



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**“PROCEDIMIENTOS ACTUALES PARA LA
IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS EN MÉXICO
1994-2001”**



**T E S I S I N A
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A
DANIELLA BELTRÁN AYALA.
MÉXICO, D.F. 2002.**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

GRACIAS A DIOS:

Por guiar mi camino y ayudarme a ser perseverante y por proporcionar los medios para alcanzar esta meta.

GRACIAS A LA UNIVERSIDAD:

Por abrirme sus puertas a la enseñanza y forjar en mi una profesionista.

A MI MADRE:

Gracias por darme la vida, tu amor, comprensión y paciencia, por acompañarme en todos los momentos de mi vida, por tus consejos y por confiar plenamente en mí, sobre todo por ser más que una madre, te dedico el presente trabajo con todo mi amor.

GRACIAS A MI PADRE:

Por su gran apoyo.

A MI NOVIO SANTIAGO BAÑOS MARTINEZ:

Gracias por brindarme tu amor y cariño, por compartir conmigo gran parte de mi vida, por tus consejos y sobre todo por ser la persona que me impulsa a ser mejor cada día; deseo compartir este éxito contigo porque también es tuyo.

GRACIAS A MI DIRECTORA DE TESIS LIC. MA. DE LOURDES POZOS Y ROMO:

Por darme su dirección para la realización de la presente, por su experiencia y paciencia, alentándome a seguir adelante.

INDICE

p.

Introducción.....	I
Capítulo Primero	
Marco Conceptual y Teórico.....	1
1.1. Aranceles.....	1
1.2. Tarifa.....	2
1.3. Diferencia entre arancel y tarifa.....	3
1.4. Pedimento.....	3
1.5. Certificado de Origen.....	4
1.6. Marco Teórico.....	5
Capítulo Segundo.	
Comercio Exterior.....	16
2.1. Antecedentes Históricos: 5 etapas.....	16
2.1.1. La Etapa Comercial.....	17
2.1.2. La Etapa Explotadora.....	18
2.1.3. La Etapa Concesionaria.....	19
2.1.4. La Etapa Nacional.....	19
2.1.5. La Etapa Internacional	20
2.2. El debate en México.....	25
2.3. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	31
2.4. Exportación.....	35
2.5. Importación.....	36

Capítulo Tercero.

Procedimientos Actuales para la Importación de Mercancías en México,

1994-2001.....	37
3.1. Aduana.....	37
3.1.1. Actividades de la Aduana.....	37
3.2. Reglas de Origen.....	39
3.3. Restricciones y regulaciones no arancelarias.....	41
3.4. Control de Aduana en el Despacho.....	42
3.4.1. Entrada, salida y control de mercancías.....	42
3.4.2. Despacho de mercancías.....	43
3.4.3. Reconocimiento Aduanero.....	47
3.5. Procedimiento paso a paso para embarques de importación.....	53
4. Conclusiones y perspectivas.....	74
Fuentes Consultadas.....	79
Bibliografía.....	79
Hemerografía.....	82
Videografía.....	83

INTRODUCCIÓN

En las dos últimas décadas, la situación económica de México y del mundo se ha transformado de manera sustancial. A nivel nacional, a inicios de los años ochenta, México adoptó una serie de medidas tendientes a estabilizar la economía del país y a enfrentar la pesada carga que representaba la deuda externa. Estas medidas significaron, en la práctica, el cambio de un modelo de desarrollo de mercado interno, a otro modelo orientado hacia el exterior. En el ámbito internacional, ante la creciente competencia por los mercados, se han formado bloques económicos, para dar respuesta a la crisis del sistema capitalista, porque en un mundo globalizado, en el cual se llevan a cabo acuerdos multilaterales con otros países, México ha decidido participar activamente en la firma de tratados de libre comercio y acuerdos de cooperación económica.

Dentro de este contexto, es importante analizar el procedimiento administrativo de las dependencias aduaneras que existen actualmente en México, porque contradictoriamente a los compromisos contraídos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y acuerdos internacionales comerciales que tenemos con otros países, además de eliminar obstáculos comerciales y facilitar la circulación de bienes y servicios, México se ha comprometido a disminuir las trabas administrativas en el diario quehacer comercial. Sin embargo, nos encontramos en la realidad con el hecho de que en cada ocasión que se recurre ante la Aduana se solicita un documento distinto, ya sea porque frecuentemente existen cambios que se publican en el Diario Oficial o por simple desconocimiento de las autoridades en materia aduanera.

Tenemos por un lado, el que nuestro país está a favor de firmar tratados comerciales y acuerdos con varios países que propicien el mejoramiento de las condiciones económico-sociales de nuestro país y por el otro, las dificultades administrativas que en ocasiones desalientan a los empresarios a tener intercambio comercial con proveedores pertenecientes a otros territorios

aduaneros, porque al retrasarse sus embarques, días después del tiempo establecido para liberar éstos, las demoras y los almacenajes incrementan el costo de los productos que al final ya no es tan conveniente, ni remunerable el importar una mercancía que pueden obtener en el país sin incurrir en toda una logística, mecanismos que finalmente incrementan el valor final de la mercancía.

El estudiar cómo funcionan los diversos órganos de comercio exterior en México y analizar si la participación de los empleados aduanales en la administración del comercio exterior es negativa para el fomento de las importaciones, son algunos objetivos de este trabajo. Además de formular una propuesta o folleto con los pasos a seguir, detallados uno por uno con la finalidad de que sirvan para el más rápido despacho aduanal de las mercancías.

En el primer capítulo se presenta un panorama general de los principales conceptos bases de la presente investigación, la cual trata de manera sustantiva los procedimientos aduaneros, en especial se describirán y analizarán las definiciones que existen de aranceles, tarifa, la diferencia que existe entre ambos conceptos, de pedimento, certificado de origen; así como la teoría del proteccionismo como la de la ventaja comparativa con sus respectivos exponentes, teniendo presentes los objetivos ya establecidos.

En el segundo capítulo se presenta el marco histórico, el cual es la base de la presente investigación, pues al conocer como surge el comercio exterior y como va evolucionando a través de los tiempos, entenderemos la relevancia que tiene en nuestros tiempos la firma de tratados internacionales, los cuales de alguna manera benefician a nuestro país. Así como el debate que hubo en nuestro país entre aislacionistas y aperturistas, haciendo énfasis en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Canadá y Estados Unidos, siendo

mas importante este último ya que siendo nuestro vecino territorial es con el que más comercio ha tenido nuestro país. El comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios y se realiza entre dos o más países . El planteamiento de toda operación comercial requiere esencialmente de dos sujetos, uno representativo de la demanda y otro representativo de la oferta.

El tercer capítulo definirá y analizará cuáles son las actividades actuales de la Aduana, así como los procedimientos en el despacho aduanal de mercancías de importación.

Se utilizará el método científico de investigación, porque se dividirá el todo en sus partes y el método histórico el cual describirá las principales etapas del Comercio Internacional a través de la historia. Se realizará un estudio, principalmente en la última parte de mi investigación, de las actividades de la Aduana y los procedimientos en el despacho aduanal, el cual aportará datos suficientes para el desarrollo de esta investigación.

Han existido dos teorías sobresalientes en lo que a Comercio Internacional se refiere: La Teoría de la Protección y la Teoría de la Ventaja Comparativa. La primera de ellas, la política a seguir es cerrar las fronteras a los mercados internacionales, el proteccionismo económico - que significa que un país restringe las importaciones para proteger las industrias nacionales-, a la vez impone aranceles o contingentes inadecuados, que lejos de ayudar a los trabajadores o los consumidores "protegidos" de un país, reducen su renta real al encarecer las importaciones y hacer que el mundo en su conjunto sea menos productivo. El proteccionismo perjudica a los países porque la reducción del comercio internacional elimina la eficiencia inherente a la especialización y la división del trabajo. Estos dos principios constituyen la base fundamental del Comercio Internacional.

En contraste con la Teoría del Proteccionismo, la Teoría de la Ventaja Comparativa, según la cual una nación -o una persona- puede elevar su nivel de vida y su renta real especializándose en la producción de las mercancías en las que tiene la mayor productividad.

La tendencia hacia la especialización es, por supuesto, esencial en el mundo moderno de compleja producción a gran escala. Los países se especializarán en la producción de las mercancías más competitivas. El principio de la ventaja comparativa muestra que esa especialización beneficiará a todas las naciones aun cuando sean absolutamente más eficientes en la producción de todos los bienes que las demás. Si los países se especializan en los productos en los que tienen una ventaja comparativa - o una mayor eficiencia relativa - el comercio será mutuamente beneficioso para todos ellos.

El Comercio Internacional es vital por una razón básica: **El comercio exterior expande las posibilidades de consumo de las naciones.** Les permite adquirir una mayor cantidad de todos los bienes posibles en condiciones de autosuficiencia. Por tanto, dado que las condiciones de producción pueden ser muy distintas en cada país, éstos suelen darse cuenta de que les compensa especializar su producción en determinados bienes e intercambiar sus exportaciones por importaciones de los demás países.

Sin embargo, hay un efecto de las restricciones sobre el Comercio Internacional que se desprende de inmediato de lo anterior. Los aranceles o los contingentes prohibitivos - al ser bastante rigurosos para limitar de manera negativa todo el Comercio Internacional- por lo que perjudican inequívocamente a las naciones.

La importación de mercancías continúa jugando un papel preponderante dentro de la economía nacional pues constituye una fuente de abastecimiento de faltantes en la producción doméstica; un medio idóneo para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores, y un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país.

La política de importaciones de México se ajusta a los lineamientos descritos. Para llevar a cabo el control selectivo de sus importaciones se vale de los controles directos e indirectos a la importación, de cuya manipulación depende la estructura de las mismas, por lo que es necesario hacer un análisis de estos instrumentos para conocer sus alcances como medios de la política mexicana comercial .

Cuando por cualquier razón, el gobierno aumenta o reduce la protección comercial, afecta a muchos intereses, incluyendo los propios. Por ejemplo, una elevación de los aranceles para la importación de automóviles aumenta el precio interno de los mismos, incrementando así los ingresos de los productores de automóviles nacionales a expensas de los consumidores y de los productores de automóviles extranjeros, considerando este fenómeno constante; aumentando también los ingresos del gobierno y el poder de quien maneja los aranceles.

Los propietarios del factor escaso de un país prefieren el proteccionismo, mientras que los propietarios del factor abundante prefieren el libre comercio, independientemente del bien que produzcan.

La Teoría del Comercio Internacional es la rama de la economía que se ocupa del intercambio de bienes y servicios con otros países, nos cuestionan el por qué se realizan intercambios comerciales y en su opinión una de las primeras y

mas simples respuestas, fue la dada por el mercantilismo, teoría que gozó de mucha aceptación en el siglo XVIII . Según el mercantilismo un gobierno puede mejorar el bienestar económico del país estimulando las exportaciones y desalentando las importaciones; el resultado de ello es una balanza comercial positiva que carece de flujo de riqueza - oro hacia el país -.

La Teoría de la Ventaja Absoluta sostiene que los países al especializarse en la producción de los bienes que pueden producir mas eficientemente que los demás, están en condiciones de aumentar su bienestar económico.

Para efectos del presente trabajo, la importación es el tema de estudio principal, dejando a un lado la exportación temporal y los tránsitos, solo se define la exportación para que el lector conozca que también existe.

Capítulo Primero.

Marco Conceptual y Teórico.

En este capítulo se presenta un panorama general de los principales conceptos base de la presente investigación, la cual trata de manera sustantiva los procedimientos aduaneros, en especial se describirán y analizarán las definiciones que existen de aranceles, tarifa, la diferencia que existe entre ambos conceptos, de pedimento, certificado de origen; así como la Teoría del Proteccionismo y la de la Ventaja Comparativa, con las aportaciones de sus respectivos exponentes, teniendo presentes los objetivos ya establecidos.

1.1. Aranceles

El arancel aduanero es el impuesto que deben pagar las mercancías que se importan al territorio nacional de cualquier país. En México, este impuesto está establecido en la **Ley del Impuesto General de Importación**.

La Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación - TIGI - clasifica todos los productos que puedan ser objetos de Comercio Internacional, conforme al "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" - Sistema Armonizado de Clasificación -. El "Sistema Armonizado" fue elaborado por el Consejo de Cooperación de Bruselas, con el propósito de establecer un sistema internacional común de clasificación de las mercancías que se comercian internacionalmente, a fin de facilitar las operaciones, tanto a las autoridades aduaneras, como a los importadores y exportadores.¹

¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994, p. 9

Los aranceles son los impuestos que se aplican a los bienes comerciados internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial.

En el caso de los aranceles a la importación, el propósito principal que se persigue con ellos es proteger a los productores nacionales de la competencia externa. Los aranceles a la exportación gravan, por su parte, productos cuyas ventas externas se desea obstaculizar o impedir.

1.2. Tarifa

La Tarifa del Impuesto General de Importación - TIGI - está integrada por 11,804 fracciones, la totalidad de la tarifa mexicana consiste en aranceles establecidos como un porcentaje del valor declarado de la mercancía importada (arancel ad-valórem).² El arancel ad-valórem es el Impuesto General de Importación, su objeto es gravar importaciones con base al valor en aduana de las mercancías.

Ejemplo:

Valor Comercial	\$ 100,000.00 moneda nacional
Incrementables	\$ 8,000.00 moneda nacional
Valor en Aduana	\$ 108,000.00 moneda nacional

El valor en Aduana, más el 18% de este, nos da el monto del arancel ad-valorem a pagar, (dependiendo del producto varía el porcentaje a pagar por este concepto).

Nota: Dentro de los montos incrementables pueden estar los seguros, fletes y embalajes.

² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Op. Cit. pp. 3-5.

1.3. Diferencia entre arancel y tarifa

La diferencia entre arancel y tarifa, es que mientras el primero es un impuesto ya sea de exportación o importación, **la tarifa es el documento en el cual están integradas todas las fracciones arancelarias y en cada una de ellas, está especificado el porcentaje de arancel que va a pagar un importador por un determinado bien.** Así también, en la Tarifa de Impuesto General de Importación, se especifican los países con los cuales tenemos Tratados o Acuerdos Comerciales, indicando la tasa de desgravación arancelaria por cada año que pase, hasta que el producto queda exento, dependiendo del país y del producto. Es decir, el arancel de alguna manera integra a la tarifa.

1.4. Pedimento

Cuando en el despacho aduanero de mercancías se presenta un pedimento se está realizando una petición de importación, exportación, tránsito o transferencia de mercancías ante la autoridad aduanera.

Esta petición no implica que se esté solicitando la autorización de la autoridad para poder realizar el despacho de mercancías, constituye un aviso, un informe en el que se indica, que se está realizando una operación de comercio exterior.

