

142



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

IMPLICACIONES CONTABLES, ADMINISTRATIVAS E
IMPOSITIVAS DEL PITEX PARA PRODUCIR ARTICULOS DE
EXPORTACION EN EMPRESAS EXPORTADORAS
DE AUTOPARTES

20.1.76
28.1.76

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
ARMANDO NUÑEZ LIRA

ASESOR: C.P. ARTURO LEON LEON

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

ENERO 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E



DEPARTAMENTO DE

EXAMENES PROFESIONALES
ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

Implicaciones contables, administrativas e impositivas del PITEX

para producir artículos de exportación en empresas exportadoras-
de autopartes.

que presenta el pasante: Armando Núñez Lira

con número de cuenta: 8236877-7 para obtener el título de

Licenciado en Contaduría.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 15 de diciembre de 2000

PRESIDENTE

LAE. José Filemón Mondragón Domínguez

VOCAL

C.P. Ma. Trinidad Rabell Urbiola

SECRETARIO

C.P. Arturo León León

PRIMER SUPLENTE

L.C. Martha Oropeza Goden

SEGUNDO SUPLENTE

LAP. Gonzalo Santisbón Barragán

Este modesto y sencillo trabajo
En memoria de mis padres y hermano he realizado
Físicamente se han alejado
Mas siempre presentes han estado.

De la misma manera agradezco a todas las personas que conociéndome me han ayudado, asesor, profesores, compañeros de escuela y trabajo, familiares, etc., de todos ellos poco o mucho he aprendido.

Sobre todo gracias a la vida que pacientemente me ha permitido cristalizar mis metas.

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN.....	V
1 ANTECEDENTES ECONÓMICOS Y SITUACIÓN ACTUAL QUE GUARDAN LOS PROGRAMAS PITEX EN LA ECONOMÍA MEXICANA.....	1
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL PROCESO DE LIBERACIÓN DEL COMERCIO.....	1
1.1.1 Antecedentes del programa.....	3
1.2 FACTORES ECONÓMICOS Y POLÍTICOS QUE CONSTITUYERON EL PROGRAMA.....	6
1.3 LOS PROGRAMAS PITEX Y SU RELACIÓN CON TRATADOS INTERNACIONALES DE COMERCIO.....	13
1.3.1 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.....	13
1.3.2 GATT.....	14
1.3.3 La Cuenca del Pacífico.....	19
1.3.4 El efecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre los PITEX.....	22
2 DESCRIPCIÓN Y MARCO JURÍDICO QUE REGULA LA IMPLANTACIÓN DE LOS PROGRAMAS PITEX.....	24
2.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PROGRAMAS PITEX.....	24
2.1.1 Conceptos generales.....	25

2.1.2	Objetivos de los programas PITEX.....	27
2.1.3	Beneficiarios.....	28
2.1.4	Beneficios.....	29
2.1.5	Compromisos.....	32
2.1.6	Modalidades.....	33
2.1.7	Plazos de permanencia.....	33
2.1.8	Adquisiciones a proveedores nacionales.....	35
2.2	MARCO JURÍDICO Y FISCAL DE LOS PROGRAMAS PITEX.....	36
2.2.1	Aspecto aduanal.....	36
2.2.2	Garantía de interés fiscal.....	41
3	EXPECTATIVAS DE LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	49
3.1	PARTICIPACION DE LA RAMA INDUSTRIAL DE AUTOPARTES EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES.....	49
3.1.1	Introducción.....	50
3.1.2	La industria de autopartes.....	52
3.1.3	Composición de los programas PITEX por rama industrial.....	58
3.2	REQUERIMIENTOS DE CALIDAD QUE DEBE CUMPLIR EL PROCESO PRODUCTIVO DE AUTOPARTES PARA SER ACEPTADOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL.....	61
3.2.1	Origen y concepto del Sistema de Calidad ISO9000.....	61
3.2.2	Modelos del Sistema de Calidad ISO9000.....	62
3.2.3	Breve descripción del contenido de la norma ISO9000.....	66
3.2.4	Principales modelos de Calidad que afectan la industria automotriz.....	71
	3.2.4.1 Concepto y descripción de QS9000.....	72
	3.2.4.2 Requisitos específicos de sector en QS9000.....	74
	3.2.4.3 Requisitos específicos del cliente en QS9000.....	77
4	EJEMPLOS PRACTICOS PARA EL CONTROL DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....	80
4.1	FASES DEL PROCEDIMIENTO.....	80
4.2	ENTORNO GENERAL.....	81
4.3	INTEGRACION DE EXPEDIENTES.....	84

4.4 REVISIÓN DE DOCUMENTOS.....	87
4.5 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES INDIRECTAS.....	90
4.6 REVISION DEL CONTROL DE INVENTARIOS.....	99
4.7 CONTROL DE INVENTARIOS DE BIENES DE CAPITAL.....	115
4.8 REFLEJO FISCAL.....	116
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	122
ANEXO I.....	125
GLOSARIO.....	131
BIBLIOGRAFIA.....	139

INTRODUCCION

El crecimiento económico de un país se manifiesta principalmente, en su capacidad para sustituir competitivamente importaciones y exportar productos generalmente manufacturados, que proporciona divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios para el crecimiento de la economía nacional. De esta manera, el comercio exterior se apoya cada vez mas en la productividad comparada, que se basa en el empleo de técnicas de producción en constante proceso de renovación, que disminuyan costos, mejoran y estandarizan la calidad y aplican la diversificación de productos.

Tales sustentaciones conforman la parte medular del desarrollo de la presente tesis. Por un lado, se pretende estudiar de una manera integral el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), con el propósito de convertirlo en un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación; y por otra parte, incorporar una estructura organizacional, con responsabilidades, procedimientos, procesos y recursos para aplicar la administración de calidad a una empresa manufacturera de autopartes, con el propósito de fortalecer la capacidad de competencia nacional e internacional, y cumplir de esta manera con un requisito impuesto por la comunidad económica europea que indica que a partir del primero de enero de 1996 todas las empresas, que deseen exportar productos a Europa, deben estar certificadas en ISO9000.

Para ubicar la importancia que reviste en la actualidad estos tópicos que hoy nos ocupan en la presente tesis, es necesario recordar, que como una reacción ante el mercantilismo y su política intervencionista; la iniciativa privada, en el proceso de producción y el intercambio, dio nacimiento a mediados del Siglo XVIII la escuela económica llamada fisiocracia, que sostenía que la riqueza de los Estados reside primordialmente en la tierra, y que la economía es un fenómeno natural que se rige por sus propias leyes.

El Estado no debe intervenir en ella han de dejar que actúen libremente las fuerzas “naturales” de la economía. Fue entonces cuando el fisiócrata francés Vicent de Gournay acuñó la celebre frase *laissez faire, y laissez passer*, que significa dejar hacer, dejar pasar, es decir, dejar actuar a la iniciativa individual, dejar producir libremente a la gente, dejar circular las mercancías, suprimir las barreras arancelarias y permitir que los bienes fluyan libremente entre las personas y entre los países.

Desde entonces, esta teoría económica forma parte de la propuesta ideológica del naciente liberalismo y ejerció un prolongado influjo sobre la vida económica de occidente durante el Siglo XIX y hasta la crisis mundial de 1929, en la que la escuela keynesiana demostró la inhabilidad del *laissez faire* y propugno la vigorosa intervención del Estado para orientar la economía.

Las corrientes socialistas democráticas y social demócratas insistieron en ampliar sus facultades reguladoras sobre el proceso económico. El marxismo fue mas lejos: propuso la abolición de la propiedad privada y la estratificación de los instrumentos de producción, sin embargo, debido al colapso de los regímenes marxistas quedó al descubierto la ineficiencia del sistema de economía dirigida y se abrió nuevamente una discusión en el mundo sobre el tamaño del Estado y sobre la injerencia del gobierno en el proceso de la producción y el intercambio.

El neoliberalismo busca desenterrar viejas categorías socioeconómicas que dieron lustre y contenido a las revoluciones liberales de finales del Siglo XVIII, y aplicarlas al mundo

contemporáneo. Se trata de volver a las leyes del mercado, implantar de nuevo las inhibiciones estatales en la marcha de la economía, abrir fronteras a la inversión extranjera indiscriminada, exonerar al derecho de propiedad privada de toda responsabilidad social, restaurar el individualismo liberal y en suma, poner la conducción de la economía en manos privadas so pretexto de modernizar el Estado o reducir su tamaño.

En la actualidad vivimos una tendencia a la globalización del comercio, la diversificación en las relaciones económicas, con la firma de tratados de libre comercio, así lo demuestran. De ahí la importancia de maximizar la productividad de nuestras empresas para mantenernos en el mercado internacional y aprovechar asimismo el máximo beneficio que nos proporciona nuestro gobierno, a través de instrumentos de promoción a las exportaciones como el PITEC.

CAPITULO 1

1. ANTECEDENTES ECONOMICOS Y SITUACION ACTUAL QUE GUARDAN LOS PROGRAMAS PITEX EN LA ECONOMIA MEXICANA.

Es fundamental conocer la situación económica, política y comercial en que se encontraba nuestro país cuando nacieron los programas PITEX, ya que nos permite evaluar si estos realmente cumplen sus objetivos, y predecir en cierta forma sus expectativas.

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DEL PROCESO DE LIBERACION DEL COMERCIO.

Durante la década de los setentas y debido al proteccionismo, México presentaba una gran aceleración en las importaciones y un estancamiento además de una baja capacidad de exportaciones. Las políticas comerciales aplicadas por México han sido determinantes para promover su desarrollo económico.

Durante años, México siguió una política económica con programas de fomento y protección hacia sus industrias nacionales abarcando este periodo desde los años 40's hasta los 80's. El siguiente cuadro resume las principales etapas del proceso de industrialización en México a través del modelo proteccionista:

EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES POLITICAS COMERCIALES IMPLANTADAS EN MEXICO

(1939 – 1960)	Sustitución de importación de bienes de consumo.
(1960 – 1970)	Sustitución de importaciones de productos intermedios y bienes de consumo duradero.
(1970 – 1978)	Sustitución de importaciones de bienes de capital e inicio de promoción de exportaciones de bienes manufacturados.
(1979 – 1982)	Mayor protección arancelaria a la planta productiva y desarrollo del sector petrolero.
(1983 – a la fecha)	Modernización de su planta industrial y promoción de exportaciones no petroleras.

fuente: Aguilar Meugniot M. Blanca. PITEX: un instrumento de apoyo a las exportaciones, aplicación en el sector pesquero de Salina Cruz Oaxaca, México, ENEP Acatlan, 1993, p.1.

En la etapa de industrialización que abarca el periodo de los años 40's 50's y 60's se establece una política proteccionista, marcada por un proceso de sustitución de importaciones principalmente de bienes de consumo duradero y no duradero, con la finalidad de promover la industria nacional y fortalecer la planta productiva del país.

En este periodo el gobierno fomentaba el establecimiento de industrias nacionales y las protegía de la competencia externa, dándose una variedad de subsidios para fomentar la producción nacional.

En la década de los setenta se dio mayor selectividad al proceso de sustitución de importaciones, principalmente en los sectores de maquinaria, equipo y materiales intermedios.

En este periodo la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento económico fue mínima, por lo que se realizo un cambio en la estrategia económica; En 1976 se implanto un esquema de estímulos a la exportación.

En esta década el requisito de permiso previo a las importaciones y los incentivos fiscales fueron los principales instrumentos de protección a la industria, pero fueron los controles a la importación los que dieron la pauta para el establecimiento de industrias.

En 1981 se registro el mayor nivel de protección comercial cuando se incrementaron los aranceles y hubo mayores controles a la importación, en este año y en 1982 se manifestó una crisis de divisas con el tipo de cambio sobrevaluado, un elevado déficit en la cuenta corriente y una abultada deuda externa. Aunado a esta situación no existían los niveles de competitividad suficientes para concurrir al mercado externo, el productor nacional al obtener mayores utilidades con la venta de sus artículos en el mercado interno aprovechando la “protección” que se les brindaba, desatendió la exportación.

“Esta situación comenzó a modificarse gradualmente a mediados de la década, cuando se inicio un proceso de apertura comercial y de corrección estructural de las finanzas publicas. A partir de 1988 el proceso de ajuste estructural se acelero. La apertura comercial prácticamente se generalizo, se abrieron nuevos campos para la inversión privada mediante la privatización de empresas públicas y se aligero la regulación de varios sectores económicos.”¹

A partir de 1983, México inicio una nueva estrategia económica que contemplaba la modernización de su planta industrial y la promoción de las exportaciones no petroleras como una forma de obtener divisas para financiar el desarrollo y que ha traído cambios sustantivos en la inserción de México en el comercio mundial.

1.1.1 ANTECEDENTES DEL PROGRAMA.

La necesidad de tener una infraestructura comercial así como el preocuparse por el desarrollo tecnológico, científico y productivo de nuestro país, orillo al gobierno federal a implementar políticas de reestructuración en todos los ámbitos desde suprimir tramites ante las oficinas

gubernamentales, hasta otorgar toda la confianza a los contribuyentes para realizar la autodeterminación de sus impuestos.

Así, en 1984 surge el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) para conformar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior proporcionando la relocalización de la industria para el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y la promoción para el desarrollo tecnológico y la capacitación de recursos humanos.

Este programa reitera la sustitución del sistema de permisos previos por un sistema arancelario y el ajuste de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) para darle mayor uniformidad y aminorar la desigualdad y la dispersión arancelaria. De acuerdo al PRONAFICE, el permiso previo se mantendría en sectores estratégicos sensibles, por razones económicas y sociales, o cuando las condiciones de competencia internacional así lo exigieran.

Los resultados en materia de comercio exterior bajo este programa fueron favorables como el crecimiento de las exportaciones de manufacturas; esto fue debido a que se proporcionaron a los exportadores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa, a las que otros países brindan a sus exportadores.

Después aparece el Programa Integral de Fomento a las Exportaciones (PROFIEX), para estimular la sustitución de importaciones aprovechando la producción nacional además de apoyar las exportaciones no petroleras en forma competitiva y eficiente. Este apoyo se da mediante la reducción o eliminación de aranceles en forma gradual tomando en cuenta los precios internacionales.

Los objetivos principales fueron:

¹ S.H.C.P., Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000, D.R. © 1995.

- Promover la diversificación de los mercados y productos;
- Estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación;
- Incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva y de bienes exportables; y,
- En suma, hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

Para 1985 y como apoyo al Plan Nacional De Desarrollo se crea el Programa de Importaciones para Producir Artículos de Exportación (PITEX) mismo que fortalecerá el régimen de importación temporal para la exportación sin que ello cause daño a la planta productiva nacional, además de asegurar compromisos de exportación a largo plazo.

1.2 FACTORES ECONOMICOS Y POLITICOS QUE CONSTITUYERON EL PROGRAMA.

La situación económica por la que atravesaba el país a inicios de la década de los años ochenta puso en evidencia que el modelo de industrialización utilizado por mas de cuarenta años mediante una política proteccionista, si bien había creado una importante plataforma productiva, ya no era un modelo adecuado para alcanzar un crecimiento económico. Esta situación de crisis económica provoco que en 1983 y 1984 se establecieran un conjunto de medidas macroeconomicas y un programa de racionalización de la protección. La política comercial cambio a partir de 1985 a través de programas que buscaban la reestructuración del aparato industrial y la apertura económica.

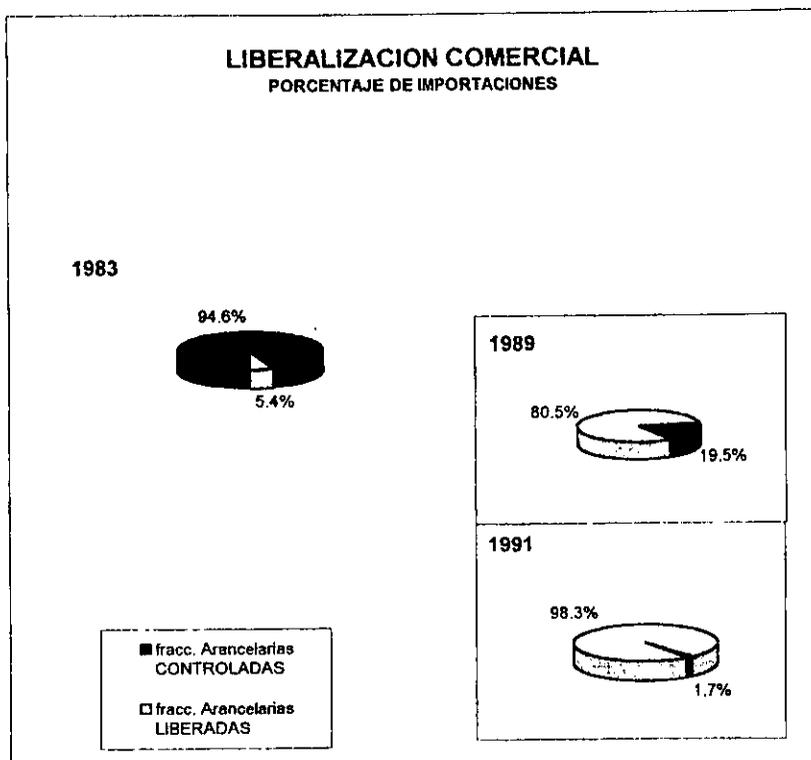
A partir de 1985 se implanto el programa de liberalización comercial, con la finalidad primordial de generar divisas necesarias para el desarrollo económico e impulsar la modernización industrial a través del incremento de las exportaciones de productos no petroleros.

La racionalización de la protección comercial se sustento fundamentalmente en la eliminación de barreras no arancelarias que obstaculizaban el desarrollo del comercio exterior. En 1985 las importaciones de bienes de capital y bienes intermedios se incrementaron considerablemente.

Los elementos de cambio en la política comercial se pueden resumir atendiendo a las siguientes circunstancias:

- a) Los aranceles a la importación han reemplazado a los permisos previos como el principal instrumento de protección y,
- b) Los aranceles han descendido con gran rapidez y se encuentran a niveles bajos.

La siguiente gráfica muestra la liberación comercial como porcentaje de las importaciones totales.



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Como podemos apreciar, en la comparación de los años 1983, 1989 y 1991, las fracciones controladas en esos años eran de 94.6%, 19.5% y 1.7% respectivamente; lo que revela un cambio favorable a la apertura comercial.

En el cuadro siguiente se muestra el comportamiento que ha tenido la exportación de productos no petroleros, como consecuencia de la mencionada apertura comercial:

COMERCIO EXTERIOR TOTAL DE MEXICO 1980 – 1997 (millones de dólares).

Exportación de productos No petroleros	Exportación de productos Petroleros	Importación	Saldo sin petróleo
1980 ⇒ 6 062	9 449	19 341	-13 279
1981 ⇒ 6 797	13 305	24 955	-18 158
1982 ⇒ 5 606	15 623	15 036	-9 430
1983 ⇒ 7 519	14 793	9 025	-1 506
1984 ⇒ 9 228	14 968	12 167	-2 939
1985 ⇒ 8 354	13 309	14 533	-6 179
1986 ⇒ 10 577	5 580	12 432	-1 855
1987 ⇒ 12 617	7 877	13 305	- 688
1988 ⇒ 14 701	5 844	21 095	-6 394
1989 ⇒ 15 550	7 292	25 437	-9 887
1990 ⇒ 17 917	8 921	32 802	-14 885
1991 ⇒ 35 423	7 264	51 724	-16 301
1992 ⇒ 38 776	7 419	64 213	-25 437
1993 ⇒ 45 400	6 432	67 548	-22 148
1994 ⇒ 53 388	7 445	79 374	-25 986
1995 ⇒ 71 401	8 422	72 475	-1 074
1996 ⇒ 84 346	11 654	89 469	-5 123
1997 ⇒ 99 046	11 334	109 798	-10 752

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las cifras anteriores muestran que las exportaciones no petroleras se multiplicaron en casi 12 veces de 1985 a 1997 y constituyen hoy en día un motor para la recuperación económica del país. Sin embargo, las importaciones se incrementaron en ese mismo lapso, en 7.5 veces, lo que resta efectividad al programa en términos macroeconomicos (balanza comercial).

La evolución del perfil exportador de México se muestra en el cuadro siguiente:

MEXICO: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES (% del total a precios corrientes).

	1970	1973	1977	1980	1982	1986	1989
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PRODUCTOS PRIMARIOS	67.9	55.6	72.5	89.0	91.2	74.7	55.7
Materias Primas no Combustibles	64.7	54.6	50.4	18.8	11.9	30.5	21.3
Combustible Minerales	3.2	1.0	22.1	70.2	79.3	44.2	34.4
PRODUCTOS MANUFACTURADOS	32.1	44.4	27.5	11.0	8.8	25.3	44.3
TRADICIONALES	7.1	12.8	8.2	2.3	1.3	4.5	5.2
Intensivos en Recursos Naturales	3	3.6	4.3	1.0	.7	3.2	3.3
Intensivos en Trabajo no Especializado	4.1	9.2	3.9	1.3	.6	1.3	1.9
NO TRADICIONALES	25.0	31.6	19.3	8.7	7.5	20.8	39.1
Intensivos en Trabajo Especializado	8.4	7.3	7.8	1.9	1.0	4.8	7.8
Productos de Alta Tecnología	16.6	24.3	11.5	6.8	6.5	16.0	31.3

fuelle: Naciones Unidas, Yearbook of Internacional Trade Statistcs e Internacional Trade Statistics Yearbook, diversos números.

De este cuadro se desprende lo siguiente:

- a) A principios de los setenta los productos primarios constituían la parte fundamental de las exportaciones del país, aunque las manufacturas ya representaban un tercio de ellas. Esto es, desde la década antepasada se habían desplegado esfuerzos importantes para ampliar la base exportadora del país en favor de los productos de origen industrial.
- b) Esa tendencia, que continuo hasta bien entrado el decenio de los setenta, se interrumpió a raíz de la expansión del sector petrolero en el ultimo tercio de la década: a principios de los ochenta los combustibles daban cuenta de 70% de las exportaciones. Mas tarde, el país recupero en forma acelerada el perfil exportador que se empezó a constituir a partir de la década de los sesenta orientado cada vez mas a los productos manufacturados.
- c) La aplicación de la base exportadora en favor de las manufacturas fue posible en gran medida gracias a las exportaciones no tradicionales. En 1970, estas contribuían con 25% de las exportaciones (17% de estas correspondían a productos de alta tecnología). Una vez recuperados los efectos de la expansión petrolera en la estructura exportadora, los

bienes de alta tecnología retomaron su papel protagonista. (31% de las exportaciones totales de 1989).

- d) En el sector exportador de productos de alta tecnología es fundamental la rama de maquinaria y equipo de transporte, que en el periodo considerado contribuyó con más de 80%.

Cifras más recientes como las que se revelan en el siguiente cuadro, nos ilustran el papel decisivo que ocupan las exportaciones dentro de la balanza comercial.

BALANZA COMERCIAL 1996 - 1998 (millones de dólares).

CONCEPTO	1996	1997	1998
EXPORTACIONES	95 999.7	110 431.4	117 500.3
PETROLERAS	<i>11 653.7</i>	<i>11 323.2</i>	<i>7 146.80</i>
NO PETROLERAS	<i>84 346.0</i>	<i>99 108.2</i>	<i>110 353.5</i>
Agropecuarias	3 592.3	3 828.1	3 954.3
Extractivas	449.1	477.9	466.3
Manufactureras	80 304.6	94 802.2	105 932.9
Maquiladoras	36 920.3	45 165.6	52 863.6
Resto	43 384.3	49 636.6	53 069.3
IMPORTACIONES	89 468.8	109 807.8	125 242.5
BIENES DE CONSUMO	<i>6 656.8</i>	<i>9 326.0</i>	<i>11 108.4</i>
BIENES INTERMEDIOS	<i>71 889.6</i>	<i>85 365.7</i>	<i>96 804.7</i>
Maquiladoras.	30 504.7	36 332.1	42 556.7
No maquiladoras.	41 384.9	49 033.6	54 248.0
BIENES DE CAPITAL	<i>10 922.4</i>	<i>15 116.1</i>	<i>17 329.4</i>
BALANZA COMERCIAL	6 530.9	623.6	-7 742.2

Fuente: Elaborado con base en datos del Grupo de Trabajo del INEGI-SHCP-Banco de México para la Información del Comercio Exterior.

Es innegable el hecho de que las exportaciones han crecido de una manera constante, sobre todo el renglón de exportaciones no petroleras (productos manufacturados), lo cual es benéfico para nuestra economía, si consideramos el efecto que causó la reciente caída de los precios del petróleo en los mercados internacionales. Sin embargo, el superávit de la balanza comercial de 1996 con respecto a 1997, se ha visto disminuido, incluso en 1998 se nota un considerable déficit con tendencia a incrementarse en el futuro.

En la exposición de motivos del decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, publicado en el diario oficial con fecha del 3 de mayo de 1990, el entonces presidente Lic. Carlos Salinas de G.; señala que el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994 contempla como uno de los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior el fomento a las exportaciones no petroleras; que la estrategia del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 - 1994, señala que para elevar la competitividad internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país, que los programas de la importación temporal para producir artículos de exportación han demostrado ser un mecanismo eficaz para apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación, contribuyendo además a mejorar los niveles de eficiencia industrial de la planta productiva en beneficio del consumidor nacional.

Por último, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, también se sigue señalando como prioridad para fortalecer la capacidad económica, elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales. Asimismo señala que la apertura y la competitividad comercial con el exterior son elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista.

Finalmente propone en atención a estas consideraciones, las acciones en materia de comercio exterior:

- a) Aprovechar el acceso de México a los países con los que se ha firmado tratados y acuerdos comerciales.
- b) Alcanzar una mayor reciprocidad, por parte de otros países, a la apertura comercial de México.
- c) Procurar un tipo de cambio real estable que promueva las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones. El tipo de cambio real debe soslayar intereses políticos de los gobiernos, y encargarse únicamente del aspecto económico que implicaría adoptar cotizaciones flotantes, es decir, las cotizaciones de cambio fijadas por las operaciones de

mercado basadas en la demanda de monedas específicas. Conforme la demanda fluctúa, la cotización lo hace también, aumentando cuando la demanda es mayor que la oferta y disminuyendo cuando la oferta excede a la demanda. Es importante señalar también que la demanda de los productos de una nación determina la cantidad de sus exportaciones. Cada país compete con otros, y el precio o costo de los bienes convertido a la moneda del comprador extranjero afecta las ventas.

- d) Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y, a través de la banca de desarrollo, promover el acceso de exportadores al financiamiento competitivo, en especial de las pequeñas y medianas empresas.
- e) Adecuar los instrumentos de promoción de las exportaciones para incorporar a sus beneficios, como exportadores indirectos, a las pequeñas y medianas empresas.
- f) Descentralizar la operación de los instrumentos de fomento a las exportaciones.
- g) Promover el acceso directo de los exportadores nacionales al financiamiento del exterior, cuidando que al endeudamiento externo corresponda un aumento de la generación de divisas para servir la deuda contratada.
- h) Promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.

1.3 LOS PROGRAMAS PITEX Y SU RELACION CON TRATADOS INTERNACIONALES DE COMERCIO.

1.3.1 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO.

Con la firma del tratado de Montevideo efectuada en febrero de 1960, se crea un nuevo mecanismo, por medio del cual se instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, formada por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay — Hoy adicionada con la participación del Colombia y Ecuador —, y estableció una zona de libre comercio entre los países miembros, con la finalidad de liberar en un plazo no mayor de 12 años lo esencial del intercambio recíproco de sus miembros: los aranceles. Así, la zona de libre comercio define el acuerdo por medio del cual un número de países se compromete a eliminar las restricciones y obstáculos que impidan la ampliación acelerada del intercambio comercial. El acuerdo implica la necesidad de eliminar los impuestos y otras barreras a la importación de un número amplio de productos, pero cada país mantiene absoluta libertad en cuanto a la política comercial que seguirá con relación a terceros países, no miembros de la zona.

La zona de libre comercio, es el acuerdo multilateral mas simple y de mas fácil aceptación para los países, porque no implica compromisos firmes fuera del campo comercial, e inclusive en este caso son limitados, o que en una etapa inicial no pudiesen ser seguidos por todos los países miembros, ya que solo existe la obligación de desgravar lo esencial del intercambio comercial, pero con la posibilidad de que cada país seleccione los productos que incluye en el mecanismo de liberación.

Cabe mencionar que como consecuencia de los distintos grados de desarrollo económico que tienen los países miembros de la asociación, se enfrentan al problema de que sus posibilidades de exportar productos a la región son escasas, por el incipiente desarrollo industrial que tienen y por su limitada capacidad productiva en industrias ya establecidas.

