMPORTACION O EXPORTACION SE ANOTARA EL NUMERO DE DICHO DOCUMENTO.
2. CLAVE CONCEPTO, SE ANOTARA LA CLAVE DEL CONCEPTO AFECTADO, SEGUN RELACION QUE SE DETALLA AL FINAL DE ESTAS INSTRUCCIONES.
- FORMA DE PAGO. SE ANOTARA LA CLAVE DE FORMA DE PAGO (EFECTIVO = 0 CETES=1)
 - DESCRIPCION DEL PAGO. SE ANOTARA EL CONCEPTO DE LA CLAVE QUE SE ESTA AFECTANDO Y EN SU CASO, EI No. DE CREDITO FISCAL.
 - IMPORTE SE ANOTARA EL, MONTO CORRESPONDIENTE AI CONCEPTO A PAGAR EN MONEDA NACIONAL, REDONDEANDO EL MONTO PARA QUE LAS CANTIDADES DE 1 A 50 CENTAVOS SE AJUSTEN A LA UNIDAD DE PESO INMEDIATA ANTERIOR Y LAS CANTIDADES DE 51 A 99 CENTAVOS SE AJUSTEN A LA UNIDAD DEL PESO INMEDIATA SUPERIOR. EJEMPLO:, 150.50= 1 50 '150.51=151
3. FECHA DE ELA ELABORACION. ANOTARA LA FECHA EN QUE SE ESTA ELABORANDO EI FORMULARIO.
4. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL. ANOTARA EI APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S). SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL, ASI COMO SU FIRMA. EN EI CASO DE SER PERSONA FISICA Y NO TENER REPRESENTACION LEGAL UNICAMENTE FIRMARLA EL CONTRIBUYENTE.

CLAVE CONCEPTO

011 (I V A) IMPORTACION DE BIENES TANGIBLES	041 ALMACENAJE
015 (I E P.S) AGUAS ENVASADAS Y REFRESCOS	043 DERECHOS DE TRAMITE ORDINARIO
016 (I E P.S) CERVEZA Y BEBIDAS REFRESCANTES	044 DERECHOS DE TRAMITE ADUANERO ADICIONAL
017 (I E P.S) BEBIDAS ALCOHOLICAS	047 TRANSITO INTERNACIONAL DE MERCANCIAS
019 (I E P.S) TABACOS LABRADO	070 IMPUESTO A LA IMPORTACION (SECTOR PRIVADO)
021 IMPUESTOS SOBRE AUTOMOVILES	205 EXPEDICION DE COPIAS CERTIFICADAS
040 CUOTAS COMPENSATORIAS	220 SANIDAD FITIPOCUARIA, INSPECCION, CONTROL
208 ANALISIS DE LABORATORIO	209 POR LOS SERVICIOS PARA OBTENER PATENTE DE AGENTE ADUANAL
226 MULTAS POR INFRACCIONES A LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR	227 RECARGO
(OPERACIONES DE ADMINISTRACION FEDERAL)	229 ACTUALIZACION DE IMPUESTOS, DERECHOS, MULTAS Y RECARGOS
300 MULTAS POR INFRACCIONES A LA LEY	

REVERSO

ANEXO 2

MÉTODOS DE VALORACIÓN DE LAS MERCANCÍAS

A fin de que el pequeño y mediano importador entregue la manifestación por escrito que se menciona en el presente trabajo, dentro de las obligaciones del importador. Especialmente en cuanto a los Métodos de Valoración que se aplican para las mercancías de importación, se describen en éste anexo tales métodos, los cuales están tanto en la Ley Aduanera (Artículos 64 a 67, 71 a 74, 77 y 78 como en el anexo 5 de la Resolución Miscelánea.

1. Método Valoración de Transacción de las Mercancías.

El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado¹, el importe de los siguientes cargos:

I. Los elementos que se mencionan a continuación, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías:

- a) Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
- b) El costo de los envases o embalajes que se consideren que forman un todo con las mercancías.
- c) Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.
- d) Los gastos de transporte, seguros, y gastos como manejo, carga, descarga en que se incurran con motivo del transporte de mercancías.