Por otra parte, el término "declaración fiscal" constituye cualquier expresión escrita, relativa al cumplimiento de una obligación tributaria que realiza el sujeto pasivo ante la autoridad hacendaria, el pedimento cumple también esta función.

En este contexto podemos conceptualizarlo de la siguiente manera:

El pedimento es una declaración fiscal a través de la cual el contribuyente informa a la autoridad aduanera el destino que dará a las mercancías y comprueba el cumplimiento de obligaciones tributarias y no tributarias inherentes al régimen aduanero de que se trate.

De acuerdo al artículo 55 del Reglamento de la Ley Aduanera se establece que: " En un pedimento sólo pueden manifestarse mercancías de importación para un mismo destinatario y para un mismo régimen, aunque estén amparadas por diferentes documentos de origen.

Los interesados podrán subdividir en varios pedimentos las mercancías que ampare un conocimiento de embarque, una guía aérea o una factura comercial conforme al tráfico de que se trate.

En el primer pedimento se expresará que la cantidad de mercancías que amparen los documentos originales fue subdividida, y en los subsecuentes se mencionará número y fecha de la primera operación".³

1.5. Certificado de Origen

"El documento con base en el cual se determina la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otra medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables."⁴

³ Manual Práctico de Legislación Aduanera. Reglamento de la Ley Aduanera., 2001. México, p.14

⁴ Manual práctico de Legislación Aduanera. Ley Aduanera, 2001, México, p. 11.

1.6. Marco teórico.

A continuación se exponen las teorías tanto del Proteccionismo como de la Ventaja Comparativa en el contexto del Comercio Internacional, en el que los aspectos técnicos expuestos con anterioridad son fundamentales.

La Teoría del Proteccionismo.

H.G. Johnson señala, "que la posibilidad de aplicar la teoría tradicional a los problemas de política económica depende de un supuesto particular acerca del carácter del gobierno, a saber, que éste trata de elevar al máximo el ingreso real pero está mal informado acerca de como lograrlo. Considera también que bajo supuestos diferentes acerca del carácter del gobierno, el análisis tendría que interpretarse de modo diferente: si se supusiera al gobierno del todo sensato, las medidas tradicionales de la pérdida marginal del bienestar tendrían que reinterpretarse como medidas de la divergencia entre los costos o los beneficios sociales y privados de la protección".⁵

"La teoría deriva del análisis básico de dos ensayos anteriores de este autor, por cuanto acepta la importancia de los objetivos **no económicos** y emplea la hipótesis sugerida de que la acción gubernamental representa un intento racional de compensar las divergencias existentes entre los costos o los beneficios privados y sociales"⁶.

⁵ Suphan Andic, Simón Teitel. Integración Económica, FCE, México, pp. 327-328.

⁶ Ibid. pp.328-329.

Por otro lado, de acuerdo a la teoría dada a conocer por Anthony J. Downs⁷ citada por Johnson, considera que los partidos políticos de países democráticos, tratan de ganar y conservar el poder prometiendo y ejecutando políticas deseadas por el electorado, y que la competencia por los puestos públicos se traducirá en la adopción de políticas que tiendan a elevar al máximo la satisfacción disfrutada por el electorado. Esta satisfacción fluye de dos fuentes: 1. El consumo privado de bienes y servicios producidos en forma privada, y 2. El consumo colectivo de bienes y servicios proporcionados por el gobierno a costa del sacrificio del consumo privado.

Por el contrario, autores como Paúl Samuelson y William Nordhaus definen que el Comercio Internacional es vital por una razón básica: " El comercio exterior expande las posibilidades de consumo de las naciones. Les permite consumir una mayor cantidad de todos los bienes que son posibles con su frontera nacional de posibilidades de producción en condiciones de autosuficiencia... He aquí un ejemplo, Japón vende a Estados Unidos cámaras fotográficas; Estados Unidos vende a Australia computadoras; y Australia completa el círculo vendiendo carbón a los japoneses. Especializándose, cada nación termina consumiendo mas de lo que podría producir por sí sola"⁸.

"Como consecuencia de la apertura del comercio entre las naciones, el mundo puede desplazarse hacia su propia curva de posibilidades de producción, mientras que las restricciones comerciales obligan a los países a encontrarse por debajo de ella. Este punto constituye la esencia del Comercio Exterior"⁹.

⁷ Véase, Anthony J. Downs "An Economic Theory of Political Action in a Democracy", *Journal of Political Economy*, LXV, abril de 1957, 135-159.

⁸ Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, *Economía*, Mc Graw-Hill, México, p. 1014

⁹ Idem.

En contraste a la Teoría del Proteccionismo, en la cual la política a seguir es cerrar las fronteras a los mercados internacionales, **“la Teoría de la Ventaja Comparativa, dice que una nación -o una persona- puede elevar su nivel de vida y su renta real especializándose en la producción de las mercancías en las que tiene la mayor productividad.** Por ejemplo, si Estados Unidos es más productivo en la fabricación de computadoras, mientras que el uso más productivo de Brasil es el cultivo del café; Estados Unidos se beneficiara especializándose en la producción y exportación de computadoras e importando café; y la ventaja económica de Brasil reside en especializarse en la producción de café y en la importación de computadoras”¹⁰.

Entendiendo como especialización, la producción de un bien en el cual un país tiene más ventaja sobre los demás, ya sea por cuestiones cualitativas o cuantitativas.

“La tendencia hacia la especialización es, por supuesto, esencial en el mundo moderno de compleja producción a gran escala. ¿Quién de nosotros podría hacer siquiera una pequeña parte de los productos que consumimos?”¹¹

“...el principio de la ventaja comparativa va mas allá de esas proposiciones de sentido común. Afirma que un país se dedicará al comercio con otras regiones aun cuando sea mas productivo que éstas en todos y cada uno de los productos”¹².

¹⁰ Ibid. p.1016.

¹¹ Idem.

¹² Ibid. pp. 1016-1017

“Los países se especializarán en la producción de las mercancías en las que son mas productivos. El principio de la Ventaja Comparativa muestra que esa especialización beneficiará a todas las naciones aun cuando sean absolutamente más eficientes en la producción de todos los bienes que las demás. Si los países se especializan en los productos en los que tienen una ventaja comparativa - o una mayor eficiencia relativa - el comercio será mutuamente beneficioso para todos ellos”¹³.

Por tanto, dado que las condiciones de producción pueden ser muy distintas en cada país, éstos suelen darse cuenta de que les compensa especializar su producción en determinados bienes e intercambiar sus exportaciones por importaciones de los demás países.

Asimismo el economista Inglés David Ricardo, quien en 1817 ofreció una valiosa prueba de que la especialización internacional beneficia a las naciones, llamó al resultado “Ley de la Ventaja Comparativa o Teoría del Costo Comparativo”.¹⁴

Desde el punto de vista de Samuelson habría que reformular el principio de la ventaja comparativa: “Si cada país se especializa en los productos en los cuales tiene una ventaja comparativa, - o la mayor eficiencia relativa - el comercio será mutuamente beneficioso.

Los salarios reales y las rentas aumentarán en ambos países. Estas afirmaciones son ciertas independientemente de que una de las regiones sea o no más eficiente en términos absolutos que la otra en la producción de todos los bienes”.¹⁵

¹³ Idem.

¹⁴ Ibid. p. 1019

¹⁵ Idem.

Sin embargo, hay un efecto de las restricciones sobre el Comercio Internacional que se desprende de inmediato de lo anterior. Sabemos que el comercio exterior beneficia en relación con su inexistencia. Por tanto, los aranceles o los contingentes prohibitivos -es decir son lo bastante rigurosos para ahogar todo el comercio internacional- perjudican inequívocamente a las naciones.

En términos más generales, veremos que el proteccionismo económico -que significa que un país restringe las importaciones para **proteger** las industrias nacionales- reduce las rentas. Este es, pues, el segundo resultado importante de la teoría del Comercio Internacional: "unos aranceles o unos contingentes inadecuados, lejos de ayudar a los trabajadores o a los consumidores "protegidos" de un país, reducen su renta real al encarecer las importaciones y hacer que el mundo en su conjunto sea menos productivo. El proteccionismo perjudica a los países por que la reducción del comercio internacional elimina la eficiencia inherente a la especialización y la división del trabajo. Estos dos principios constituyen la base inmovible del Comercio Internacional".¹⁶

La Teoría de la Ventaja Comparativa destaca las diferencias entre los costos relativos como la clave de los patrones de comercio y de sus ventajas.¹⁷

¿Debe proteger un país sus industrias de las importaciones imponiendo aranceles, contingentes y otras barreras al comercio?, la primera reacción del economista es negativa, pues éste ha aprendido que el comercio fomenta una división mutuamente beneficiosa del trabajo entre las naciones y que el comercio libre y abierto permite a cada país expandir sus posibilidades de consumo, elevando el nivel de vida del mundo.

¹⁶ Ibid. pp. 1020-1021

¹⁷ Ibid. p. 1024

"Muchos sostienen - como en los tiempos que Alejandro Hamilton deseaba levantar barreras arancelarias alrededor de Estados Unidos- que necesitamos proteger las industrias de la competencia extranjera." ¹⁸

Asimismo, pone este autor a nuestra consideración tres argumentos en favor de la protección que pueden tener un verdadero mérito económico:

1°. Los aranceles pueden alterar la relación real de intercambio en favor de un país;

2°. Los aranceles pueden ayudar en determinadas condiciones, a reducir el desempleo y,

3°. La protección arancelaria temporal de una "industria infantil" que tiene un potencial de crecimiento puede ser eficiente a largo plazo.

El argumento de la relación real de intercambio o el arancel "óptimo". Un argumento posiblemente válido es afirmar que los aranceles "variarán la relación real de intercambio en contra del extranjero" la relación real de intercambio representa el cociente entre los precios de las exportaciones y de los de las importaciones. Este argumento es el único que sería válido incluso en condiciones competitivas estáticas, y data de hace 150 años cuando lo propuso el defensor del libre comercio Jhon Stuart Mill. ¹⁹

Desde el punto de vista de Salvador Mercado, la importación de mercancías continúa jugando un papel preponderante dentro de la economía nacional pues constituye una fuente de abastecimiento de faltantes en la producción doméstica, un medio idóneo para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores y un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país. ²⁰

¹⁸ Ibid. p. 1045

¹⁹ Ibid. p. 1055

²⁰ Salvador, H. Mercado, Comercio Internacional II, Centro de Investigaciones para el Desarrollo de México, 1997, p. 231

La política de importaciones de México se ajusta a los lineamientos descritos. Para llevar a cabo el control selectivo de sus importaciones se vale de los controles directos e indirectos a la importación, de cuya manipulación depende la estructura de las importaciones, por lo que es necesario hacer un análisis de estos instrumentos para conocer sus alcances como medios de la política comercial mexicana.

Este mismo autor en su libro "Comercio Internacional" nos da una definición de este término, como a continuación se describe: "La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de los propios a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior, asimismo señala la importancia del comercio exterior para las empresas, tanto la importación como la exportación son indispensables a la industria y para su realización es necesario ejecutar operaciones, llevadas a cabo por una serie de eslabones tales como: importadores, distribuidores, y exportadores."²¹

La exportación es necesaria para compensar las importaciones, pero es también y en forma más directa para los industriales, como un estabilizador de precios en su mercado doméstico; además de ser un regulador de mercados.

El Comercio Exterior en sus dos fases, importaciones y exportaciones es auxiliado por la mercadotecnia y la comunicación, viajando de un país a otro, visitando, participando en exposiciones, lleva al industrial conocimientos, criterios y un espíritu más amplio para efectuar importantes transacciones.

Todo el esfuerzo por ofrecer productos con la mejor calidad y precios para situarlos en los mercados extranjeros, repercute favorablemente en las ventas dentro del país exportador y como consecuencia en la balanza comercial: importaciones y exportaciones.

²¹ Salvador H. Mercado, Comercio Internacional, Centro de Investigaciones para el desarrollo de México. p. 1

Asimismo señala como en el caso de México, sus objetivos en materia de importaciones podían definirse como sigue:

- Máxima sustitución de importaciones por artículos de producción nacional;
- Jerarquización de las importaciones de acuerdo con el papel que representan en la producción nacional;
- Preferencia en las importaciones de bienes de capital y materias primas, siempre que éstas no se produzcan en el país;
- Prohibición de importaciones suntuarias, y
- Protección a la producción nacional. Para lograr estos fines, nuestro país se basó fundamentalmente en el uso de controles directos: **permisos previos** y en medidas de carácter fiscal: **aranceles**.²²

Cuando por cualquier razón, el gobierno aumenta o reduce la protección comercial, afecta a muchos intereses, incluyendo los propios. Por ejemplo, una elevación de los aranceles para la importación de automóviles aumenta el precio interno de los automóviles, aumentando así los ingresos de los productores de automóviles nacionales a expensas de los consumidores de automóviles nacionales y de los productores de automóviles extranjeros, considerando todo lo demás constante. Aumentan también los ingresos del gobierno y el poder de quien maneja los aranceles.

El modelo Hecksher - Ohlin - Samuelson, expone: "(...)"que los propietarios del factor escaso de un país prefieren el proteccionismo, mientras que los propietarios del factor abundante prefieren el libre comercio, independientemente del bien que produzcan."²³

²² Ibid. p.5

²³ Aldo A. Flores Quiroga, *Proteccionismo versus Libre Cambio*. Fondo de Cultura Económica. México. 1998, p. 31

Retomando a Salvador Mercado en su libro "Comercio Internacional II" , considera que existen controles directos e indirectos: **Directos**, son aquellos instrumentos de política comercial que tienden a limitar o restringir la importación de mercancías de una nación, en este tipo de controles entran las restricciones cuantitativas o licencias previas, que consisten en la solicitud de permisos a las autoridades gubernamentales en forma previa a la introducción física de las mercancías; **los Controles Indirectos** son todos aquellos instrumentos que se emplean como medios e incentivos que tienden a favorecer o perturbar una iniciativa en materia de importación y exportación. Se llaman así porque **ejercen su acción sobre los precios de las mercancías permitiendo la libertad de acción de los consumidores**, dentro de los principales instrumentos indirectos se encuentran los aranceles y subsidios.²⁴

Allan Rugman y Richard Hodgetts, definen la Teoría del Comercio Internacional como la rama de la economía que se ocupa del intercambio de bienes y servicios con otros países y nos cuestionan el por qué los países realizan intercambios comerciales y en su opinión una de las primeras y más simples respuestas, fue la dada por el Mercantilismo, teoría que gozo de mucha aceptación en el siglo XVIII. Según el Mercantilismo un gobierno puede mejorar el bienestar económico del país estimulando las exportaciones y desalentando las importaciones; el resultado de ello es una balanza comercial positiva que carece de flujo de riqueza - oro hacia el país -.