Consecuentemente, la progresiva marcha de la zona de libre comercio en condiciones de igualdad de concesiones implicaría para esos países una participación pequeña como exportadores y una participación muy activa como importadores, por lo que el beneficio para su economía sería muy limitado, y posteriormente podrían agudizarse con ello sus desequilibrios de balanza de pagos, que hoy en día son tan severos en la gran mayoría de los países latinoamericanos, incluyendo a nuestro país. (Como lo vimos en el último cuadro del apartado anterior).

Esta asociación se convirtió en 1980 en la Asociación Latinoamericana de Integración, (ALADI). México mantiene una participación activa en ese proceso, si bien sólo actúa como miembro de pleno derecho en la ALADI, ha firmado acuerdos de libre comercio con Chile, Colombia, Venezuela, los cinco países centroamericanos y Ecuador. Es pues este el primer intento de México de involucrarse en el sistema multilateral de comercio.

1.3.2 GATT.

La primera conferencia de naciones sobre aranceles se celebró en Ginebra en 1947. Las reducciones de Aranceles consecuencia de las negociaciones anteriores pasaron a formar parte de un tratado multilateral denominado “ General Agreement on Trade and Tariffs” cuyas siglas son GATT. Este acuerdo fue firmado el 30 de Octubre de 1947 en Ginebra por 23 estados miembros de la ONU y entro en vigor, provisionalmente el 1ro. de enero de 1948.

Así el GATT es el único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como marco para la cooperación comercial de los países en el mundo.

El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios. El GATT es ante

todo un tratado convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios.

Los objetivos del GATT son:

- Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida mas altos;
- La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva;
- La utilización completa de los recursos mundiales; y,
- El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

A principios de 1979, con propósito de ponderar la posición de México frente al GATT y ante la perspectiva de la Terminación de la Ronda Tokio, el Gobierno Federal quiso conocer las posibles condiciones de una eventual adhesión al acuerdo general; Esto es, que se solicitaría y que se obtendría. A través del proceso de adhesión se podría determinar el costo-beneficio de nuestra participación.

La decisión de realizar esta instancia parece estar apoyada, cuando menos, en tres importantes consideraciones:

- a) Un apreciable volumen de nuestro comercio exterior se efectúa con los países miembros del GATT. (nuestras exportaciones a esos países representan el 82.4%),
- b) La coyuntura favorable, de la terminación de las negociaciones comerciales multilaterales (Ronda Tokio);
- c) Influir en la medida de lo posible en la formación de las reglas que rigen el Comercio Internacional.

El grupo de trabajo, encargado de examinar la solicitud de adhesión presentada por el Gobierno Mexicano, utilizo como base de discusión el memorándum sobre el régimen de comercio exterior de México del 11 de Mayo de 1979, en el informe del grupo de trabajo del

26 de Octubre de 1979, y en el Protocolo de adhesión de México al GATT. (Documento L/4849).

Dentro de la Sección 13 referente a los incentivos a la exportación del documento arriba citado, se leen las siguientes tesis:

“ 13.1 Tesis del GATT.

Se expresó que a este respecto se mantenían los derechos que le correspondan a los miembros del Acuerdo General, en virtud del artículo VI.

13.2 Tesis de México.

El representante de México declaró que el gobierno considera el empleo de incentivos como un elemento clave en la política de desarrollo, especialmente por lo que se refiere a la promoción de las exportaciones y a la descentralización de la actividad industrial, que el gobierno mexicano ha contraído en tal sentido compromisos firmes con la industria nacional y ha decidido continuar empleando incentivos a la exportación y a la industria en el futuro, con inclusión de los de carácter fiscal y financiero, que a su parecer la practica de México en esta esfera se ajusta a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

Subsección 1 Incentivos Fiscales

1.1 Tesis del GATT

Se quiso conocer sobre las posibles consecuencias del sistema de impuesto al valor agregado, a partir de 1980, respecto del reembolso de los impuestos indirectos.

De igual manera se solicito información sobre los impuestos internos.

1.2 Tesis de México.

A. Cedis y Extracedis.

B. Devolución del Impuesto general de importación a las compras al exterior de maquinaria y equipos.

Se informo que se devuelve el impuesto general de importación cuando:

- a) Se compra al exterior maquinaria, equipo y sus partes, indispensables para la realización de actividades que contribuyan al logro de los objetivos nacionales de producción de bienes prioritarios, tales como bienes de capital y alimentos;
- b) Para aquellos sectores que generan empleo y contribuyan a descentralizar la industria nacional o incrementar la producción de manufacturas destinadas a la exportación;
- c) Impuestos internos;
- d) Impuesto al Valor Agregado (IVA) “²

El artículo VI a que se refiere la tesis 13.1 del GATT, arriba citado, confiere derechos antidumping y derechos compensatorios a su aplicación y exenciones. Si consideramos al dumping como la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. El dumping solo es condenable cuando causa o amenaza causar con hacerlo, un perjuicio importante o retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional.

Respecto a la tesis 1.2 de México, apartado A, los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos expedidos por la Tesorería de la Federación), se restablecieron el 1º. de abril de 1977 con la finalidad de impulsar la exportación de manufacturas para reducir el desequilibrio de la balanza comercial.

Asimismo, por acuerdo presidencial publicado el 28 de agosto de 1975 en el Diario Oficial, se otorga a las empresas de comercio exterior la devolución de impuestos indirectos, a través de un Certificado de Devolución de Impuestos (extracedi) que expide a nombre de la misma, el cual es intransferible y cuyos derechos prescriben en cinco años, a partir de su expedición.

Grosso modo, el GATT funciona sobre la base de tres principios:

² Protocolo de adhesión de México al GATT (Documento L/4849)

—Reciprocidad. Si un país disminuye sus barreras a las exportaciones de otro, puede esperar que el otro país las disminuya a cambio.

—No discriminación. Los países no deben dar tratamiento preferencial de comercio a un miembro o grupo de miembros del GATT en detrimento de otros. También se conoce como la regla de la –nación- más favorecida.

—Transparencia. El GATT requiere que los países sustituyan las barreras sin tarifas (cuotas de importación) con otras de tarifas, para entonces “hacer exigibles” dichas tarifas, o sea, la promesa de no elevarlas nuevamente. Esto crea un clima de mayor seguridad y facilita negociar la eliminación de barreras.

Al operar conjuntamente, estos tres principios forman una combinación poderosa. Si un país está dispuesto a bajar sus barreras a las importaciones de otro país a fin de lograr el acceso al mercado de éste (reciprocidad), entonces la no discriminación requiere que reduzca sus barreras para todas esas importaciones, sin importar de cual país del GATT pudieran originarse. Esto ocasiona mayores reducciones en las barreras de tarifas, a medida que otros países se ven obligados a reciprocár.

De esta manera, los beneficios de concertación de los gobiernos con grandes economías y el apalancamiento para negociar, se extienden a los países más pequeños.

Acorde a los objetivos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), México esta llevando a cabo una eliminación de toda protección comercial, misma que al eliminarse las barreras arancelarias y no arancelarias trae efectos positivos sobre la economía, tales como un aumento de las exportaciones, creación de nuevas empresas y fuentes de trabajo, mejoras de tecnología etc.

Dentro del GATT ya se han dado avances en contra del proteccionismo de los países desarrollados para los productos de los países en vías de desarrollo y las restricciones discriminatorias impuestas sobre las exportaciones de dichos productos, dando un beneficio a estos países ya que se tiene ventaja comparativa en los productos sujetos a protección.

Bajo sus auspicios, el GATT ha logrado que los gobiernos redujeran la tarifa promedio para los bienes manufacturados del 40% en 1947 a casi 5% en la actualidad. Esta liberalización de tarifas, al revertir el proteccionismo de los años 30s, contribuyó a la prosperidad de la posguerra y al comercio mundial.

Entre 1950 y 1975 el volumen de comercio se expandió aproximadamente 500%.

1.3.3 LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacífico constituye un nuevo centro de poder económico mundial y es la región mas vasta del mundo. Constituida por 47 países y regiones, en ella habita más de la mitad de la población mundial; su comercio exterior representa 48% del internacional; su ingreso per capita fluctúa entre 500 y 23000 dólares anuales; posee un porcentaje muy importante de las reservas mundiales comprobadas de petróleo, y mas de 90% de la población de los países de mayor desarrollo de la zona son alfabetizados. En la Cuenca del Pacífico están los llamados “ Cuatro Tigres de Oriente”: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan; un grupo de países de alto ingreso como Australia y Nueva Zelanda países Latinoamericanos como México, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y los centroamericanos; un grupo de pequeñas naciones insulares, y los países de industrialización reciente del Sudeste Asiático: Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia. Estos últimos se agrupan en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. (ASEAN, por sus siglas en ingles).

En la Cuenca se ubican países desarrollados y subdesarrollados, grandes y pequeños, autoritarios y democráticos, pero lo que origina el concepto de “ Cuenca del Pacífico “ y su

uso es el dinamismo económico de la región. Los países y regiones de la cuenca no caminan hacia la formación de una comunidad multinacional debido a su gran heterogeneidad política, económica y cultural, por ello no es propiamente un bloque económico, pues no existen acuerdos o tratados que obliguen a constituir una zona de libre comercio o un mercado común. Lo que la caracteriza es un principio de cooperación económica iniciado prácticamente desde el fin de la segunda guerra mundial a instancias de Japón, Australia y Nueva Zelanda, que invitaron a Estados Unidos y Canadá a participar.

Los procesos de cooperación en el área cristalizaron hasta 1967, al formarse el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico y la ASEAN. México ingreso formalmente a ese foro en 1989 y dos años mas tarde fue la primera sede latinoamericana de la reunión internacional anual.

En la actualidad la cuenca es una entidad económica regional en formación, con importantes corrientes comerciales y de inversiones. Dentro de la concertación comercial hay diferencias importantes en el cambio intrarregional. Las relaciones comerciales y financieras se realizan básicamente con Estados Unidos y Japón como centros hegemónicos y en torno de ellos giran tanto la diversificación como el intercambio regional.

México debe aprovechar su posición geográfica privilegiada, con litorales en los océanos Pacífico y Atlántico; por su vecindad con el mayor mercado, Estados Unidos; puede actuar como punto entre Oriente y Occidente.

El país fue vínculo con Europa, pues las mercancías que traía la Nao de China transitaban por el territorio mexicano para continuar a los mercados europeos.

México busca nuevas formas de relacionarse económicamente con otros países. La cuenca le ofrece una amplia gama de oportunidades comerciales y económicas que deben aprovecharse mediante una eficaz inserción en el desempeño comercial de la región del Pacífico. En el

nuevo entorno de la economía mexicana es relevante la estrategia de las negociaciones comerciales. Esta debe considerar acciones de carácter multilateral, con organismos internacionales y regiones económicas, y bilateral, para contrarrestar las practicas neoproteccionistas y los posibles desequilibrios entre las concesiones y los beneficios derivados de la apertura económica. Asimismo, ante el desequilibrio de la balanza comercial se deben promover formas no convencionales de comercio internacional y estructurar modelos selectivos para atraer inversión extranjera directa en las actividades que contribuyan al desarrollo integral de la economía.

Ante estos desafíos de la economía y el comercio exterior, las relaciones de México con los países y las regiones de la Cuenca del Pacifico adquieren particular relevancia e interés, sobre todo en cuánto a los términos que le permitan vincularse al desarrollo de la Cuenca del Pacifico. A continuación se muestra la relación que guarda nuestro comercio con la cuenca del pacifico en el siguiente cuadro:

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS (porcentajes)

REGIONES	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	64.6	68.7	79.5	81.0	83.0	85.1	83.4	83.8	85.4
Canadá	0.7	1.4	2.6	2.1	2.9	2.4	2.1	2.2	1.9
ALADI	4.2	3.2	2.3	2.9	3.0	2.6	3.6	3.6	3.4
Unión Europea	16.1	13.0	7.7	7.1	5.1	4.4	4.2	3.7	3.6
ASIA	5.1	6.5	3.4	2.3	2.0	2.2	2.2	2.3	1.8
Centroamérica	1.5	1.2	.9	1.0	0.9	0.8	1.2	1.2	1.3

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Destaca Estados Unidos como principal consumidor de nuestras exportaciones en 1997 con 85.4%, seguido por la Unión Europea, la ALADI y por último Canadá. El intercambio es casi nulo con la ASEAN (Promedio de 0.2%).

El largo periodo de proteccionismo que prevaleció en México retrasó la modernización de su planta productiva. La apertura económica puede dar lugar a que las grandes transnacionales sean las únicas beneficiarias de esta combinación de factores, lo que haría del país una zona

industrial de poco valor agregado, con una exportación irracional de sus recursos naturales. Este peligro puede neutralizarse mediante programas por sectores específicos con países y regiones de la cuenca que quieran, desde México, expandir su participación en el mercado norteamericano.

1.3.4 EL EFECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE SOBRE LOS PITEX.

Los programas de importación temporal para producir artículos de exportación siguen vigentes aún con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. Es decir, que las empresas que cuentan con programas Pitex siguen importando sin pago de impuestos, mercancías provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Durante el tiempo en que se vayan eliminando los aranceles y las mercancías a importar sigan teniendo algún porcentaje de arancel, los Pitex seguirán funcionando aunque el ahorro de los impuestos no pagados por el exportador se ira reduciendo a la par con la disminución de esos aranceles.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte prevé que para el 1º. de enero de 2003, la gran mayoría de los productos originarios de América del Norte podrán importarse al país libres de arancel, lo cual presenta retos adicionales de competitividad para la planta productora nacional. Lo que da por resultado que ya no sea necesario contar con PITEX para importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

De igual manera el citado tratado prevé a partir del octavo año de su vigencia, la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del TLCAN, y que, con tal propósito a partir del 1º. de enero de 2001 deberá igualarse el tratamiento arancelario

que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

Es importante señalar que los programas PITEX cuyo país de origen de las mercancías no sea de la zona de libre comercio de América del Norte, seguirán vigentes, ya que una parte importante de las importaciones temporales proviene del resto del mundo.

2. DESCRIPCION Y MARCO JURIDICO QUE REGULA LA IMPLANTACION DE LOS PROGRAMAS PITEX.

Conocer y comprender los objetivos, características y requisitos de los programas PITEX, asegura su correcta aplicación, y por tanto nos reporta beneficios tanto en el ámbito microeconomico como macroeconomico.

2.1 DESCRIPCION DE LOS PROGRAMAS PITEX.

Según el folleto informativo, proporcionado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, los programas PITEX quedan definidos de la siguiente manera:

“El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias, en su caso.”¹

¹ Folleto informativo SECOFI, pp. 1.

2.1.1 CONCEPTOS GENERALES.

Antes de comenzar propiamente con la descripción de los programas PITEX, es necesario señalar los diferentes tipos de regímenes aduaneros establecidos en la ley respectiva, para ubicar en el marco jurídico la acción de estos programas.

La Ley Aduanera señala en su título cuarto, capítulo uno y Artículo 90; que las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

A. Definitivos

- I. De importación
- II. De exportación.

B. Temporales

- I. De importación
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
- II. De exportación
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Deposito fiscal.

D. Transito de mercancías

- I. Interno.
- II. Internacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

Como podemos observar el apartado que nos interesa por ser el objeto de estudio de la presente tesis, es el referente al inciso b, de la sección I, del régimen B; Es decir, el régimen temporal de importación, para transformar o elaborar mercancías sobre las que hay un

compromiso de exportación y que se encuentran respaldadas por un programa debidamente registrado ante la SECOFI.

Ahora definamos lo que son los dos principales regímenes aduaneros de importación; temporal y definitivo:

- a) Régimen de importación definitiva. Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado. (Artículo 96 de la Ley Aduanera).
- b) Régimen de importación temporal. Es la entrada de mercancías, al país, para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica (Artículo 106 de la Ley Aduanera). Este régimen de aplicación general contempla dos modalidades que se distinguen por el uso que se dará a la mercancía importada:

- Se permite la importación de bienes que retornarán al extranjero en el mismo estado, tales como los requeridos para las exposiciones.
- Los bienes que serán utilizados en la fabricación de mercancías de exportación.

Las únicas modalidades para poder importar temporalmente mercancías para elaboración, transformación o reparación de las mismas, es a través de programas de maquila o exportación (PITEX). El Artículo 108 de la Ley Aduanera fundamenta lo anterior al establecer que:

“ Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrán efectuar la importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado, siempre que tributen con lo dispuesto en el título II de la ley del Impuesto Sobre la Renta y cumplan con los requisitos de control que establezca la Secretaría mediante reglas. “²

Dentro de los conceptos generales, establezcamos lo que es un arancel y lo que son las barreras no arancelarias, para conocer cuando se origina la obligación de cubrir cada una de ellas.

- a) Barreras arancelarias. Un arancel es un impuesto que establece un país sobre sus importaciones, con la finalidad de proteger algún sector o industria de su economía.
- b) Barreras no arancelarias. Los aranceles no son el único instrumento de regulación. También existen barreras no arancelarias tales como cuotas compensatorias, restricciones sanitarias, de seguridad etc. y estas regulaciones reducen las ganancias del comercio, ya que están restringiendo las importaciones. Una cuota compensatoria es un restricción cuantitativa sobre las importaciones, es decir, se fija una cantidad determinada para la importación de un producto.

2.1.2 OBJETIVOS DE LOS PROGRAMAS PITEX.

Desde la creación hasta su penúltima reforma ocurrida el 11 de mayo de 1995, estos programas siempre han motivado al exportador, a seleccionar libremente entre proveedores nacionales y extranjeros, aquellos que ofrezcan mejores condiciones de precio y calidad. Como se señaló en el capítulo uno, la prioridad de estos programas no es otro que el fomentar las exportaciones de productos no petroleros. Dentro del capítulo siguiente analizaremos porque se hace tan indispensable la implantación de un sistema de calidad en el proceso productivo de una empresa, ya que abarca todas las fases, desde la compra de la materia prima hasta la comercialización del producto.

La última reforma al programa PITEX, publicada en el Diario Oficial del día 13 de noviembre de 1998, establece en sus consideraciones, que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte concedió un período de transición de siete años durante el cual se otorga a las empresas exportadoras el beneficio del acceso preferencial a los mercados de América del Norte y se

² © D. R. Ediciones Delma S.A. de C. V. NUEVA LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO. Pp. 53

mantienen inalterados los mecanismos de libre importación temporal de insumos y maquinarias para sus procesos productivos; que el TLCAN prevé a partir del octavo año de su vigencia la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado tratado, y que, con tal propósito a partir del 1º. de enero de 2001 deberá igualarse el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

En el marco de las obligaciones internacionales adquiridas por México en el TLCAN, es necesario adecuar únicamente aquellos aspectos del Programa de Importación Temporal para la Exportación a los que se refiere el mencionado tratado internacional, a fin de mantener los mayores beneficios posibles a la comunidad exportadora, así como asegurar la continuidad del programa.

2.1.3 BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del programa PITEX son los siguientes:

- 1) Persona moral residente en el territorio nacional, productora de bienes no petroleros y que los destine al exterior mediante pedimento de exportación (exportador directo).
- 2) Se considera exportador indirecto al proveedor de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por exportadores directos como: empresas de comercio exterior registradas ante la SECOFI o empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora y que exporten la totalidad de su producción.³

³ De acuerdo con el Decreto que reforma al programa PITEX, publicado en el Diario Oficial el día 13 de noviembre de 1998, que entrará en vigor el 1º. de noviembre de 2000, la redacción de este concepto es el siguiente: Art. 2 "... III.- Exportador indirecto, al proveedor de mercancías del exportador directo que demuestre sus exportaciones mediante constancia de exportación o constancia de depósito".

- 3) Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación y cuyas mercancías se exporten totalmente (reforma del 13 de noviembre de 1998).
- 4) Las empresas altamente exportadoras (ALTEX), podrán obtener de forma automática la autorización de los programas PITEX para proyectos específicos de exportación que desarrolle la empresa.

2.1.4 BENEFICIOS.

El programa PITEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir, libre de impuestos a la importación y de IVA, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cuatro categorías:

- I Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se consuman en el proceso de producción de las mercancías de exportación (Art. 5º. Fracción I del Decreto PITEX, reformado el 13 de noviembre de 1998);
- II Contenedores y cajas de trailers (Art. 5º. Fracción II del Decreto PITEX, reformado el 13 de noviembre de 1998);
- III Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo (fracción III Art. 5º. Del Decreto PITEX reformado el 13 de noviembre de 1998); y,
- IV Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de

la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales (Art. 5º. fracción IV del Decreto PITEX reformado el 13 de noviembre de 1998).

Los bienes señalados que se incorporen temporalmente en términos de este Decreto, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en la ley aduanera (Art. 108).

Las importaciones temporales de las mercancías a que se refiere la fracción I, pagarán el monto de aranceles que corresponda a los insumos no originarios incorporados en una mercancía exportada a uno de los países miembros del TLCAN, conforme al siguiente procedimiento:

- 1 Determinar el monto de aranceles a pagar sobre los insumos importados temporalmente al país que se incorporaron en la mercancía objeto del retorno, como si dichos insumos se hubieran importado de manera definitiva, considerando el arancel y el tipo de cambio que se aplique en la fecha en que se realizó la exportación;
- 2 Identificar el monto de aranceles pagados por la mercancía en el país de destino; y,
- 3 Calcular el monto final de aranceles a pagar, disminuyendo el arancel que por el producto terminado se hubiese pagado en el país de destino, hasta por el monto del arancel que corresponda al insumo en términos del paso número 1.

Para efectos de lo anterior, el titular del programa deberá presentar ante la autoridad aduanal dentro de un plazo máximo de 60 días naturales contados a partir de la fecha en que se haya realizado el retorno, la documentación siguiente:

- a) Copia del pedimento de importación en el que conste el pago de impuestos;
- b) Copia del pedimento de importación temporal del insumo;
- c) Copia del pedimento de importación del país de destino, que incluya evidencia de que el gobierno de dicho país ha registrado la operación;
- d) Copia del pedimento de exportación o de la constancia de exportación; y,

- e) Declaración bajo protesta de decir verdad del exportador, que la documentación a que se refiere el inciso “c” fue obtenida del importador en el país de destino.

El exportador directo deberá notificar al exportador indirecto 10 días después de realizada la exportación, el volumen de mercancías de ese proveedor que hayan sido exportadas a uno de los países miembros del TLCAN. Lo anterior con el propósito de que el exportador indirecto pague sobre dicho volumen el monto de aranceles que corresponda a los insumos no originarios incorporados a dicha mercancía, como si estos se hubieran importado de manera definitiva.

Dicho pago se realizará dentro de los 60 días naturales siguientes a la fecha de exportación notificada por el exportador directo considerando el arancel y tipo de cambio que aplique en dicha fecha.

Los exportadores pagarán el Impuesto General de Importación conforme este procedimiento, y podrán aplicar el arancel preferencial establecido en los Programas de Promoción Sectorial, siempre que el titular cumpla con lo señalado en dichos programas. El exportador indirecto realizará este pago conjuntamente con el pago provisional de retenciones de Impuesto Sobre la Renta e Impuesto al Valor Agregado en el mes que le corresponda.

Para los efectos de este procedimiento, el origen de los insumos se determinará conforme el Capítulo IV (reglas de origen) del TLCAN.

Por otro lado, las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV descritas anteriormente, pagaran el Impuesto General de Importación como si se importaran en definitiva. El impuesto a pagar podrá ser el arancel preferencial establecido en los Programas de Promoción Sectorial, siempre que el titular cumpla con lo señalado en dichos programas.

El pago de impuestos a las fracciones I, III y IV referidos anteriormente, entrarán en vigor el 1º. de noviembre del año 2000.

Los titulares de programas PITEX que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar, durante su vigencia, la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.

Los exportadores que realicen importaciones temporales de mercancía al amparo del PITEX, no requerirán tener su propiedad.

La Secretaría de Comercio podrá autorizar que personas distintas al titular efectúen procesos complementarios de transformación o elaboración siempre que cumplan con los requisitos establecidos en su programa y siempre que las mercancías que deriven de dichos procesos se incorporen a productos que se exporten. En ningún caso dichas personas tendrán los beneficios establecidos en este programa, salvo que a su vez tengan autorizado un programa PITEX.

2.1.5 COMPROMISOS.

A fin de gozar de los beneficios de un programa PITEX, su titular debe comprometerse a cumplir los siguientes requisitos mínimos de exportación:

- 10% de las ventas totales anuales o 500,000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras dos categorías, materias primas, contenedores, cajas de trailer, etc.
- 30% de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías, herramientas, equipos, maquinaria etc.

En caso de solicitar un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación es necesario comprometerse a que las exportaciones objeto del programa

compensen como mínimo, al término del 2º. año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones III y IV del Artículo 5º. del Decreto.

2.1.6 MODALIDADES.

Los programas PITEX pueden ser aprobados bajo las siguientes tres modalidades, a opción del titular:

- Operaciones totales de la persona física o moral.
- Por planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o
- Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa.

El titular de un programa PITEX deberá cumplir con los requisitos mínimos de exportación correspondientes al campo de aplicación seleccionado. Así, por ejemplo, si el titular opta por un programa en la modalidad de planta, deberá estar exportando o comprometerse a exportar anualmente el 10% de las ventas de la planta objeto del programa (o 500,000 dl.) si sus importaciones temporales corresponden a los bienes de las primeras dos categorías; o el 30% de las ventas de la planta objeto del programa si realiza importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías.

2.1.7 PLAZOS DE PERMANENCIA.

La vigencia de los programas PITEX se otorga, conforme a los compromisos contraídos por México en acuerdos y tratados internacionales y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el Decreto y la legislación aduanera.

Los plazos de permanencia de los bienes importados al amparo de un programa PITEX son los siguientes ⁴:

- I. Hasta por dieciocho meses en los siguientes casos:
 - a) Combustibles, lubricantes y otros materiales que se pretendan consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación.
 - b) Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.
 - c) Envases y empaques.
 - d) Etiquetas y folletos.
- II. Hasta por dos años tratándose de contenedores y cajas de trailers.
- III. Hasta por cinco años o por el plazo previsto en la Ley del Impuesto Sobre la Renta para su depreciación cuando este sea mayor, en los siguientes casos:
 - a) Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo.
 - b) Equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquellos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo.
 - c) Equipo para el desarrollo administrativo.

El último párrafo del Artículo reformado, señala que las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente deberán retornar al extranjero o destinarse a otro régimen aduanero en los plazos previstos. En caso contrario, se entenderá que las mismas se encuentran ilegalmente en el país, por haber concluido el régimen de importación temporal al que fueron destinadas.

⁴ Deberá tomarse en cuenta lo señalado en el Artículo 108 de la Ley Aduanera, reformado por Decreto publicado el 31-XII-98 en el Diario Oficial de la Federación, y vigente a partir del 1. de enero de 1999.

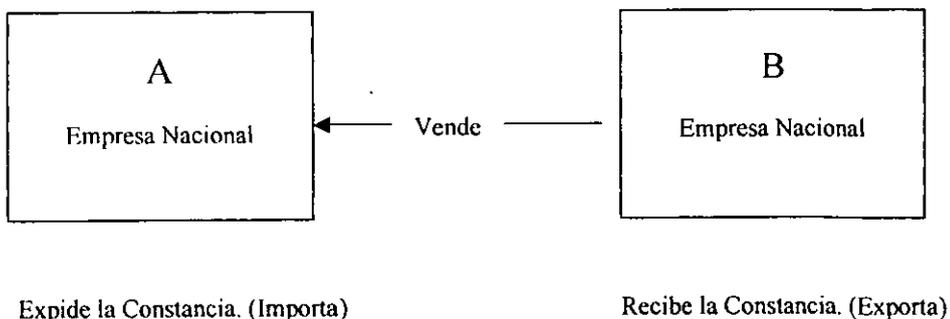
2.1.8 ADQUISICIONES A PROVEEDORES NACIONALES.

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación los titulares podrán adquirir bienes en territorio nacional, para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías para exportación en condiciones preferenciales.

La Constancia de Exportación es una simplificación administrativa que certifica como exportación una venta realizada entre nacionales. Así el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que recibe la Constancia obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, es decir facturará aplicando la tasa 0% del IVA y podrá considerar la Constancia como un pedimento de exportación para justificar el retorno de bienes que hubiese importado.

Por su parte la empresa PITEX que expide la Constancia deberá considerar los bienes como importados temporalmente por lo que adquiere la obligación de incorporarlos en mercancía que será exportada posteriormente.

La Constancia se emite entre particulares y no requiere certificación oficial alguna, previo registro de los proveedores nacionales ante la SECOFI.