II. El valor de los siguientes bienes, siempre que el importador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado a precios reducidos, para su utilización en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio pagado:

¹ Se entiende por precio pagado, el total que por las mercancías haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor.

- a) Los materiales, piezas, elementos, partes y artículos similares incorporados a las mercancías importadas.
- b) Las herramientas, matrices, moldes, materiales consumidos y elementos utilizados para la producción de tales mercancías.
- c) Los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseño, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

III. Regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que no estén incluidas en el precio pagado.

En este método de valoración es importante que el importador no esté vinculado con el vendedor para que no influya en el precio de los productos. Se entiende que existe vinculación entre personas, en los siguientes casos:

- Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en ambas empresas.
- Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.
- Si tienen una relación de patrón y trabajador.
- Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5 por ciento o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos.
- Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra, o ambas controlan a una tercera.
- Si ambas están controladas por una tercera persona.
- Si son de la misma familia.

Cuando el valor de las mercancías no se pueda determinar por éste método se tendrán que emplear los que se mencionan a continuación, en orden.

2. Valor de Transacción de Mercancías Idénticas.

Se entiende por mercancías idénticas aquellas producidas en el mismo país que las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial.

Para utilizar este método se deben comparar las mercancías que pretenda importar con otras idénticas cuando hayan sido exportadas a nuestro territorio en el momento, al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes a las mercancías objeto de valoración. Si no concurren tales elementos se tendrá que ajustar a niveles comerciales diferentes, cantidades y momentos de importación distintos.

Si se tienen mas de un valor de transacción de mercancías idénticas, se tomará el más bajo.

3. Valor de Transacción de Mercancías Similares.

Se entiende por mercancías similares, aquella producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que aun cuando no sean iguales en todo, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares, habrá de considerarse entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.

Se sigue el mismo procedimiento que en el caso de mercancías idénticas.

4. Valor de precio unitario.

Se entiende por valor de precio unitario, el que se determine en los siguientes términos:

- a) Si las mercancías importadas sujetas a valoración, se venden en territorio nacional en el mismo estado en que son importadas, el valor determinado se basará en el precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de mercancías importadas, o de otras mercancías idénticas o similares en el momento de la importación, a personas que no estén vinculadas con los vendedores, con las deducciones que se mencionan mas adelante.
- b) Si no se venden en el mismo estado en que son importadas, a elección del importador, el valor se podrá determinar sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad de mercancías, después de su transformación y las deducciones que se mencionan en el párrafo siguiente, siempre que tal venta se efectúe antes de noventa días de la fecha de importación.

Las deducciones a que se hace referencia en los incisos anteriores, son las siguientes:

- Las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los supuestos por beneficios y gastos generales directos o indirectos cobrados habitualmente, en relación con las ventas en territorio nacional, de mercancías importadas de la misma especie o clase.
- Los gastos habituales de transporte, seguros y otros como manejo, carga, descarga en que se incurra por el transporte de las mercancías.
- Las contribuciones y cuotas compensatorias pagadas en territorio nacional, por la importación o venta de las mismas.

5. Método por Valor Reconstruido.

Se entiende por valor reconstruido, el que resulte de la suma de los siguientes elementos:

- ✓ El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas, determinado con base en la contabilidad comercial del productor, siempre que dicha contabilidad se mantenga conforme a los principios de

contabilidad generalmente aceptados, aplicables en el país de producción. Entre estos costos tenemos los de envases y embalajes; los materiales, piezas, elementos, y partes incorporados a las mercancías; las herramientas, matrices, moldes u otros similares utilizados para la producción, entre otros.

✓ Una cantidad global por concepto de beneficios y gastos generales, igual a la que se adiciona normalmente tratándose de ventas de las mismas mercancías, efectuadas por productores del país de exportación a territorio nacional.

✓ Los gastos de transporte, seguros y otros como manejo, carga, descarga en que se incurra con motivo de transporte.

Hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana de mercancía de importación.