Aunque para la mayor parte de los expertos en Comercio Internacional, el Mercantilismo es una teoría simplista y errónea, no ha dejado de tener seguidores. Por ejemplo, durante la gestión del Presidente Mitterrand a fines de los años 70 y principios de los años 80 *del siglo XX*, Francia trató de revitalizar su base industrial nacionalizando las industrias y Bancos más importantes y subsidiando las exportaciones más que las importaciones.²⁵ .

²⁴ Supra nota 20.

²⁵ Las cursivas son mías.

En 1983, el gobierno Francés se dio cuenta de que la estrategia no estaba dando buenos resultados y comenzó a privatizar muchas de sus empresas.

Una explicación más útil de por qué las naciones practican el comercio la dan las teorías que se centran en la especialización del esfuerzo. Las teorías de la Ventaja Absoluta y Comparativa son un buen ejemplo de este enfoque.

La Teoría de la Ventaja Absoluta sostiene que los países al especializarse en la producción de los bienes que pueden producir más eficientemente que los demás, están en condiciones de aumentar su bienestar económico.²⁶

A continuación se presentarán los antecedentes históricos del Comercio Exterior, así como el debate en México, destacando el rubro de las exportaciones e importaciones.

Al terminar el presente capítulo, me he percatado de la importancia que tienen las importaciones para un país, ya que crean condiciones mejores para la población, por lo tanto no se sufren las consecuencias de ser un mercado cautivo, donde los productores de bienes y servicios los ofrecen al precio que desean y los consumidores, no tendrían otra alternativa que comprarlos al precio que lo dieran. Pero, afortunadamente existen en el mercado una variedad de estilos del mismo producto, de diferentes precios, desde los más accesibles hasta los más caros, para quien pueda comprarlos.

²⁶ Alan M. Rugman, Richard M. Hodgetts, *Negocios Internacionales*, T.r. Rosa Maria Rosas Sánchez, Mc Graw Hill, México, 1997. p. 173

Intercambiar bienes y servicios más allá de las fronteras de un Estado es una necesidad imprescindible en atención a que no hay país en el mundo capaz de satisfacer todas sus necesidades sin vender sus excedentes y adquirir en el extranjero aquello que le hace falta. El comercio exterior compensa a los diversos países de sus precariedades en la obtención de satisfactores. A los Estados les interesa importar aquellos bienes y servicios de que carecen y les interesa exportar porque la exportación le da salida a sus excedentes y les permite obtener los elementos pecuniarios para adquirir los artículos de importación.

Es conveniente señalar que el comercio exterior es diferente en todos los países del mundo en cuanto al volumen de los bienes y servicios materia de ese comercio y en lo que se refiere a la determinación concreta de los mismos. En cuanto a volumen hay países de comercio irrisorio frente a países con un comercio cuantitativamente espectacular.

Capítulo Segundo

Comercio Exterior

En el presente capítulo se presenta el marco histórico, base de la presente investigación, pues al conocer cómo surge el Comercio Exterior y cómo va evolucionando a través de los tiempos, entenderemos la relevancia que tiene en la actualidad la firma de tratados internacionales, los cuales benefician a México. Así como el debate que hubo en nuestro país entre aislacionistas y aperturistas, haciendo énfasis en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Canadá y Estados Unidos, siendo más importante nuestra relación con este último ya que siendo nuestro vecino territorial es con el que más comercio ha tenido México. El Comercio Exterior es el intercambio de bienes y servicios y se realiza entre dos o más países. El planteamiento de toda operación comercial requiere esencialmente de dos sujetos, uno representativo de la demanda y otro representativo de la oferta.

2.1. Antecedentes Históricos

Egipcios, babilonios y griegos llevaron a cabo negocios internacionales y las Cruzadas estuvieron fuertemente motivadas por el comercio exterior, estas razones fueron más poderosas que la evangelización.

Las cruzadas fueron el comienzo de los negocios internacionales entre el mundo occidental y no occidental. El mundo occidental sigue teniendo un papel muy importante en el mundo no occidental y viceversa.

Occidente ha tenido el liderazgo en la evolución de los negocios internacionales, dicha evolución se ve reflejada en 5 etapas: La etapa comercial, la explotadora, la concesionaria, la nacional y por último la internacional.

2.1.1. La Etapa Comercial

Comenzó con el descubrimiento de América. Protagonistas: aventureros militares y navales, misioneros y exploradores. Colón fue movido por ambiciones económicas, a través de cuatro viajes al nuevo mundo. Se aplicaba un diezmo sobre todos los productos que trajese de los territorios explorados. Los reyes querían propagar el evangelio, pero los principales motivos eran comerciales y lucrativos.

El comercio era auspiciado por el gobierno y se limitaba a regiones costeras. En 1501 la Corona Española otorgaba licencias para navegar al Nuevo Mundo. La Corona también estableció el sistema de la encomienda, el cual consistía en que un conquistador recibía una parcela de tierra y se le encomendaban indígenas para que la trabajasen. Se encargaba de proteger y evangelizar a éstos, aportando su respectivo diezmo a la Corona.

Las autoridades británicas, holandesas y francesas constituían empresas-compañías, firmas con grandes poderes comerciales y políticos.

British East India Company era virtualmente un estado soberano, con su propio ejército, armada naval y la corona inglesa le había concedido el poder de declarar la guerra, podían determinar quien debía o no debía viajar en sus áreas de operaciones, podían eliminar barcos y mercancías, repeler cualquier ataque a su monopolio.²⁷

La mayor parte de estas compañías autorizadas por sus gobiernos, mantenían relaciones comerciales con las regiones de la costa, los jefes nativos de las áreas costeras fueron los primeros en conocer a los europeos y en servir de intermediarios entre ellos y los jefes de las regiones interiores. Esta situación también existió con los españoles en el continente americano.

²⁷ Cristina Rosas, Apuntes de la materia Comercio Internacional. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994.

Su interés principal eran los beneficios y no el intercambio de culturas; la relación entre el empresario occidental y el jefe nativo tendía a minimizar la autoridad política local.

China, Japón y el Imperio Otomano, fueron capaces de protegerse de este tipo de relación que hubiese causado la minimización de sus autoridades locales, disfrutaban de un liderazgo capaz de pensar en sus propios intereses nacionales. Japón fue ignorado por los empresarios occidentales hasta el siglo XIX. La mentalidad empresarial occidental permitió en muchos países más movilidad de clases, lo que ayudó a minimizar autoridades locales.²⁸

2.1.2. La Etapa Explotadora.

Inició en 1850 hasta comienzos de la Primera Guerra Mundial. La **Revolución Industrial** exigía recursos energéticos y alimentos para la mano de obra. El comercio exterior fue más lucrativo que político.

A mediados de 1870 más de 25 compañías británicas tenían sucursales en Centroamérica, ejercían funciones bancarias y eran decisivas en las actividades políticas de esos países, prestaban dinero para la explotación de productos agropecuarios, como prestamistas de los gobiernos nacionales y como intermediarios entre los gobiernos británico y norteamericano.²⁹

²⁸ *Idem.*

²⁹ *Idem.*

2.1.3. La Etapa Concesionaria.

Unos años antes de la Primera Guerra Mundial y al final de la Segunda Guerra Mundial, los poderes occidentales adquirieron contratos a largo plazo-concesiones -, por administradores coloniales, por regentes de naciones "pseudoindependientes". En África, el poder occidental se movió a través de administradores, la mayor parte del continente se transformó en colonias.

En Latinoamérica, el poder occidental se adquirió a través de concesiones dadas por políticos gubernamentales a empresas - compañías occidentales -.³⁰

2.1.4. La Etapa Nacional.

La Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta. La descolonización que siguió a la Segunda Guerra y la Guerra Fría, mentalizaron a los líderes de los países menos desarrollados -PMD-, para que tomaran ventaja económica-financiera de las alternativas de adquirir capital en un mundo bipolarizado.

La autoridad organizativa se transfirió a los gerentes locales - nativos, quienes en la Segunda Guerra habían obtenido cierta experiencia, debido a que los gerentes occidentales estaban ocupados en menesteres de la guerra; únicamente las grandes corporaciones occidentales podían tener negocios directos con los países no occidentales, las empresas estaban primordialmente interesadas en producir para el consumo doméstico del país "ambiente", más que ser proveedores para el país matriz como había sido en las etapas anteriores. Los contratos concesionarios eran ilusorios cuando una empresa no apoyaba los intereses nacionales. Los intereses nacionales eran: en Irán su nacionalización del petróleo, Egipto nacionalización del Canal Suez y en Latinoamérica las reformas agrarias.³¹

³⁰ Supra nota 27.

³¹ Idem.

2.1.5. La Etapa Internacional.

Primera parte de los años setenta y hasta 1990. Con el embargo del petróleo de la OPEP en 1973, Estados Unidos comenzó a perder preponderancia a favor del Japón y Alemania Occidental, el bilateralismo político y comercial fue el patrón a seguir, la política de “**detente**” se inició por parte de los Estados Unidos y la Unión Soviética, las relaciones comerciales se mantuvieron cíclicas.

Cuando la URSS invadió Afganistán se prohibieron las exportaciones de trigo y de tecnología a la URSS. Canadá y otros países occidentales se beneficiaron al venderles lo que Estados Unidos les había prohibido, Japón y países de la Comunidad Económica Europea le vendieron tecnología.

Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, emergieron en la arena mundial, como países recientemente industrializados, aplicaron políticas de sustitución de importaciones con alta promoción a las exportaciones, fuertes competidores en el Comercio Internacional.

El déficit comercial de Estados Unidos por su letargo en las exportaciones y sus crecientes importaciones. Deuda externa gigantesca de muchos países del tercer mundo, y su impacto en la comunidad financiera de los países del primer mundo, debido a problemas en su balanza de pagos, fueron las características de este periodo.

Entre 1985-86 el dólar estadounidense bajó de un 30% a un 40% en relación al marco alemán y el yen japonés. Esto ayudó a que Estados Unidos fuera capaz de producir sus productos y hacerlos más competitivos, las empresas estadounidenses tuvieron que aumentar su producción. Cuando el dólar sube, las importaciones aumentan y las exportaciones bajan causando una reducción en la producción. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

(GATT) seguía viéndose como el promotor de libre comercio. Sin embargo, a medida que países menos desarrollados ingresaron a esta organización, surgieron nuevos conflictos, provocando que fuera menos operativa.³²

La Organización Mundial del Comercio desplazó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la OMC fue establecida el primero de enero de 1995 y es ahora la única organización internacional negociando las reglas de comercio entre las naciones. Su meta es ayudar a productores de bienes y servicios, exportadores e importadores a conducir sus negocios.

Desde la II Guerra Mundial, se generaron en el mundo dos bloques antagónicos que también significan dos modelos económicos: por un lado, el capitalismo liberal y democrático; por el otro, el centralismo planificado socialista³³.

Estos dos bloques compiten entre sí, en la llamada "Guerra Fría", por la hegemonía política y los mercados. El primero, liderado por Estados Unidos de América; el segundo, por la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

¿Cuáles fueron los niveles de competencia? Sin duda, el más conocido, fue la carrera armamentista. Pero el sustrato real, lo fue la competencia económica, el modelo de creación, distribución y comercialización de bienes y servicios, es lo que ha definido las ventajas de un modelo sobre el otro.

En el primer caso, en el bloque occidental, liderado por Estados Unidos, se hizo inmediatamente patente la necesidad de la reconstrucción económica, política y social. Por su parte, el bloque socialista intentaría expandirse a partir de principios internacionalistas con menor sustento económico.

³² Idem.

³³ Robert Fossaert, El mundo en el Siglo XXI, El mundo bajo el imperio del mercado, Siglo XXI, México, 1994, p. 157.

El resultado evidente, fue el colapso de las economías socialistas, y la consolidación de las democracias liberales, abiertas y con economía de mercado, como el modelo de desarrollo con mayor viabilidad para su permanencia. Sin embargo, en el camino de este triunfo de la economía de mercado sobre las economías centralmente planificadas, reside en gran medida la explicación del surgimiento de los actuales bloques económicos.

Para las potencias aliadas vencedoras en la II Guerra Mundial, el primer paso fue la reconstrucción de los escenarios de la guerra, ante la inminencia de la expansión soviética con bases militares. Esto es, para Estados Unidos y los aliados, la prioridad fue la reconstrucción económica de Europa Occidental y Japón. Esta decisión estratégica³⁴ definió la emergencia de los actuales bloques económicos. **El arreglo global, implicaba que los aspectos de seguridad internacional y contención de la expansión soviética, correría a cargo de los Estados Unidos.** Ello permitió a los países en reconstrucción, concentrar sus esfuerzos en la recuperación económica.

Por un lado, la iniciativa de la Comunidad Económica Europea, que después sería la Unión Europea. De los años 1950 a 1980, Europa Occidental fue un mercado abierto para los productos e inversiones norteamericanas. Este fue el lapso en el que la economía de los países europeos se recuperó e inició el ciclo de innovación y disputa de mercados.

Para los países de Europa Occidental, históricamente, el problema ha consistido en la división política, la dispersión y duplicidad de esfuerzos productivos. Coordinados por las iniciativas estadounidenses de reconstrucción, como el Plan Marshall y las inversiones directas, los gobiernos europeos inician los planes de integración económica - que le dan sentido a la Comunidad Económica Europea -, básicamente consistían en planes de cooperación económica y coordinación política. Sin embargo, al definir un mercado interior europeo, con aranceles disminuidos y facilidades aduanales

³⁴ Kenichi Ohmae, Putting global logic first, Harvard Business Review, Boston, enero 1995, p. 119.

para el libre tránsito de hombres, mercancías y servicios, se constituyó el bloque europeo de naciones.

En el plano asiático, tanto la presencia de China socialista como las guerras indochinas, llevaron a Estados Unidos a la cooperación amplia con Japón. El principal mercado para los productos japoneses, ha sido desde la II Guerra Mundial, Estados Unidos. A diferencia del tratamiento que se le dio a Alemania, donde las responsabilidades fueron compartidas con los aliados, en Japón, Estados Unidos moldeó el sistema político y el sistema económico. Culturalmente, Japón³⁵ es un país apropiado para la rápida asimilación de tecnología y procesos productivos. Los ensayos norteamericanos dieron fruto hacia mediados de la década de los noventa, cuando Japón emerge como potencia económica, apoyada en sus masivas exportaciones de artículos electrónicos. De hecho, la revolución de la informática y la electrónica, ha beneficiado de manera directa a Japón.