2.2 MARCO JURIDICO Y FISCAL DE LOS PROGRAMAS PITEX.

El marco jurídico de este programa incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- Decreto que establece Programas de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación y su reforma, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 13 de noviembre de 1998; respectivamente.
- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Resolución miscelánea de Comercio Exterior y las resoluciones que la modifican.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reformas.
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas, y
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su reglamento.

2.2.1 ASPECTO ADUANAL.

1).- Despacho de mercancías. Se entiende por despacho de mercancías el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías 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 y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales (Artículo 35 de la Ley Aduanera).

Como vemos el importador no requiere necesariamente ser el propietario de la mercancía importada, aunque como lo señala el Artículo 40 del mencionado ordenamiento, únicamente los agentes aduanales que actúen como consignatarios o mandatarios de un determinado importador o exportador, así como los apoderados aduanales, podrán llevar a cabo los tramites relacionados con el despacho de las mercancías de dicho importador o exportador. Por otro lado, el Artículo 36 señala que quien importe o exporte mercancías estará obligado a presentar

ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Tratándose de las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, también podrán optar por promover el despacho aduanero de las mercancías mediante pedimento consolidado para su importación. Esta modalidad consiste en que el agente o apoderado aduanal, presenta ante la aduana un solo pedimento que ampara diversas operaciones de un solo importador.

Según el Artículo 104 de la Ley Aduanera, las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera se sujetarán a lo siguiente:

- I. No se pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias, y
 - II. Se cumplirán las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen.
- Elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas por el interesado en su caso, se presentan las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera y se activará el mecanismo de selección automatizado 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. Concluido el reconocimiento, se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección automatizado, que determinará si las mercancías se sujetarán a un segundo reconocimiento.

El reconocimiento aduanero y segundo reconocimiento consisten en el examen de las mercancías de importación o de exportación, así como de sus muestras, para allegarse de elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado, respecto de los siguientes conceptos:

- a).- Las unidades de medida señaladas en las tarifas de las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, así como el numero de piezas, volumen, y otros datos que permitan cuantificar la mercancía.
- b).- La descripción, naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías, y
- c).- Los datos que permitan la identificación de las mercancías, en su caso.

El Artículo 59 establece otras obligaciones que debe cumplir quien importe mercancías, como las siguientes:

- I. Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras. En caso contrario, 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. Se deberá utilizar el sistema de descargo de primeras entradas primeras salidas para facilitar el control de inventarios;
- II. Obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías, para efectos de preferencias arancelarias, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al afecto se establezcan conforme a la Ley de Comercio Exterior y tratados internacionales de los que México sea parte, y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran;
- III. Entregar al agente o apoderado aduanal que promueva el despacho de las mercancías, una manifestación por escrito y bajo protesta de decir verdad con los elementos que en los términos de esta Ley permitan determinar el valor en aduana de las mercancías.
- IV. Estar inscritos en el padrón de importadores a cargo de la S.H.C.P., para lo cual deberán encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, acreditar ante las autoridades aduaneras que se encuentran inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes y cumplir con los demás requisitos que establezca el reglamento.

2).- Retorno de las mercancías. Las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, podrán considerar como retornadas al extranjero las mercancías que hubieran importado

temporalmente, siempre que cumplan con los requisitos de control que establezca el reglamento de la ley Aduanera, en los siguientes supuestos:

- I. Cuando tengan la constancia de exportación, expedida por otra empresa maquiladora o con programa de exportación autorizado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, que vaya a llevar a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación, o realizar el retorno de dichas mercancías, y
- II. Cuando el retorno se efectúe por personas que no tengan programas de maquila o de exportación autorizados por la SECOFI, siempre que se presente el pedimento de exportación respectivo, así como el pedimento de importación en el que conste que se pagaron las contribuciones mediante depósitos en las cuentas aduaneras. El mecanismo de operación de dichas cuentas es el siguiente:
 - a) Se abre la cuenta de valores gubernamentales en institución de crédito o casa de bolsa autorizadas.
 - b) Se pagará el Impuesto al Valor Agregado por la importación de que se trate.
 - c) Se pagará al presentar el pedimento de importación, el impuesto correspondiente con la constancia de deposito expedida por la institución de crédito
 - d) Al exportar definitivamente, se tendrá derecho a recuperar los depósitos efectuados en las cuentas aduaneras y los rendimientos que se generen.

Los procesos de transformación, elaboración o reparación de las mercancías podrán llevarse a cabo por persona distinta al exportador, siempre que se presente aviso a la autoridad aduanera en la que se señale:

- I. Fecha y número de pedimento de importación temporal, mercancías amparadas por el mismo y especificaciones del proceso industrial al que serán destinadas;
- II. Nombre, domicilio y clave en el Registro Federal de Contribuyentes de la persona física o moral que realizara el proceso industrial y el lugar en que este se efectuará,

- III. Compromiso del tercero de realizar o continuar el proceso industrial y su aceptación de asumir la responsabilidad solidaria respecto de todas las obligaciones a cargo del beneficiario del régimen y,
- IV. Copia del oficio de autorización para transformadores expedidos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Artículo 112 Ley Aduanera y 155 de su reglamento).

En los casos en que no se lleve a cabo la transformación, elaboración o reparación proyectada de las mercancías importadas temporalmente, se permitirá el retorno de las mismas sin el pago del impuesto general de importación, siempre y cuando las maquiladoras, así como las empresas con programas de exportación autorizados por la SECOFI comprueben los motivos que han dado lugar al retorno de las mercancías en los casos en que la autoridad así lo requiera (Artículo 111 último párrafo, Ley Aduanera).

Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la SECOFI, deberán presentar ante las autoridades aduaneras, declaración anual mediante la forma oficial aprobada por la S.H.C.P., en la que proporcionen información sobre las mercancías que retornen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retornen, así como de aquellas que son destinadas al mercado nacional (Artículo 109 Ley Aduanera).

3).- Cambio de régimen temporal a definitivo. Los contribuyentes podrán convertir la importación temporal en definitiva, siempre que paguen las cuotas compensatorias vigentes al momento del cambio de régimen y el Impuesto General de Importación actualizado en los términos del Artículo 17-A del Código Fiscal de la Federación, y una cantidad equivalente al importe de los recargos que corresponderían en los términos del Artículo 21 del Código Fiscal de la Federación, a partir del mes en que las mercancías se importaron temporalmente y hasta que se efectúe el cambio de régimen. El procedimiento que marca el Artículo 21 será la tasa que resulte de sumar las aplicables a cada año para cada uno de los meses transcurridos por el período de actualización de la contribución de que se trate.

Tratándose de bienes de activo fijo importados bajo el amparo del PITEX, se deberá actualizar el Impuesto General de Importación y cubrir los recargos correspondientes conforme al C.F.F., desde la fecha de importación temporal hasta el momento en que se efectúe el cambio de régimen, pudiendo disminuir el valor de las mercancías al momento de la importación temporal, en la proporción que represente el número de días que el bien de que se trate permaneció en el territorio nacional respecto del número de días en los que se deduce dicho bien, de conformidad con los Artículos 44 y 45 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Cuando se trate de bienes que no tengan porcentajes autorizados en los Artículos mencionados, se considerará que el número de días en los que los mismos se deduce es de 3 650.

La proporción a que se refiere este párrafo se disminuirá en el porcentaje en que se utilizó el bien para producir bienes para el mercado nacional.

4).- Mermas y desperdicios. No se consideraran importadas definitivamente, las mermas y los desperdicios de las mercancías importadas temporalmente, siempre que los desperdicios se destruyan o se reciclen, o se donen a personas autorizadas para ello de acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Asimismo, se deberá cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables al régimen que se destinen.

2.2.2 ASPECTO FISCAL.

1).- Garantía de interés fiscal. Las importaciones bajo PITEX no requieren garantizar el interés fiscal. Los créditos fiscales son a los que tiene derecho percibir el Estado o sus organismos descentralizados que provengan de contribuciones, de aprovechamientos o de sus accesorios.

La garantía del interés fiscal relativo a los créditos fiscales se otorga a favor de la Tesorería de la Federación.

La Secretaría de Comercio, previamente a la resolución que se emita para la autorización de un programa, deberá solicitar opinión a la S.H.C.P., sobre la procedencia de otorgar dicha autorización a efectos de constatar que la empresa esta al corriente de sus obligaciones fiscales, así como de que el solicitante no se encuentra sujeto al procedimiento administrativo de ejecución por algún crédito fiscal.

2).- Impuesto al Activo (IA). Este impuesto se causa tanto por personas físicas y morales, que realicen actividades empresariales y residan en México. También lo causan las personas residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, solo por dicho establecimiento; o bien mantengan inventarios en el territorio nacional, por dichos inventarios.

Para el caso que nos ocupa, la forma en que se causa este impuesto, depende de la categoría a que corresponda el bien importado temporalmente, como se señalo en el punto 2.1.4, de la siguiente manera:

Para la categoría I (materias primas; envases, empaques; combustibles, lubricantes etc.) se consideran inventarios para ser transformados o que ya hubieran sido transformados por algún contribuyente de este impuesto.

“Para calcular el valor de los activos señalados [como inventarios] los contribuyentes importadores considerarán el valor consignado a la entrada al país de dichos activos, adicionado del valor consignado cuando se retornen al extranjero y dividiendo el resultado entre dos. Este último resultado se dividirá entre 365 y el cociente se multiplicara por el número de días que permanecieron en territorio nacional. Los valores a que se refiere este párrafo serán los consignados en los pedimentos a que se refiere la legislación aduanera” (Artículo 2 último párrafo LIA).

Para las categorías II, III y IV considerados como activos fijos, se calculará el promedio de cada bien, actualizando el saldo por deducir (monto original menos depreciación acumulada al inicio del ejercicio), o el monto original de la inversión desde el mes en que se adquirió cada uno de los bienes, hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio por el que se determina el impuesto. No se llevara a cabo la actualización por los que se adquieran con posterioridad al último mes de la primera mitad del ejercicio por el que se determina el impuesto. El saldo actualizado se disminuirá con la mitad de la deducción anual de las inversiones en el ejercicio, determinada conforme a los Artículos 41 y 47 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

En el caso del primer y último ejercicio en el que se utilice el bien, el valor promedio del mismo se determinará dividiendo el resultado arriba mencionado entre doce y el cociente se multiplicará por el número de meses en los que el bien se haya utilizado en dichos ejercicios.

Al valor resultante, de acuerdo a los procedimientos anteriores, el contribuyente determinará el impuesto por ejercicios fiscales (enero - diciembre) aplicando la tasa del 1.8%.

3).- Impuesto al Valor Agregado. Las importaciones realizadas bajo el amparo del programa PITEX, no pagaran este impuesto. Esto de acuerdo al Artículo 25 de la Ley del I.V.A. que establece lo siguiente:

“No se pagara el impuesto al valor agregado en las importaciones siguientes:

- i. las que, en los términos de la legislación aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo. Si los bienes importados temporalmente son objeto de uso o goce en el país, se estará a lo dispuesto en el Capítulo IV de esta Ley...”⁵. El Capítulo IV se refiere al uso o goce temporal de bienes tangibles.

⁵ © D.R. Fisco Agenda, EDICIONES FISCALES ISEF, S.A. de C.V. C.P. Efrain Lechuga Santillan Ley IVA, 1998, pp. 26

Por otro lado, agrega la misma ley, que se considerará efectuada la importación de bienes en el supuesto de la fracción II del Artículo 26, cuando la importación temporal se convierte en definitiva debiendo cubrirse el Impuesto al Valor Agregado.

Para calcular el impuesto, tratándose de importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del Impuesto General de Importación (valor en aduana de las mercancías), adicionado con el monto de este Impuesto General de Importación y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación. De acuerdo al artículo 27 de la ley del IVA y 40 de su reglamento.

Finalmente el artículo 29 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, señala que las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten. Asimismo, en la Regla 5.1.3 de las Reglas de Carácter General Miscelánea de Comercio Exterior señala que para efectos del artículo 29 fracción IV inciso b) de la Ley del I.V.A. (operaciones de Maquila para exportación en los términos de la legislación aduanera), se asimila a la exportación de bienes, el retorno que hagan al extranjero las empresas que cuenten con programas de Maquila o PITEX.

4).- Mermas y desperdicios. El fundamento fiscal para el tratamiento de estos conceptos, se encuentra en el Artículo 61 del reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, y establece que los contribuyentes podrán efectuar la destrucción o donación de las mercancías que hubieran perdido su valor por deterioro u otras causas siempre que presenten aviso ante la autoridad administradora correspondiente, cuando menos 30 días antes de la fecha en que pretendan efectuar la destrucción, o donación de las mercancías de que se trate. La destrucción solo podrá efectuarse una vez por cada ejercicio.

La destrucción anterior, se deberá efectuar en el día, hora hábil y lugar indicado en el aviso.

“El contribuyente deberá registrar la destrucción o donación de las mercancías en su contabilidad en el ejercicio en el que se efectúe.”⁶

5).- Cambio de régimen temporal a definitivo. En materia fiscal, el pago de las contribuciones correspondientes se actualizarán a partir del mes en que las mercancías se importaron temporalmente y hasta que las contribuciones se paguen, de acuerdo al Art. 17 - A del C.F.F., que establece que la actualización por el transcurso del tiempo y con motivo de los cambios de precios en el país, comprenderá la aplicación del factor de actualización a las contribuciones. Dicho factor se obtendrá dividiendo el I.N.P.C. del mes anterior al mas reciente del periodo entre el citado índice correspondiente al mes anterior al mas antiguo de dicho periodo. Las contribuciones, los aprovechamientos, así como las devoluciones a cargo del fisco federal no se actualizaran por fracciones de mes. Las cantidades actualizadas conservan la naturaleza jurídica que tenían antes de la actualización.

Es importante señalar también que, a partir del 1º de enero de 1999, todas las mercancías que registren cambio de régimen temporal a definitivo, deberán cubrir además de las contribuciones actualizadas, el importe de los recargos. Esta disposición tiene su fundamento legal en la reforma al segundo párrafo del Artículo 109 del Decreto que modifica la Ley Aduanera publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 31 de diciembre de 1998, y que dispone respecto al calculo total de contribuciones por pagar lo siguiente: “... y una cantidad equivalente al importe de los recargos que correspondan en los términos del artículo 21 del Código Fiscal de la Federación...”

Ejemplo: Se decide cambiar de régimen temporal a definitivo de una mercancía “X” el 8 de noviembre de 1997; dicha mercancía se importó temporalmente según pedimento de fecha 11 de mayo del mismo año.

Se pide:

⁶ ídem RISR 1998, pp. 29

Determinar el factor de actualización que debe aplicarse a la contribución causada.

Según lo señalado en el Artículo 17 - A del CFF., realizamos el siguiente procedimiento:

- a) INPC del mes anterior al mas reciente. En nuestro caso el mes mas reciente es noviembre, y por tanto el anterior es octubre. No obstante, según el Art. 20 del mismo ordenamiento, el INPC se publica en el Diario Oficial de la Federación dentro de los primeros diez días del mes siguiente al que corresponda, en este caso no conocemos el INPC de octubre ya que se publica dentro de los primeros diez días del mes de noviembre, y la operación se efectuó el 8. Por lo anterior y atendiendo al segundo párrafo del Art. 17 -A la actualización de que se trate se realizará aplicando el último índice mensual publicado, para nosotros será septiembre 224.359
- b) INPC del mes anterior al mas antiguo. En nuestro ejemplo la mercancía se importó el 11 de mayo de 1997, por tanto el mes anterior será abril cuyo índice es: 213.882.
- c) El factor de actualización que se nos pide resulta de dividir el inciso a entre el b y obtenemos el siguiente resultado:

$$\text{Factor de Actualización} = 224.359 / 213.882 = 1.0489$$

Sobre el importe que resulte de aplicar este factor a la contribución causada, se le calcularán los correspondientes recargos.

Tratándose de bienes considerados como activo fijo importados al amparo de programas PITEX, podrán cambiar al régimen de importación definitiva, cumpliendo a su elección cualquiera de los dos procedimientos siguientes:

- a) El primero ya lo describimos en el punto 3 de la sección 2.2.1 aspecto aduanal.
- b) Pagar el Impuesto General de Importación que les hubiera correspondido de importar las mercancías en la fecha del cambio de régimen aduanero, tomando como valor de las mercancías el que resulte de aplicar lo dispuesto en el procedimiento anteriormente

remitido, y como arancel y tipo de cambio los vigentes a esa fecha. Artículo 110 de la Ley Aduanera.

De la misma forma estarán de acuerdo a la Regla 3.12.2 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1999, que señala que para efectos de los artículos 109, segundo párrafo y 110 de la ley, las Maquiladoras o las PITEX, que cambien del régimen de importación temporal a definitivo, los bienes de activo fijo, podrán aplicar la tasa arancelaria preferencial establecida por algún tratado de libre comercio al momento de realizar el cambio de régimen, siempre que cumplan con lo siguiente:

A. Tratándose de mercancías que hayan sufrido un proceso de transformación, elaboración o reparación:

- 1 Que las mercancías hubieran sido importadas temporalmente bajo la vigencia del tratado que corresponda.
- 2 Que las mercancías hubieran cumplido con las reglas de origen previstas en el tratado respectivo, al momento de su ingreso a territorio nacional.
- 3 Que la Maquiladora o PITEX cuente con el certificado de origen valido que ampare las citadas mercancías, expedido por el exportador de las mismas en territorio de la parte exportadora al momento de su importación temporal o a mas tardar en un plazo no mayor a un año a partir de su importación temporal.
- 4 Que el certificado de origen se encuentre vigente a la fecha del cambio de régimen.
- 5 Que la Maquiladora o PITEX, cuente con la información y documentación necesaria para acreditar que el bien final incorpore en su producción las mercancías importadas temporalmente, respecto de las cuales se pretende aplicar la tasa arancelaria preferencial.
- 6 Que el cambio de régimen se efectúe dentro del plazo autorizado para su permanencia en territorio nacional bajo el programa de Maquila o PITEX respectivo.
- 7 Que el arancel preferencial aplicable sea el que corresponda a los insumos extranjeros introducidos bajo el régimen de importación temporal al amparo del programa respectivo, y no al bien final.

- B. Tratándose de mercancías importadas temporalmente al amparo de los programas antes citados, que no hayan sido objeto de transformación, elaboración o reparación, procederá la aplicación de la tasa arancelaria preferencial, siempre que se cumpla con los requisitos señalados en el rubro A; numerales 1, 2, 3, 4, 6 y 7.
- C. Tratándose de bienes de activo fijo procederá la aplicación de la tasa arancelaria preferencial, siempre que se cumpla con los requisitos señalados en el rubro A; numerales 1, 2, 3, 4, 6 y 7 anteriores.

Para ello, deberán efectuar el cambio de régimen en un plazo no mayor a 4 años, a partir de la fecha de su importación temporal en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En los demás tratados de libre comercio suscritos por México, se deberá efectuar el cambio de régimen en el plazo de un año.

En este supuesto el impuesto general de importación se determinara aplicando la tasa arancelaria preferencial vigente al momento en que se efectúe el cambio de régimen al de importación definitiva.

3. EXPECTATIVAS DE LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

El incremento de las exportaciones de productos no petroleros, como la industria de autopartes, ayuda a consolidar el desarrollo de la economía nacional. Los sistemas de calidad representan una buena medida para incrementar la aceptación de un producto en el mercado internacional y por tanto repercutir directamente en las exportaciones de un determinado producto.

3.1 PARTICIPACION DE LA RAMA INDUSTRIAL DE AUTOPARTES EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES.

El sector manufacturero mexicano ha mostrado un notable desempeño exportador en años recientes. Tras la severa crisis de la deuda de principios de los ochenta, en la segunda mitad de ese decenio las exportaciones de ciertas manufacturas experimentaron un rápido crecimiento debido al estancamiento del mercado interno, a las políticas de fomento a las exportaciones y a las estrategias de las empresas transnacionales.

3.1.1 INTRODUCCION.

La mayor apertura ha intensificado el intercambio dentro de la misma industria y, lejos de provocar la desaparición de ciertas industrias en cada país, parece haber estimulado la producción y el intercambio en las mismas industrias en todos los socios comerciales. De ahí que el crecimiento del comercio entre los países haya generado un comercio intraindustrial dinámico que coexiste con el interindustrial.

Las nuevas teorías de comercio internacional han aportado fundamentos más sólidos para explicar el fenómeno del comercio intraindustrial, sobre todo las que incluyen en su análisis las economías de escala y la diferenciación de los productos.¹

El comercio intraindustrial incluye una amplia gama de productos: los que requieren insumos similares y, por tanto, son sustitutos cercanos en la producción; los que tienen insumos diferentes pero que son sustitutos cercanos en el consumo, y los que son sustitutos cercanos en la producción y el consumo.

El comercio intraindustrial se ha dado particularmente entre países industrializados, mientras que el interindustrial se realiza predominantemente entre estos y los en vías de desarrollo. En teoría, dada su desfavorable dotación de factores es difícil para los países en desarrollo producir bienes en los que se especializan los industrializados. Lo es más para las empresas de estos países para que inviertan en la producción intensiva en capital y aprovechen las economías de escala locales.

Gracias principalmente al proteccionismo, México estuvo en condiciones de producir bienes manufacturados distintos de los muy tradicionales o intensivos en mano de obra con elevadas

¹ P. Krugman y E. Helpman, *Market Structure and foreign Trade*, The MIT Press, Cambridge, 1985, citado en la revista Comercio Exterior de febrero de 1993, p.104.

tasas de rendimiento.² En los años sesenta y setenta el objetivo de la inversión extranjera directa en México era elaborar productos manufacturados y venderlos en forma redituable en el protegido mercado nacional. En cuanto a producir manufacturas competitivas y exportables en magnitud suficiente para lograr una balanza comercial sana de estos bienes, la estrategia de sustitución de importaciones fue un fracaso. Las empresas de ciertas áreas comenzaron a exportar, pero ello fue por el requisito de equilibrar importaciones y exportaciones que les impuso el gobierno mexicano, dando lugar a una parte importante del comercio intraindustrial e intrafirma.

Desde finales de los setenta el proteccionismo y las reglamentaciones gubernamentales dejaron de ser fuente importante de comercio intraindustrial e intrafirma. La estrategia de las empresas transnacionales ha determinado cada vez mas a la inversión extranjera directa y al comercio intraindustrial.

En México las inversiones con propósitos exportadores, aprovechando economías de escala, se han intensificado por diversos factores: la proximidad al mercado de Estados Unidos; el esfuerzo de las empresas de este país por defender su participación en el mercado mexicano, los intentos de otras naciones industrializadas por evitar las barreras no arancelarias de Estados Unidos, etc.

Algunos estudios revelan interesantes aspectos del comercio intraindustrial en México. La mayor parte de esa actividad ocurre en los sectores que producen bienes modernos de consumo duradero, de capital e intermedios pesados. En cuanto a los países con los que México tiene mas comercio intraindustrial es con naciones con grado de desarrollo semejante que con los industrializados, por lo que respecta a 1982. Sin embargo, en 1990 25.6% del comercio de México con países adelantados fue intraindustrial mientras que con los en desarrollo fue de solo 14.1%. Lo anterior muestra que pese a su condición de país en

² E. Perez-Motta, "Comercio Intra-industrial 1982 - 1990," mimeo, SECOFI. Mexico, 1991, citado en la revista Comercio Exterior de febrero de 1993, p.106.

desarrollo, la reciente apertura de México, aunada a las favorables perspectivas de su comercio exterior (el TLC con E.U. y Canadá) ha traído el tipo de inversión extranjera (principalmente de los países desarrollados) que genera comercio intraindustrial.

3.1.2 LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES.

El sector automotriz, constituido por la industria terminal (vehículos automotores) y de autopartes (carrocerías, motores, partes y accesorios, además de productos de hule), influye de modo considerable en el comportamiento de la economía mexicana. Después de la severa recesión de principios de los ochenta, la producción y las exportaciones crecieron a gran velocidad; en 1990 el sector represento 2.3% del PIB total y 8.7% del manufacturero. Solo las autopartes absorbieron 3.2% del PIB industrial en 1990. En 1989 la industria automotriz empleo mas de 215 000 personas (5.4 % de la ocupación manufacturera), de las cuales 155 000 laboraban en las autopartes (casi 4% de la ocupación industrial).

La industria maquiladora de autopartes proporciona 120 000 empleos directos. Si se sumara al sector de distribución, ventas y armado de autopartes y automóviles, el numero total de empleos ascendería a 440 000 o 10% de la ocupación total en el sector manufacturero. ³

Veamos en el cuadro siguiente la participación que ha tenido la industria manufacturera y automotriz en el PIB durante el periodo 1992 a 1996 en miles de pesos (a precios corrientes):

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	%	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	%
1992	1 029 004 582	208 364 591	20.25	26 871 684	2.61
1993	1 155 132 189	219 934 044	19.04	26 081 266	2.26
1994	1 306 301 570	245 012 475	18.76	29 211 147	2.23
1995	1 678 834 829	350 155 556	20.86	44 664 594	2.66
1996	2 296 791 704	494 670 500	21.54	71 427 933	3.11

Fuente: INEGI, la industria automotriz en México, Edición 1998, p. 5

³ La información estadística para este apartado proviene de: Macro Asesoría Económica, Realidad económica de México, 1992: compendio estadístico México, 1991; Secofi, TLCAN: el sector automotriz, monografía 10 México, 1991.

La participación ha sido constante y muy significativa. El PIB de la industria automotriz según rama y tipo de actividad se muestra a continuación en miles de pesos:

RAMA Y GRUPO DE ACTIVIDAD	1992	1993	1994	1995	1996
Total	26 871 684	26 081 266	29 211 147	44 664 594	71 427 933
Vehículos automotores	12 258 597	12 238 072	13 327 260	21 390 252	35 721 721
Carrocerías, motores, partes y accesorios	12 534 348	11 833 857	13 699 824	20 137 478	31 132 204
Productos de hule	2 078 739	2 009 337	2 184 063	3 136 864	4 574 008

Fuente: INEGI, la industria automotriz en México, Edición 1998, p.26

Lo que concierne al personal total ocupado, en la industria manufacturera y en la automotriz, durante el periodo de 1992 a 1996, tenemos la siguiente información (promedio anual de ocupaciones remuneradas):

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1992	27 160 072	3 379 765	380 708
1993	27 467 478	3 309 755	346 335
1994	28 165 783	3 238 906	338 057
1995	27 347 482	3 066 717	325 515
1996	28 281 793	3 289 943	365 652

Fuente: INEGI, la industria automotriz en México, Edición 1998, p.13

De las 215 000 personas empleadas por la industria automotriz en 1989 a las 365 652 en 1996, se ha registrado un incremento de 70.07%, mas de las dos terceras partes en 7 años. Asimismo, de las 155 000 que laboraban en autopartes en 1989 se incrementaron a 321 305 en 1996, es decir, mas del doble en siete años.

La industria mexicana de autopartes se compone de aproximadamente 500 empresas. Muchas han establecido alianzas estratégicas, mediante concesiones o acuerdos de asistencia técnica y tecnológica, con empresas extranjeras propietarias de tecnología de punta. Ello ha sido decisivo para alcanzar niveles internacionales de calidad, precio y servicio que explican en buena medida al éxito exportador de los últimos años. En la actualidad, el capital extranjero

participa con 43% y es de origen estadounidense — con mucho el mas importante — alemán, japonés e ingles. ⁴

El comportamiento de la industria de autopartes en el decenio pasado fue muy dinámico. Antes de 1982, la producción se orientaba básicamente al mercado nacional, caracterizado por una elevada protección, lo cual también implicaba un bajo grado de tecnología y economías de escala insuficientes.

En el periodo 1980 -- 1990, este sector experimenta profundos cambios, en especial con respecto a los motores para automóvil mientras que en 1980 las exportaciones a Estados Unidos sumaron 23 millones de dólares, en 1990 se rebasaron los 1000 millones de dólares, casi 85% del total de las ventas foráneas de autopartes (en 1980 esa relación fue de 12.5%).

Las cifras relativas al comercio exterior de la industria de autopartes se muestran en el siguiente cuadro:

INDUSTRIA DE AUTOPARTES: COMERCIO EXTERIOR, 1990 (Millones de dls. y %).

Exportaciones	Valor	%	Importaciones	%
Exportaciones Directas	500	100	3600 millones de dolares	
Equipo Original	315	63	Desglose por productos principales	
Mercado de Refacciones	185	37		
			Transmisiones, suspensiones direcciones	29
Desglose por producto princ.			Partes para motor	28
Vidrio		17	Otros sistemas	18
Resortes de elevacion		16	Electricos	13
Piezas fundidas		15	Accesorios	4
Transmisiones manuales		13	Sistema de frenos	4
Cableado		12	Partes estampadas	4
Llantas estampadas		12		
Partes de frenos		8	Origen de las importaciones directas	
Otros		7		
			Estados Unidos	66

⁴ Banco Nacional de Mexico (BANAMEX). México: The Autoparts Industry, México, 1991, citado en la revista Comercio Exterior de febrero de 1993, El comercio Intraindustrial e Intrafirma México-Estados Unidos, p. 110.