1 DATOS DEL IMPORTADOR				
APELLIDO PATERNO, MATERNO NOMBRE(S) DENOMINACIÓN SOCIAL			REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
DOMICILIO	CALLE	No EXTERIOR /INTERIOR	CODIGO POSTAL	ENTIDAD O MUNICIPIO
2. DATOS DEL VENDEDOR				
APELLIDO PATERNO, MATERNO NOMBRE(S) DENOMINACIÓN SOCIAL			TAX NUMBER	
DOMICILIO	CALLE	No EXTERIOR /INTERIOR	CODIGO POSTAL	ENTIDAD O MUNICIPIO
3 DATOS DE LA MERCANCIA				
DESCRIPCIÓN				
CLASIFICACIÓN ARANCELARIA			CANTIDAD	
PAIS DE PRODUCCIÓN			PAIS DE PROCEDENCIA	
4. DETERMINACIÓN DEL MÉTODO				
1 ¿ ES COMPRAVENTA PARA IMPORTACIÓN A TERRITORIO NACIONAL SI () NO ()				
2 ÚNICAMENTE PERSONAS VINCULADAS ¿ LA VINCULACIÓN AFECTA EL PRECIO? SI () NO ()				
3 EXISTEN RESTRICCIONES SI () NO () 4 EXISTEN CONTRAPRESTACIONES SI () NO ()				
5 EXISTEN REGALÍAS O REVERSIONES SI () NO () EN CASO DE HABER CONTENTADO NEGATIVAMENTE AL SUPUESTO NÚMERO 4 O AFIRMATIVAMENTE A CUALQUIERA DE LOS DEMÁS SUPUESTOS, NO PODRÁ UTILIZAR EL METODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN, UTILICE OTRO MÉTODO				
5 PRECIO PAGADO O POR PAGAR		6 AJUSTES INCREMENTABLES		7 NO INCREMENTABLES
PAGOS DIRECTOS _____		COMISIONES _____		GASTOS DIVERSOS QUE SE REALICEN CON POSTERIORIDAD EN LOS SUPUESTOS A QUE SE REFIERE LA FRACCIÓN I DEL ART 56 DE LA LEY ADUANERA _____
CONTRAPRESTACIONES _____		FLETES Y SEGUROS _____		GASTOS NO RELACIONADOS _____
O PAGOS DIRECTOS _____		CARGA Y DESCARGA _____		FLETES Y SEGUROS _____
		MATERIALES APORTADOS _____		GASTOS DE CONSTRUCCIÓN _____
		TECNOLOGIA APORTADA _____		INST ARMADO, ETC _____
		REGALÍAS _____		CONTRIBUCIONES _____
		REVERSIONES _____		DIVIDENDOS _____
TOTAL _____		TOTAL % _____		TOTAL % _____
8 VALOR EN ADUANA CONFORME AL METODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN				
PRECIO PAGADO O POR PAGAR _____ (-) AJUSTES INCREMENTABLES _____ VALOR EN ADUANA % _____				
9 LA PRESENTE MANIFESTACIÓN DE VALOR ES VALIDA PARA				
PEDIMENTO NUMERO _____	FECHA DEL PEDIMENTO _____	FACTURA NUMERO _____	FECHA DE LA FACTURA _____	MAQUE X SI CUENTA CON MAS DE UN PEDIMENTO _____
MÉTODOS DIFERENTES AL VALOR DE TRANSACCIÓN				
10. VALOR EN ADUANA DETERMINADO SEGUN OTROS METODOS %				
11 NO UTILIZO EL VALOR DE TRANSACCIÓN POR		12. MÉTODO PARA LA DETERMINACIÓN DE VALOR		
1 NO SE TRATO DE UNA COMPRAVENTA _____		() 1 VALOR DE TRANSACCION MERCANCIAS IDENTICAS ()		
2 LA COMPRAVENTA NO FUE PARA EXPORTACIÓN CONDESTINO A TERRITORIO NACIONAL _____		2 VALOR DE TRANSACCION MERCANCIAS SIMILARES ()		
3 EXISTIR VINCULACIÓN AFECTA LOS PRECIOS _____		() 3 VALOR DE PRECIO UNITARIO DE VENTA ()		
4 EXISTIR RESTRICCIONES A LA ENAJENACIÓN O UTILIZACION DISTINTOS DE LOS PERMITIDOS _____		() 4 VALOR DE RECONSTRUCCION ()		
5 EXISTIR CONTRAPRESTACIONES O REVERSIONES _____		() 5 VALOR DETERMINADO CONFORME AL ARTICULO LEY ADUANERA ()		
13 EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR LA VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA DECLARACION ES VERIDICO				
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) DEL REPRESENTANTE LEGAL _____				
FIRMA DEL IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL _____			FECHA DE ELABORACIÓN _____	
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES _____				

Instructivo de llenado de la hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana de mercancías de importación.