Como señala Michel Porter: **“Conforme es mayor el peso de las responsabilidades internacionales de Estados Unidos para mantener la seguridad internacional, Japón va adquiriendo responsabilidades en materia económica en su antigua cuenca de influencia, que es la Cuenca del Pacífico”**³⁶. El creciente superávit japonés, se va traduciendo en mayores inversiones en los países de la Cuenca, que constituyen la Asociación de Cooperación Económica para la Cuenca del Pacífico (ASEAN), que es considerada como una de las regiones de mayor dinamismo económico en el mundo.

³⁵ Shintaro Ishihara, El Japón que puede decir no, Simón & Shuster Editors, New York, 1992. p. 15

³⁶ Michel Porter, Las ventajas comparativas de las naciones, Tusquets, México, 1994. p. 35

El principio integrador de estos tres bloques emergentes - el europeo, el asiático-japonés y el norteamericano - **lo constituye el libre comercio**. De ahí que la institución reguladora de mayor importancia, lo fue el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), cuyo principio rector fue la reciprocidad y la igualdad de oportunidades de acceso a los mercados de los países miembros.

Conforme el desarrollo económico de los antiguos adversarios y aliados fue alcanzando, e incluso rebasando a los Estados Unidos, en este país se fue desarrollando el debate sobre su futuro económico y el liderazgo mundial. Fundamentalmente, en términos de Joseph Nye³⁷, el debate se da en dos corrientes: los **"declinistas"** contra los **"relativistas"**.

El argumento de los declinistas, es que la prosperidad económica y el liderazgo norteamericano esta en declive en el mundo. Como prueba señalan el surgimiento de la Unión Europea encabezada por Alemania y Francia y la Cuenca del Pacífico, definida por Japón. La preponderancia económica de Estados Unidos se ha reducido en el mundo, ante el colapso de la URSS y los países de Europa del Este, los términos de las relaciones internacionales ya no se dan en torno a los aspectos militares y los nuevos problemas de la seguridad mundial reclaman de la cooperación de un mayor número de países, y el liderazgo tecnológico no reside ya más en Estados Unidos.

Por contraparte, los **"relativistas"** sostienen que el liderazgo de los Estados Unidos se sostiene precisamente porque este país es la base de la prosperidad y el crecimiento mundial. Su mercado sigue siendo el más grande, mantiene liderazgo en áreas sustantivas de la ciencia y la tecnología, como son el sistema de universidades y de instituciones de investigación aplicada, la industria aeroespacial, la de superconductores, la de Estado sólido y la de computadoras. En términos de este enfoque relativista, lo que se está dando en el mundo, es una nueva división internacional del trabajo, en el que Estados

³⁷ Joseph Nye, *El nuevo orden mundial*, Review. Dialog, Summer, New York, 1992. p. 13

Unidos tiene un papel relativo menor, porque la economía internacional ha crecido y sus socios comerciales son, en términos económicos, más grandes.

Hacia la década de los noventa, del siglo pasado, era evidente que la nueva división internacional del trabajo en el mundo, habla dado paso no a un libre comercio global, sino a la formación de bloques económicos: la Unión Europea, que había crecido para incorporar a un mayor número de naciones de ese continente; la Cuenca del Pacífico, con un dinamismo acelerado en términos de crecimiento económico y superávit comercial con el resto del mundo; y sólo restaba conocer cuál sería la iniciativa de Estados Unidos para aumentar sus ventajas competitivas.

2.2. El debate en México.

Entretanto, en México, a partir de la II Guerra Mundial, y hasta 1985, la política económica y comercial puede considerarse como "proteccionista".³⁸ Esto es, el criterio central del desarrollo económico, era la diferenciación frente a los Estados Unidos. Ello propició una línea de política económica que buscaba la autosuficiencia alimentaria, tecnológica y de capitales frente al citado país.

Por ello, México había retrasado la posibilidad de su ingreso al GATT. Entretanto, se venía dando el debate interno, entre los empresarios "aislacionistas" y los empresarios "aperturistas". Para el grupo de empresarios aislacionistas, principalmente, pequeña y mediana empresas, el criterio fundamental para definir la política económica y comercial, era la protección a la industria nacional. En esta idea, los mercados cautivos, aseguraban el desarrollo de intereses locales, mediante elevados aranceles y políticas de fomento estatal. Fueron los años del modelo "estabilizador", así como de crecimiento del aparato productivo en manos del Estado, que van de 1950 a 1982.

³⁸ Leopoldo Solís. El desarrollo estabilizador, Era, México, 1982. p. 56

Ante la crisis de financiamiento que vivió el país en 1981, el modelo inició su reorientación y se hizo evidente que el desarrollo, apoyado en recursos internos, sería insuficiente, por las carencias de capitales y de tecnología, así como por la debilidad estructural de la economía, que seguía siendo monoexportadora de petróleo.

A partir de 1982, el país inicia el giro hacia la apertura económica. Ello implicó reconocer que el mundo cambiaba a una velocidad acelerada, que las nuevas realidades internacionales hacían de la autarquía, una utopía inalcanzable. Y que la globalidad y la interdependencia, eran el común denominador del comercio mundial.³⁹

Por ello, paulatinamente, el debate interno se fue inclinando hacia la apertura comercial. México solicitaría su ingreso al GATT en 1985, con lo que se inicia un largo proceso de desregulación y de apertura comercial. **En lo interno, la desregulación significaba la desaparición de innumerables normas que sustraían al comercio nacional de los estándares internacionales, por ejemplo, en materia de pesos y medidas y control de calidad.**

La apertura significó la paulatina y gradual reducción de impuestos de importación, aranceles y trámites para la internación de productos de bienes de capital y de consumo. Se vivía ya en un mundo, que Michael Porter define como "de ventaja comparativa para las naciones"⁴⁰. Esto es, ante la imposibilidad de aislamiento y autosuficiencia de una nación, el esfuerzo económico y productivo debería orientarse a aquellas áreas de la industria y del comercio que ofrecen mayores ventajas para el desarrollo de un país. El ejemplo clásico, lo constituyen Alemania y Japón.

³⁹ Pedro Aspe Armella, *El camino mexicano de la modernización económica*, FCE, México, 1993 p.25

⁴⁰ Supra nota 36.

Alemania es un país con habilidades naturales para la industria pesada y la industria química. Por ello concentró su esfuerzo en estas ramas industriales, y el resultado le permite obtener un gran superávit comercial, con el que financia de una manera sana, las importaciones masivas de materias primas y alimentos que realiza del resto del mundo. Además de que sus recursos no se desviaron hacia el desarrollo de la industria militar.

Por su parte, Japón se especializó en electrónica, microchips y productos ópticos, con un resultado espectacular, porque su excedente comercial le permite invertir en el resto del mundo, subsidiar al resto de su economía y financiar los productos alimenticios que no se generan en las islas japonesas.

México se ha especializado en industrias como la del cemento, la cervecera y la de las comunicaciones, así es como tenemos compañías como Cementos Cruz Azul, la Cervecería Corona y Televisa, como unas de las mejores en el mundo.

A continuación se citan los aspectos fundamentales del Comercio Internacional contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo de México, de la actual administración.

"La globalización y la nueva economía crean oportunidades para México y los mexicanos de avanzar en su desarrollo, pero también presentan enormes riesgos que podrían recrudecer la situación actual de rezago económico y tecnológico. La competencia ha entrado en todos los ámbitos de la actividad económica permitiendo a personas de todo el mundo tener acceso a servicios y productos que anteriormente eran bienes no comerciables."⁴¹

⁴¹ <http://www.presidencia.gob.mx>. Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

“Esta combinación de mayor comercio y finanzas más abiertas comenzó mientras el país mantenía una estrategia de desarrollo hacia adentro. La incorporación tardía a los nuevos procesos, obligó a México a iniciar el cambio en la economía por medio de una rápida y profunda apertura unilateral y multilateral al comercio y a los flujos financieros, por lo que no fue posible hacer ajustes progresivos ni aperturas negociadas. Aquellos países que empezaron la transición antes que nosotros nos muestran que el cambio de modelo requiere un largo periodo para madurar.”⁴²

En la Economía Mundial hay un hecho inevitable: la globalización. Para obtener los máximos beneficios posibles cada nación tiene que plantearse cual es la mejor forma de integrarse a ese proceso mundial.

El suceso que ha modificado la forma de producir, el perfil de los empleos disponibles y las fuentes de riqueza es: la globalización de la economía, esta es producto de cambios fundamentales en la naturaleza de la actividad económica y de avances tecnológicos.

La globalización marca los pasos a seguir y los mercados son los que deciden. Las empresas en su comportamiento económico dejaron de ser nacionales, para convertirse en instituciones cada vez más cercanas a la lógica internacional.

Casi todas las naciones del mundo, independientemente de la ideología o filosofía que inspiren a su gobierno, toman los mismos lineamientos en cuanto a su política de desarrollo, basada en la captación de la inversión extranjera. La diferencia radica en la velocidad a la cual avanzan en su proceso de reforma interna y de adecuación al cambiante marco internacional.

⁴² Idem.

El Plan Nacional de Desarrollo también menciona que las exportaciones son "buenas" y las importaciones son "malas" por lo tanto el gobierno establece trabas de todo tipo a las compras de productos provenientes del exterior y fomenta las ventas de productos nacionales, para lograr una balanza comercial con un excelente superávit que es el resultado deseable. La disponibilidad para incorporar insumos extranjeros fue una alternativa de reducción de costos, también trajo como consecuencia un incremento en las importaciones de insumos y componentes, así como la reducción o incluso la desintegración total de ciertos sectores. Con el cambio de modelo económico, las empresas tuvieron que competir no solo con el exterior, sino también hacerlo en un mercado interno abierto.

El modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, funciono bien en sus primeras etapas, sobre todo cuando su aplicación coincidió con circunstancias externas propicias, como fueron las limitaciones de la oferta durante la Segunda Guerra Mundial.

En 1985 arrancó la apertura comercial que culminó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994. Los precios relativos internos cambiaron en función de la rápida reducción de los aranceles, la eliminación de los permisos previos de importación y la eliminación de otros impedimentos al comercio externo.

Las reformas han cambiado la estructura productiva de México y la transición no ha sido fácil. Lo moderno desplazo a lo tradicional; no todas las empresas han podido adaptarse a la velocidad de las transformaciones, no todas cuentan con el capital suficiente para cambiar maquinaria nueva por vieja, tampoco para capacitar a los trabajadores; pero este es el precio que algunas empresas en nuestro país tienen que pagar.

"Este nuevo entorno globalizado impone un nuevo tipo de competencia basado en la especialización de los procesos productivos. Esta reintegración de cadenas productivas en el ámbito industrial bajo una nueva lógica de segmentación y subcontratación es el tercer motor de cambio. El acceso a insumos importados deberá aprovecharse para identificar los sectores o ramas que demanda el nuevo mercado interno y ajustarse rápidamente a la tendencia internacional. Habrá que incorporar a este cambio de modelo económico, a las pequeñas y medianas empresas, así como a los eslabones que se identifiquen como susceptibles de competir interna y externamente."⁴³

"(...)Es necesario apoyar e impulsar la tecnificación no sólo de las empresas sino de los empresarios y del personal en general. Por su parte, el gobierno debe profundizar sus acciones de desregulación y de simplificación administrativa, para no convertirse en obstáculo del desarrollo."⁴⁴

Si bien el Plan Nacional de Desarrollo plantea darle énfasis a la desregulación y a simplificar los trámites administrativos, en el quehacer diario podemos darnos cuenta que todavía falta mucho para alcanzar esa meta tan deseada para las empresas que importan. Ya que como he podido darme cuenta, en los almacenes fiscalizados se queda mucha mercancía rezagada hasta por dos meses – que es el tiempo en el causa abandono – o más tiempo. Las empresas están interesadas en sus embarques pero por algún permiso, requisito o trámite – que por lo general duran veinte días y pueden prolongarse hasta mes y medio; cuando por fin lo obtienen da por resultado que la mercancía ya no sirve – porque en este caso era un perecedero – o porque tenían una fecha estipulada de entrega, la cual no pudieron cumplir. Dejándola así en abandono.

⁴³ Idem.

⁴⁴ Idem.

2.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En este contexto, el gobierno del Presidente George Bush lanza en 1989, la "Iniciativa para las Américas",⁴⁵ que es una iniciativa de cooperación y desarrollo para América Latina, basada no en la asistencia económica y el subsidio directo, sino en la apertura comercial y el libre comercio.

En febrero de 1990, México decide su opción estratégica para participar en el cambio mundial y definir una política económica y comercial para mejorar sus ventajas comparativas. Ello no significó que el debate entre empresarios "proteccionistas" y empresarios "aperturistas" estuviera ganado. Lo que significó fue la decisión de incorporarse a las corrientes de cambio mundiales, antes que quedar aislado o de que éstas arrasen con la industria nacional.

La conjunción de intereses de Estados Unidos y de México para enfrentar los desafíos de la correlación mundial de la posguerra fría, creó las condiciones para la iniciativa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.⁴⁶

En sus inicios fue una iniciativa bilateral entre México y Estados Unidos; posteriormente se incorpora Canadá, para no quedar al margen de esta importante oportunidad de crecimiento y de mercado, en un mundo que había definido sus reglas: acelerado cambio científico y tecnológico, competitividad, reducción de la amenaza militar, interdependencia entre las naciones debido a la nueva división internacional del trabajo, tendencia hacia el libre flujo de hombres, mercancías, servicios e información.

⁴⁵ Embajada de Estados Unidos de América. Iniciativa para las Américas, México, 1994, p. 8

⁴⁶ Segundo Informe de Gobierno, en El Ejecutivo Mexicano, Unidad de la Crónica Presidencial, septiembre de 1990.

En este entorno, México definió sus opciones. Estas eran:

1. Proseguir las iniciativas de comercio multilateral, mediante la firma de convenios bilaterales con países de distintas partes del mundo. El resultado, si bien aparentaba diversificación de mercados, era que en realidad, se descuidaba la relación comercial con los principales socios y se dispersaban esfuerzos de negociación, con países con los que se tiene un nulo intercambio comercial.
2. Iniciar la definición de criterios de política industrial, similares a los asumidos por el Ministerio de Fomento de Japón - MITI -, para desarrollar una industria competitiva, semiprotegida y con posibilidades de abrirse paso con calidad y precio, en el mercado internacional.
3. Negociar un acuerdo regional, que incorpore las ventajas de libre acceso al principal mercado consumidor del mundo, y que permita concentrar los esfuerzos comerciales con los principales socios, además de que es la región a la que geográficamente pertenece el país.⁴⁷

Los Tratados Internacionales son instrumentos del Derecho Internacional Público y se encuentran regidos, a nivel internacional, por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, firmada el 23 de mayo de 1969, la cual entró en vigor el 27 de enero de 1992, como una preparación a la futura negociación del TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE – mas adelante como TLCAN - y como consecuencia del Ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – más adelante GATT -.