Exportaciones Indirectas	1300	100	Japon	9
			España	5
Mercados principales			Alemania	4
Estados Unidos		66	Brasil	3
Francia		18	Reino Unido	2
España		9	Francia	2
Canada		3	Suecia	2
Otros		4	Otros	7

Fuente: BANAMEX, Mexico. La industria de Autopartes, Promociones Industriales Banamex, Mexico, agosto de 1991, citado en la revista Comercio Exterior del mes de febrero de 1993, El Comercio Intraindustrial e Intrafirma, México-Estados Unidos, p. 112

La industria de autopartes utiliza varios canales de venta. Las exportaciones pueden ser directas (se comercializan en el mercado internacional) e indirectas (se venden a las plantas armadoras en México que las incorporan en las unidades de exportación). Las primeras pueden orientarse al mercado de equipo original o al de refacciones y accesorios. Lo mismo ocurre con las ventas internas (aproximadamente 6 500 millones de dólares en 1990).

Se calcula que las exportaciones totales de autopartes (28% directas) ascendieron en 1990 a 1800 millones de dólares frente a 230 millones en 1982. Mas de 60% de las realizadas de manera directa correspondieron a equipo original y el resto a refacciones y accesorios. En buena medida el significativo crecimiento de estas ventas es resultado de las importantes inversiones — la mayoría mediante coinversiones con empresas extranjeras — realizadas en los ochentas para modernizar los procesos productivos y establecer controles de calidad estrictos, así como de programas específicos de reorganización administrativa y de capacitación, lo cual ha elevado de modo significativo la productividad en varias plantas. Los productos que mas se exportan son motores y sus componentes, refacciones originales, frenos, muelles, cristales y arneses eléctricos. Actualmente hay mas de 200 empresas de autopartes exportadoras, cuando en 1982 eran 150.

En México la liberación reciente de la economía ha ejercido cierta presión sobre los proveedores nacionales de la industria terminal y estimulado el aumento de las compras externas de autopartes, cuyo contenido importado se elevo de 9% en 1986 a 25% en 1990.

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre el valor de las exportaciones de la Industria automotriz y el valor de las importaciones, según producto en miles de dólares:

Concepto	Automóviles para transporte de personal	Otros automóviles y camiones	Autopartes	TOTALES
1992 Importaciones	384 289	181 278	8 595 073	9 160 640
1992 Exportaciones	3 378 022	588 386	3 330799	7 297 207
Subtotal	2 993 733	407 108	-5264 274	- 1 863 433
1993 Importaciones	404 575	119 179	8 943 617	9 467 371
1993 Exportaciones	4 251 471	670 494	3 978 155	8 900 120
Subtotal	3 846 896	551 315	-4 965 462	-567 251
1994 Importaciones	1 249 526	183 581	10 037 865	11 470 972
1994 Exportaciones	5 076 920	827 152	4 891 987	10 796 059
Subtotal	3 827 394	643 571	-5 145 878	-674 913
1995 Importaciones	446 462	42 335	9 009 137	9 497 934
1995 Exportaciones	7 526 573	1 855 448	5 853 028	15 235 049
Subtotal	7 080 111	1 813 113	-3 156 109	5 737 115
1996 Importaciones	930 012	76 856	9 435 109	10 441 977
1996 Exportaciones	9 815 554	3 461 993	6 363 028	19 640 575
Subtotal	8 885 542	3 385 137	-3 072 081	9 198 598
1997 Importaciones	1 517 721	691 090	10 814 485	13 023 296
1997 Exportaciones	9 878 230	4 007 100	6 896 086	20 781 416
Subtotal	8 360 509	3 316 010	-3 918 399	7 758 120

Fuente: Cuadro de elaboración propia con base al Grupo de trabajo SHCP, BANXICO E INEGI en Estadísticas del Comercio Exterior de México, citados en La Industria Automotriz en México, Edición de 1998 por INEGI, p. 182 y 183.

La adhesión de México al GATT en 1986 y el programa de liberación comercial establecido a finales de 1987 redefinieron las políticas gubernamentales hacia la industria; se eliminaron los permisos de importación de autopartes y se redujeron los aranceles. En diciembre de 1989 las autoridades mexicanas emprendieron un nuevo programa de desarrollo que atrajo nueva inversión extranjera a la industria. Entre las principales medidas cabe señalar las siguientes:

- a) Se eliminaron todas las restricciones a la importación para la industria de autopartes, pero para que los fabricantes de automóviles puedan importar vehículos terminados deben exportar vehículos o componentes por un valor equivalente.

- b) Se redujeron de 60 a 36 por ciento los requisitos de valor agregado nacional para los vehículos que se venden en el mercado mexicano.
- c) Se permitió (1991) que las empresas armadoras importen vehículos nuevos, siempre y cuando demuestren un excedente en su comercio internacional; los aranceles de importación se fijaron en 20% pero se espera que disminuyan en un futuro cercano.
- d) Se retiraron las limitaciones al número de modelos producidos en el país.
- e) Se permitió la participación de capital extranjero en empresas de autopartes hasta por 100% mediante mecanismos de impulso, permisos especiales etc.

Vincularse con socios que proporcionan tecnología ha sido muy benéfico para las empresas, ya que así cuentan con una asistencia técnica y tecnológica crucial para mejorar su competitividad en especial en el mercado de exportación. Esta relación genera una fructífera complementariedad y aumenta las economías de alcance; el socio nacional contribuye con eslabonamientos hacia atrás, experiencia, instalaciones, etc., y el extranjero con tecnología de punta, conocimiento de los mercados y experiencia empresarial y comercial.

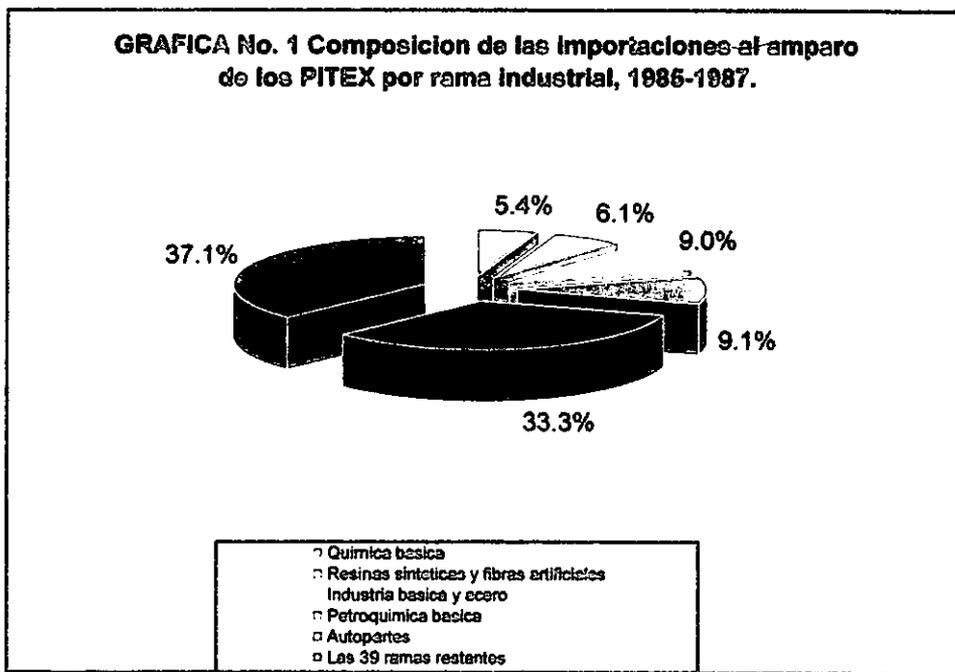
El TLC con Estados Unidos y Canadá plantea perspectivas interesantes a las empresas, pero también ha despertado cierta incertidumbre en la industria mexicana de autopartes por la relación con el socio tecnológico. Una primera dificultad es la limitación para extender sus mercados de exportación. Como los propietarios de la tecnología no desean que los receptores se conviertan en competidores, los acuerdos celebrados entre ambos generalmente obligan al segundo a exportar por medio del socio tecnológico. Un segundo problema — menos probable que ocurra — podría ser que los dueños de la tecnología decidieran aprovechar el TLC para exportar directamente a México y terminar su sociedad con la empresa mexicana, la cual tendría que luchar denodadamente para sobrevivir sin la asistencia tecnológica.

El aumento de la eficiencia general en los últimos años ha sido notable gracias a las inversiones en modernización y a la implantación de diversos mecanismos que resultaron

decisivos: sistemas de producción mas racionales y flexibles, que han reducido el porcentaje de productos defectuosos y aumentado la productividad laboral; mejores sistemas administrativos, ahorro en los gastos de venta, programas de capacitación e introducción de la “cultura” de calidad total. Esto ultimo merece especial atención, ya que encontrarse inmerso en un mercado internacional resalta la importancia de ser competitivos, además de cumplir con ciertas normas internacionales de calidad como lo veremos en el apartado 3.2.

3.1.3 COMPOSICION DE LOS PROGRAMAS PITEX POR RAMA INDUSTRIAL.

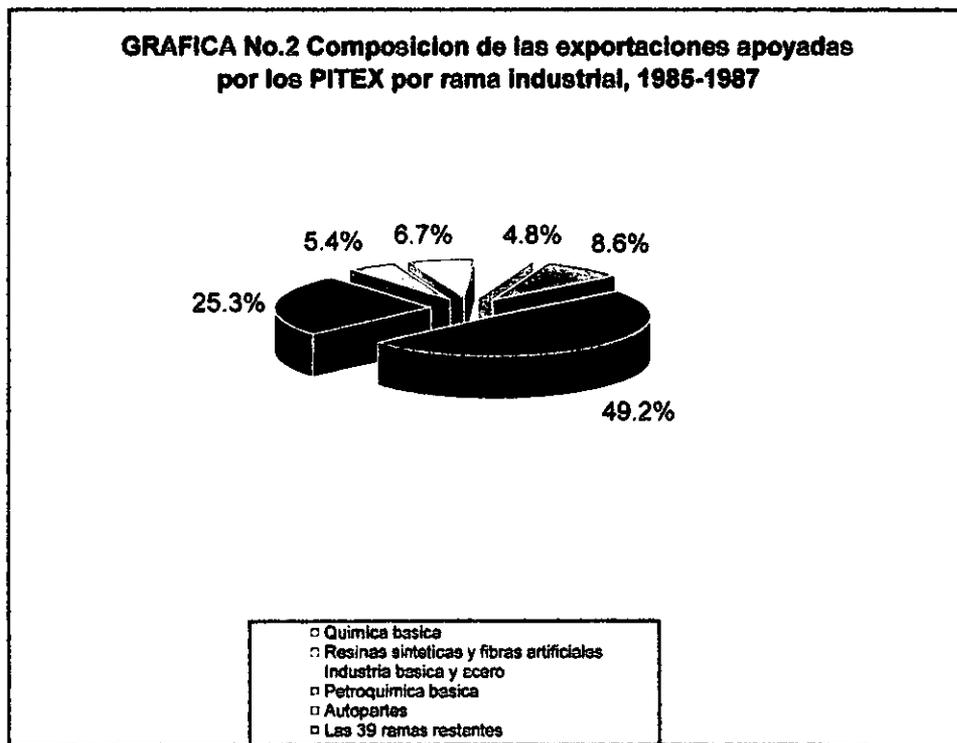
La clasificación de las compras al amparo de los PITEX por la rama industrial a que pertenecen los bienes importados muestra una marcada concentración. En la Gráfica 1 se observa que un tercio de las importaciones corresponde a la rama de autopartes. Le siguen, aunque con mucha diferencia, petroquímica básica e industrias básicas de hierro y acero, ambas con porcentajes similares.



La rama de autopartes concentra el valor de las importaciones con 76 PITEEX aprobados (menos de una quinta parte del total de programas del trienio). Es decir, cada PITEEX de esa rama realizo compras externas por alrededor de 3 millones de dólares en promedio. Las de petroquímica básica, en cambio, permitieron importar mas de 20 millones de dólares cada uno.

El objetivo de las importaciones mediante los PITEEX es incrementar las exportaciones. Pareciera que la meta se esta cumpliendo:

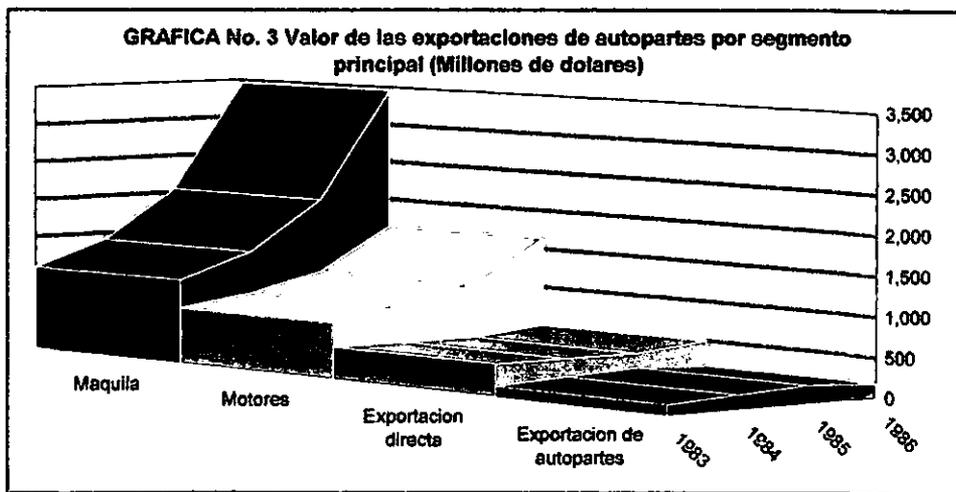
En el periodo 1985 – 1987 las ventas foráneas asociadas a los programas se han multiplicado mas de diez veces. Gracias a ese incremento su participación en el valor total de las exportaciones manufactureras paso de 5% en 1985 a 30% en 1987.



El valor de las ventas externas por rama esta mas concentrado que el de las importaciones. Casi la mitad corresponde a la de autopartes, como se muestra en la Gráfica 2. Una cuarta parte la abarcan, en conjunto, cuatro ramas intermedias (en orden descendiente petroquímica básica, resinas y fibras sintéticas, química básica, e industrias básicas de hierro y acero). El 25% restante esta atomizado en las 39 actividades restantes.

Por su participación relativa en el comercio exterior realizado al amparo de los PITEX, la de autopartes es la rama más eficiente en el sentido de que exporta proporcionalmente mas de lo que importa, así como en términos absolutos: su superávit comercial en el ámbito de los PITEX asciende a 1870 millones de dólares (mas de la mitad del superávit total de dichos programas).

Algunas ramas poseen cierta tradición exportadora. La de autopartes, por ejemplo, inicia en 1979 una tendencia ascendente en sus ventas externas, la cual se acentuó en 1983 y 1985. Ese comportamiento se debe en buena medida a las maquiladoras del ramo. Estas, según la reglamentación, solo pueden obtener un PITEX si renuncian al régimen que les es propio. Otra parte del incremento corresponde a la exportación de motores y solo un pequeño segmento obedece a ventas directas de la industria de autopartes. (Gráfica 3).



Fuente: Booz-Allen y Hamilton e Infotec, Industria de partes, Bancomext – Secoh, México, 1987, p 30

3.2 REQUERIMIENTOS DE CALIDAD QUE DEBE CUMPLIR EL PROCESO PRODUCTIVO DE AUTOPARTES PARA SER ACEPTADOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

Como consecuencia de la apertura comercial que se dio en nuestro país, y por la creciente importancia de la industria de autopartes en nuestra economía; se hace imprescindible que para continuar exportando nuestro producto, se tenga contemplado organizar nuestro sistema actual para administrar la calidad.

Un sistema de calidad certificada fortalece nuestra capacidad de competir nacional e internacionalmente, es una medida que anima a nuestros clientes, a nuestros colaboradores y a la sociedad a confiar plenamente en nuestros productos.

Los hechos incuestionables de la existencia de requisitos cada vez más exigentes por parte de los consumidores y el reconocimiento de que la mejora total de la calidad es una estrategia esencial para la supervivencia primero y el liderazgo después de las empresas, llevo a los organismos internacionales a tomar conciencia de que el movimiento debía encauzarse con la correspondiente normativa, creándose la ISO9000 a fin de definir como se debe implantar y mantener un sistema de calidad para el aseguramiento interno y externo de la misma.

La certificación en ISO9000 es el pasaporte para ingresar y mantenerse en este nuevo mundo globalizado (Comunidad Europea, Tratado de Libre Comercio, Cuenca del Pacifico etc.).

3.2.1 ORIGEN Y CONCEPTO DEL SISTEMA DE CALIDAD ISO9000.

El sistema de calidad ISO9000 es una norma de calidad que fue creada por la Organización Internacional de Estandarización (ISO), localizada en Ginebra Suiza. La Organización consta actualmente de mas de 100 comités nacionales de normas, con cada miembro representando un país diferente.

Todo el propósito detrás del desarrollo de ISO9000 fue simplificar el comercio internacional de mercancías y servicios por medio del desarrollo de un conjunto de normas de calidad comunes. Esta meta se alcanzó con la creación de ISO9000.

ISO9000 es una serie de normas sobre aseguramiento de calidad y calidad de la dirección. Los estándares no son específicos de productos o servicios, sino que se aplican al proceso que los crea. Las normas son genéricas, de manera que puedan ser usadas por industrias de fabricación y servicios por todo el mundo.

ISO9000 está integrado por 5 normas básicas: ISO9000, 9001, 9002, 9003 Y 9004. La primera norma, ISO9000, expone los conceptos y las definiciones básicas y explica cómo seleccionar y usar las normas en las series.

ISO9001, 9002 y 9003 son modelos de sistemas de calidad actuales que un proveedor debe implementar para certificarse en el estándar internacional. ISO9004, también es un modelo de sistema de calidad, pero las empresas no se certifican en él. ISO9004 es más bien una guía para aquellas instalaciones que quieran implementar el sistema de calidad ISO9000 por sus beneficios inherentes, pero no quieren estar en obligación contractual o que se les impongan las condiciones que están asociadas con la certificación.

Cuando se implementan correctamente, las normas ISO9000 pueden ofrecer a su compañía varias ventajas. Le guiarán al usuario a establecer calidad en sus productos o servicios y le ayudarán a evitar inspecciones costosas, costo de garantía y reprocesado.

3.2.2 MODELOS DEL SISTEMA DE CALIDAD ISO9000.

Cuando las compañías llegan a certificarse en ISO9000, tienen que adherirse a una larga lista de requisitos del sistema de calidad. Estas normas son por naturaleza, de forma que puedan aplicarse a cualquier producto o servicio hecho en cualquier parte del mundo.

A fin de obtener la certificación en el estándar de calidad ISO9000, las compañías deben adoptar uno de los tres modelos centrales del sistema de calidad: ISO9001, 9002 ó 9003. Las empresas seleccionan el modelo contractual que se adopta mas al alcance de sus operaciones.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de los modelos centrales:

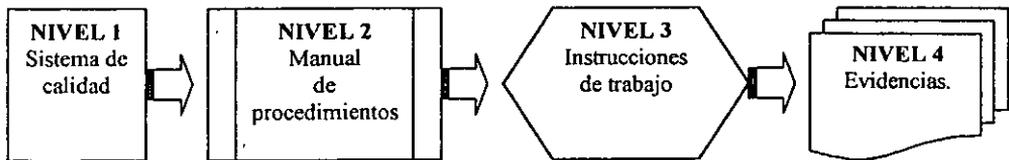
- ISO9001, el modelo mas completo, garantiza la calidad en las áreas de diseño, desarrollo, producción, instalación y servicio. Se aplica generalmente a fabricantes que diseñan y producen sus propios productos. ISO9001 consta de 20 requisitos del sistema de calidad (ver tabla de contrarreferencia).
- ISO9002, se aplica a instalaciones cuyos productos son diseñados y atendidos por subcontratistas. Las compañías que adoptan esta norma deben adherirse a 19 de los 20 requisitos del sistema de calidad que aparecen en ISO9001 (excepto el elemento de control del diseño).
- ISO9003, tiene el alcance mas limitado. Solo requiere conformidad a la inspección final y procedimientos de ensayo, y es frecuentemente usado por laboratorios de ensayo y distribuidores de equipo. ISO9003 tiene 16 de los 20 requisitos del sistema de calidad que aparecen en ISO9001.

Las compañías se certifican en ISO9000 después de implementar uno de los tres modelos contractuales y probado, mediante su documentación y funcionamiento, que han alcanzado los requisitos técnicos del sistema de calidad. Nótese que la certificación en ISO9000 es obtenida basándose en la instalación y no en la firma o empresa. Así pues, si una compañía tiene 10 instalaciones, cada una de las 10 tendrá que buscar su certificación individualmente. La excepción que permite certificación de múltiples instalaciones en un certificado único, se aplica en limitadas circunstancias cuando las sucursales son extensiones virtuales de la instalación central haciendo el mismo trabajo bajo el mismo sistema y control.

TABLA DE CONTRARREFERENCIA		
ISO 9001	ISO 9002	ISO 9003
4.1 Responsabilidad de la dirección	X	X
4.2 Sistema de calidad	X	X
4.3 Revisión de contrato	X	X
4.4 Control de diseño		
4.5 Control de la documentación y de los datos.	X	X
4.6 Compras	X	
4.7 Control de los productos suministrados por los clientes	X	X
4.8 Identificación y trazabilidad de los productos.	X	X
4.9 Control de los procesos.	X	
4.10 Inspección y ensayo	X	X
4.11 Control de los equipos de inspección, medición y ensayo.	X	X
4.12 Estado de inspección y ensayo.	X	X
4.13 Control de los productos no conformes.	X	X
4.14 Acciones correctivas y preventivas.	X	X
4.15 Manipulación, almacenamiento embalaje, conserv. y entrega.	X	X
4.16 Control de los registros de calidad	X	X
4.17 Auditorías internas de la calidad.	X	X
4.18 Formación.	X	X
4.19 Servicios post-venta	X	
4.20 Técnicas estadísticas.	X	X

Fuente: Material de apoyo Curso sobre el ISO9000, diciembre de 1996

ESQUEMA DEL SISTEMA DE CALIDAD ISO 9000



NIVEL 1. Establece de manera directa y resumida la estrategia, política y lineamientos del sistema de calidad de acuerdo al ISO 9000

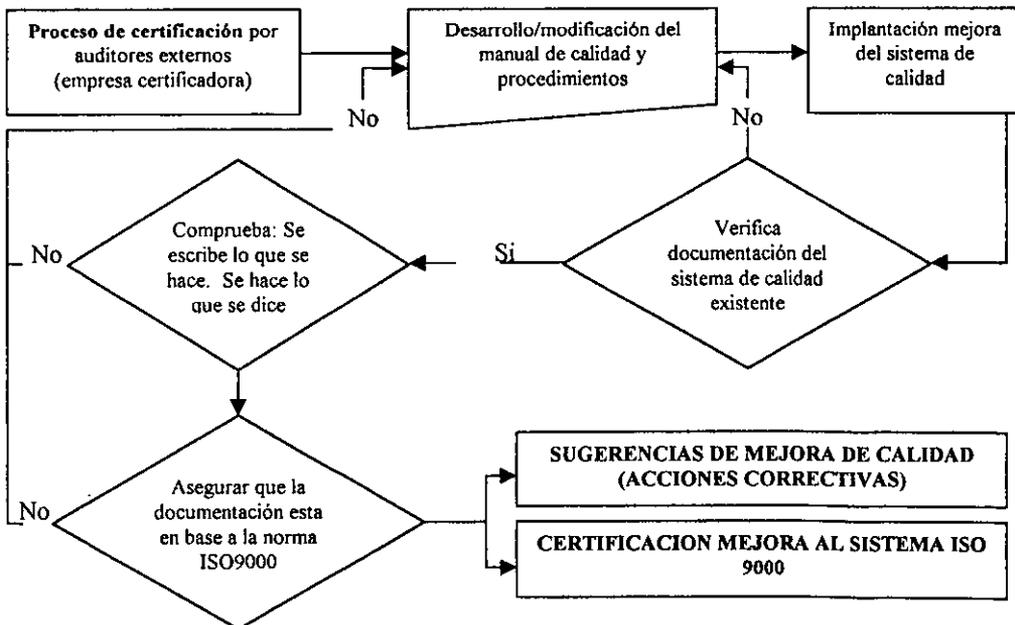
NIVEL 2. Describe que es lo que se tiene que hacer y quien es el responsable de hacerlo, así como instrucciones generales de trabajo a realizar.

NIVEL 3. Instrucciones detalladas como: ayudas visuales, métodos de trabajo, hojas de instrucción de inspección etc., especificando quien, como y cuando. Aquí también se describen los parámetros técnicos y detalles de los mismos.

NIVEL 4. Todos los reportes que se elaboran, los cuales son para los auditores, es la evidencia objetiva de que estamos o no cumpliendo los requisitos del sistema de calidad. Aquí se incluyen formatos, gráficas de control, reportes de cualquier tipo, etc.

Cuando todos los procedimientos e instrucciones de trabajo de todas las áreas se encuentran documentadas e implantadas, se solicita a una empresa, certificadora externa para auditar si el sistema de calidad se encuentra dentro de los requisitos de la norma ISO 9000 y de esa forma obtener el certificado, si el sistema cumple con los requisitos establecidos.

El proceso de certificación se representa brevemente en el siguiente diagrama:



Cabe hacer notar que aunque se haya recibido un certificado de calidad debemos continuar mejorando el sistema de calidad y prepararnos para la revisión cada 6 meses, según el sistema ISO 9000.

3.2.3 BREVE DESCRIPCION DEL CONTENIDO DE LA NORMA ISO9000

1. **Responsabilidad directiva.** La dirección define las responsabilidades para mantener y desarrollar el sistema de calidad, así mismo debe crear, comunicar y mantener la política y los objetivos de calidad a todos los niveles de la empresa. La dirección evalúa permanentemente si el sistema esta organizado, es efectivo, eficiente y funciona, esto lo realiza a través de auditorias.
2. **Sistema de calidad.** La dirección debe establecer y mantener un sistema de calidad documentado para asegurar que todos los procesos y productos cumplan con los requisitos de calidad especificados por nuestro cliente.
3. **Revisión de contrato.** Se deben establecer y mantener procedimientos para la revisión del contrato de compraventa, entre el proveedor y cliente; considerando especialmente los siguientes:

Cumplimiento de los requisitos de calidad, posibilidades técnicas de realización, efectos financieros, efectos personales, cumplimiento con las condiciones del medio ambiente, curva de arranque según plan de plazos.

4. **Control de diseño.** Se debe establecer y mantener procedimientos de verificación y control del diseño del producto con el fin de asegurar que los requisitos especificados se cumplen. Estas actividades deben ser planificadas y ejecutadas por el personal capacitado, con responsabilidades definidas, y con los recursos necesarios disponibles.

5. **Control de documentos.** Se debe establecer y mantener procedimientos para controlar la generación, distribución y modificación de los documentos relacionados con los requisitos de esta norma. Este control debe asegurar que se encuentren disponibles y actualizados en las áreas donde se efectúen operaciones básicas de funcionamiento del sistema de calidad que sean retirados a tiempo cuando sean obsoletos. Asimismo deben ser revisados y aprobados periódicamente por personal autorizado.
6. **Compras.** Debe asegurar que los productos comprados están conformes con los requisitos especificados a los proveedores. Se debe evaluar a los proveedores a fin de verificar si tienen capacidad para cubrir con los requisitos establecidos, los cuales deben estar claramente definidos en los documentos de compra.
7. **Productos suministrados por el cliente.** Se debe establecer y aplicar procedimientos para recibir y almacenar productos suministrados por el cliente. Se debe registrar e informar al cliente sobre cualquier producto perdido, dañado o afectado en cualquier forma que se presente.
8. **Identificación y trazabilidad de los productos.** La identificación y trazabilidad son puntos especialmente vitales para aquellos proveedores que proporcionan productos o servicios que pueden estar sujetos a reclamo si presentan o no conformidad, son peligrosos, o están en conflicto con leyes, regulaciones o estatutos. Cuando sea necesario, el proveedor debe establecer y mantener procedimientos documentados para la identificación y trazabilidad del producto a lo largo de todas las etapas de producción desde su diseño y a través de producción, entrega, instalación, y uso. Cuando la trazabilidad es un requisito especificado por el cliente el proveedor debe establecer un procedimiento para la identificación única de los productos individualmente o en lotes.
9. **Control de los procesos.** El proveedor debe llevar a cabo todos los procesos de producción, instalación y servicios que afectan directamente la calidad de los productos o

servicios, bajo un sistema que especifique planificación y control detallados. El sistema debe incluir:

- Procedimientos documentados definiendo la forma de producción, instalación y servicio, donde la ausencia de dichos procedimientos pudiera afectar negativamente a la calidad.
- Provisión del equipo, instalaciones y materiales adecuados.
- Adhesión a las normas, leyes, códigos, planes de calidad y/o procedimientos documentados.
- Supervisión y control de las características cruciales del producto identificadas en los puntos apropiados del proceso.
- La aprobación de proceso y equipo, según sea necesario.
- Instrucciones de trabajo documentadas y actualizadas, especificando los pasos, requeridos en cada tarea, estipulados en la forma más clara y practica.
- Apropiado mantenimiento del equipo para asegurar la producción continua de productos de calidad.