Instrucciones generales:

Esta forma será llenada a máquina o con letra de molde, con bolígrafo a tinta negra o azul y las cifras no deberán invadir los límites del recuadro.

1. Datos del importador: anotará los datos relativos a su nombre, comenzando por el apellido paterno, seguido del materno y nombre a nombres, en su caso denominación o razón social, domicilio y Registro Federal de Contribuyentes según corresponda a doce o trece posiciones.
2. Datos del vendedor: anotará los datos relativos a su nombre, comenzando por el apellido paterno, seguido del materno y nombre o nombres, en su caso denominación o razón social, el tax number y domicilio.
3. Datos de la mercancía: asentará la descripción correcta de la mercancía (marca, modelo, tipo, No. de serie), la clasificación arancelaria que le corresponda de acuerdo a la ley del Impuesto General de Importación, cantidad a importar, nombre del país que produce dicha mercancía y el nombre del país de donde procede.
4. Determinación del método: contestará las preguntas numeradas de la 1 a la 5, llenando con una 'X' si es afirmativa o negativa, en caso de haber contestado negativamente al supuesto número 1 o afirmativo en cualquiera de los demás supuestos, no podrá utilizar el método de valor de transacción, por lo que tendrá que utilizar otro método.
5. Precio pagado o por pagar: anotará el importe de los pagos directos, de las contraprestaciones o pagos indirectos y pondrá el total de dichos pagos, de conformidad con la regla 3. 1. 1. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998.
6. Ajustes incrementables: anotará la cantidad pagada por comisiones, fletes y seguros, carga y descarga, materiales aportados, tecnología aportada, regalías y reversiones, asentando al final el total de lo pagado por dichos conceptos.
7. No incrementables: anotará los gastos diversos que se realicen con posterioridad en los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de la Ley Aduanera, tales como gastos no relacionados, fletes y seguros, gastos de construcción, instalaciones, armado, contribuciones y dividendos, así como el total.
8. Valor en aduana conforme al método de transacción: anotará en primer lugar el precio pagado o por pagar más los ajustes incrementables, asentando el valor en aduana total.
9. La presente determinación de valor es válida para:
Pedimento número: anotará el número de pedimento.
Fecha del pedimento: anotará la fecha de presentación del pedimento ante la aduana.
Fecha de la factura: anotará la fecha de expedición de la factura.
Si cuenta con más de un pedimento anotará una 'X' en el recuadro correspondiente.
Si el método de valor es diferente al de transacción deberá llenar los siguientes puntos
- 10.- Valor en aduana determinado según otros métodos: asentará en pesos, el valor en aduana determinado según otros métodos.
11. No utilizó el valor de transacción por: señalará con una 'X' la causa o motivo por el cual no utilizó el valor de transacción, siendo:
 1. Porque no se trató de una compraventa;
 2. Porque la compraventa no fue para exportación con destino a territorio nacional;
 3. Porque existe vinculación que afecta el precio;
 4. Porque existe restricción a la enajenación o utilización distinta de los permitidos;
 5. Porque existe contraprestación o reversiones no cuantificables

12.- Método para la determinación del valor en aduana: anotará con una 'X' el método que utilizó para la determinación en valor aduana tal como:

1. Valor de transacción de mercancías idénticas;
2. Valor de transacción de mercancías similares;
3. Valor de precio unitario de venta,
4. Valor reconstruido;
5. Valor determinado conforme al artículo 78 de la ley Aduanera

13. El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que lo asentado en esta declaración es verídico: el importador o su representante legal asentará su nombre, comenzando por el apellido paterno, materno y nombre(s). Firmará bajo protesta el importador o representante legal. Anotará la fecha de elaboración del formato, empezando por el año, seguido del mes y por último el día, Anotará a doce o trece posiciones el registro Federal de Contribuyentes.