⁴⁷ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad. Semblanza de los Organismos Privados. México, 1993.

En diciembre de 1993, se dio a conocer el texto final del tratado entre los tres países, el cual entro en vigor el 1 de enero de 1994. Este Tratado es un conjunto de reglas que sirve para normar los intercambios de capital, mercancías y servicios que desde hace mucho tiempo, tienen lugar entre las tres naciones que lo componen.

El TLCAN está dividido en 22 capítulos, 7 anexos más el anexo 401, un Acuerdo de Cooperación Ambiental y un Acuerdo de Cooperación Laboral.

De los capítulos que conforman el Tratado, tres son los de mayor importancia para efectos de intercambio meramente comercial entre los tres países, estos capítulos son:

- **Acuerdo de bienes de mercado.** Establece los tipos de bienes que podrán ser comercializados bajo el amparo de este tratado. Define lo que es un **trato nacional**, la forma en que se llevará a cabo la eliminación de aranceles, la mercancía que estará exenta del pago de dichos aranceles, los bienes que podrán ser importados de forma temporal y el monto de derechos aduaneros a cubrir.⁴⁸
- **Reglas de origen.** Define lo que es un bien originario de la región y la forma en que podrá ser considerado como tal a un bien mediante diferentes métodos, cuándo las refacciones, accesorios y herramientas podrán considerarse originarios y establece las reglas de origen para efectos de este tratado.⁴⁹

⁴⁸ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, capítulo III sección A, sección B del artículo 301 al 308.

⁴⁹ *Ibid.* Capítulo IV, del artículo 401 al 415.

-
- **Procedimientos Aduaneros.** Establece las disposiciones para la certificación del origen, las obligaciones de importadores y exportadores, los casos en que no será necesario presentar un Certificado de Origen y la posibilidad de que un gobierno extranjero – que forme parte del TLCAN – revise o audite a empresas de cualquiera de los tres países parte.⁵⁰

En la actual etapa de globalización económica, es muy importante dar una nueva orientación a los esfuerzos de México por lograr una inserción exitosa en la nueva economía mundial del siglo XXI, México es la octava potencia en el comercio internacional y se ubica entre los primeros 15 países por el tamaño de su producción industrial en el mundo.⁵¹

Sin duda, en años recientes se ha impulsado una profunda reforma económica en el país, se ha establecido una amplia red de acuerdos de libre comercio, de asociación económica, de cooperación y diálogo político, que deben traducirse en nuevas opciones para consumidores y productores mexicanos. De ahí la importancia de mantener un sistema de información oportuna al resto del mundo sobre el desarrollo económico nacional y de lograr una mayor coordinación entre los diferentes actores nacionales, públicos y privados. Por ello, se creó la nueva Subsecretaría de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional dentro de la Secretaría de Relaciones Exteriores, que tiene como principal objetivo metas del desarrollo económico y social de México.⁵²

⁵⁰ *Ibid.* Capítulo V, sección A a la F, del artículo 501 al 514.

⁵¹ *Supra* nota 41.

⁵² *Idem.*

2.4. Exportación

Operación que supone la salida de mercancía fuera de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas. En este caso como en el de la importación, también existen dos tipos de exportaciones: definitivas y temporales.

De acuerdo al artículo 102 de la Ley Aduanera: "El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado."⁵³

2.5. Importación

Operación por la que un producto de origen y procedencia extranjera se dedica al consumo interior de un territorio aduanero, previo pago de los derechos de aduana, de los impuestos sobre la cifra de la negociación y del pago del importe de divisas extranjeras o en divisas nacionales transferibles.

Existen dos tipos de importación: definitiva y temporal. De acuerdo al artículo 96 de la Ley Aduanera: "Se entiende por régimen de importación definitiva, la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado"⁵⁴

El artículo 95 de la citada ley establece que: " Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho."⁵⁵

⁵³ Ley Aduanera. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. 2001. p. 58

⁵⁴ Ibid. p.53

⁵⁵ Idem.

Las importaciones temporales son: aquellas en las cuales el producto solo permanece en territorio nacional, el tiempo en el cual una empresa lo agrega a un producto, exportándolo cuando el proceso ha sido terminado. Por ejemplo, una empresa importa botones y exporta blusas.

Capítulo Tercero.

Procedimientos Actuales para la Importación de Mercancías México, 1994-2001.

Este capítulo definirá y analizará cuales son las actividades de la Aduana, así como los procedimientos en el despacho aduanal de mercancías de importación, ya que son objeto esencial del presente trabajo. Tomando como herramienta fundamental la Ley Aduanera y la Ley de Comercio Exterior ya que en ellas están los artículos que indican como debe hacerse un despacho aduanero.

3.1. Aduana.

Es el órgano de la administración pública que tiene por principal (no único) objeto percibir los derechos fiscales de importación y exportación y hacer cumplir las disposiciones prohibitivas y de reglamentación de comercio internacional.

3.1.1. Actividades de la Aduana.

" 1. Actividad Fiscal. Esta función la cumple el Estado cuando su objetivo consiste en la simple recaudación de las contribuciones al comercio exterior, como una forma de obtener ingresos para cumplir con sus fines."

" 2. Actividad Económica. Esta función se materializa cuando el fin fiscal de las contribuciones pasa a un segundo término y las disposiciones aduaneras son utilizadas como normas protectoras de la industria, el comercio y la agricultura nacional."

“ 3. Actividad Social. También las exenciones de impuestos que se dan con fines culturales, de enseñanza, investigación, o de servicio social: el material didáctico que puedan importar estudiantes extranjeros. La prohibición de exportar productos sin que antes se haya satisfecho el mercado nacional. La prohibición de importar publicaciones que atenten contra la moral y las buenas costumbres; la importación de aparatos para minusválidos. ”

“ 4. Actividad de Higiene Pública. Consiste en impedir la entrada de productos nocivos a la salud o que por alguna circunstancia estén infectados, adulterados o contengan plagas, o epizootias que sean perjudiciales para la salud humana o pudieran causarle un perjuicio a la flora o fauna del país.”

“ 5. Actividad internacional. Esta función tiene como finalidad la integración del país a la comunidad internacional, a través de los diferentes convenios de comercio exterior que celebre nuestro país.”

“ 6. Actividad de Vigilancia. Un cuerpo de tipo militar específico o propio del derecho aduanero, denominado - **Policía Fiscal** -, el cual tiene como función vigilar el debido cumplimiento de las actividades anteriormente señaladas y de prevenir, y combatir las violaciones de las normas aduaneras.”

“ 7. Actividad Financiera. Esta función está enfocada a buscar el equilibrio tanto en la balanza comercial como la balanza de pagos, fijando los montos máximos de los recursos financieros aplicables a las importaciones, así como la captación de divisas a través de las exportaciones.”⁵⁶

⁵⁶ Notas de la materia Derecho Corporativo III, Universidad Tecnológica de México, México, 1997.

3.2. Reglas de Origen

Las reglas de origen son la medida que debe utilizarse para determinar si cierto proceso productivo confiere la cualidad de **originario** a un producto o simplemente, por ejemplo, el producto, aunque puede ser etiquetado como mexicano, estadounidense y canadiense, no tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial. Lo anterior se explica de forma más sencilla; el producto es o no de la región dependiendo del proceso substancial que se le aplique en alguno o varios países parte de un tratado. En este caso, el proceso **substancial** es el que determina las **reglas de origen**.⁵⁷

Las reglas de origen se crearon para evitar que los países que **no negociaron** el tratado se vean beneficiados con descuentos en los aranceles, a través de ellas, se garantiza que un producto que reciba preferencias arancelarias se haya producido en la región. Las reglas de origen **NO LIMITAN** la exportación o importación de bienes, es posible exportar bienes que no califican como originarios, en realidad limitan la aplicación de descuentos arancelarios a los productos que puedan ser llamados de la región. Debe recordarse que el uso y aplicación de las reglas de origen son **UNICAMENTE** para aquellos productos de exportación que se fabricaron, total o parcialmente, con insumos importados, independientemente de su régimen aduanero, de países externos a cada tratado.

El artículo 10 de la Ley de Comercio Exterior establece los tipos de reglas de origen, las cuales deberán someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y publicarse en el Diario Oficial. **LAS REGLAS DE ORIGEN** podrán ser:

⁵⁷ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Las principales preguntas en Materia Aduanera relativas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México, 1994, pp. 27-31.

-
1. **Cambio de clasificación arancelaria.** En este caso se especifican las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiere la regla.
 2. **Contenido regional.** En este caso se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente.
 3. **De producción, fabricación o elaboración.** En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiere origen a la mercancía.⁵⁸

De forma general, existen dos tipos de reglas de origen: las primeras califican el PROCESO PRODUCTIVO, mientras que las segundas califican el VALOR INTEGRADO DE LA REGION. La utilización de cualquiera de las dos anteriores no depende del exportador, sino del listado negociado por los tres países - México, Estados Unidos y Canadá - esta lista es el anexo 401.

El objetivo de las reglas de origen es:

1. Utilizar insumos no regionales con un grado de transformación determinado.
2. Hacer métodos claros y cumplibles.
3. Mantener reglas de autodeterminación, sin intervención de la autoridad, reduciendo con ello las complicaciones administrativas.
4. Que se contribuya en el desarrollo industrial de los países.
5. Que no se pierda competitividad, considerando la madurez de los proveedores de insumos.

⁵⁸ Ley de Comercio Exterior. Artículo 10. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México, 2001. p. 4.

Existen dos formas de reglas de origen. El primero es denominado BRINCO ARANCELARIO: significa que los bienes importados a la región y que tienen una determinación arancelaria para efectos aduanales, deben cambiar su estructura substancialmente, hasta alcanzar una nueva fracción arancelaria, convirtiéndose en un producto aduanalmente nuevo.

El segundo método, se trata de VALORES AGREGADOS y es conocido como VCR o VALOR DE CONTENIDO REGIONAL. Este VCR se aplica ÚNICAMENTE cuando las reglas de origen así lo indican; cuando esto sucede, el procedimiento a seguir es obtener una relación de costos de los productos que se pretendan exportar al amparo de cada tratado.⁵⁹

Los criterios de origen no son otra cosa más que la "Traducción de las Reglas de Origen" de la forma en que pueden ser incorporadas en el texto de un certificado. Este es el criterio de origen que fue utilizado para determinar el origen de la mercancía.

3.3. Restricciones y regulaciones no arancelarias.

Las restricciones y regulaciones no arancelarias, son requisitos y documentos, que tienen como finalidad certificar que la mercancía a importar este en buenas condiciones y aptas para el consumo y por otro lado obstaculizar su entrada al país, y las podemos clasificar de la siguiente manera:

- I. Permisos específicos por razones de seguridad nacional.
 - Sanitarios y fitosanitarios.
 - De Salud.
 - De Comunicación.
 - De Defensa Nacional.
 - Ecológicos.⁶⁰

⁵⁹ Supra nota 56.

⁶⁰ Idem.

-
- II. Etiquetado, garantía e instructivos.
 - III. Medidas relativas a normalización - Nacional e Internacional-
 - IV. Establecimiento de cuotas compensatorias.⁶¹

3.4. Control de Aduana en el Despacho.

La Aduana es el órgano encargado de la entrada, salida y control de mercancías, así como de observar que todos los que realizan importaciones y exportaciones, cumplan con las contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.⁶²

3.4.1. Entrada, Salida y Control de Mercancías.

El artículo 10 de la Ley Aduanera, señala que: " La entrada o la salida de mercancías del territorio nacional, las maniobras de carga, descarga, transbordo y almacenamiento de las mismas, el embarque o desembarque de pasajeros y la revisión de sus equipajes, deberá efectuarse por lugar autorizado, en día y hora hábil. Quienes efectúen su transporte por cualquier medio, están obligados a presentar dichas mercancías ante las autoridades aduaneras junto con la documentación exigible."⁶³

Este proceso es el inicio de las operaciones de Comercio Exterior, ya sean de exportación o importación.

⁶¹ Idem.

⁶² Idem.

⁶³ Supra. nota 53 p.4

3.4.2. Despacho de mercancías

De acuerdo al artículo 35 se entiende por despacho para los efectos de la Ley Aduanera lo siguiente: "Se entiende por despacho el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo a los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores de las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como a los agentes o apoderados aduanales".⁶⁴

Así mismo es importante destacar cuales son las obligaciones de importadores y exportadores, en cuanto se refiere a la presentación de la documentación necesaria para poder proceder al despacho aduanal, para lo cual contratan los servicios de una agencia aduanal que es la que se encarga de informarles que documentación - aparte de la necesaria - se requiere para la internación al país de su mercancía, otorgándole una fracción arancelaria, la cual nos indica restricciones y regulaciones arancelarias y no arancelarias.

En este caso el artículo 36, de la citada ley, nos indica lo siguiente: "Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones."

⁶⁴ Ibid. p. 16.

Dicho pedimento se deberá acompañar de:

I. En importación:

- La factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuando el valor en aduana de las mercancías se determine conforme al valor de transacción y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezcan dichas reglas; como lo son los términos de compra y el valor de la factura;
- El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora o sus agentes consignatarios;
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la ley del Impuesto General de Importación;
- El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables;
- El documento en que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía a que se refiere el artículo 84-A de la Ley Aduanera, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

-
- El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el reglamento; y
 - La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas.⁶⁵

Aquí es imprescindible resaltar que la autoridad aduanera, a veces obstaculiza en el momento de la presentación de los documentos; considero que cuando es un dato fundamental el que se esta omitiendo o que esta erróneo, se tiene que corregir, pero retrasar un embarque por un dato que no lo es, como un punto o una letra no es válido. Los encargados de las diversas dependencias de Comercio Exterior deberían de tener un criterio más amplio y no interpretar la Ley Aduanera o de Comercio Exterior en sentido tan estricto. Por ejemplo, el hecho de que revisen una fecha de caducidad para un producto como el pescado, esta bien, porque están cuidando la salud de los posibles consumidores; pero cuando la mercancía es acero, hay datos que son irrelevantes, como el repetir el país de origen, - existen dos campos en los cuales debe llevar esa información y si en uno esta escrito, el que lo omitan en el otro no es tan importante - regresar el embarque para la espera de uno nuevo es en mi opinión, una perdida para el importador. El tiempo que transcurre entre la petición del importador al exportador del país de origen, es de aproximadamente veinte días.

⁶⁵ Idem.