Cuando el proceso de producción no puede ser verificado a través de la inspección y ensayo del producto, y cuando deficiencias en el proceso no llegan a ser evidentes hasta que el producto esta ya en uso, operarios calificados pre-califican, supervisan y controlan el proceso para asegurar que se cumplan con los requisitos especificados. Deben mantenerse registros de los procesos cualificados, equipo y personal, según sea necesario.

10. Inspección y pruebas. Los productos recibidos deberán ser verificados y/o inspeccionados antes de utilizarse. Cuando por razones de urgencia sea necesario utilizar productos que no han sido liberados, se debe identificar y registrar de tal manera que sea posible recuperarlo inmediatamente y reemplazarlo en caso de incumplimiento con los requisitos especificados.

Las inspecciones y pruebas en procesos deberán estar establecidas según los planes de calidad y/o procedimientos documentados y ser llevados a cabo antes de la aprobación del producto

final. Se debe establecer y mantener los requisitos que comprueben que los productos han pasado las inspecciones y pruebas, según los criterios de aceptación establecidos.

11. **Equipos de inspección, medición y prueba.** Se debe controlar, calibrar y mantener adecuadamente los equipos de inspección, medición y prueba que son utilizados para demostrar la conformidad de los productos con las especificaciones.
12. **Estado de inspección y prueba.** Se debe identificar claramente el estado de inspección y prueba del producto mediante, identificación adecuada que indique la conformidad o no conformidad del producto que es liberado, utilizado e instalado. (Etiquetas, rótulos, tarjetas, etc.).
13. **Control de productos no conforme.** Se debe establecer y mantener procedimientos para evitar, que por descuido se utilicen o instalen productos no conformes con los requisitos, este control debe comprender la identificación, evaluación, segregación, disposición y destino del producto no conforme y la información a las áreas concernientes de la no conformidad.
14. **Acciones correctivas.** Se debe documentar y mantener procedimientos para:
 - Investigar las causas de los productos no conformes y la acción correcta que debe aplicarse para evitar su repetición.
 - Analizar procesos para detectar y eliminar las causas potenciales que generan productos no conformes.
 - Indicar acciones preventivas.
 - Realizar controles para asegurar que se lleven a cabo las acciones correctivas.
 - Aplicar y registrar las modificaciones a los procedimientos que resulten de las acciones correctivas.

15. **Manejo, almacenamiento, empaque y envío.** Se debe establecer y mantener al día procedimientos escritos para el manejo, almacenamiento, empaque y envío de los productos y asegurarse de la conformidad de los mismos durante estas etapas.
16. **Registros de calidad.** Se debe establecer y mantener procedimientos para identificar, organizar, codificar, archivar, conservar y disponer de los registros de calidad, estos se deben conservar para demostrar que se ha logrado la calidad requerida y la operación efectiva del sistema de calidad, deben estar disponibles para evaluación y archivarse en condiciones que eviten su deterioro.
17. **Auditorias internas de calidad.** Se debe aplicar un sistema completo de auditorias internas de calidad planificadas y documentadas para verificar si todas las actividades relativas a la calidad cumplen con las condiciones previamente establecidas y para determinar la efectividad del sistema de calidad. El personal directivo responsable del área, debe tomar acciones correctivas oportunamente en las deficiencias encontradas en la auditoria.
18. **Capacitación.** Se debe establecer y aplicar procedimientos que permitan identificar las necesidades de entrenamiento del personal y suministrar la información y capacitación adecuada a todas las personas que realicen actividades que afecten la calidad.
19. **Servicio de post-venta.** Cuando en el contrato se especifique la ejecución de servicios se deben definir y aplicar procedimientos para realizar estos servicios, y para comprobar que se realizan de acuerdo con los requisitos establecidos.
20. **Técnicas estadísticas.** Cuando sea apropiado se deben establecer procedimientos para identificar las técnicas estadísticas adecuadas necesarias para verificar la aceptabilidad de la capacidad del proceso y de las características del producto.

Recordemos que el ISO 9000 no es una moda, sino un requisito. Por lo tanto la certificación es un requisito en el marco internacional de comercio.

En México el equivalente para especificaciones ISO9001 e ISO9002, Son las normas NMX-CC-003 y NMX-CC-004 respectivamente.

3.2.4 PRINCIPALES MODELOS DE CALIDAD QUE AFECTAN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

En la búsqueda por ganar un lugar en el mercado mundial, las principales compañías de la industria automotriz norteamericana han adoptado una nueva norma de sistemas de calidad que abarca ISO 9000 el punto de referencia internacional para calidad.

En septiembre de 1994 Chrysler, Ford y General Motors inauguraron “QS 9000”. El nuevo modelo de sistema de calidad pone gran énfasis en la satisfacción del cliente y promete servir como base de una línea excepcional de productos.

La nueva norma afectara a las compañías que fabrican o abastecen componentes y otros productos a los 3 Grandes (Chrysler, Ford y General Motors).

Bajo las directrices de QS-9000, los proveedores deben cambiar sus sistemas de calidad para cumplir con las expectativas de la industria automotriz. La mayoría de esos cambios se centran alrededor de ISO9000, la norma internacional para calidad, y sus elementos esenciales para un sistema de calidad efectivo. Además, los suministradores dentro de la industria automotriz deben cumplir con ciertos requisitos, algunos “específicos de un sector” y otros “específicos del cliente” descritos en el modelo de sistema de calidad QS-9000. Estos son requisitos adicionales que tratan las necesidades colectivas e individuales de Chrysler, Ford y General Motors.

La llegada de QS-9000 ha preparado la escena para cambios dentro de la industria automotriz. Los efectos de los requisitos del nuevo sistema de calidad serán sentidos por miles de proveedores de la industria automotriz en Estados Unidos, Canadá y México.

Eventualmente, la certificación en QS-9000 e ISO9000 será obligatoria — General Motors y Chrysler — pusieron ya diciembre de 1997 como fecha límite para certificarse.

Como se dijo anteriormente el cumplimiento de esta norma estará afectando a:

- Firmas que abastecen piezas de producción a los tres grandes.
- Firmas que abastecen materiales a los tres grandes.
- Subcontratistas que diseñan productos para los tres grandes y/o proveedores que dan servicios a los tres grandes. Como se vio en el punto 3.1 de la presente tesis el volumen de intercambio comercial de empresas mexicanas con Estados Unidos es muy considerable sobre todo en lo que se refiere al comercio intraindustrial.
- Firmas que desean en el futuro hacer negocios con los tres grandes.

3.2.4.1 CONCEPTO Y DESCRIPCION DE QS-9000

QS-9000 es la mezcla del Manual de Garantía del proveedor de Chrysler, Q-101 Estándar del Sistema de Calidad de Ford, y Metas de las Operaciones Norteamericanas para la Excelencia de General Motors. Pero el corazón del nuevo modelo del sistema de calidad se centra en ISO9000, (el documento QS-9000 incorpora en su totalidad a ISO 9001, como se recordara uno de los modelos del sistema de calidad ISO 9000).

QS-9000 fue creado por la Agrupación de Requisitos de Calidad de los proveedores de los tres Grandes, con la agrupación de los siguientes fabricantes de camiones: Freightliner, Mack Trucks, Navistar International, PACCAR, y Volvo /GM Heavy Truck. La nueva norma representa uno de los esfuerzos de estandarización más generalizados en la historia de la industria automotriz estadounidense.

Como se menciona ISO9001 es la base de QS-9000, pero existen requisitos adicionales del sistema de calidad que los proveedores deberán cumplir también. El manual de calidad QS-9000 tiene requisitos “específicos del sector” y “específicos de cliente”.

Los requisitos específicos de sector citados en QS-9000 son guías adicionales que se aplican específicamente a la industria automotriz. Estas guías prestan atención a las necesidades de calidad en las áreas de: aprobación de piezas en producción, mejoramiento continuo y capacidad de producción.

Los requisitos específicos de cliente en QS-9000 se refieren a los requisitos individuales que Chrysler, Ford y General Motors han estipulado para sus proveedores. Estos estándares se aplican solamente a las necesidades específicas del producto Chrysler, Ford y General Motors. Por ejemplo: General Motors tiene procedimientos específicos que los proveedores deben seguir para el material prototipo, pero estos procedimientos no se aplican a Ford o Chrysler.

Bajo las directrices del nuevo sistema de calidad, los proveedores tendrán eventualmente que certificarse en QS-9000. Como el modelo de sistema de calidad ISO 9001 se encuentra incluido en su totalidad dentro de QS-9000, los proveedores tendrán automáticamente que certificarse también en el estándar internacional.

Al seleccionar una oficina de certificación, es extremadamente importante para cada proveedor, estar al tanto de las calificaciones que Chrysler, Ford y General Motors han establecido para los cuerpos de acreditación. Solamente aquellas firmas que cumplan con los criterios de los tres grandes serán reconocidas como oficinas calificadas de certificación en QS-9000.

Las oficinas de certificación deben ser capaces de demostrar que han cumplido con las siguientes condiciones:

- Estar acreditada por RAB (Registrar Accreditation Board) de los E.U.A., el RvA (Dutch Council for Certification) de los Países Bajos o el UKAS (United Kingdom Accreditation Service) del Reino Unido.
- Mostrar documentación de que cumple con el Código de Practicas de QS-9000
- Mantener una lista de sus auditores calificados en QS-9000 y
- Tener personal del Comité Ejecutivo (de certificación) o la junta de gobierno con experiencia en la industria automotriz.

La oficina de certificación, debe también tener experiencia en la implantación de ISO9000 nacional e internacionalmente.

3.2.4.2 REQUISITOS ESPECIFICOS DE SECTOR EN QS-9000.

A. PROCESO DE APROBACION DE LAS PIEZAS EN PRODUCCION (PPAP)

- a) Generalidades. El proceso de aprobación de piezas en producción (PPAP) juega un papel tan grande en QS-9000 que los tres grandes crearon un manual independiente para documentar todos los requisitos de PPAP.

El estándar QS-9000 declara que el proceso de aprobación de piezas en producción debe ser garantizado para un nivel de cambio en ingeniería, numero de pieza, ubicación de la fabrica, subcontratista/s del material, y medio ambiente del proceso de producción. Cuando ocurra un cambio en cualquiera de estas situaciones, se requiere notificación al cliente, y algunas veces, los documentos del PPAP necesitan ser preparados de nuevo.

El PPAP fue creado como un medio de asegurar que los proveedores tengan un claro entendimiento de las especificaciones del diseño de partes y productos de sus clientes.

El cliente es responsable de informar al proveedor la clase de documentos y artículos que necesita entregar. Los tres grandes, de acuerdo a su manual PPAP, cumplen con esto

asignando un nivel de entrega a cada uno de sus proveedores (nivel de evidencia requerido para la entrega de piezas de producción).

Los productos no se pueden enviar hasta que el proveedor reciba la aprobación del cliente de que su producto o pieza cumple todas las especificaciones y requisitos. Después de que una muestra de la pieza o producto ha sido aprobada, los proveedores son responsables de asegurarse que la producción futura continua cumpliendo todos los requisitos del cliente.

b) Validación de cambio de ingeniería. El proveedor, de acuerdo con el manual PPAP, es el responsable de verificar que los cambios estén debidamente validados.

El proveedor debe establecer y mantener registros de calidad para documentar el cambio de ingeniería y asegurar que un producto ha pasado la inspección requerida y los ensayos demostrando que cumple con los requisitos especificados.

Los registros de calidad deben archivarse y mantenerse (por el periodo acordado con el cliente) y ser fácilmente recuperables.

B. MEJORAMIENTO CONTINUO

a) Generalidades. En QS-9000, los tres grandes estipulan que debe establecer y promoverse por toda la organización de los proveedores, una filosofía comprensible de mejoras continuas. Los proveedores deberán de desarrollar un plan de acciones específicas, para mejoras continuas de la calidad, servicio (incluyendo el tiempo y la entrega) y precio para todos los clientes.

b) Mejoras en calidad y productividad. El proveedor debe identificar oportunidades de calidad y productividad e implementar proyectos de mejora apropiados. He aquí algunos ejemplos:

- Tiempo de parada de maquina no programado.
 - Desperdicios, reprocesado y reparación
 - Difícil montaje o instalación del producto.
 - Derroche de materiales o de trabajo.
- c) Técnicas para el mejoramiento continuo. El proveedor debe aprender las siguientes medidas y metodologías y usar aquellas que sean apropiadas:

- Indices de capacidad (Cp, Cpk, siglas en ingles)
- Tablas de control (variables, atributos)
- Diseño de experimentos (DOE, Design Of Experiment)
- Eficiencia general del equipo
- Costo de la calidad.

Por nombrar solo algunos.

C. CAPACIDADES DE PRODUCCION

- a) Planificación y efectividad de las instalaciones, equipo y proceso. El proveedor debe desarrollar planos de instalaciones, procesos y equipo en conjunto con el avanzado proceso de planificación de la calidad.

Se debe hacer uso máximo del espacio en las instalaciones, facilitar el flujo sincronizado del material, y minimizar el transporte y manipulación del material.

Deben desarrollarse métodos para evaluar la eficacia de las operaciones y procesos existentes. Los métodos debieran ser factores en el plan de trabajo general, la automatización apropiada, ergonomía y factores humanos, equilibrio de operarios y línea de trabajo, niveles de inventario de almacén y regulador y contenido del trabajo en el valor añadido.

- b) Detección de errores. Debe existir un proceso de detección de errores para evitar la fabricación de productos defectuosos.

La detección de errores debe ser usada durante la planificación de procesos, instalaciones, equipo y herramientas, y durante la resolución de problemas.

- c) Diseño y fabricación de herramientas. El proveedor debe proporcionar recursos técnicos adecuados para el diseño de herramientas y normas de medida, fabricación e inspección dimensional completa. Si parte de este trabajo se subcontrata, debe establecerse entonces un sistema de rastreo y seguimiento. Las herramientas y el equipo del cliente deben ser marcados permanentemente, de manera que el propietario del equipo sea visible y claramente entendido.

- d) Manejo de herramientas. El proveedor debe establecer e implementar un sistema de manejo de herramientas. El sistema debe tratar: personal e instalaciones de mantenimiento y reparación, almacenaje y recuperación, instalación y programa de cambio de herramientas percederas.

Se necesita un sistema de rastreo y seguimiento para el trabajo que es subcontratado.

3.2.4.3 REQUISITOS ESPECIFICOS DEL CLIENTE EN QS-9000

Chrysler, Ford y General Motors; dedicaron una sección del documento QS-9000 en "Requisitos Específicos del Cliente". Estos son los requisitos individuales que cada una de las compañías señaladas anteriormente, han establecido para sus respectivos proveedores. Esta sección es la única parte de QS-9000 que no esta estandarizada.

1 ALGUNOS REQUISITOS DE CHRYSLER

Chrysler Corporación tiene tres símbolos únicos en su genero — el Escudo, el Diamante y el Pentágono — que son utilizados para identificar las partes criticas del producto. Los proveedores deberán conocer los requisitos especiales vinculados con estos símbolos.

El Escudo es utilizado para identificar características de seguridad. Cualquier pieza marcada con este símbolo requiere del control especial de fabricación para asegurar que cumple con los requisitos de Chrysler y los requisitos gubernamentales de seguridad del automóvil.

El Diamante identifica características especiales. Cualquier componente, material u operación en el montaje del vehículo designado con este símbolo es visualizado por Chrysler como crítico e importante para la calidad, contabilidad y durabilidad.

El Pentágono es el símbolo crítico para herramientas. Es usado para identificar características especiales de accesorios, calibres, piezas en desarrollo y piezas del producto inicial.

2 ALGUNOS REQUISITOS DE FORD

Ford Motor Co. Coloca una delta invertida en sus planos de ingeniería y especificaciones, para identificar productos de características criticas que puedan afectar la seguridad en la operación del vehículo y el cumplimiento de regulaciones gubernamentales.

3 ALGUNOS REQUISITOS DE GENERAL MOTORS

General Motors Corp. Ha publicado todos sus requisitos específicos en las siguientes guías:

- C4 Programa de Tecnología, GM-C4 Información del proveedor (GM 1825)
- Sistema de Designación de Características Clave (GM 1805 QN)
- Entrega de Material por el Proveedor para Aprobación de Proceso (GM 1407)
- Sumisión de Informes de Problemas y Procedimiento de Resolución (GM 1746)
- Entrega del Proveedor de Match Check Material (GM 1689)

- Procedimiento de Verificación y Trazabilidad de Componentes (GM 1730)
- Procedimiento de Mejoramiento Continuo (GM 1747)

4. EJEMPLOS PRACTICOS PARA EL CONTROL DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

El objetivo principal de las auditorias aduaneras es comprobar que quienes realizan operaciones de comercio exterior, importaciones y exportaciones, cumplen con las obligaciones señaladas en las diferentes disposiciones legales. La necesidad de observar el cumplimiento de estas obligaciones se centra en las altísimas infracciones y sanciones señaladas en la Ley aduanera principalmente y en otras disposiciones como el PITEX.

En este capitulo, estudiaremos el procedimiento correcto para controlar nuestras operaciones y alcanzar el objetivo principal arriba expuesto.

4.1 FASES DEL PROCEDIMIENTO.

Las fases para controlar nuestras operaciones de comercio exterior y lograr el correcto cumplimiento de nuestras obligaciones serán:

- I. Entorno general.
- II. Integración de expedientes.
- III. Revisión de pedimentos.
- IV. Importaciones y exportaciones indirectas.

- V. Revisión del control de inventarios.
- VI. Control de inventario de bienes de capital.
- VII. Reflejo fiscal.

4.2 ENTORNO GENERAL.

Consiste en recopilar y revisar los papeles generales de la empresa para identificar el tipo de operaciones que pueda realizar. Primeramente se debe revisar que estén localizables e integrados a un expediente los siguientes documentos:

- 1.1 Alta de la empresa en S.H.C.P. (razón social, R.F.C., domicilio fiscal).
- 1.2 Cambios de domicilio.
- 1.3 Cambios de razón social.
- 1.4 Autorización de programa PITEX, Maquila, EXEX, ALTEX. Previamente se presenta un cuestionario de solicitud como el que se presenta a continuación:

DATOS GENERALES					
TIPO DE PROGRAMA: PROGRAMA NUEVO			No. DE PITEX: 1233/97		
NOMBRE O RAZON SOCIAL: BALATAS GARRAS DE ACERO S.A.DE C.V.					
ACTIVIDAD PRINCIPAL: FABRICACION DE PARTES Y ACCESORIOS PARA EL SISTEMA DE FRENOS DE AUTOMOVILES.					
DOMICILIO DE LAS OFICINAS					
CALLE Y NUMERO: MANZANILLO NUMERO 100		COLONIA: ROMA SUR		C.P.: 07820	
CIUDAD: México		ESTADO: DISTRITO FEDERAL		LADA: 89712 TELEFONO: 5-328-75-11	
PERSONA RESPONSABLE DE LOS DATOS ASENTADOS					
NOMBRE: BRYAN JOSEPH PEREZ WILSON					
CARGO: PRÉIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION					
TELEFONO: 5-328-75-11		FAX: 5-328-90-02			
7. PERSONAL OCUPADO EN 1998 (promedio en el año)			8. VALOR DE LAS VENTAS EN 1996 (en miles de pesos)		
No. De Empleados: 78			En el País: 59 854.		
No. De Obreros: 325			Al Exterior: 33 466.		
Total: 403			Total. 93 320.		
9. PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL CAPITAL SOCIAL: 30%					
10. PROGRAMAS SUSCRITOS ANTERIORMENTE POR LA EMPRESA ANTE SECOFI:					
PROGRAMA: 1822/95		No. REGISTRO: 1895283		FECHA DE AUTORIZACION: 10/01/95.	
11. PRINCIPALES PRODUCTOS FABRICADOS.					
Guarniciones para frenos (balatas) según especificaciones del cliente.					
DESCRIPCION:	FORMULA	No. PARTE	DESCRIPCION	FORMULA	No. PARTE
Segmento moldeado	4090	2090PF1	Segmento rolado	4040	2090PF1
Segmento moldeado	4090	2090SF1	Segmento rolado	4040	2090SF1
Segmento moldeado	4090	2165PF1	Segmento rolado	4040	2165PF1
Segmento moldeado	4090	2117SF1	Segmento rolado	4040	2117SF1

DESCRIPCION:	FORMULA	No. PARTE	DESCRIPCION	FORMULA	No. PARTE
Freno de disco	4010	2010PF1	Freno de disco	4020	2021PF2
Freno de disco	4010	2010SF1	Freno de disco	4020	2021SF2
Freno de disco	4010	2115PF1	Freno de disco	4020	2116PF2
Freno de disco	4010	2115SF1	Freno de disco	4020	3011PF2

12. VENTAS TOTALES E INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL EXTERIOR.

1. VENTAS TOTALES	2. EXPORTACION	3. IMPORTACION	4.SDO. COMERC.	5.T.C.
MILES DE MILES DE PESOS	DOLARES	M I L E S	D E D O L A R E S	
AÑO TRANSCURRIDO 1996				
93 320	12 135	4 352	3 038	1 314
AÑOS PROYECTADOS				
1997				
111 050	13 771	5 179	3 524	1 655
1998				
132 150	13 396	6 163	4 088	2 075

13. APLICACIÓN DEL PROGRAMA.

DOMICILIO DE LA PLANTA

CALLE Y NUMERO: Guadalupe Victoria 1025 Fraccionamiento Industrial el Trébol.
COLONIA O MUNICIPIO: Teoloyucan C.P. 55340 **ESTADO:** Estado de México.
LADA: 591 **TELEFONO:** 5518-89 **FAX:** 5518-00

14. PRODUCTOS QUE EXPORTARA AL AMPARO DEL PRESENTE PROGRAMA PITEX

Freno de disco de exportación Formula 4020 No. De Partes 2021PF2, 2021SF2, 2116PF2, 2116PF2, 3011PF2, y 3011SF2.

15. VENTAS E INTERCAMBIO COMERCIAL AL CAMPO DE APLICACIÓN PITEX.

1. VENTAS TOTALES	2. EXPORTACION	3. IMPORTACION	PARTICIPACION EXPORTACIONES.	TIPO DE CAMBIO
MILES (\$) M. DLLS.			(%)	
AÑO: 1996				
33 467	4 352	4 352	100	7.69
P R O Y E C T A D O				
1997				
41 763	5 179	5 179	100	8.064
1998				
60 798	6 163	6 163	100	9.8650

D TIPO DE EXPORTADOR

16. DIRECTO (X)

REALIZA EXPORTACION FINAL

17. INDIRECTO ()

PROVEEDOR DE INSUMOS QUE SE INCORPORAN A PRODUCTOS QUE SERAN EXPORTADOS POR EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE MAQUILA, PITEX, ECEX O CUENTA ADUANERA.

1. EN CASO DE SER EXPORTADOR INDIRECTO SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE LO EXPORTADORES DIRECTOS.

« NO INTEGRO EXPORTADORES DIRECTOS »

2. EN CASO DE ADQUIRIR MERCANCIAS DE PROVEEDORES NACIONALES PARA SER UTILIZADAS EN EL PROCESO DE PRODUCCION A TRAVES DE LA CONSTANCIA DE EXPORTACION, SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE ESTOS PROVEEDORES.

PROVEEDOR NACIONAL

Mexicana de resinas S.A. DE C.V.
 Resinas DSM S.A. DE C.V.
 Central de Polietilenos S.A. DE C.V.
 Productora Mexicana de Pinturas S.A. DE C.V.

R.F.C.

MRE-551030-QR2
 RDS-721101-N2
 CPO-920120-TS1
 PMP-880902-K21

3. EN CASO DE QUE LOS PRODUCTOS A EXPORTAR AL AMPARO DEL PITEX RECIBAN PROCESOS INDUSTRIALES COMPLEMENTARIOS POR PARTE DE TERCEROS, SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE ESTOS.

« NO INTEGRO TRANSFORMADORES »

DATOS DEL AGENTE ADUANAL:

PATENTE: 128930

NOMBRE: ALBERTO DE LEON MONTEMAYOR LEMA 690312

PATENTE: 188123

NOMBRE: JOSE CARLOS JIMENEZ RODRIGUEZ JIRJ-351217.

A N E X O S

A. EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE LO ASENTADO EN LA PRESENTE SOLICITUD Y EN SUS ANEXOS ES VERIDICO.

NOMBRE: PEREZ WILSON BRYAN JOSEPH.

CARGO: PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

TELEFONO: 5-328-75-11. **FAX:** 5-328-90-02

FIRMA

Este cuestionario deberá ser presentado a la dirección general de servicios al comercio exterior de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

- 1.5 Ampliaciones y modificaciones de programas PITEX.
- 1.6 Registro de padrón de importadores.
- 1.7 Registro de padrón sectorial
- 1.8 Investigación sobre las fracciones arancelarias ocupadas.
- 1.9 Regulaciones y restricciones no arancelarias por cumplir.
- 2 Revisar que el personal responsable de nuestro departamento de trafico elabore: carta de encomienda, manifiesto de valor y hoja de calculo.
- 3 Revisar que por procedimiento se integren los pedimentos con sus documentos correspondientes en un archivo por cada una de las operaciones de comercio exterior que realice la empresa.
- 4 Revisar que por procedimiento se verifique que la cuenta de gastos y el pedimento coincidan, comprobando que los siguientes datos son correctos:
 - 4.1 Importe de los gastos.
 - 4.2 Identificación del contribuyente.
 - 4.3 Clave del pedimento.
 - 4.4 Descripción y cantidad de la mercancía.
 - 4.5 Base gravable.

- 4.6 Impuestos.
- 4.7 Método de valoración y vinculación.
5. Revisar que la empresa cuente con un control de inventarios.
 - 5.1 Registrado en contabilidad.
 - 5.2 Que distinga las mercancías nacionales de las importadas.
6. Revisar que existan conciliaciones de información de inventarios entre almacén, contabilidad y tráfico.
7. Revisar que por procedimiento producción entregue reportes periódicos de materias primas incorporadas a los productos de exportación, así como reporte de mermas y desperdicios.
8. Revisar que el levantamiento físico de bienes de capital, permita determinar la legal estancia de los mismos en territorio nacional, así como que permanezcan en las instalaciones el 100% de los importados.
9. Revisar que la empresa cuente con controles de comercio exterior, por régimen aduanero, materia prima y por producto de exportación.
10. Revisar que la información señalada en el punto anterior se concilie con compras y contabilidad y que sirva de base para la elaboración de declaraciones anuales.
11. Conciliación de datos declarados en pedimentos, con declaraciones de I.S.R., I.V.A. y con el reporte de SECOFI.

Dependiendo de los resultados que arrojen los once puntos anteriores podemos evaluar de que manera están trabajando los departamentos involucrados, así como detectar posibles desviaciones de la operación, lo anterior es con el fin de incorporarlo de manera permanente para mayor eficacia en el trabajo diario.

4.3 INTEGRACION DE EXPEDIENTES.

Esta etapa tiene como objetivo principal comprobar que contamos con el 100% de los pedimentos de exportación, importación y constancias de exportación ya sea por ventas o

compras sin I.V.A. en territorio nacional. Para esto es necesario tramitar el reporte de glosa de la empresa por el periodo que vamos a cotejar.

La glosa es una relación que podemos obtener de una dependencia de la SHCP (Administración Central de Informática Contabilidad y Glosa).

Los pedimentos que elaboran los Agentes Aduanales, los hacen a través de un sistema de computo, que en red accesan en las diferentes aduanas; este sistema es el Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI). En la dependencia arriba mencionada, se concentra una terminal de la base de datos del SAAI. Como un servicio y a cambio de los derechos, nos proporcionan una relación que contiene en principio, todas las operaciones de importación y exportación que han sido realizadas con el R.F.C. de nuestra empresa (ver anexo 1 pagina 125).

Una vez que contamos con el reporte de glosa, procedemos a integrar los expedientes al 100% de las importaciones y exportaciones contenidos en el reporte mencionado.

Nos podemos encontrar con la sorpresa de pedimentos de importación y exportación inexistentes, o sea, por error en el reporte de glosa, también nos encontremos lo inverso, que tenemos en nuestro poder pedimentos que no están en glosa.

Esa es precisamente la finalidad, detectar las desviaciones oportunamente y no cuando las autoridades decidan practicarnos una revisión. Los pedimentos que nos hagan falta los debemos solicitar al agente aduanal con la finalidad de comprobar si realmente son operaciones de la empresa, si son operaciones de otra empresa, o bien si se trata de errores del SAAI.

Una vez determinada nuestra conciliación de los pedimentos en nuestro poder con el reporte de glosa debemos integrar los documentos obligatorios que debemos adjuntar a cada pedimento.

Por lo general, cada expediente debe contener:

IMPORTACIONES

1. Pedimento.
2. Factura comercial. Original para deducibilidad en I.S.R, de no ser así, tenemos que guardar la utilizada para el desaduanamiento de las mercancías con valor superior a los 300 dls. De los E.U.A. Los datos que debe contener esta ultima son:
 - a).- Lugar y fecha de expedición
 - b).- Nombre y domicilio del destinatario de las mercancías.
 - c).- Descripción comercial detallada de las mercancías.
 - d).- Valor unitario y global en el lugar de la venta.
 - e).- Nombre y domicilio del vendedor.
3. Documento que compruebe el país de procedencia y origen de las mercancías.
4. Conocimiento de embarque o guía aérea.
5. Documento que compruebe el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias.
6. Documento donde conste la garantía depositada en cuenta aduanera, cuando el valor sea inferior al precio estimado que establezca la Secretaria de Hacienda.
7. Certificado de peso y volumen, tratándose del despacho de mercancías de trafico marítimo.
8. Numero de serie, parte, marca, modelo o en su defecto las especificaciones técnicas o comerciales para identificar las mercancías, pedimento, factura, embarque, o relación anexa.
9. La información que permita la identificación, análisis y control de las mercancías.
10. Manifestación por escrito del valor en aduana de las mercancías.
11. Carta de encomienda.
12. Hoja de calculo.

EXPORTACIONES:

1. Pedimento.
2. Factura o cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías para fines de aduana, de preferencia en original.

3. Documentación que compruebe el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación.
4. Carta de encomienda o de instrucciones.

Los documentos antes mencionados deberán conservarse en el archivo durante 5 años a partir de la fecha de la declaración anual de los impuestos fiscales federales (I.S.R., I.V.A., I.A.), es decir, si la importación se realizo en el mes de agosto de 1994 y se declaro el 31 de marzo de 1995 se tendrá la obligación de guardar los documentos hasta el año 2000, según al artículo 30 del C.F.F.

Los pedimentos relativos a la importación de Bienes de Capital no aplican a este supuesto, se tendrán que guardar mientras estén en nuestro poder. Artículo 146 de la Ley aduanera.

Por otro lado, si nos faltare el pedimento, en el caso de importaciones temporales, no podríamos comprobar que la importación fue realizada, por lo tanto, esa compra seria no deducible y las mercancías en nuestro poder estarían como ilegales en el país.

En caso de no contar con ninguna de las facturas la fiscal (original deducible) y la aduanal opcional (para fines de aduana), las autoridades además de la no deducibilidad del gasto, nos pueden cuestionar el valor declarado en aduanas.

4.4 REVISION DE PEDIMENTOS.

Aquí revisamos profundamente nuestros pedimentos, utilizando los expedientes ya integrados en las fases anteriores. A continuación se presentan dos cédulas de control para realizar la revisión de pedimentos tanto de importación como de exportación:

Operación	Pedimento impotac.	Método de valora.	Ident. Del contrib.	Cve. Del pedimento	Vinculación	Mercancías describe.	Fracc. arancelaria	observaciones

Operación	Pedimento export.	Ident. Del contrib.	Cve. Del pedimento	Mercancías			Fracc. arancelaria	observaciones
				Descripción	cantidad.	U. medida		

Se hace necesario describir algunos conceptos para comprender mejor nuestro control.

Clave de importación o exportación. Solo nos ocuparemos del régimen temporal autorizado por la SECOFI previo registro de las mercancías en el programa PITEX.

CLAVE

DESCRIPCION

- BO Exportación temporal para reparación o sustitución de mercancías que habían sido previamente importadas temporalmente por empresas PITEX y su retorno al país.
- F4 Cambio de régimen de importación temporal a definitiva de mercancías sujetas a transformación, elaboración o reparación, por empresas PITEX o maquiladoras. Cambio de régimen temporal a definitiva.
- F5 Cambio de régimen de importación temporal a definitiva de bienes de activo fijo, para empresas PITEX o maquiladora. Empresas con programas de exportación autorizados por SECOFI (PITEX).
- A2 Importación temporal de bienes distintos a los de activo fijo, siempre que sea para elaboración, transformación o reparación en programas de exportación autorizados por SECOFI (PITEX).
- A6 Importación temporal de bienes de activo fijo, realizado por empresas con programas de exportación autorizados por SECOFI (PITEX).
- J2 Exportación de mercancías elaboradas, transformadas o reparadas al amparo de un programa de exportación autorizado por SECOFI (PITEX).
- A7 Extracción de depósito fiscal de bienes de activo fijo, para su importación por parte de empresa PITEX.
- A8 Extracción de depósito fiscal de bienes que serán sujetos a transformación, elaboración o reparación para su importación temporal por parte de empresa PITEX.

Métodos de valoración:

- 0 Clave usada solo a exportación.
- 1 Valor de transacción de las mercancías.
- 2 Valor de transacción de mercancías idénticas.
- 3 Valor de transacción de mercancías similares.
- 4 Valor de precio unitario de venta.
- 5 Valor reconstruido.
- 6 Ultimo recurso valor de transacción.
- 7 Ultimo recurso valor de transacción de mercancías idénticas.
- 8 Ultimo recurso valor de transacción de mercancías similares.
- 9 Ultimo recurso valor de precio de venta.

Unidades de medida:

01	Kilo.	05	metro cubico	09	par	13	kilowatt/h
02	gramo	06	pieza	10	kilowatt.	14	tonelada
03	metro lineal	07	cabeza	11	millar	15	barril
04	m. Cuadrado	08	litro	12	juego	16	gramo neto.

Vinculación. Dentro de las circunstancias a cumplir para que el valor en aduana sea el valor de transacción, esta la falta de existencia de vinculación, o que en caso de existir, que la misma no haya influido en el valor de la transacción. En caso de existir vinculación con afección en el valor de transacción se ocuparan los demás métodos de valoración señalados en la Ley aduanera.

Existe vinculación entre personas entre otros en los siguientes casos:

- a). Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra.
- b). Si están reconocidas como asociadas en negocios.
- c). Si tiene una relación de patrón y trabajador.
- d). Si una persona tiene propiedad, control o posesión del 5% o mas de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas.
- e). Si son familiares (parentesco civil, consanguinidad legitima o natural, cónyuges etc.).

Se acepta el valor de transacción cuando la vinculación no haya influido en el precio.

Tipos de vinculación:

- 0 No existe vinculación.
- 1 Si existe vinculación y no afecta el precio.
- 2 Si existe vinculación y afecta el precio.

4.5 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES INDIRECTAS.

En esta fase vamos a observar que las formalidades se cumplan, para poder realizar operaciones con constancia de exportación, además de cumplir con el fondo que sería el considerarlas correctamente como importaciones temporales. Consideramos también el escenario que teníamos en 1998 y el que tenemos en 1999.

Como se vio en el Capítulo 2, las importaciones y exportaciones indirectas son aquellas operaciones de compra, venta o transferencia de mercancías que se realizan en México, sin necesidad de que las mercancías entren o salgan del país, y que deben ser consideradas por el comprador o receptor de las mercancías como importaciones temporales, y por el remitente o vendedor de las mismas como exportaciones.

Para el ejercicio de 1998 el documento que formalizaba estas operaciones era la constancia de exportación. Para 1999 estas operaciones se realizan a través de pedimentos virtuales o constancias de exportación. En operaciones donde existe compraventa, es decir, donde se da la enajenación, estas pueden darse sin cobro del I.V.A. y de acuerdo a lo siguiente:

VENDEDOR	COMPRADOR	1998	1999
Maquiladora	Pitex	98-1. El 100% de la venta a una tasa 0% de I.V.A.	99-1. De las empresas vendedoras solo aplican las empresas PITEX vigentes por mas de un año.
Pitex	Pitex	98-2. La empresa que compra los bienes expide la constancia de exp., la entrega al vendedor y la presenta a la SHCP.	99-2. Las maquiladoras no tienen la restricción anterior.
Pitex	Maquiladora	98-3. La empresa compradora registra al proveedor y la mercancía en su programa Pitex.	99-3. La venta se realiza a tasa del 0% de I.V.A. hasta por la proporción que representa las ventas de exportación de las ventas totales de la empresa adquirente.

VENDEDOR	COMPRADOR	1998	1999
Exportaciones definitivas, según el artículo 108		98-4. La empresa adquirente y enajenante deben presentar declaraciones semestrales y anuales respectivamente.	99-4. La empresa adquirente notifica al enajenante la proporción por la cual puede comprar sin I.V.A.
Penúltimo párrafo o retornos art. 112 Fracc. I de La Ley aduanera.		98-5. La empresa vendedora en la factura debe señalar el número de registro asignado por SECOFI.	99-5. Los adquirentes y enajenantes deben presentar declaraciones trimestrales.
			99-6. La empresa que compre los bienes expide la constancia de exportación, la entrega al vendedor y la presenta a la SHCP
			99-7. La empresa compradora registra al proveedor y la mercancía en su programa PITEX o Maquila.
			99-8. La empresa vendedora en la factura debe señalar el número de programa asignado por SECOFI tanto del enajenante como del adquirente.
			99-9. La empresa enajenante debe pagar I.V.A. actualizado y con recargos por las mercancías objeto de la enajenación que no representan exportación ni retorno.
Proveedor naí.	Pitex	98-6. La venta se realiza a tasa del 0% de I.V.A. hasta por la proporción que representa las ventas de exportación de las ventas totales de la empresa adquirente.	99-10. Debe señalarse en los pedimentos que es una operación al amparo de la Regla de Carácter General 5.1.14, así como el pedimento de exportación el número de registro de proveedor nacional y el número de pedimento de importación temporal correspondiente al adquirente.
	Maquila	98-7. La empresa compradora registra al proveedor y la mercancía en su programa Pitex.	99-11. La enajenación se puede realizar hasta por el 100% a una tasa del 0% de I.V.A.
	Ecex.	98-8. La empresa que compre los bienes expide la constancia de exp., la entrega al vendedor y la presenta a la SHCP.	99-12. El adquirente debe obtener de SECOFI opinión favorable del registro de sus proveedores, mercancías y fracciones arancelarias.
		98-9. La empresa adquirente y enajenante deben presentar declaraciones semestrales y anuales respectivamente.	99-13. En el pedimento de importación se señalará el número de programa y el número de pedimento de exportación del enajenante.
Mercancías nacionales o importadas		98-10. La empresa vendedora en la factura debe señalar el número de registro asignado por SECOFI.	99-14. Las maquiladoras y PITEX deben retornar, transferir o cambiar de régimen a través de pedimento de mercancías adquiridas en un plazo de 12 meses.
Definitivamente		98-11. La empresa adquirente notifica al enajenante la proporción por la cual puede comprar sin I.V.A..	99-15. En caso de no retornar las mercancías en el plazo previsto debe pagar I.V.A. actualizado y con recargos desde la fecha de la compra y hasta la fecha de pago.
			99-16. Las ECEX deben exportar las mercancías en un plazo inferior a 6 meses

VENDEDOR	COMPRADOR	1998	1999
			99-17. Se tramitaran pedimentos de exportación e importación temporal virtuales con el agente aduanal.
			99-18. Quienes adquieran o enajenen conforme a la Regla de Carácter General 5.1.14 deberán utilizar el método de PEPS y cumplir con el control de inventarios de acuerdo con el anexo 24.
			99-19. Los adquirentes y enajenantes deben presentar declaraciones trimestrales.
			99-20. El enajenante debe señalar en la factura el numero de registro asignado por SECOFI y el numero de programa del comprador.

Por las operaciones señaladas anteriormente las empresas que venden mercancías deben otorgar de los adquirentes copia de la siguiente documentación:

- Copia del programa autorizado por SECOFI.
- Anexo donde conste que la mercancía objeto de la operación esta autorizada en dicho programa.
- Documentos donde conste que se realizo el registro como proveedor nacional de dichas empresas.

Tratándose de transferencia de mercancías donde no existe compraventa, estas pueden ser llevadas a cabo sin problema a través de constancia de exportación. Esta debe ser expedida por una empresa maquiladora, PITEEX a otra Maquiladora o PITEEX.

A manera de ejemplificar lo anterior, y por ser materia de la presente tesis, analizaremos dos casos, de acuerdo a la legislación vigente:

PRIMER CASO: Una empresa PITEEX compra mercancías a otra empresa PITEEX vendedora. Balatas Garras de Acero S.A. de C.V. Compra 1350,450 Kgs. De Resina líquida a Mexicana de Resinas S.A. por \$ 2025,675.00 y 1220,420 Kgs. De fibra sintética a Química Host S.A. por \$ 2221,164.00 el día 28 de mayo de 1999. Esta materia prima se utilizara en la fabricación de freno de disco que se exportara al mercado estadounidense. Ambos proveedores cuentan con programa autorizado por SECOFI y se encuentran registrados como proveedores nacionales. En el caso de Química Host, su programa PITEEX aun no tiene un año de vigencia.

Los reportes de producción y venta son:

EN EL TRIMESTRE ANTERIOR (ENE-MZO 99)			EN EL EJERCICIO FISCAL INM. ANT. 1998		
(miles)			(miles)		
VENTAS TOTALES		35 570	VENTAS TOTALES		132 350
Exportación	17 074		Exportación	60 798	
Al interior	18 496		Al interior	71 552	
COSTO DE VENTAS		26 872	COSTO DE VENTAS		107 598
Materia prima	10 082		Materia prima	40 328	
Resina liquida *	2 828		Resina liquida *	11 312	
Fibra sintética **	3 620		Fibra sintética **	13 520	
Otras	3 634		Otras	15 496	
Mano de obra	7 638		Mano de obra	30 550	
Gastos indirectos	9 152		Gastos indirectos	36 720	
* 88% de este material se exporto			* 85% de este material se exporto		
** 80% de este material se exporto			** 90% de este material se exporto		

Balatas Garras de Acero tiene establecido el procedimiento de control por ordenes de producción, por lo cual se presenta la orden de producción en la siguiente hoja donde se utilizan los materiales arriba descritos.

Se pide:

Cumplir con las obligaciones señaladas en las disposiciones legales siguientes:

- a) A que proveedores se les aplica la tasa del 0% a sus enajenaciones.
- b) Proporción por la que se puede aplicar la tasa del 0% en la enajenación.
- c) Formato en el cual presentan declaración los compradores de la transacción comercial.
- d) Quien expide la constancia de exportación.
- e) Obligación del enajenante por la mercancía objeto de la enajenación que no representan exportación ni retorno.

Solución:

- a) Según el artículo 29 de la Ley del I.V.A. en su fracción VIII, solo se considera exportación y por tanto con derecho a aplicar la tasa del 0% al valor de la enajenación, a aquellas empresas con PITEX autorizado por SECOFI que haya estado vigente cuando menos un año. En nuestro caso, solo Mexicana de Resinas goza de este beneficio.

ORDEN DE PRODUCCION

No. _____

Fecha de Expedición: 1 de Enero de 1999.
 Departamento: Importaciones y Exportaciones.
 Sírvase a Producir lo siguiente:

Artículo: Freno de disco 4020 Parte. 2021PF2.
 Iniciado: 2 de Enero de 1999
 Referencia: Pedido No. 1381/99

Cantidad: 2,108.000
 Terminado: 15 de Marzo de 1999
 Especificaciones: Producido para Ford.

Fecha de entrada al almacén. _____

MATERIALES					LABOR					GASTOS INDIRECTOS			
Valc #	Materi al	Cantid ad	P.Unit	Valor total	# de Obre.	Nombr e	Hrs.	Cuota x hr.	Valor total	Hrs. Trab.	Cuota x hr.	Cant. Apl.	Observa ciones.

	Material	Cantidad	P.Unit	Valor total
	Res. Liq.	1701.7 tons.	1462.4	2,488.640
	Fib. Sint.	1591.8 tons.	1819.3	2,896.000

Resumen: Materia prima directa. **\$5,384.640**

Labor Directa. **4,048.140**

Costo Directo. **\$9,432.780**

Gastos Indirectos de Producción. **4,850.560**

Costo Total de Producción. **\$14,283.340**

Costo Unitario. **\$6.78**

Expedida por: _____ Recibida por: _____ Cumplida por: _____ Control Contabilidad: _____

b) Dentro de las Reglas de Carácter General Miscelánea de Comercio Exterior para 1999, se encuentra la 5.1.5 que nos dice: “Para efectos del artículo 29 fracción VIII de la Ley del I.V.A., el adquirente podrá optar por calcular la proporción de mercancías que se destinaran a exportación definitiva de conformidad con lo siguiente:

A. Se podrá calcular la proporción por la totalidad de los productos que se exportan o por nivel de producto registrado en el programa de Maquila o PITEX, siempre que la mercancía adquirida se vaya a integrar al producto registrado en dichos programas. Si se elige la opción por nivel de producto, se hará para todos los productos de la empresa del mismo nivel.

B. Se podrá utilizar la proporción correspondiente al ejercicio fiscal inmediato anterior. Una vez elegida la alternativa, esta no se podrá modificar en el ejercicio fiscal.”

El calculo de la proporción según la opción A será:

$$A1 \frac{\text{valor total de los productos exportados definitivamente en el trimestre } 17\,074}{\text{valor total de las ventas en el trimestre } 35\,570} = .48$$

Por nivel de producto registrado en PITEX:

$$A2 \frac{\text{valor de exportación del producto freno de disco } 4020}{\text{valor total de las ventas en el trimestre anterior } 35\,570} = .48$$

En nuestro caso la mercancía adquirida se integra completamente al producto registrado en el programa PITEX, y solamente es un producto, recuérdese que se tendrá que hacer una proporción por cada producto, la cual se aplicara al respectivo proveedor.

En caso de utilizar la opción B tendremos:

$$B1 \frac{\text{valor total de productos exportados definitivamente en el ejercicio fiscal } 60\,798}{\text{valor total de las ventas en el ejercicio fiscal inmediato anterior. } 132\,350} = .46$$

Cabe insistir en que una vez elegida la opción, no se podrá modificar en el ejercicio fiscal.

La factura que nos hace Mexicana de Resinas por 1,350 450. Kgs. De resina liquida a un P. U. de 1.5 nos da un total de \$ 2,025 675.00 Aplicando proporciones tendremos:

A1		B1	
2 025 675	(.48) = 972 324	2 025 675	(.46) = 931 810
972 324	Importe considerado como exportación 0% I.V.A.	931 810	
1053 351	Importe sobre el que debe pagarse I.V.A.	1 093 865	

Debemos tener en mente que si optamos por la opción B1 esta no variara en el ejercicio fiscal, aunque como en este caso la base gravable para I.V.A. sea mayor. Sin embargo, si por alguna razón nuestra producción para el mercado interno aumenta o las ventas al exterior disminuyen, tendremos una proporción menor y por tanto mayor base gravable.

- c) Formatos. Balatas Garras de Acero presenta el formato A-16 que se refiere al informe de mercancías adquiridas por maquiladoras. PITEX y Ecex. Mexicana de Resinas presenta el formato A-17 que se refiere al informe de mercancías enajenadas por Maquiladoras, PITEX y proveedores nacionales. Ambos formatos se dieron a conocer en el Anexo 1 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1999 y publicados en el Diario Oficial el día 28 de mayo de 1999 y que se reproducen en el Anexo 1 de la presente tesis.
- d) La constancia de exportación es expedida por la compañía que adquiere la mercancía y se la entrega al vendedor para su presentación a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP. En el Anexo 1 también se encuentra su reproducción, (pagina 125).
- e) La empresa que efectúe la enajenación, por la proporción que no se considere exportada, deberá pagar el Impuesto al Valor Agregado actualizado en los términos del artículo 17-A del C.F.F., así como una cantidad equivalente al importe de los recargos que corresponderían en los términos del artículo 21 del citado Código, a partir del mes en que las mercancías se importaron temporalmente y hasta que se efectúe la enajenación. En el apartado 2.2.2 inciso 5 de esta tesis se presentó un ejemplo similar de actualización.

SEGUNDO CASO: Una empresa PITEX compra a un proveedor nacional.

Retomando el caso anterior, supondremos que la empresa Química Host S.A. no tiene ningún programa PITEX suscrito, por tanto se le estará comprando bienes a un proveedor nacional para incorporarlos a un producto que se va a exportar. Haciendo uso de los mismos datos:

Se pide:

- a) Tasa del I.V.A. a la que se realiza la operación.
- b) Obligación del adquirente frente a SECOFI.
- c) Documentos que deberán tramitarse
- d) Plazo máximo para retornar, transferir o cambiar de régimen las mercancías adquiridas.

- e) Sanción por no atender el inciso anterior.
- f) Método de control de inventarios.
- g) Otras obligaciones legales.

Solución:

- a) Se podrá dar el tratamiento de exportación definitiva, a la enajenación de mercancías nacionales o importadas en forma definitiva que realicen proveedores residentes en el país a Maquiladoras, PITEX y Ecex, mediante pedimentos, siempre que se trate de mercancías autorizadas por SECOFI en el programa respectivo, de acuerdo a la regla 5.1.14 de las Reglas de Carácter General para Comercio Exterior para 1999.

En nuestro ejemplo, la compra a Química Host por \$ 2221 164.00 se puede realizar hasta el 100% si cumple con todos los requisitos señalados para tal efecto.

- b) La empresa PITEX adquirente, deberá solicitar y obtener el registro de sus proveedores ante la SECOFI y pedir la cancelación cuando termine la vigencia de los contratos de compra respectivos.

El registro de proveedores deberá contener la descripción y la clasificación arancelaria de las mercancías y se otorgará previa opinión favorable de la SHCP, la cual se emitirá cuando los proveedores se encuentren al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

- c) Deberán presentarse pedimentos de exportación a nombre de Química Host y de importación temporal a nombre de Balatas Garras de Acero, simultáneamente por conducto de agente aduanal ante el mecanismo de selección automatizado sin que se requiera la presentación física de las mercancías. En dichos pedimentos deberán contener en el campo de observaciones la indicación de que se trata de una operación efectuada al amparo de la regla 5.1.14. Ver Anexo 1 de esta tesis en pagina 125.

Los proveedores nacionales, Maquiladoras, PITEX y empresas de comercio exterior que efectúen operaciones al amparo de esta regla en forma recurrente, podrán tramitar un pedimento de exportación y un pedimento de importación temporal dentro de los primeros 5 días de cada mes de calendario, que ampare las mercancías enajenadas a una sola empresa y adquiridas a un solo proveedor, respectivamente, durante el mes inmediato

anterior siempre que se tramiten en forma simultanea por conducto de un mismo agente aduanal, cumpliendo con los requisitos señalados en el inciso C y se señalen en el campo respectivo del pedimento todas las facturas que amparen dicha operación.

- d) La empresa Balatas Garras de Acero deberá efectuar el retorno, transferencia a otras maquiladoras o PITEX o cambiar de régimen las mercancías adquiridas (fibra sintética) en un plazo no mayor a 12 meses. En el caso de Ecex el plazo será de 6 meses, en ambos casos el plazo contara a partir de la fecha en que se hayan tramitado los pedimentos de importación y exportación arriba mencionados.
- e) El retorno, transferencia o cambio de régimen de la mercancía adquirida deberá efectuarse mediante pedimento. En el campo de observaciones de estos se deberá señalar el numero, fecha y aduana de los pedimentos de importación tramitados conforme al inciso C, la clasificación, descripción y cantidad de la mercancía objeto del retorno, transferencia o cambio de régimen y el registro del proveedor.

En el caso que no se efectúe el retorno o transferencia de las mercancías en los plazos establecidos, la empresa PITEX que adquiera mercancías conforme a la regla 5.1.14 se sujetara al pago del I.V.A. actualizado y una cantidad equivalente al pago de los recargos conforme al procedimiento antes estudiado. El plazo de Actualización y recargos será a partir del mes en que se haya tramitado el pedimento de importación temporal y hasta que se efectúe el cambio de régimen de importación definitiva. Es decir, cuando concluya el plazo máximo autorizado para retornar, transferir o cambiar de régimen (1 año PITEX).

- f) Las empresas que enajenen o adquieran mercancías conforme a esta regla deberán utilizar el método "Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS) para el manejo de inventarios. Recordemos que en este método se valúan las salidas de materiales a los precios de las primeras entradas hasta agotarlas, siguiendo con los precios de las entradas inmediatas que continúan, y así sucesivamente.
- g) Al igual que en el caso anterior, los adquirentes y los enajenantes deben presentar declaraciones trimestrales en los formatos A16 y A17.

Complementando los casos expuestos anteriormente, podemos decir que las personas que cuenten con la constancia de exportación y su anexo en la forma oficial aprobada por la SHCP

(Anexo 2 de la presente tesis), expedida por una maquiladora, PITEX o ecex, podrán considerar retornadas al extranjero las mercancías importadas temporalmente o exportadas en forma definitiva las de carácter nacional. La empresa que expida la constancia y el anexo deberá entregar una copia a la autoridad aduanera que corresponda a su domicilio fiscal, dentro de los cinco días siguientes a su expedición.

La constancia y su anexo deberán expedirse dentro de los quince días siguientes a la fecha de la operación o al mes de que se trate cuando, en este último caso, se trate de operaciones celebradas durante el mes inmediato anterior entre una misma empresa y un mismo proveedor. Las mercancías se consideraran importadas temporalmente, para todos los efectos legales, a partir de la fecha de expedición de la constancia de exportación y su anexo.

Asimismo las empresas PITEX, podrán considerar como retornadas al extranjero las mercancías que hubieran importado temporalmente, siempre que cuenten con la constancia de exportación a que se refiere el artículo 151 del reglamento de la Ley aduanera, o bien presenten simultáneamente el pedimento de exportación respectivo, así como el pedimento de importación en el que conste que por las mismas fueron pagados los impuestos mediante depósitos en las cuentas aduaneras, no siendo necesario para tal efecto la presentación física de las mercancías ante la aduana.

Por último, las personas residentes en el país que enajenen mercancías a Maquiladoras, PITEX, ecex, o a residentes en el extranjero, cuando la entrega material se efectúe en territorio nacional y a través de personas que cuenten con dichos programas, podrán considerarlas como exportadas en forma definitiva, siempre que cuenten con la constancia de exportación.

Las cédulas que se recomiendan para controlar esta fase se encuentran en la siguiente hoja.

4.6 REVISION DEL CONTROL DE INVENTARIOS

Es la parte más importante o al menos la que más preocupa a las empresas PITEX.

REVISION DE IMPORTACIONES INDIRECTAS O VIRTUALES

No.de Constancia Pedimento	Constancia Pedimento	Autorización de Programa	Mercancías Autorizadas	Registro de Proveedores	Carta de Proporciones	Fecha de Expedición	Fecha de Presentación	Factura	Descripción de las mercancías	Cantidad	Unidad de Medida	Valores	Observaciones

REVISION DE EXPORTACIONES INDIRECTAS O VIRTUALES

No.de Constancia Pedimento	Constancia Pedimento	Fecha	Copia del Programa	Mercancías Autorizadas	Registro de Proveedores	Carta de Proporciones	Factura	Descripción de las mercancías	Cantidad	Unidad de Medida	Observaciones

Al estar realizando las importaciones sin el pago de impuestos todos estamos conscientes de nuestra obligación, en ocasiones no cumplida, de retornar las mercancías importadas bajo este régimen.

Aunque en principio nuestra intención no sea dolosa, eso no basta ante las autoridades, es necesario que le demostremos que cumplimos con la obligación de exportar las mercancías importadas temporalmente.

Analizaremos que tratamientos debemos dar a los desperdicios y cuando considerar como cumplida nuestra obligación sobre las mermas.

Adicionalmente a esto tenemos una propuesta sobre como debemos hacer para actualizar nuestro control de inventarios.