II. En exportación:

- La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías; y
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieren expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior.⁶⁶

Para ambos casos importación y exportación, el artículo 38 de la Ley Aduanera, señala que: " El despacho de las mercancías deberá efectuarse mediante el empleo de un sistema electrónico con grabación simultánea en medios magnéticos, en los sistemas que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público establezca mediante reglas. Las operaciones grabadas en los medios magnéticos en los que aparezca la clave electrónica confidencial correspondiente al agente o apoderado aduanal y el código de validación generado por la aduana, se considerará, sin que se admita prueba en contrario, que fueron efectuados por el agente o apoderado aduanal al que corresponda dicha clave.

El empleo de la clave electrónica confidencial que corresponda a cada uno de los agentes y apoderados aduanales, equivaldrá a la firma autógrafa de éstos para todos los efectos legales."⁶⁷

⁶⁶ Ibid. p.17

⁶⁷ Ibid. p.18

De acuerdo al artículo 40 de la Ley Aduanera: "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 trámites relacionados con el despacho de las mercancías de dicho importador o exportador."⁶⁸

3.4.3. Reconocimiento Aduanero

El reconocimiento aduanero es el que indica como se procederá, una vez elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias, - cuando se tengan que pagar - señala el artículo 43 de la Ley Aduanera que: "Elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas por el interesado, se presentarán 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."⁶⁹

⁶⁸ Idem.

⁶⁹ Ibid. p.19

Así mismo el artículo 44 de la misma ley, indica que: "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:

- I. Las unidades de medida señaladas en las tarifas de las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, así como el número de piezas, volumen y otros datos que permitan cuantificar la mercancía:
- II. La descripción, naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías; y
- III. Los datos que permitan la identificación de las mercancías, en su caso."⁷⁰

Hoy en día para lograr una desregulación y simplificación administrativa que fomente la actividad de las empresas micro, pequeñas y medianas del país, debemos avanzar y no quedarnos a la mitad del camino; porque si bien es cierto que la apertura de México al Comercio Internacional sucedió de una manera precipitada debemos reconocer que una parte de nuestra industria produce como las mejores del mundo. Por lo tanto es indispensable continuar el avance de las reformas que se han emprendido en este sentido.

No cabe duda, que el gobierno mexicano ha buscado la "desregulación administrativa", con el objetivo de hacer más viables las operaciones de comercio exterior y así facilitar la entrada de las empresas mexicanas a los mercados extranjeros y sobre todo al proceso de globalización internacional.

⁷⁰ Ibid. p. 21

"Es evidente que la desregulación administrativa, no ha logrado concretarse como se ha estipulado en los diferentes programas de fomento, difundidos ampliamente para fortalecer a la industria nacional y al comercio exterior de México."⁷¹

"La referencia más pura la encontramos en el Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000, en donde se establecía textualmente que se "ejecutaría un programa de desregulación y simplificación administrativa orientado a mejorar la eficiencia de la regulación vigente y a eliminar la discrecionalidad innecesaria de la autoridad y el exceso de trámites burocráticos que impidan a las empresas - especialmente a las micro, pequeñas y medianas - concentrar su atención y esfuerzo en la producción y en las ventas".⁷²

"Otro ejemplo lo encontramos en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, que menciona como "reto fundamental la reintegración de las cadenas productivas en un contexto de apertura y globalización, así como la incorporación a las mismas de las micro, pequeñas y medianas empresas". Además se pensaba que las exportaciones desempeñarían un papel fundamental como motor del crecimiento económico."⁷³

En el comercio exterior, en gran medida estos objetivos no han sido concretados, debido a que el propio gobierno ha generado otro tipo de regulaciones en la importación y/o exportación de mercancías. Estas disposiciones son publicadas a través de Acuerdos, Decretos o Modificaciones en el Diario Oficial de la Federación, y son emitidas con el objetivo de que sean el complemento de las operaciones de comercio exterior y de los compromisos pactados en los tratados de libre comercio negociados con otros países.

⁷¹ Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Directorio, p.45.

⁷² Idem.

⁷³ Idem.

Ejemplo de lo anterior es el registro obligatorio que deben cumplir tanto las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, al denominado Sistema Información Empresarial Mexicano (SIEM), sin el cual las empresas no pueden gestionar ningún tipo de permiso o requisito de importación y/o exportación.

"Asimismo, podemos mencionar las reformas a Programas tales como los de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación - PITEX -, el Programa de Maquila y el Programa de Promoción Sectorial, que con el fin de evitar distorsión de las preferencias acordadas en Tratados, no resultan ser tan sencillos, y por ende bien utilizados en la operación diaria de las empresas exportadoras de nuestro país."⁷⁴

"Otro caso sería el "Aviso Automático de Importación", generado principalmente como una respuesta o previsión a lo sucedido en la región asiática, en donde la crisis y devaluación de las monedas en varios países apuntaba a que México estaría siendo invadido por productos provenientes de esos mercados a muy bajo precio y de mala calidad. La Secretaría de Comercio estableció esta medida para mercaderías que fueran originarias de esos países y de los que se tiene evidencia de subfacturación."⁷⁵

Las críticas a estas medidas no deben interpretarse como una actitud proteccionista. Se piensa que el mecanismo utilizado por el gobierno no es el más adecuado.

El gobierno mexicano debe ver al empresariado mexicano, especialmente al dedicado a la exportación, como la principal fuente generadora de empleos y divisas, y que en un momento dado es un contribuyente más que fortalece la base recaudadora del país; en consecuencia, las medidas implementadas lo atemorizan llevándolo en ocasiones al cierre de su empresa.

⁷⁴ Ibid. p. 47

⁷⁵ Idem.

"Por otra parte, tenemos el caso de los importadores que generalmente fungen como exportadores, y quienes son los que compran del extranjero o de proveedores nacionales insumos, partes, materias primas, componentes, etc. para incorporarlos posteriormente a procesos productivos de mercancías que van a ser destinadas al exterior, y son en gran medida, los que están más regulados por las autoridades de nuestro país."⁷⁶

Dentro de este contexto, también podemos exponer los objetivos que ha manejado el gobierno para lograr una sustitución de importaciones sin cerrar las fronteras, buscando que las micro y pequeñas empresas que no se encuentren en el proceso de exportación, se sumen a él como proveedores de las grandes empresas exportadoras. La paradoja resulta que en la mayoría de las ocasiones estas empresas desconocen las reglas del juego para operar como proveedores, por lo que es necesario que la propia autoridad cree foros de instrucción con esos propósitos.

Podemos afirmar que aún la gran empresa desconoce el manejo de los instrumentos o documentos de Comercio Exterior, para sostener la cadena productiva.

"La Secretaría de Hacienda y Crédito Público - SHCP - y el Servicio de Administración Tributaria - SAT -, han tratado de diseñar formas y sistemas para simplificar trámites y procedimientos relacionados con el despacho aduanero, procurando asemejarlo con los de la práctica internacional; sentando para ello, las bases para la automatización persiguiendo reducir tiempos en la práctica diaria."⁷⁷

⁷⁶ Ibid. p. 48

⁷⁷ Idem.

Considero que la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores es el cimiento en el cual se pueden apoyar los que se dediquen al Comercio Exterior, ya que impulsa al mismo, percatándose de las deficiencias que existen en los diversos programas y planes, para la desregulación administrativa en México.

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores ha considerado que:

"Es importante señalar, que con la implementación del Sistema de Automatización Aduanera Integral - SAAI -, nuestra aduana se ha colocado dentro de las más modernas de Latinoamérica. Sin embargo, en algunas ocasiones, el manejo del despacho de mercancías en las distintas aduanas de nuestro país, con el esfuerzo que ha hecho el gobierno por fomentar dicha modernización, es aún complejo, ya que nos encontramos con grandes retrasos en la salida de las mercancías de la Aduana, al tener que someter a los importadores a revisiones exhaustivas por parte de personal ajeno a las aduanas, como lo sería por ejemplo, la Procuraduría Federal de la República."⁷⁸

"Haciendo comparativos con las prácticas realizadas antes de la implementación del SAAI, reconocemos que cerca del 90% de las mercancías despachadas entran libres de revisión a nuestro país. No obstante, esto representa grandes riesgos para las empresas que realizan operaciones de importación a nuestro país. En efecto, se ha comprobado que están expuestas a que en cualquier momento la autoridad puede llevar a cabo una auditoría o requerir cualquier tipo de documentación relacionada con el despacho."⁷⁹

⁷⁸ Idem.

⁷⁹ Ibid. p. 49

En la ANIERM, se ha considerado que: " los lineamientos establecidos en los planes y programas son una excelente herramienta para que podamos diversificar aún más nuestros mercados, siempre y cuando esto se cumpla. Para ello se necesitan concretar acciones y fortalecer relaciones entre el gobierno y la iniciativa privada, y buscar una coordinación con las diferentes dependencias involucradas en esta actividad para desarrollar estrategias que beneficien la planta exportadora." ⁸⁰

"Si bien reconocemos que las reformas también se han dado en beneficio del comercio exterior de nuestro país con alta prioridad, aún falta desregular y simplificar esta actividad al máximo para estar al nivel de nuestros principales socios comerciales."⁸¹

La ANIERM concluye que: "(...) tanto el Ejecutivo Federal como la iniciativa privada propongan en sus siguientes Planes y Programas de desarrollo mecanismos que propicien la desregulación y simplificación administrativa y coadyuven al engrandecimiento de nuestro comercio exterior." ⁸²

3.5. Procedimiento paso a paso para embarques de Importación.

Importación: Operación por la que un producto de origen y procedencia extranjera se dedica al consumo interno de un territorio aduanero, o bien para ser utilizado como insumo para un producto de exportación, previo pago de los derechos de aduana, de los impuestos sobre la cifra de la negociación y del pago del importe de divisas extranjeras o en divisas nacionales transferibles.

El término importación significa traer, introducir en un país productos o mercancías extranjeras, no obstante es muy importante considerar el elemento básico que forma parte de la importación: la dedicación del consumo.

⁸⁰ Idem.

⁸¹ Idem.

⁸² Idem.

Procedimientos para la importación:

Es importante recordar que los INCOTERMS – por sus siglas en ingles – son los términos de compra – venta internacional y estos supeditan la transacción comercial entre compradores y vendedores y es necesario revisar bajo cuales términos se negocia, si los términos de compra-venta son fob - free on bord, limpio o franco a bordo- o exfactory, el comprador instruirá al vendedor para que a cuenta del comprador, realice la contratación del transporte y los trámites necesarios para la importación de la mercancía; en esos casos, se recomienda que el comprador quien antes de firmar el contrato de compra- venta verifique con la línea la existencia de rutas adecuadas y efectúe la negociación del flete.

Si los términos son cif - cost insurance freight, costo, seguro y flete-, o c&f -cost and freight, costo y flete-, el vendedor realizara todos los trámites a su cuenta y riesgo.

Procedimiento, que se tiene que llevar ante una línea naviera:

1. - Solicitar cotización a la línea naviera, proporcionando los siguientes datos:

- Nombre del proveedor – embarcador
- Punto de Origen de la mercancía
- Puerto de carga
- Puerto de descarga
- Destino Final de la mercancía
- Descripción de la mercancía
- Peso y Volumen
- Cantidad de contenedores
- Los términos de la contratación (En exportación)

2. - Dar las instrucciones precisas del embarque, incluyendo:

- Buque y No. De viaje - si es en términos fob, ex factory -
- Nombre y dirección del consignatario
- Nombre y dirección de la entidad a notificar
- Puerto de origen de la mercancía, si se contrata transporte terrestre, o si se trata de un punto donde deberá haber transbordos
- Puerto de carga
- Puerto de descarga
- Destino final de la mercancía, si se contrató transporte terrestre
- Marcas que deberá contener la mercancía

3. - Contactar al Agente Aduanal que efectuará los trámites necesarios para el despacho en el puerto de descarga, el Agente Aduanal lo solicitará por escrito, por lo menos con 24 horas de anticipación del momento correspondiente.

4. - Si la compra se efectuó a través de una carta de crédito, recoger los originales del conocimiento de embarque en la Institución bancaria que proceda, en cuanto la mercancía haya sido embarcada, o solicitar al proveedor el envío inmediato de estos documentos, si la compra se realiza por otros medios, como lo sería transferencia bancaria.

En ambos casos es importante solicitar al proveedor efectuar los tramites que correspondan de la manera más ágil posible.

5. - La línea liberará la mercancía al consignatario a la entrega de al menos un original del conocimiento de embarque y el pago total del flete, el cliente deberá entregar además un deposito de 1,000.00 dólares o carta de garantía por el contenedor; que recuperará al momento de la entrega del mismo, deduciendo en su caso los gastos en que se haya incurrido (demoras).

6. - Una vez vaciado el contenedor, sea en planta o zona franca del puerto de descarga o recinto fiscal, el cliente o su agente aduanal deberá entregarlo en el patio de vacíos limpio y en las condiciones en que los recibió y presentar una carta al agente aduanal portuario indicando esta entrega.

Para efectuar los movimientos de descarga, el cliente cuenta con siete días libres establecidos por diferentes conferencias. En caso de no entregar el contenedor vacío dentro del tiempo estipulado se incurrirá en cargos adicionales por demoras.

Procedimiento a seguir con el Agente Aduanal:

1.Recepción de documentos.

- Bill of Lading en adelante BL (Conocimiento de Embarque) endosado al Agente Aduanal en original.
- Factura comercial en copia legible.
- Lista de empaque en copia legible.
- Carta de instrucciones.

2. Revalidación de B/L con línea marítima. Se revalida 24 horas después del atraque del buque en contenedor lleno y en carga consolidada, la revalidación es 24 horas después de la desconsolidación, misma que lleva un tiempo de 3 a 4 días, aproximadamente al atraque del buque.

3. Programación de Reconocimiento Previo. Normalmente dan programación al día siguiente de la revalidación.

En Veracruz el horario de revalidaciones es: de 9:00 a.m. a 12:30 p.m. y de 4:00 p.m. a 5:30 p.m. de lunes a viernes.

Horario de programación para reconocimiento previo de 9:00 a.m. a 5:00 p.m. de lunes a viernes y de 9:00 a.m. a 12:00 p.m. los sábados.

4. Reconocimiento Previo y en su caso revisión PGR - Procuraduría General de la Republica -. Se realiza este paso en condiciones normales de 2-4 horas y la revisión de PGR se realiza en un tiempo no mayor a un día.

5. Clasificación arancelaria. Esta es posible siempre que se tenga la documentación e información necesaria, como pueden ser cartas técnicas, con descripción de mercancía correcta, es lo más importante que debe conocer la Agencia Aduanal para su clasificación.

6. Elaboración de la pre forma del pedimento y solicitud de anticipo monetario. Con la solicitud de anticipo se solicitan los documentos que hagan falta para el despacho de la mercancía.