Comencemos por señalar el fundamento de la obligación de llevar un control de inventarios y transcribamos su contenido:

“Artículo 59. [Ley Aduanera] Quienes importen mercancías deberán cumplir, sin perjuicio de las demás obligaciones previstas por esta ley, con las siguientes:

- I Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.
En caso de incumplimiento a lo dispuesto en el párrafo anterior, 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.
- II Obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías, para efectos de preferencias arancelarias, mercado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a la Ley de Comercio Exterior y tratados internacionales de los que México sea parte, y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando estas lo requieran...”

Tres son las consideraciones a tomar en cuenta con relación a la disposición transcrita:

Primero: Todos los importadores deberán cumplir con la obligación de llevar un control de inventarios, la obligación inicia con la importación y no con el destino de las mercancías. La primera impresión de un control de inventarios en la ley aduanera la comprendemos muy fácilmente desde la óptica de los importadores temporales, quienes tienen la obligación de retornar las mercancías, estos contribuyentes por supuesto deben saber que importaron y que exportaron, trayendo como consecuencia un buen control de inventarios, mas la disposición va mas allá y es muy clara, todos los importadores independientemente del motivo y régimen de sus importaciones deberán cumplir con la obligación de llevar un control de inventarios.

Segundo: El control de inventarios debe estar registrado en la contabilidad de la empresa. Aquí nos refuerza lo que nos señalan otras leyes, los principios de contabilidad generalmente aceptados y el Código Fiscal de la Federación.

La Ley del I.S.R. nos indica en su artículo 58 fracción I y IV, que los contribuyentes tendrán como obligación el llevar la contabilidad de acuerdo a lo señalado en el C.F.F., así como

formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio, con la opción de levantarlo hasta el último día del mes anterior al cierre.

La Ley del Impuesto al Activo en su artículo primero dice que los residentes en México, personas morales o físicas con actividades empresariales, están obligados al pago del Impuesto al Activo, por los activos que tengan.

Asimismo el C.F.F. especifica que la contabilidad esta compuesta por sistemas y registros contables que señale el R.C.F.F., quedando incluidos los registros y cuentas especiales que señalen las disposiciones fiscales. De no cumplir con esto, la sanción correspondiente a la infracción fluctúa entre \$109.00 y \$ 2 566.00

Tal vez esta anotación hace 10 años o un poquito mas hubiera sido innecesaria, porque como recordamos, la deducción era de acuerdo al costo de ventas que surgía de los inventarios.

Inventario Inicial + Compras – Inventario Final = Costo de Ventas.

En cambio, ahora en lugar del costo de ventas, las compras nacionales son deducibles. Es por ello que algunos contribuyentes solo manejan inventarios para fines comerciales, o sea, para saber si tienen mercancías o productos para producir o vender y no para fines contables o fiscales.

En las empresas grandes es más común encontrar que si cuentan con el control de inventarios registrado en contabilidad, independientemente de si realizan importaciones o no, esto es porque esas empresas utilizan sus estados financieros para tomar decisiones, siendo el costo de ventas y los inventarios muy importantes en las mismas.

La obligación persiste independientemente de si las mercancías son nuestras o no. Tratándose de importaciones definitivas o de importaciones temporales donde existe una operación de compraventa no habría problema, las mercancías son de la empresa y se registran como parte de los activos.

Tratándose de importaciones temporales donde no existe una compraventa; las mercancías son propiedad de nuestro cliente, quien regularmente se ubica en el extranjero y nos envía sus mercancías para transformarlas y posteriormente retornárselas. Estas mercancías deben estar registradas en la contabilidad y como no son de nuestra propiedad, lo más correcto es que aparezcan en cuentas de orden.

Tercero: El control de inventarios debe distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras, esto es, que al regular la Ley aduanera la entrada y salida de mercancías, del territorio nacional, es necesario saber sobre que mercancías se harán cumplir las obligaciones referidas en la misma ley.

Tratándose de importaciones definitivas, donde exista compra de mercancías idénticas en territorio nacional, por el hecho de no estar distinguidas en registros contables, las autoridades nos podrían hacer exigibles los impuestos de comercio exterior por las compras en territorio nacional.

De manera ortodoxa, en el citado artículo 59 fracción I, sin ser el lugar adecuado, se nos señala la infracción que comete quien no cumple con la obligación de separar las mercancías nacionales de las importadas, haciéndonos presumir la sanción. Esto quiere decir que al poder considerar como extranjeras las compras en territorio nacional de mercancías análogas o similares, nos exigirá el pago de los impuestos de comercio exterior.

La separación podrá ser en el ámbito de auxiliar contable y no necesariamente separando físicamente las mercancías.

Por otro lado, no solo debemos controlar el inventario de mercancías importadas, también las mercancías adquiridas en territorio nacional, incluyendo por supuesto a las adquiridas mediante constancias de exportación. Sobre este tema no debemos olvidar que una compra, venta o transferencia con constancia de exportación representa para quien entrega las mercancías una exportación y para quien las recibe una importación temporal.

CONTRIBUYENTES EXENTOS DEL CONTROL DE INVENTARIOS.

Existen dos situaciones en las cuales no es necesario cumplir con la obligación de llevar un control de inventarios:

- 1 Cuando se tiene operaciones con el público en general y se cuenta con máquina registradora de comprobación fiscal,
- 2 Cuando se lleve un control de inventarios valuado conforme al método de detallistas.

Para profundizar en este tema veamos lo que nos señala el boletín C-4 de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, publicados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Dicho Boletín nos habla de los cinco métodos de valuación de inventarios que son: Costo identificado, costo promedio, primeras entradas primeras salidas, ultimas entradas primeras salidas y detallistas.

El método detallistas es aplicado en ventas al menudeo (tiendas departamentales), consiste en agrupar mercancías de acuerdo a sus características, fijar un precio de venta, fijar un margen de utilidad por grupo y por diferencia determinar el valor del costo de ventas y de los inventarios. Se deben observar aspectos delicados tales como:

- Control y revisión de los márgenes de utilidad que se fijen.
- Agrupación de artículos que sean homogéneos
- Control de traspasos entre los diversos grupos.
- Realizar inventarios físicos periódicamente.

COMO DEBEMOS LLEVAR NUESTRO CONTROL DE INVENTARIOS.

La Ley Aduanera nos señala los requisitos mínimos con los que debe cumplir nuestro control de inventarios. Solo en las Reglas de Carácter General específicamente la 3.19.9 para 1999 se señala a las empresas PÍTEX y Maquiladoras la obligación de llevarlo conforme a lo que señala el anexo 24 de la misma Resolución Miscelánea de Comercio Exterior, que expone:

“Para los efectos de los artículos 59, fracción I, 108, 109 y 112 de la ley, las maquiladoras y Pitex, que importen temporalmente mercancías al amparo de su respectivo programa, deberán utilizar el sistema informativo de control de inventarios registrado en contabilidad que cumpla con los requisitos señalados en el Anexo 24 de esta Resolución.”

El Anexo 24 básicamente consiste en lo siguiente:

- I. Estructura del sistema de bases de datos. El sistema deberá estar formado por lo menos con los siguientes catálogos y módulos.
- II. Descripción de los catálogos.
 1. Materiales.
 1. Materiales sujetos a transformación (su naturaleza química cambia).
 2. Materiales sujetos a transformación (solo su forma y dimensiones se modifican)
 3. Materiales semiterminados.

4. Materiales para ensamble (se importan acabados listos para utilización final).
 5. Materiales de empaque (sirven de empaque a las mercancías).
 6. Otros materiales (pinturas, barnices, tintas, emulsiones etc.).
 7. Materiales consumibles.
 8. Materiales higroscópicos
2. Productos.
 3. Proveedores.
 4. Clientes.
 5. Procesos industriales complementarios por terceros.
 6. Transportistas.

III. Descripción de los módulos.

1. Modulo de importación.
 1. Datos de la importación
 2. Datos de descargo.
 3. Datos de operaciones de nacionalización.
 4. Datos de destino de los desperdicios.
 - Transformación.
 - Elaboración.
 - Ensamble.
 - Material de empaque o envase.
 5. Datos que debe calcular el sistema.
2. Modulo de exportación.
 - Datos de la exportación.
3. Modulo de producción.
 - Datos para el calculo del factor unitario de consumo.

La información requerida es la cantidad de producto obtenido durante el periodo. La cantidad de producto obtenido durante el periodo, en todos los casos, se obtendrá a partir de la diferencia de inventarios de productos en el

almacén, así como la diferencia de inventarios de productos para reproceso y ventas de producto realizadas en el periodo.

- Datos para el cálculo del factor unitario de Merma.

La información que se requiere es la proporción de material consumido por unidad de producto obtenido, la cual al final del proceso no se integra en el producto, ni se dispone físicamente de él. El factor unitario de merma se obtiene, en algunos materiales, tales como pinturas, tintas y barnices, multiplicado el porcentaje de material volátil por el factor de consumo unitario.

- Datos para el cálculo del factor unitario de Desperdicio.

Considerando que el desperdicio está constituido en su caso, por material rechazado como tal, por material que no se integra al producto y que se dispone físicamente de él y por el material que integra al producto rechazado, la información requerida será sobre la base de los factores unitarios de consumo, de incorporación y el de merma, ya que:

$$\text{Desperdicio} = \text{Consumo} - \text{Incorporación} - \text{Merma.}$$

- IV. Relación entre los módulos. Mediante el módulo de producción se determinarán los factores unitarios de producción de cada material, con relación a cada producto. Las cantidades de cada material a descargar que correspondan a cada exportación, se calcularán multiplicando los factores unitarios de producción del material específico, con relación al producto, por la cantidad de producto que ampare el pedimento de exportación o constancia de exportación señalada, en el módulo de exportación.

Estas cantidades serán descargadas de manera automática en el primer registro que corresponda al material y que tenga saldo diferente a cero, en el módulo de importación.

Esta operación de descarga podrá realizarse de forma manual.

- V. Consideración para el descargo. En cada exportación puede haber más de un tipo de productos, pudiendo presentarse las siguientes situaciones:
- A. Que las cantidades totales a descargar sean menores que el saldo de un pedimento de importación temporal para el material involucrado.

- B. Que las cantidades totales a descargar sean mayores que el saldo de un pedimento de importación temporal para el material involucrado y, por tanto, se requiera descargar en dos o más pedimentos de importación para el material involucrado.
 - C. Que las cantidades totales a descargar sean mayores que el (los) saldo (s) de el (los) pedimento (s) de importación temporal para el material involucrado y se tenga que descargar de pedimentos de importación definitiva o bajo cuenta aduanera.
- VI. Consideraciones generales. El sistema debe calcular el balance de materiales para cada producto en función de la cantidad correspondiente exportada, determinar el balance global de materiales sumando las correspondientes cantidades por concepto (consumo, incorporación, mermas y desperdicio), comparar el consumo total contra el saldo del pedimento de importación temporal mas “antiguo” del material involucrado.
- Si el consumo total es menor que el saldo, se procederá a efectuar el descargo correspondiente por concepto, es decir, por cantidad incorporada, mermada y/o desperdiciada. Si el consumo total es mayor que el saldo, se descargara el saldo. Las correspondientes cantidades a descargar, se calcularan de la siguiente manera:
- A. La cantidad incorporada. Se obtiene de dividir el saldo entre el consumo total y el resultado se debe multiplicar por la incorporación total.
 - B. La cantidad de merma. Se obtiene de dividir el saldo entre el consumo total y el resultado se deberá multiplicar por la merma total.
 - C. La cantidad de desperdicio. Se obtiene de dividir el saldo entre el consumo total y el resultado se deberá multiplicar por el desperdicio total.

El problema al que se enfrentan todos los productores de artículos de exportación conformados en parte o en todo con mercancías importadas es las cantidades integradas a cada uno de los mismos. Algunas dudas son:

¿Cuánto utilizamos de materia prima nacional e importada para conformar los productos de exportación?, ¿Cuánto se genero de desperdicios en el periodo?, ¿Cuántas de las mercancías de las consideradas como mermas se utilizaron? Etc.

Como vemos es imposible determinar estos datos sin el apoyo del área de producción. Por lo tanto necesitamos que ellos nos informen por cada uno de los periodos productivos los datos antes mencionados.

Es importante señalar que no podemos ocupar los factores de integración con los que obtuvimos la autorización del programa de fomento. El reglamento de la Ley aduanera en su artículo 158 nos dice que las mermas y desperdicios declarados deben ser los que efectivamente correspondan.

Como lo señala el profesor Cristóbal Del Río González en su libro Costos I, las ventajas específicas de controlar las fases productivas por el procedimiento de ordenes de producción son las siguientes:

- A. Da a conocer con todo detalle el costo de producción de cada orden de producción, básicamente el costo directo.
- B. Se sabe el valor de la producción en proceso, sin necesidad de estimarla, ni de efectuar inventarios físicos.
- C. Esta ventaja es correlativa de las anteriores, pues se conoce con todo detalle el costo de producción; por lo tanto será fácil hacer estimaciones futuras con base en los costos anteriores.
- D. Al conocerse el valor de cada artículo, lógicamente se puede saber la utilidad o pérdida bruta de cada uno de ellos.
- E. Mediante este procedimiento es posible controlar las operaciones, aun cuando se presenten multiplicidad de producciones, diferentes entre sí, como sería en una mueblera que produce varios artículos.
- F. La elaboración no es necesariamente continua, por lo tanto, el volumen de producción es más susceptible de planeación y control en función de los requerimientos de cada empresa.

Como vimos en el capítulo 3, este procedimiento es ideal para cumplir con el requisito 9 de la norma ISO9000, que se refiere a la identificación y trazabilidad de los productos, esto es, cuando los proveedores proporcionan productos o servicios que pueden estar sujetos a

reclamo si presentan inconformidades, son peligrosos o están en conflicto con leyes, regulaciones o estatutos.

En nuestro caso específico los productos que elabora Balatas Garras de Acero deben cumplir, por un lado, con ciertas especificaciones del cliente señaladas en el manual de calidad QS9000; y por otro, cumplir con las disposiciones legales que señala el programa de fomento.

TERCER CASO: Compañía Garras de Acero tiene establecido el procedimiento de control por ordenes de producción (en la pagina 94 se presenta un ejemplo de estas) y sus existencias de materiales en el año 1999 son los siguientes:

1. Materiales	Código	u.m.	Descripción	Inventario inicial			I. final
				Exist.	P.U.	TOTAL	Kilogramos
	PC-9	Kg	Coke de petróleo	13 000	58	754 000	2 500
	HY	Kg	Hule Hycar 1411	10 000	40	400 000	8 000
	REB	Kg	Hule polibutadienoestireno CG-230	8 000	52	416 000	1 500
	PL-L30	Kg	Carbón especial	4 000	31	124 000	500
	HRJ-583	Kg	Resina sólida	15 000	45	675 000	15 000
	NC-326	Kg	Resina líquida	12 500	22	275 000	5 300
	V-395X¼	Kg	Fibra sintética	7 800	55	429 000	800
	MF	Kg	Lana mineral	4 500	18	81 000	0
	MIN	Kg	Min-U-Gel	9 000	28	252 000	2 300
	LAB-70-450	Kg	Fibra de asbesto	9 700	44	426 800	700
	CL	Kg	Criolita sintética	<u>8 300</u>	<u>49</u>	<u>406 700</u>	<u>500</u>
			SUMAS	101 800		4239500	37100

2. Productos	Descripción	Formula	Parte numero
	Segmento moldeado	4090	2090PF1
	Segmento moldeado	4040	2165PF1
	Segmento rolado	4090	2090PF1
	Freno de disco	4020	2021SF2
	Freno de disco	4020	3011SF2

3. Proveedores	Nombre
	Mexicana de resinas S.A. de C.V.
	Resinas D.S.M. S.A. de C.V.
	Central de polietilenos S.A. de C.V.
	Productora mexicana de pinturas S.A. de C.V.
	Asbestos Canadá Inc.
	Custom Cryogenic Inc
	Chemical drinding Corp.
	Asbestos Ditroit Inc

4. Clientes
- Nombre
Chrysler
Ford
General Motors
GM Heavy Truck

II. Se importan los siguientes materiales:

Prov.	Pedimento			Aduana	Factura		Producto		u.m	Valor		Obser.
	Fecha	#	Cve.		Fecha	#	Desc.	Canti.		Dlts.	M.N.	
	5/1/99	9050	A2	24-0	16/12/98	98	Hule H.	4000	Kg	19 565	180 000	Pitex
	1/1/99	9051	A2	24-0	13/12/98	45	Carb. Esp.	2000	Kg	6 813	62 000	Pitex
	9/1/99	9052	A2	24-0	14/12/98	23	Res. Liq.	8300	Kg	20 943	190 900	Pitex
	4/2/99	9053	A2	24-0	18/12/98	11	Lana Min.	4000	Kg	7 900	72 000	Pitex

Compra a proveedores nacionales de materia prima para artículos de exportación:

Proveedor	Factura		Producto	U.M.	Valor
	Fecha	Numero			
	16/01/99	7520	Min-U-Gel	3000	Kg. 87 000
	18/01/99	8512	Criolita sintética	2500	Kg. 125 000

III. Se exportan los siguientes productos:

Cte.	Pedimento			Aduana	Factura		Producto		u.m	Valor		Obser.
	Fecha	#	Cve.		Fecha	#	Desc.	Canti		Dlts.	M.N.	
	3/6/99	4753	J2	24-0	26/05/99	A5	2090PF1	57160	Jg	34 438	327 161	
	8/7/99	4754	J2	24-0	30/06/99	A6	2090PF1	72500	Jg	29 725	283 360	
	2/8/99	4755	J2	24-0	30/06/99	A7	2021SF2	80000	Jg	40 504	380 738	

IV. Informe de producción:

- a) Factor unitario de consumo 77%
- b) Factor unitario de merma 20%
- c) Factor unitario de desperdicio 3%

V. Consideraciones:

a) El procedimiento utilizado para el manejo de las materias primas directas es el de promedio. Recordemos que las empresas que se sujetan a la Regla 5.1.14, descrita anteriormente, deberán utilizar el método de PEPS.

Se pide:

- a) Determinar el consumo por diferencia de inventarios (aunque realmente producción es quien nos proporciona este dato), y realizar los descargos de materiales para PITEX.
- b) Ejemplificar con un material, la regla que se debe observar cuando el consumo total del material es mayor al saldo de el (los) pedimento (s) de importación temporal.
- c) Destino que se puede dar al desperdicio.
- d) Cuando consideramos como cumplida nuestra obligación sobre las mermas.

a) Descargos para PITEX. Dado que el descargo se origina con la exportación de los productos elaborados por Balatas Garras de Acero, notamos que cada exportación solo tiene un tipo de producto y dado que las cantidades a descargar son mayores que los últimos pedimentos de importación, será necesario descargarlo en dos o mas de ellos. Dado que los tres productos exportados están integrados por las mismas materias primas, el descargo a las mismas será igual en los tres casos:

DESCARGOS PARA PITEX

FECHA 25 - AGS - 99

SOLD TO:

Ford, General Motors, Chrysler.

4800 Primer Park way Mc Henry IL, 60051-1628

FACTURAS A-56,57 Y 58

SHIP TO:

1300 Falls run drive Fredericksburg, VA.

22406 U.S.A.

CANTIDAD DE MATERIALES DE IMPORTACION UTILIZADOS PARA 209 660 Jgos de 4 Pzas CADA UNO SEGÚN ORDENES DE PRODUCCION Nos. 1381/99, 1382/99 Y 1383/99.

Código	u.m	Material	Consumo			Incorporación			Merma		Desperdicio	
			100%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	
PC-9	Kg	Coke de petróleo	10 500	8 085	77	2 100	20			315	3	
IYY	Kg	Hule Hycnr 1411	6 000	4 620	77	1 200	20			180	3	
REB	Kg	Hule polibutadienoestireno CG-230	6 500	5 005	77	1 300	20			195	3	
PL-L30	Kg	Carbón especial	5 500	4 235	77	1 100	20			165	3	
HRJ-583	Kg	Resina sólida	0									
NC-326	Kg	Resina líquida	15 500	11 935	77	3 100	20			465	3	
V-395X¼	Kg	Fibra sintética	7 000	5 390	77	1 400	20			210	3	
MF	Kg	Lana mineral	9 000	6 930	77	1 800	20			270	3	
MIN	Kg	Min-U-Gel	9 700	7 469	77	1 940	20			291	3	
LAB-70-450	Kg	Fibra de asbesto	9 000	6 930	77	1 800	20			270	3	
CL	Kg	Criolita sintética	10 300	7 931	77	2 060	20			309	3	

PRODUCTO:

SEGMENTO MOLDEADO 2090 PF1 57 160 Jgs.
 SEGMENTO ROLADO 2090 PF1 72 500 "
 FRENO DE DISCO 2010 SF1 80 000 "
209 660

ELABORO

REVISO

b) El material con numero de Código MF, Lana mineral se descargara por un consumo de 9000 Kg. Sin embargo, ese material tiene un saldo inicial de 4 500 Kgs. Y se importaron otros 4000 Kgs. Según pedimento 9053 del 4 de febrero de 1999. Por tanto se tiene una existencia de 8 500 Kgs. En este caso se deberá descargar el saldo y las correspondiente cantidades a descargar, se calcularan de la siguiente manera:

A La cantidad incorporada $8\ 500/9\ 000 = .944$ X Incorporación total 6 930 = 6 545.00

B La cantidad de merma $8\ 500 / 9\ 000 = .944$ X Merma total 1 800 = 1 700.00

C La cantidad de desperdicio $8\ 500/9\ 000 = .944$ X Desperdicio total 270 = 255.00
8 500.00

c) Las disposiciones legales nos ofrecen tres alternativas respecto a los desperdicios y son:
Destrucción.- Cumplir con lo señalado en el artículo 125 del Reglamento de la Ley aduanera. (Dar aviso a la autoridad, levantar acta de hechos, registrar la destrucción en contabilidad etc.).

Donación.- Realizada a instituciones o personas autorizadas para recibir donativos para efectos del I.S.R.

Cambio de régimen.- Para este tipo de operación puede realizarse el cambio de régimen de lo siguiente:

I. Mercancía tal como se importó

a) Defectuosa

b) En buen estado

II. Producto terminado

a) Defectuoso

b) En buen estado

III. Desperdicio

El cambio de régimen de temporal a definitivo implicara un pago de impuestos al comercio exterior y cuotas compensatorias. La base de calculo será el valor de las mercancías al momento del cambio. No debemos olvidar que las mercancías que importamos como temporales a partir del 1 de julio de 1999, si decidimos destinarlas al mercado nacional, pagaran recargos sobre una tasa promedio del 2.5 % mensual desde la fecha que realizamos la importación y hasta que le cambiemos el régimen.

d) Según las Reglas de Carácter General de la Miscelánea de Comercio Exterior para 1999, señalan en la 8.1.1 que para los efectos del artículo 24 Fracción XVI y 136 Fracción XV de la Ley del I.S.R. (requisitos de las deducciones respecto a la adquisición de bienes de importación), que cuando se trate de mermas o desperdicios, estos serán deducibles hasta que los mismos sean retornados, destruidos, donados o destinados al régimen de importación definitiva o consumidos en el caso de las mermas. Asimismo se señala en la regla 8.1.2 que tratándose de refacciones, herramientas y accesorios importados al amparo de un Programa de Maquila o PITEX, que se utilicen en el proceso productivo, se podrán deducir en el momento en que se efectúe la importación temporal. Resumiendo:

INSUMOS	% DE INCORPORACION AL PRODUCTO	MERMAS	DESPERDICIOS
	Se deducen a la exportación	Se deducen cuando sean Consumidos	Se deducen cuando sean retornados, destruidos, donados o destinados al régimen de importación definitiva

ADECUACION DE NUESTRO CONTROL DE INVENTARIOS.

Cualquier sistema de control de inventarios, por sofisticado, avanzado u obsoleto que sea contiene la siguiente información: mercancía, unidad de medida, fecha de movimiento, concepto del movimiento (compra, venta, ajustes etc.), documentos de referencia, unidades que entraron y salieron y por último, unidades en existencia.

A diferencia de lo que se registra en contabilidad, las entradas y salidas de comercio exterior son más rígidas y solo pueden estar soportadas por ciertos documentos oficiales. Para la autoridad en materia de aduanas, cada entrada y salida tiene un documento legal que lo soporta o le da justificación.

ENTRADAS

- Compras nacionales
- Compras de importación
- Compras con Constancia de Exportación

DOCUMENTO

- Facturas
- Pedimento
- Constancia de Exportación

Salidas de almacén de Materias Primas

- | | |
|----------------------------------------------------------|------------------|
| • Mercancías destinadas al proceso productivo | Vales de almacén |
| • Retornos (defectuosas, sobrantes, modelos viejos etc.) | Pedimentos |
| • Cambio de régimen | Pedimentos |
| • Faltantes (en existencia o porque no llegaron) | |

Entradas al almacén de producto terminado

- Resultantes del proceso productivo
 - Productos en buen estado
 - Productos en mal estado

Salida de almacén de producto terminado

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| • Venta nacional | Facturas |
| • Venta de exportación | Pedimentos |
| • Exportaciones indirectas | Constancias de Exportación |

Como resultado del proceso productivo obtenemos regularmente dos cosas, productos terminados y desperdicios de las materias primas, estos se generan tanto de las compras en México como las de importación. Cuando hablemos de cumplir con la obligación de retornar las materias primas importadas temporalmente, debemos demostrar que retornamos tanto los productos terminados obtenidos como los desperdicios de las mismas.

A continuación presentamos los conceptos de las cédulas mínimas que deben llevarse para controlar nuestros inventarios. Están tomadas de los datos que le interesa a la autoridad por cada una de las operaciones de comercio exterior que realizamos en la empresa:

Modulo de importación: Fecha, numero y clave del pedimento; aduana; R.F.C.; domicilio; proveedor; fecha y numero de factura; descripción, numero de unidad, cantidad y unidad de medida de las mercancías; fracción arancelaria; valor en dólares y moneda nacional; tipo de material; semestre y por ultimo observaciones.

Modulo de exportación: Fecha, numero y clave del pedimento; aduana; R.F.C.; domicilio; cliente; fecha y numero de factura; descripción, numero de parte, cantidad y unidad de medida de los productos; fracción arancelaria; valor en dólares y moneda nacional; destino; semestre y por último observaciones.

4.7 CONTROL DE INVENTARIOS DE BIENES DE CAPITAL.

En esta etapa debemos revisar la legal estancia de los bienes de capital en territorio nacional y dentro de las instalaciones de la empresa. Es recomendable que tengamos una relación de todos los bienes de capital propiedad de la empresa, en función a su situación legal, es decir, una relación de bienes de capital comprados en territorio nacional, otra de los importados definitivamente y una tercera relación de aquellos bienes importados temporalmente al amparo de un programa de fomento.

Una vez que tengamos una relación global, es necesario realizar una verificación física en las instalaciones, comprobando que los bienes contenidos permanezcan en estas. Sin embargo, podemos encontrar las siguientes diferencias:

- a) Bienes de capital que sufrieron modificaciones por adaptaciones o acondicionamiento. No importando de que bien de capital se trate, se deberá contar con una acta u orden de trabajo que explique en que consistieron las modificaciones. En caso contrario, es muy probable que la autoridad pueda considerar como dos bienes de capital diferentes, reclamando el pago de impuestos de comercio exterior de la maquina que esta en las instalaciones y, por otro lado, si se trataba de un bien de capital importado temporalmente, nos reclamaría el pago de impuestos que pudieran ascender al 130% ó 150% de los impuestos omitidos, según las sanciones del artículo 178 de la Ley aduanera por las infracciones estipuladas en el artículo 176 de la misma Ley.
- b) Bienes de capital sobrantes, estas diferencias se pueden dar cuando prestamos o intercambiamos bienes entre empresas de un mismo grupo empresarial, o las modificaciones son tales que llegamos a pensar que se trata de equipos diferentes.

- c) Bienes de capital faltantes, también puede suceder que las tenemos en préstamo, o que se llegaron a desarmar dos maquinas y las piezas sirvan de refacciones y se hayan tirado o vendido los inservibles esqueletos, o están robadas o simplemente retornaron a su país de origen sin cumplir lo señalado por la Ley.

En todos los casos debemos tomar las decisiones correspondientes para ajustar las diferencias que nos arroje el comparativo de relaciones con el levantamiento de piso. En caso de modificaciones bastara con una acta u orden de trabajo que indique en que consistió, en el caso de faltantes y sobrantes, podríamos estar hablando de posibles determinaciones de omisiones en el pago de impuestos.