7. Pago de Impuestos y maniobras para su salida. El tiempo promedio es de 24 a 48 horas en todas las Aduanas, después del reconocimiento previo siempre que se cuente con la documentación completa y el anticipo para gastos por cuenta del cliente.

8. Paso al sistema aleatorio. Es el paso por el semáforo fiscal y este puede ser verde o rojo, si se da el primer caso la mercancía sale libre de la Aduana y si toca rojo se procede a revisión de toda la mercancía. El tiempo en este paso mucho depende de que le toque reconocimiento aduanero – rojo – o desaduanamiento libre – verde -, pero en condiciones normales no tarda más de dos horas.

9. - Transporte terrestre a destino. Aquí existen muchas variantes para determinar el tiempo de tránsito: como transportista, destino, condiciones climatológicas, ruta utilizada.

10. Facturación del embarque. Estará en manos del cliente a más tardar tres días después de obtener comprobantes, la obtención de los comprobantes, depende de cada proveedor en su caso - maniobristas, líneas navieras, transportistas, agencias de carga - tienen sus políticas conforme a la entrega de comprobantes es aproximadamente después del paso al sistema aleatorio.

Para todos los embarques la Agencia Aduanal, requiere de la siguiente documentación:

Documentación que se requiere por única ocasión:

- Copia de la cédula de identificación fiscal del importador
- Copia del Alta de Hacienda o su última modificación
- Copia del Acta Constitutiva de la empresa.
- Copia del poder notarial del representante legal.
- Para personas físicas identificación fiscal.

Documentación necesaria para trámite aduanal de importación:

• **Registro Padrón de Importadores:**

Como importadores **deben estar inscritos** en el Padrón de Importadores para realizar cualquier trámite en la Aduana.

• **Alta en Hacienda:**

Copia donde aparezca legible el domicilio fiscal vigente de la empresa importadora.

- **Acta Constitutiva de la Empresa - con copia del poder notarial -**
- **Comprobante de domicilio.**
- **Registro fiscal del proveedor.**

- **Conocimiento de embarque:**

Original endosado - sellado por la empresa importadora y firmado por el representante legal -

- **Factura comercial:**

Original o copia legible debidamente firmada por la empresa que la expide, en caso de que la factura haya sido expedida en un idioma distinto al español ésta debe acompañarse de su respectiva traducción - de todo el documento -. Además deberá de contener números de serie en su caso.

- **Certificado de Origen:**

Para mercancías que provienen de Norteamérica y Canadá - TLCAN -, o bien, cuando se aplica una preferencia arancelaria a mercancías procedentes de algún país con el cual exista un Tratado de Libre Comercio.

- **Carta Técnica:**

Donde se especifique: naturaleza, características, función y utilidad de la mercancía exclusivamente en productos químicos, reactivos, perecederos y maquinaria.

- **Certificado de análisis:**

En los casos de productos químicos de fórmula desarrollada.

- **Lista de Empaque:**

En donde se especifique el contenido de cada bulto facturado o que contenga el conocimiento de embarque, indicando el peso neto y bruto y las dimensiones de la mercancía.

- **Catálogos y manuales:**

Mismos que permitan la fácil y rápida identificación de la mercancía, así como los números de serie y modelo de la misma, los cuales deben de ser en español y en caso de estar en otro idioma se anexara su traducción.

-
- **Autorización Sanitaria de la Secretaría de Salud - S.S.A - o Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos - SARH -.**

En los casos de mercancía de origen vegetal, animal y productos químicos. Así como presentar los documentos que mencionen dichas autorizaciones.

- **Manifestación del valor en Aduana de las mercancías.**

En todos los casos debidamente firmada por la persona que tenga poder o sea representante legal de la empresa importadora.

- Si la mercancía está sujeta a cualquier otra restricción no arancelaria la documentación que acredite su cumplimiento tales como normas, permisos de importación, etc. En caso que la restricción de tal se deba cumplir como etiquetado, cumplir ese requisito.

Documentos que se requieren por cada embarque:

- Carta de encomienda, puede ser por embarque, por tiempo determinado o por tiempo indefinido.



A.A. PALAZUELOS Y CIA., S.C.

MUY SEÑORES NUESTROS:

O.C. 4515563

Nos permitimos proporcionar datos para que en nuestro nombre y representación realicen los Actos y formalidades necesarios para efectuar el Despacho Aduanal del Embarque siguiente:

ADUANA DE DESPACHO:

R.F.C.BGU-640812-317

ADUANA MARITIMA
DE VERACRUZ, VER.

IMPORTACION DEFINITIVA:

(X)

FRACCION SUGERIDA:

3001.90.03 ✓

PAIS DE ORIGEN:

SUIZA

BILL OF LADING:

ORIGINAL

(X)

109323428

FACTURAS:

COPIA

(X)

49/9

PERMISO SALUD

()

CARTA QUIMICA:

(X)

MANIFESTACIÓN DE VALOR

(X)

CERTIFICADO DE ORIGEN Y EUR

ORIGINAL

(X)

624075-917278

LISTA DE EMPAQUE

ORIGINAL

(X)

HOJA SAGAR

(X)

ORIGINAL

CERTIFICADOS

(X)

ORIGINAL

De conformidad con el Artículo 54 de la Ley Aduanera nos hacemos responsables de los datos proporcionados y contenidos en el presente documento y sus anexos, así como de cualquier Acto que se realice en nuestro nombre y representación.

Finalmente manifestamos conocer el plazo concedido por la Ley Aduanera para retirar la mercancía del Recinto Fiscal o Fiscalizado, deslinando al Agente Aduanal de cualquier responsabilidad en caso de abandono, recargos, multas o sanciones que imponga el Fisco Federal.

NOTAS: AGREGAR FLETE Y SEGURO

FLETE Y MANIOBRAS PAGADOS EN ORIGEN

ATENTAMENTE

BYK GULDEN S.A. DE C.V.

Ricardo Scheffler Spamer
LIC. RICARDO SCHEFFLER SPAMER
SESF-480629 YCO
GERENTE DE COMPRAS

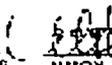
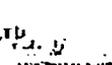
NO. DE PODER NOTARIAL 33539
LIC. ROBERTO NUÑEZ Y BANDERA
NOTARIA NO 1
MEXICO D.F.

Av. Francisco de Moya 146 130 Teléfono 53 87 93 30
51517 México D.F. 06600 Fax 53 50 01 08

Declaración Preclaf
Impuesto FISCAL 111

Imp. Fed. de C. Aduanera BCUA 01/87
Imp. 1/87 1401 1401 1401 1401

- Copia de factura No. 49/9, que contiene la información necesaria para el buen despacho aduanal, como lo es la razón social del exportador, la fecha de expedición, la descripción de la mercancía, número de bultos y peso, los términos de venta, el costo del producto y la firma del responsable que la expide.

ROBAPHARM GROUPE PIERRE FABRE		
Pedido# 4530016003 del 02/07/2007		Aduana 13.03.01
FACTURA NO 499		BYK GILDEN S.A. DE C.V. Av. Primero de Mayo No 130 63810 NAUCALPAN DE JUARÉZ, Edo de México, Méx
Encomendamos a Uds. por vía marítima:		
ESTANCIA OSEA DECENGRABALIA		
Lote No. OP 1036 X Exp. 06.2228 1000 kg		
Lote No. OP 1050 X Exp. 06.2228 1000 kg		
Lote No. OP 1051 X Exp. 06.2228 1000 kg		
3000 kg a: \$F B15.00		<u>FF 1545000.00</u>
Precio anterior: \$F No 1001 \$C 03		VALOR FOB ANTWERP
Fuente de Pago:	120 días fecha factura	to Baster Bank, 4002 Basel, Suiza; no
Via de Transporte:	16.403.768.80 B. de Crédito 370	Móvil - n/a, Lykes-Arbelesco
Puerto de Embarque:	Amoy	Venezuela
Puerto de Llegada:	Amoy	Venezuela
Agente de Expedición:	Landreuil Transport AG, Peter-Martin Street 49,	CH-4002 Basel
Agente Aduanal:	Byk Gilden S.A. de C.V. Y/O A.A. JOSÉ M.	PALAZUELOS P.O. VERACRUZ, VER México
Consignatario de Envío:	Byk Gilden S.A. de C.V. Naucalpan Edo. de México	Entre Casas Ind. BYK GILDEN S.A. DE C.V.
Lote(s)	Y/O, A.A. JOSÉ M. PALAZUELOS P.O. VERACRUZ,	VER
Peso:	Bruto 3200 kg neto 3000 kg	
Fabricación:	Suiza	
País de Origen:	Suiza	
Tax Identification No.:	1-6210	
Declaramos bajo juramento que los precios indicados en esta factura son el precio que se en el mercado de lugar de su comercio		
 BYK GILDEN S.A. DE C.V. CARRANZA 10 COLONIA NAUCALPAN		 BYK GILDEN S.A. DE C.V. TELEFONO 011-55-55-55-55 FAX 011-55-55-55-55

- Copia de la Lista de empaque, que es la descripción detallada de todos los productos, incluyendo números de palletas y marcas.

ROBAPHARM AG

Packliste / Packing Specification
 Liste de colisage / Lista de contenidos

Anzahl
 Quantity 11 PALLETS
 Quantité
 Cantidad

BYK-GULDEN S.A. de C.V.
 Av. Primero de Maya No. 130
 53519 NAUCALPAN DE JUAREZ
 Eda. De Mexico, Mex

Markierung BYK GULDEN S.A. DE C.V. YO
 Shipping marks A.A. JOSÉ M. PALAZUELOS P.O.
 Marquage VERACRUZ, VER
 Marce

Nummer Number Número	Inhalt Jedes Packstücks Contents per package Contenu par colis Contenido de cada bulto	Brutto Gross Brut Bruto kg	Netto Net Net Net kg	Fabr. Nr. Batch no. No. de fabr. Lote no.
----------------------------	---	--	----------------------------------	--

SUSTANCIA OSEA DESENGRASADA

11 Pallets with 63 drums

		1050	OP 1005X
		1000	OP 1050X
		1100	OP 1051X
Total	3402	3150	

120x80x78 cm x11

- Copia de BL, este indica quien es el embarcador, el consignatario con sus respectivos domicilios, el nombre del barco y el número de viaje, el puerto de origen, el puerto de destino, el contenido del contenedor y la fecha.

Shipper
ROBAPHARM AG
CH-4123 ALLSCHWILL

BL NO **109121428**

Shipper's ref

Consignee
BYK GULDEN S.A. DE C.V.

APARTADO POSTAL 77-210
AV. 1° MAYO NO. 130
53500 NAUCALPAN, EDO DE MEXICO

Notify Address

BYK GULDEN S.A. DE C.V. Y/O
A.A. JOSE M. PALAZUELOS P.O.
VERACRUZ, VER

Pre-carriage by

Place of Receipt

ANTWERP CFS

Ocean vessel

Port of Loading

LYKES AMBASSADOR ANTWERPEN

Port of Discharge

Place of Delivery

VERACRUZ VERACRUZ CFS

BILL OF LADING FOR MULTIMODAL TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Mark and number	Number and kind of packages	Description of goods	Gross weight	Measurement
		SEE TO CORRESPONDING		
	11 OWPALLET	CONTAINING 63 DRUMS	3402,0	
		C.V. Y/O,		
		A.A. JOSE H.		
		PALAZUELOS P.O.		
		VERACRUZ, VER		
	11 OWPALLET	TOTAL KG	3402.0	

FLETE PAGADERO EN DESTINO
EXPRESS B/L-NO ORIGINALS ISSUED

 ** SHIPPED ON BOARD **
 ** 25-09-2001 **
 ** HJ SCHRYVER & CO **

Stowed **GAT00401907**

This Bill of Lading is issued subject to conditions and exceptions of the Steamship Co. and of other freight carriers which will be used.

Shipped in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the goods above mentioned from the place of receipt of the goods to the place of delivery or the place of delivery, whichever appears in accordance with the above entries. The goods to be delivered in the above mentioned port, discharge or place of delivery, whichever applicable on payment of outstanding freight and charges. All the foregoing shall remain subject to the excepted conditions, conditions and liberties set out on this page and overleaf, to which the merchant agrees by accepting this B/L.

In Witness whereof the Original Bills of Lading have been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Freight amount

Freight payable at
DESTINATION

Place and date of issue
HAMBURG 25. SEP. 2001

Number of Bills of Lading
1/2ERO

Stamp and signature

- Copia de EUR1 (Certificado de origen, de Europa) contiene los datos del exportador y del importador, el país de origen y el país de destino, la cantidad y la descripción de la mercancía y el sello de la Secretaría de Economía del país que la expide.

WARENVERKEHRSBECEINIGUNG	
MEXICO "HEALTH NUTRITION GROUP LTD. Unit 2, Rosemount Park Drive Rosemount Business Park Dublin 11 Ireland	
EUR 1 Nr. A 939990	
<small>Von dem Ausführenden Auszubehörenden auf der Rückseite besetzen</small>	
1. Empfänger (Name, vollständige Anschrift, Staat (Ausstellung Ortschaft)) Byk Gulden S.A., de C.V. Colonia Ind., Atoto C.P. 53519 Naucalpan de Juarez Edo De Mex. Apart. Postal 77-210 Mexico 10, D.F. Mexico	
2. Bezeichnung für den Präferenzurheber (Ortschaft) EU und Mexico <small>Ortschaft der besetzten Staaten, Bezeichnungen von Gütern</small>	
4. Staat, Staatsgruppe oder Gebiet, in demen sich diese Ursprungsregeln anwenden EU	
5. Bestimmungsort, Ursprungsgruppe oder gebotene Mexico	
6. Angaben über die Beförderung (Ortschaft) Container No. CSQU 315236-4	
7. Bemerkungen <i>Duplicate</i>	
8. Leutende Nr.; Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke (1); Warenbezeichnung	
1) 833 Karton Milupa IN 25 - Grassel DE 7.330,4	
9. Warenart (DE) oder andere Maße (l, m, mm, ...)	
10. Mengen (Anzahl, Menge, ...)	
11. SICHTVERMERK DER ZOLLEBEHÖRDE <small>Die Rückseite der Erklärung muss besetzen</small> Ausführer: AE M Nr. M 7039966 vom: 28.09.01 an: HZA Frankfurt a.M. Zuständige: Ausfhrendes Staat/Gebiet: Bundesrepublik Deutschland	
12. ERKLÄRUNG DES AUSFÜHRERS/EXPORTEURS <small>Der Unterzeichner erklärt, dass die vorgenannten Waren die Voraussetzungen erfüllen um diese Bezeichnung zu erlangen</small> Friedrichsdorffs, 28.09.01	

11. Die unter dem Wert der Anzahl der Güter, die im Handel sind, sind die Angaben zu besetzen.

12. In der Rückseite der Erklärung muss besetzen

- Copia de carta dirigida a la SAGAR, indicando el uso del producto.