4.8 REFLEJO FISCAL.

En esta ultima etapa, debemos integrar las ventas de exportación o compras de importación y conciliarlas con pedimentos y constancias para después conciliarlo con glosa. Comenzaremos con las primeras. Es conveniente realizar una cédula como la siguiente para conciliar las ventas:

FACTURA			M.N.		VALOR EN
FECHA	NUMERO	DOLARES	FACTURA	PEDIMENTO	ADUANA

- Se debe relacionar el 100% de las facturas fiscales de ventas donde no cobramos el I.V.A.
- Incluir aquellos casos donde la entrega de la mercancía se realizo en México por las constancias de exportación.
- La sumatoria de ventas de exportación en moneda nacional debe coincidir con el importe que declaramos para fines del I.S.R. Si no coincide debemos conocer el porque de la diferencia.
- Debemos contemplar en un renglón por separado los descuentos posteriores a la exportación.
- Tratándose de devoluciones, como no representan un ingreso fiscal, lo podemos considerar dentro de la misma factura o por separado.

Los datos a conciliar son los números de las facturas y los importes en dólares. Pudiera ser que no coincida ninguno de estos datos, de hecho no deberían coincidir cuando se trate de empresas que no compren los insumos para producir los artículos de exportación. La razón es que en las exportaciones el valor que se tiene que declarar en el pedimento es el valor comercial que tienen las mercancías en el lugar de venta sin incluir el seguro y los fletes. Esto de acuerdo al artículo 79 de la Ley aduanera. En el caso de las empresas PITEX o Maquila, si no compramos los insumos, la factura fiscal solo mencionará lo que para la empresa representa ingreso, mientras que las facturas que utilicemos para la aduana deberán contener el valor de las materias primas mas el ingreso o valor agregado a las mismas. Para esto debemos utilizar una factura sólo para fines aduanales diferente a las fiscales.

Lo que debemos hacer en estos casos es señalar que factura aduanal corresponde a cada factura fiscal, observando que coincidan los productos facturados. Asimismo es necesario que sepamos como esta integrado el valor en aduanas de los productos de exportación.

La conciliación puede arrojar algunas diferencias, como las siguientes:

- Facturas fiscales sin pedimento. Puede ser que nos hagan falta pedimentos o que hayamos realizado la venta sin I.V.A., entregando la mercancía en México y que la exportación la haya realizado quien nos compró las mismas, y no hayamos recibido aún la constancia de exportación.
- Pedimentos de exportación sin factura fiscal pero con factura comercial. Pudiera tratarse de muestras o devoluciones de materias importadas y que recibimos en mal estado. También pudiera ser sustituciones de exportaciones devueltas. Al no tener una explicación convincente acerca del origen de este tipo de diferencias, las autoridades podrían presumir un ingreso no declarado.
- Diferencias en tipos de cambio o factores de moneda extranjera. Regularmente contabilidad registra las ventas a un tipo de cambio diferente al que utiliza la aduana.
- Errores en los valores declarados en la aduana. En muchas ocasiones provienen de la actuación del agente aduanal, de ser así la rectificación debe ser sin costo para la empresa.

Una vez que hayamos conciliado las facturas fiscales con los pedimentos de exportación y constancias de exportación recibidas procederemos a conciliar con el reporte de glosa. Aquí es simplemente conciliar que se trate del mismo pedimento. Las posibles diferencias que nos encontraremos son o pedimentos que no están registrados en glosa o pedimentos que están en glosa y que en contabilidad no los consideramos.

IMPORTACION. Al igual que en las exportaciones, lo primero es realizar las cédulas de lo registrado en la contabilidad y del módulo de importación. De la siguiente manera:

FACTURA			M.N.		VALOR DE
FECHA	NUMERO	DOLARES	FACTURA	PEDIMENTO	ADUANA

- Se deben relacionar el 100% de las compras de importación incluyendo las compras en México sobre las cuales no pagamos el I.V.A. por haber expedido una constancia de exportación.
- La relación debe contener el importe de la compra en dólares o en la moneda extranjera que se haya realizado la compra.
- La sumatoria de la cédula debe coincidir con los montos que pretendemos o que hicimos deducibles en la declaración correspondiente. Aunque estos datos no se despliegan en la declaración anual se deben tener integrados por separado.
- Debe incluir importaciones de refacciones, combustibles entre otros, excepto bienes de capital.
- Los descuentos obtenidos pueden estar por separado si no están identificados con una factura en específico.
- Las devoluciones se deben anotar.
- No debemos incluir facturas no fiscales.

Ahora procedamos a conciliar las compras deducidas fiscalmente, con los pedimentos y constancias de exportación emitidas. Los datos a conciliar son los números de facturas y los dólares o la moneda extranjera señalados en el pedimento.

Aquí es muy importante hacer una distinción de las empresas PITEX o Maquila, por un lado tenemos empresas que compran los insumos en el extranjero o en México a través de constancia de exportación, y por el otro, tenemos, empresas que no realizan compras de insumos, sino que su proveedor es a la vez su cliente y les envía la mercancía sin costo. Ambas la internan al país la transforman y la exportan.

La diferencia es que una si deduce fiscalmente la mercancía y la otra no.

Ambas deben tener registradas las operaciones en contabilidad, los que si compran registran en cuentas de mayor, mientras que quienes no la compran la deben de registrar en cuentas de orden y deben realizar una relación de integración de compras de importación.

En la conciliación tal vez encontremos diferencias en el numero de la factura, donde no debemos encontrar diferencia es en el valor comercial en moneda extranjera declarado. La razón por la que la factura pudiera ser diferente es que la regla de carácter general 3.5.1. nos autoriza a elaborar nuestra propia carta factura; conque tenga algunos datos y que los mismos los declaremos bajo protesta de decir verdad.

Debemos casar, por así decirlo, cada compra de importación deducible o en cuenta de orden con el pedimento de importación o constancia que le corresponda.

No debemos olvidar el artículo 24 fracción XVI de la Ley del I.S.R., que señala como requisito para la deducibilidad de la mercancía, el que se haya importado cumpliendo lo señalado en la Ley y pudiendo deducir hasta el monto declarado en la aduana.

Algunas diferencias que podemos encontrar:

- Facturas deducibles sin pedimento. Lo mas seguro es que nos haga falta el pedimento o la constancia o que nunca hayamos recibido la mercancía. De no conseguir el pedimento o la constancia simplemente la compra es no deducible o se encuentra de contrabando en

México. Puede ser, que si son compras en México sin I.V.A., todavía no expidamos la constancia de exportación.

- Pedimentos sin factura deducible. Esto les va a suceder a los que no compran la mercancía. En el remoto caso de que se trate de una empresa PITEEX que si compra la mercancía, que no tiene la factura ni registró como deducible la misma, no pasa nada, solo dejó de beneficiarse de la deducción y pago impuestos en exceso. No podemos olvidar que los ingresos es obligatorio acumularlos pero las compras son optativas como deducciones.
- Diferencias de tipos de cambio.
- Errores en los valores declarados en la aduana. Es mucho más delicado para quien si compró las mercancías, por el tope de deducibilidad hasta por lo declarado en la aduana, de ser necesario debe realizar la rectificación al pedimento. Obviamente cuando la diferencia le impide una deducción. La otra situación que se presenta por este error es que los campos referentes al valor de las mercancías son multables por datos falsos o inexactos, que alteran la información estadística. La infracción en este caso esta en el rango de los \$ 700.00 a los \$ 1 000.00 por pedimento.

Al terminar la conciliación de lo contable deducido fiscalmente, debemos conciliar con glosa. Aquí el campo a conciliar es el numero de pedimento del módulo de importación con el numero de pedimento del reporte de glosa. Como diferencias nos encontraremos, o pedimentos que no están en glosa o pedimentos que no están considerados en nuestro módulo de importación.

Los pedimentos que tengamos en el módulo de importación que no estén en glosa es necesario revisarles el R.F.C. y el nombre del importador, es probable que exista algún error que necesitemos rectificar o señalar al agente aduanal solicitándole alguna explicación al respecto. Si estos datos son correctos no pasa nada, lo que esta incompleto es glosa.

En el caso de que glosa contenga pedimentos que no tengamos contemplados en el módulo de importación, es necesario conseguir alguna copia con los agentes aduanales. Los primeros

cuatro dígitos del pedimento se refieren a la patente del agente aduanal, podemos averiguar de que agente se trata y solicitarle copia, después debemos checar si es de la empresa o no.

Pudiera ser que se este haciendo mal uso de nuestro R.F.C. por parte de algún importador o agente aduanal, para evitar esto debemos incorporar una carta de encomienda a los agentes aduanales por cada operación confiriéndoles el encargo del despacho de nuestras mercancías.

La revisión de las declaraciones o informes que se entregan a las autoridades ya sea SECOFI, SHCP o INEGI, dependiendo del tipo de empresa o programa que maneje, son un tema muy importante, por lo que a partir de las diferencias detectadas durante la revisión, posiblemente afectaron la información que contenían dichas declaraciones o informes. Por lo tanto, se procederá a presentar las declaraciones complementarias, evaluando el impacto de estos cambios y presentados a los departamentos respectivos de la empresa.

Por ultimo, debemos recordar que el titular de un programa PITEEX, deberá informar anualmente a la Secretaria de Comercio, de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a más tardar el último día hábil del mes de abril, conforme al instructivo que al efecto se establezca. El reporte anual de operaciones de comercio exterior, se encuentra reproducido en el anexo 1 de la presente tesis.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El importe de los impuestos causados por importaciones temporales, para producir artículos de exportación, representan para los productores nacionales un “ahorro” considerado en los costos de producción, lo que motiva a las empresas mexicanas destinar mas producción al mercado de exportación. Esto es perfectamente compatible con la política comercial establecida por el gobierno mexicano al establecer todo tipo de vínculos comerciales con otros países.

Los programas PITEX dentro del esquema de la actual apertura comercial, han cumplido con el objetivo de promover las exportaciones no petroleras únicamente en el renglón manufacturero, ya que en los sectores agropecuario y extractivo no se a registrado un incremento notable. No obstante, el crecimiento de las importaciones en los principales rubros, bienes de consumo, intermedios y de capital; a provocado déficit en la balanza comercial.

A partir de los últimos tres sexenios y especialmente en el sexenio salinista, México a salido a los aires del mundo, diversificando sus relaciones económicas, firmando tratados de libre comercio y como nunca teniendo gran participación en el ámbito internacional.

En México la inversión extranjera a procurado el desarrollo de un comercio básicamente de productos similares frente a otros países con cierto desarrollo, con el propósito de promover economías de escala, es decir, la disminución de los costes fijos al aumentar las series de fabricación, haciendo mas rentables las plantas. En general, el sector automotriz es el sector donde mas se refleja ese comercio intraindustrial y asimismo es de los sectores que mas influye en la economía mexicana. Vincularse con socios que proporcionan tecnología a sido benéfico para el crecimiento competitivo de nuestros productos en el mercado de exportación. Sin embargo, habrá de hacer reflexiones acerca de la necesidad de contar con tecnología propia, ya que de otra manera estaremos condenados siempre a la dependencia externa y tener limitaciones para extender nuestros mercados de exportación. Porque como se señaló anteriormente estaremos obligados a exportar por medio de un socio tecnológico.

La inversión en modernización de plantas, implantación de sistemas de producción mas racionales y sobre todo la introducción de la cultura de calidad total a provocado el aumento de la eficiencia general en los últimos años. Deberá tomarse en cuenta que la certificación en ISO 9000 y en algunos casos en el sistema QS9000 no es una moda, sino un requisito, incluso para aquellos exportadores indirectos.

Beneficios implícitos en dicha implantación de sistemas de calidad es el ahorro en el costo de reproceso y la confiabilidad en los productos exportados. Recordemos que el no hacer las cosas bien a la primera se convirtió en un vicio nacional, que trajo como consecuencia trasladar los errores que se tengan en el proceso de elaborar un producto / servicio al precio del artículo / servicio pagado por el cliente; situación que la actual apertura comercial y competitividad internacional han vuelto auténticamente imposible.

El precio de un producto o de un servicio estaba formado por el costo del mismo mas la utilidad deseada ($P = C + U$). En la actualidad, esta situación a cambiado radicalmente ya que la globalización de la economía conduce a que la utilidad esperada de un negocio esta en función del precio de ese producto o servicio menos el costo ($U = P - C$). En esta situación el

precio es una variable fijada por condiciones externas (mercado, competencia internacional etc.), de donde resulta que la única variable que se puede intervenir es el costo.

Los costos constituyen una base fundamental para la planeación y determinación de la utilidad, el control de la operación y para la oportuna toma de decisiones. Aunado a la implantación de la norma de calidad, tendremos una poderosa herramienta que nos auxilie de manera eficiente en la identificación y rastreabilidad de aquellos materiales que se han adquirido bajo la modalidad de programas PITEX, y de esa manera facilitarnos el control que debemos llevar de ellos, desde su adquisición hasta su venta.

Por ultimo los programas PITEX exigen sumo cuidado y diligencia en su manejo, ya que los cambios que se avecinan sobre todo en lo que se refiere al TLCAN, puede provocar, que caigamos en errores e incumplimientos que puedan representar severas cargas impositivas a nuestra empresa, incluso la cancelación misma del programa.

SOLICITUD DEL REPORTE DE GLOSA Y REPRODUCCION DE LOS FORMATOS VIGENTES PARA EMPRESAS CON PROGRAMAS PITEX.

A continuación, presentamos el formato de la carta, donde solicitamos el reporte de todas las operaciones de importaciones y exportaciones, que han sido realizadas con el registro federal de causantes de nuestra empresa.

(HOJA MEMBRETADA)

México D.F., a 15 de febrero de 2000

**SERVICIO DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA
ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS
ADMINISTRACION CENTRAL DE INFORMATICA
CONTABILIDAD Y GLOSA**

**AT'N: LIC. CARLOS BANDALA SERRANO
Administración General**

(continua...)

Estimado Lic. Bandala:

El que suscribe Bryan Joseph Pérez Wilson, con R.F.C. PEWB-451007HD2, En mi carácter de Representante Legal de la empresa Balatas Garras de Acero S.A. de C.V., con R.F.C. BGA-820518VD6, y señalando como domicilio fiscal, así como para oír y recibir todo tipo de notificaciones el ubicado en: Manzanillo numero 100, colonia Roma Sur, código postal 07820, en el Distrito Federal; por este conducto me permito solicitarle de la manera mas atenta, proporcionarme en cinta magnética y en un listado, la información sobre los pedimentos de importación y exportación de 1999.

Por lo antes expuesto anexo a la presente sírvase encontrar la siguiente información:

1. Copia de la Cédula de Identificación Fiscal de la empresa que represento.
2. Copia del acta constitutiva.

En espera de vernos favorecidos con su pronta respuesta, quedo a sus apreciables ordenes.

ATENTAMENTE.

Ing. Bryan Joseph Pérez Wilson
PEWB-451007HD2

AD VALOREM Del latín, literalmente sobre el valor; por lo normal, de una mercancía concreta. La fórmula ad valorem se utiliza para expresar la base del valor a la cual ha de aplicarse un tipo impositivo, que se cifra en tantos por ciento, para así obtener la liquidación del pago que ha de hacerse conforme a la tarifa preestablecida.

ARANCEL DE ADUANAS Documento oficial, promulgado con base en la Ley Arancelaria, en la que se establecen los derechos a la importación de las mercancías de procedencia extranjera. Protege la producción nacional, y de su aplicación se derivan ingresos para el presupuesto. En el arancel, la

nomenclatura específica los nombres de los productos, clasificados en partidas. Los derechos arancelarios pueden ser específicos (en valor de moneda nacional por unidad de peso, volumen etc.) o ad valorem.

BALANZA COMERCIAL Cuantificaron monetaria del total de las compras y ventas de mercancía de un país con el exterior, en un periodo determinado. Es favorable, positiva o superavitaria, cuando el total de las exportaciones es superior al valor monetario de las importaciones; por el contrario, la balanza será desfavorable, negativa o deficitaria, cuando el total de las

importaciones exceda el valor monetario de las exportaciones.

BALANZA DE PAGOS Es el reporte de la contabilidad nacional o cuadro estadístico que sirve como instrumento básico para medir y analizar el comportamiento del sector externo de la economía. Nos presenta en forma compacta y ordenada las transacciones de crédito o débito de un país con el resto del mundo, así como con las instituciones internacionales. Registra de manera sistemática las transacciones comerciales, de servicios y de capital, realizadas entre los residentes de un país con el resto de los países, en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

Son aquellas obstrucciones al comercio internacional distintas al arancel de aduanas. Los principales tipos son: contingentes, barreras técnicas, sanitarias y de calidad, y las barreras fiscales.

BIEN NO ORIGINARIO Es un bien o material que no ha satisfecho la regla de origen aplicable al bien o

material conforme al capítulo IV (reglas de origen) del TLCAN.

BIENES DE CAPITAL O DE

PRODUCCION Activos hechos por el hombre que se emplean en la producción de bienes de consumo o de nuevos bienes de inversión. Estos bienes de producción pueden ser: fabricas, plantas, equipos, edificios, transportes, carreteras, canales, ferrocarriles, puertos y todas las formas de capital disponibles para la producción de bienes de consumo o bienes de producción.

BIENES DE CONSUMO DURADERO

Aquellos bienes comprados por los consumidores que les rinden un flujo de servicios durante un periodo de tiempo. El precio es relativamente alto en comparación con la renta del consumidor, ejemplo de estos bienes son: automóviles, casas, muebles, etc.

BIENES DURADEROS

Mercancías que rinden una corriente de servicios a lo largo del tiempo. Incluyen a los bienes de consumo duradero y a los bienes de producción o de capital.

BIENES INTERMEDIOS O EN

PROCESO Son factores de la producción vinculados al proceso productivo y todavía no totalmente convertidos en productos acabados.

CERTIFICADO DE ORIGEN

Documento expedido por el exportador a petición del importador, siempre y cuando se trate de mercancías que califiquen como originarias. En consecuencia con dicho certificado se podrá disponer o gozar de un trato arancelario preferencial.

COMERCIO INTERINDUSTRIAL

Diferentes tipos de bienes exportados por cada país, dependiendo de la actual reubicación geográfica de la producción. Este tipo de comercio se da principalmente entre países desarrollados y los en vías de desarrollo.

COMERCIO INTRAFIRMA

Puede ser parte del comercio intraindustrial y esta constituido por empresas diversificadas horizontalmente, y que desarrollan diferentes líneas de producción en diversos países.

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Productos similares e incluso idénticos, intercambiados generalmente entre países desarrollados.

CONSTANCIA DE EXPORTACION

Documento comprobatorio de exportaciones indirectas, expedido por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora; con PITEX, o empresas de comercio exterior, conforme al formato que al efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

CUOTAS O DERECHOS

COMPENSATORIOS En el GATT, la posibilidad que ofrece el art. VI de imponer gravámenes adicionales a ciertas importaciones, para así, contrabalancear el efecto de las subvenciones que indebidamente reciben en origen.

Dados los precios a que una empresa puede comprar los factores de producción surgen economías de escala si el aumento de la cantidad de factores de producción es menor en proporción al aumento de la producción. De modo alternativo,

los costes por unidad de producción pueden descender debido a que los precios de los factores también bajan si se compran en grandes cantidades.

DERECHOS ANTIDUMPING Según el GATT, art. VI, sus partes contratantes pueden establecer esta clase de gravámenes, por la diferencia entre el bajo precio de importación y el considerado como normal, para protegerse frente a las prácticas de dumping.

DOCUMENTACION Es aquel material escrito que define el proceso que debe ser seguido (por ejemplo: manual de calidad, hojas de operación, gráficos).

DUMPING Del inglés *to dump*, verter, tirar. Venta de un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de su coste de producción en el mercado interior y con mayor frecuencia para la exportación. Se practica para dar salida a los stocks en épocas de sobreabundancia, para desbancar a otros competidores del mercado, y también para alcanzar series de

producción que por su amplitud permitan la reducción de costes.

ECONOMIAS DE ESCALA Las ganancias en la producción y/o en los costes resultantes del aumento del tamaño de la planta, empresa o industria.

En otras palabras, las economías de escala se dan cuando existe una disminución de los costes medios al aumentar las series de fabricación, y se distribuyen los costes fijos en un volumen mucho mayor de producción. En determinados sectores (siderurgia, cemento, electricidad etc.) las economías de escala imponen, inexorablemente, grandes dimensiones para que las plantas sean rentables.

EMBARQUES Consiste en la acción de introducir las mercancías en alguno de los diversos medios de transporte con el objeto de que sean trasladados, por ejemplo, de los centros productores a los lugares donde se van a consumir.

ERGONOMIA Neologismo del griego "ergio", trabajo, y "nomos" norma. Estudio de las posturas y de los movimientos en el trabajo a fin de

disponer de forma mas adecuada la maquinaria, el mobiliario y todo el ambiente del medio laboral.

EXPORTACIONES Es el conjunto de mercancías y servicios que un país vende a otro. La exportación se da en principio porque ningún país produce todo lo necesario para satisfacer sus necesidades, en tanto que otros producen en forma excedente lo que otros requieren. Pero son las ventajas comparativas las que promueven el intercambio comercial.

FLETES Se refieren al contrato por medio del cual la compañía de seguros que funge como el asegurador se obliga, a cambio del pago de una cierta suma de dinero llamada prima, a indemnizar a las personas físicas o morales que son los asegurados, en caso de sufrir alguna eventualidad los bienes y/o embarques durante el trayecto al destino contratado. Estos servicios, se pueden contratar en el país de origen o en el país de destino.

FRACCION ARANCELARIA Es la clave (numérica) que identifica a un producto o mercancía específica,

dentro de la tarifa arancelaria de importación y exportación en vigor. Dicha clasificación se basa en el Sistema Armonizado que entro en vigor el 1° de julio de 1988 y se compone de 21 secciones, 98 capítulos, 1 241 partidas y 5 019 subpartidas; las cuales se dividen en fracciones arancelarias atendiendo a las características particulares del comercio exterior de México.

IMPORTACIONES Es el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otro u otros, por los mismos motivos que se dan para las exportaciones.

La balanza de pagos incluye: una balanza de mercancías y servicios (balanza de cuenta corriente), que incorpora la importación y la exportación de mercancías y servicios (como el turismo); una balanza de capitales (entrada y salida de divisas de un país por concepto de inversiones y prestamos); el movimiento de la reserva monetaria del país; y un renglón donde se anotan los errores y omisiones.

MANUAL DE CALIDAD Es un documento del proveedor que describe los elementos del sistema de calidad para asegurar que los requerimientos, necesidades y expectativas del cliente son cubiertos. Los manuales de calidad, como requisito imprescindible, deben incluir responsabilidades y autoridades de cada elemento del sistema de calidad.

MAQUILADORA DE EXPORTACION

Es la unidad económica que realiza alguna parte del proceso o producción final de un artículo, generalmente de ensamblado. A los propietarios de este tipo de plantas les resulta más barato, en cuanto a costes de producción, encomendar estas tareas a otra empresa establecida en otro país donde existan bajos costos de mano de obra, de materias primas, impuestos, entre otros factores.

MERCANCIAS Objeto que se produce con la finalidad de intercambiarse. Si una persona produce algo con el fin de consumirlo ella misma, este producto no se considera

mercancía, sino un bien económico; cuando se produce algún objeto y se vende, entonces si adquiere la categoría de mercancía.

NO CONFORME / PARTES DISCREPANTES Es un producto o material que no cumple con los requerimientos o especificaciones del cliente.

NO CONFORMIDAD / DISCREPANCIAS Es un proceso que no cumple con los requerimientos del sistema de calidad.

PLANTA Nave industrial que sea identificable por contar con instalaciones productivas físicamente independientes del resto de la empresa.

PRODUCTOS MANUFACTURADOS

NO TRADICIONALES Estas mercancías a su vez, se dividen en intensivos en trabajo especializado (equipos sanitarios, de plomería, calefacción etc.) y productos de alta tecnología (maquinaria y equipo de transporte etc.).

PRODUCTOS MANUFACTURADOS

TRADICIONALES Son aquellas mercancías así clasificadas según el

tipo de recurso que se emplea intensivamente en su producción y se dividen en intensivos en recursos naturales (abonos manufacturados, manufacturas de papel etc.) e intensivos en trabajo no especializado (muebles, calzado etc.).

PROYECTO ESPECIFICO DE EXPORTACION Fabricación de un producto diferenciado del resto de los elaborados por la empresa.

REGLAS DE ORIGEN Se consideran bienes originarios en los siguientes casos: a) si el bien es totalmente obtenido o producido en una o más de las partes (minerales extraídos, productos cosechados, animales vivos, nacidos y criados; productos obtenidos en el mar; todos ellos en territorio de una o más de las partes), b) Si el bien se produce totalmente en territorio de una o más de las partes, exclusivamente a partir de materiales originarios.

RETRABAJO Es la acción tomada sobre un producto no conforme para que cumpla con los requerimientos especificados.

SISTEMA ARMONIZADO Son esfuerzos internacionales para incrementar la uniformidad de las nomenclaturas y procedimientos aduanales en los países participantes.

SUBPROVEEDOR Proveedores de materiales de producción, o partes de producción y servicios, directamente a un proveedor de Chrysler, Ford o General Motors u otros clientes afiliados a este documento. También incluye a quienes suministren tratamiento térmico, pintura, acabado superficial u otros servicios de acabado.

SUBVENCIONES Transferencias, generalmente de las administraciones publicas a las empresas, familias o instituciones sin fines de lucro, destinadas a enjugar perdidas, fomentar actividades que impulsen el crecimiento económico, etc.

TARIFA Lista de los tipos impositivos o derechos del arancel de aduanas.

TIPO IMPOSITIVO Es la cantidad fija, tanto por ciento, o escala de cantidades, que sirve para la

aplicación de un gravamen. Por ejemplo, .50 pesos por kilogramo, o el 5 por 100 del valor de una renta.

VALOR AGREGADO NACIONAL En un bien — producto agrícola, industrial, etc.— es la parte de su valoración total que se incorpora en una determinada fase del proceso productivo, por la aplicación de trabajo y capital al producto de la fase inmediatamente precedente.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Calderón Martínez, Antonio. *De la ALALC al Mercado Común Latinoamericano*, Publicaciones Especializadas S.A., México, 1966.

Del Río González, Cristóbal. *Costos I*, 10ª ed. ECASA, México, 1986.

Fernández Arena, José Antonio. *El proceso Administrativo*, 11ª ed, Ed. Diana, México, 1977, 247 pp.

Hernandez y Rodríguez Sergio y Ballesteros Inda, Nicolás. *Fundamentos de Administración*, Interamericana, México, 1985, 421 pp.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos. *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*, México, IMPC, 1993, 401 pp.

Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?*, Ed. Grijalbo, México, 1979, 332 pp.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Plan de Desarrollo 1995 - 2000*, México, 1995.

Torres Gaytan Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*, 15ª. Ed, Siglo XXI, México, 1989, 467 pp.

Witker Velázquez, Jorge, *La nueva valoración aduanera y el TLC*, México, 1992, 446 pp.

TESIS

Aguilar Meugniot, María Blanca. *PITEX: Un instrumento de apoyo a las exportaciones aplicación en el sector pesquero de Salina Cruz Oaxaca*, México, 1993, 69 pp. ENEP Acatlan.

Rendon Chicas Alicia y Gaspar Espinoza, Jorge. *IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION (PITEX) COMO INSTRUMENTO DE APOYO A EMPRESAS EXPORTADORAS*, México, 1992, 103 pp. FES Cuautitlan.

REVISTAS Y DIARIOS

COMERCIO EXTERIOR. Banco de Comercio Exterior, Mensual, México, Vol. 43, Nos. 2, 10, 12 y varios mas de fechas variadas.

CONTADURIA PUBLICA. IMCP A.C., Septiembre 1991 Año 20 No. 229 y Septiembre 1995 Año 24 No. 277.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. Secretaría de Gobernación, Diario, fechas varias.

EL ABC de la estadística de Comercio Exterior de México, INEGI, 1993.

EL MERCADO DE VALORES. Nacional Financiera, Quincenal, fechas varias.

Folleto informativo del PITEX, editado por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la SECOFI. 224 pp. México, 2000.

La Industria Automotriz en México. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México, 1998, 229 pp.

LEGISLACION

Código Fiscal de la Federación y su Reglamento. Ediciones fiscales ISEF, México 2001.

Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento. Ediciones Fiscales ISEF, México 2001.

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento. Ediciones fiscales ISEF, México 2001.

Ley Aduanera y su Reglamento, México 2001.

Resolución Miscelánea de Comercio Exterior y sus reformas marzo de 2000.

OTRAS FUENTES

Curso sobre la implantación del sistema de calidad ISO9000, impartido por la Dirección General de la empresa Balatas American Brakeblok S.A. de C.V. junio de 1997, México.

Curso sobre los requerimientos del Sistema de Calidad QS-9000, impartido por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Noviembre de 1996, México.