SAGAR
DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD ANIMAL
DE VERACRUZ, VER.



Byk Gulden S.A. de C.V.

10-Oct-01
O.C. 4515563

P R E S E N T E:

LOS SUSCRITOS BYK GULDEN S.A. DE C.V. DECLARAMOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA MERCANCIA QUE ESTAMOS IMPORTANDO CUBIERTA POR LAS FACTURAS EXPEDIDAS POR: ROBAPHARM AG

CON LOS NUMEROS: 49/9

DE FECHA : 13.09.01

POR LA SUMA DE: 1,845,000.00 FRF
92,250.00 FRF

CONSISTENTE EN: 3,000 KG. DE SUSTANCIA OSEA DESENGRASADA
150 KG. DE SUSTANCIA OSEA DESENGRASADA

QUE LLEGO A ESTA ADUANA MARITIMA: B/L.: 109323428

Y QUE CORRESPONDE A LA FRACCION ARANCELARIA DE LA TARIFA GENERAL DE IMPORTACION VIGENTE: 3001.90.03

SE UTILIZARA PARA FABRICACION DE: OSSOPAN GRAGEAS
S.S.A 47900

USO: HUMANO GRADO FARMACEUTICO.

ATENTAMENTE
BYK GULDEN S.A. DE C.V.


LIC. RICARDO SCHEFFLER SPAMER
SES-48062710
GERENTE DE COMPRAS

NO. DE PODER NOTARIAL 33539
LIC. ROBERTO NUÑEZ Y BANDERA
NOTARIA NO 1
MEXICO D.F.

- Copia de carta técnica, que es un análisis de laboratorio detallado del producto.

BYK-GULDEN S.A. DE C.V.



MEXICO

LABORATORIO DE CONTROL DE CALIDAD

TITULO			AREA O DEPARTAMENTO	
HOJA DE ESPECIFICACIONES PARA MATERIA PRIMA			CONTROL DE CALIDAD.	
SUSTANCIA OSEA DESENGRASADA			No. 166 (Pag. 1 de 1)	
ESCRITO POR: <i>J.A.</i>			EN VIGOR EL FEBRERO 1990	
REVISADO POR: <i>J.A.</i>			SUSTITUYE: POLVO ER 166	
OPI. ROSALBA RAMIREZ			REVISAR EL FEBRERO 1991	
APROBADO POR: <i>H.</i>				
OPI. BLANCA E. MARTINEZ			O. HORST D. BOFFEL	
DETERMINACIONES			ESPECIFICACIONES	
1.- DESCRIPCION			POLVO FINAMENTE GRANULADO. COLOR CAFE CLARO Y OLOR CARACTERISTICO.	
2.- IDENTIFICACION (FOSFATOS)			EL ESPECTRO DE LA MUESTRA PROBLEMA, CORRES PONDE AL ESPECTRO DE LA MUESTRA ESTANDAR = DESPUES DE REALIZAR LA VALORACION.	
3.- HUMEDAD (K.F. O TERMOPALANZA)			NO MAYOR DE 10%	
4.- CONTENIDO DE PROTEINAS			32 - 43%	
5.- CONTENIDO DE CALCIO			18.1 - 24.6%	
6.- CONTENIDO DE FOSFATO			8.4 - 11.3%	
7.- CANTIDAD MINIMA DE MUESTRA			50 g.	
8.- TIEMPO DE ANALISIS			1 DIA	
9.- BIBLIOGRAFIA			-FNEUM 5a. EDICION PAG. 214 METODO 3 -G. SCHWARZENBACH "DIE KOMPLEXOMETRISCHE TITRATION STUTTGART" (1955). -Z. PHYSICL. CHEM 288 (1951) 244 - 290 (1952): 57	
10. Límite Microbiológico			a) Mesófilos aeróbicos 1000 col/g. b) Hongos y levaduras 100 col/g. c) Patógenos: Ausentes.	

- Copia de permiso de internamiento del producto al país, por parte de la Secretaría de Salud.



SECRETARIA
DE SALUD

C.O.-2

DEPENDENCIA	DIRECCION GENERAL DE REGULACION DE LOS SERVICIOS DE SALUD.- DIRECCION DEL REGISTRO NACIONAL DE TRASPLANTES.- INSUFICIENTES SUR 1377
SECCION	4to. PISO COL. INSUFICIENTES MEXICOAC
CEDULA	0000 MEXICO, D.F.
NUMERO DEL OFICIO	
EXPIRENTA	

000073

ASUNTO: SE AUTORIZA PERMISO DE INTERNAMIENTO AL PAIS
DE MATERIA FITA

México, D.F., a 11 DIC 1998

DR. LUIS HUMBERTO LOPEZ
BYK GULDEN, S.A. DE C.V.
AV. PRIMERO DE MAYO No. 130
53519, NAUCALPAN DE JUAREZ, EDO. MEX.

En virtud de haber cumplido con los requisitos señalados por la Ley General de Salud, se autoriza a Byk - Gulden, S.A. de C.V., para el internamiento al país de 9,000 Kgs. de Sustancia Osea Desengrasada, Fracción arancelaria 3001.90.03 fabricada por ROBAPHARM Ltd CH - 4006 Basilea, Suiza, que ingresará al país por el puerto marítimo de Veracruz, Ver.

ATENTAMENTE
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION
LA DIRECTORA GENERAL

[Firma]
GERMINA VELAZQUEZ DIAZ

- c.e.p. Lic. José Cuñillo García.- Subsecretario de Regulación y Fomento Sanitario.- Llega No. 7 1er Piso Col. Juárez c.p. 06606 México, D.F.
c.e.p. Dra. Edith Rodríguez Romero.- Secretaria de Salud y Asistencia y Directora General - de los Servicios de Salud en el Estado.- Socorro No. 21, c.p. 91130, Jalapa, Ver.
c.e.p. Ing. Luis Gerardo Acosta del Lago.- Representante de la Secretaría de Salud ante la OED.- Reforma No. 506, c.p. 06000, México, D.F.
c.e.p. Dirección del Registro Nacional de Trasplantes.- Edificio
c.e.p. Expediente

AL CONVENIR ESTE OFICIO CITASE LOS
LUGOS CUANDO SE EN EL COMISO DEL
PAIS O SUFRAGIO EFECTIVO

[Firma]
LIT/00718



- Copia de manifestación de valor en Aduana, con firma autógrafa del importador o su representante legal - por cada embarque -

Manifestación de Valor en Aduana

Referencia: V117747

Pedido: 1000449

Hoja 1 de 1

Datos del Vendedor		
Nombre o Razón Social:	ROBAPHAM AG.	
Domicilio:	GEBENBESSTRASSE, No. 2111E	
Ciudad:	País:	C.P.:
ALLSCHWIL	CHZ	CH-41
Datos del Importador		
Nombre o Razón Social:	BHK GULDEN, S.A. DE C.V.	
R.F.C.:	BGU440812317	
Domicilio Fiscal:	AV. PRINCEPE DE MAYO, No. 11133, COL. SAN JOSE	C.P.:
		53319 ENC. o MUN. DISTRITO FEDERAL
Datos de la Factura		
Factura Número:	49/9	Fecha de Factura:
		11/09/2001
Determinación del Método		
1.- ¿ Existe Vinculación con el Vendedor ?	SI ()	NO (X)
2.- ¿ La Vinculación afecta el Precio ?	SI ()	NO (X)
Datos del Agente Aduanal		
Nombre:	FRANK OLIVER WILLY TAFEL	Patente:
		3146
		R.F.C.:
		W177460817491
Datos de Valoración		
Conforme al 4to. párrafo del Art. 54 L.A. Precio Pagado o por Pagar:		25'4374.00
Impuestos Incrementables (Art. 451):	9164.00	Valor en Aduana:
		263538.00
No Utilizo el Valor de Transacción por 1.- No se trata de una Compra/Venta; 2.- La Compra/Venta no fue de Exportación con destino a Territorio Nacional; 3.- Existe Vinculación que afecta el Precio; 4.- Existe restricción a la enajenación o utilización distintas de las permitidas; 5.- Existen contingencias o reversiones no cuantificables.	Método para la Determinación del Valor en Aduana 1.- Valor de Transacción de Mercancías; 2.- Valor de Transacción de Mercancías Identales; 3.- Valor de Transacción de Mercancías Similares; 4.- Valor de Precio Unitario de Venta; 5.- Valor Reconstruido; 6.- Valor Determinado de Conformidad Art. 78 L.A.	
Anexos Documentos SI (X) NO () La presente Determinación de Valor es válida	Total de Anexos: 0 Por Operación: X	Por Período de Cuat. Meses:

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE JENIR VERDAD QUE LO ASERTADO EN ESTA DECLARACION ES VERIDICO

Nombre y Apellidos del Representante Legal:

R.F.C.:

Fecha de Elaboración: 2001/10/02

• Copia de hoja de cálculo

HOJA DE CLACULO PARA LA DETERMINACION DEL VALOR EN ADUANA DE MERCANCIAS DE IMPORTACION		METODO VALOR DE TRANSACCION	
BYK GULDEN S.A. DE C.V. RAZON SOCIAL AV. PRINCERO DE MAYO No. 130 51110 Mercuriano, Edo. de Mexico Domicilio		DATOS DEL IMPORTADOR BOLSA 4012-317 G.C. 451543	
ROBAPHARM AG RAZON SOCIAL GEWERBESTRASSE 18 Domicilio		DATOS DEL VENDEDOR CH-4123 ALLSCHWIL SUIZA CIUDAD SUIZA	
SUSTANCIA OSEA DESENGRASADA 10013003 DISTRIBUTIVO		DATOS DE LA MERCANCIA SUIZA CANTIDAD 3.150 UN. KG	
CLASIFICACION ARANCELARIA SUIZA		PAIS DE PROCEDENCIA SUIZA	
DETERMINACION DEL METODO			
1. SE OBTIENE VALOR PARA IMPORTACION A TERCEROS NACIONALES? <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO 2. ¿EXISTE UN REGISTRO DE LA IDENTIFICACION EFECTIVA AL PRECIO? a. EXISTE UN REGISTRO? <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO b. ¿EXISTE UN REGISTRO? c. CASO DE HABER EXISTIDO REGISTRO PRESENTAR AL SUPLENTE DEL 4. d. ¿EXISTE UN REGISTRO EN CALIFICACION DE LOS SUPLENTE DEL 4. e. UTILIZAR EL METODO DE VALORES COM. UTILIZAR OTRO METODO			
PRECIO PAGADO O PDE PAGAR		AJUSTES INCREMENTALES	
PAGOS DIRECTOS 1.937.250 00 ALFANO Y SUAVES GASTOS DE EMPAQUE GASTOS DE FLETE Y SEGURO GASTOS DE COMISION GASTOS DE TRANSITO GASTOS DE ALMACENAMIENTO GASTOS DE MANEJO GASTOS DE TRANSITO GASTOS DE ALMACENAMIENTO GASTOS DE MANEJO		7.212 33 GASTOS DIRECTOS QUE SE DEBE LEVANTAR SIN ADJUNTARLOS EN DOCUMENTOS A QUE SE REFIERE LA FRASE: "A QUE SE REFIERE" VALOR GASTOS DE MANEJO GASTOS DE TRANSITO GASTOS DE ALMACENAMIENTO GASTOS DE MANEJO	
TOTAL FRF 1.937.250 00		TOTAL FRF 7.212 33	
VALOR EN ADUANA CUANDO EL METODO DE VALORES DE PROCEDENCIA			
PRECIO PAGADO POR FOMENTO FRF 1.937.250 00		VALOR INCREMENTAL 7.212 33	
TOTAL FRF 1.944.462 33		TOTAL FRF 1.944.462 33	
LA PRESENTE DETERMINACION DE VALOR ES VALIDA PARA:			
PREMIUM NUMERO		FECHA PREMIUM	
FECHA PREMIUM		FACTURA NO.	
FECHA FACTURA		FECHA FACTURA	
DETERMINACION DE PRECIOS EN VALOR DE TRANSACCION			
14. ¿HA SIDO EN ALGUNA OPORTUNIDAD DE BAJA EL VALOR DE LA MERCANCIA? a. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> b. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> c. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> d. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> e. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> f. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> g. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> h. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> i. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> j. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> k. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> l. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> m. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> n. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> o. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> p. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> q. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> r. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> s. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> t. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> u. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> v. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> w. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> x. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> y. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> z. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> aa. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ab. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ac. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ad. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ae. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> af. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ag. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ah. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ai. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> aj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ak. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> al. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> am. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> an. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ao. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ap. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> aq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ar. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> as. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> at. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> au. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> av. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> aw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ax. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ay. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> az. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ba. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> be. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> br. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bs. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> by. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> bz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ca. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ce. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ch. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ci. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ck. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> co. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cs. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ct. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> cz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> da. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> db. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> de. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> df. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> di. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> do. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ds. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> du. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> dz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ea. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> eb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ec. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ed. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ee. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ef. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> eg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> eh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ei. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ej. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ek. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> el. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> em. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> en. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> eo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ep. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> eq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> er. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> es. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> et. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> eu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ev. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ev. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ew. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ex. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ey. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ez. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fa. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fe. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ff. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fs. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ft. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> fz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ga. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ge. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> go. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gs. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> gz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ha. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> he. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ho. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hs. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ht. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> hz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ia. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ib. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ic. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> id. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ie. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> if. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ig. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ih. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ii. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ij. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ik. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> il. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> im. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> in. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> io. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ip. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ir. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> is. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> it. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ix. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> iz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ja. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> je. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ji. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> js. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ju. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> jz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ka. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ke. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ki. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> km. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ko. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ks. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ku. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ky. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> kz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> la. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ld. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> le. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> li. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ll. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ln. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ls. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ly. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> lz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ma. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> md. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> me. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ml. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ms. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> my. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> mz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> na. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ne. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ng. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ni. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> no. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> np. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ns. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ny. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> nz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oa. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ob. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> od. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oe. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> of. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> og. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ok. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ol. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> om. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> on. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> op. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> or. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> os. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ot. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ou. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ov. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ov. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ow. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ox. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> oz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pa. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pe. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ph. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pl. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> po. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ps. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> px. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> py. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> pz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qa. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qb. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qc. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qd. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qe. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qf. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qg. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qh. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qi. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qj. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qk. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ql. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qm. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qn. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qo. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qp. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qq. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qr. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qs. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qt. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qu. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qv. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qw. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qx. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qy. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> qz. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> ra. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> rb. SI <input type="checkbox"/> NO <			

- Copia de pedimento, que contiene datos como: el tipo de operación -en este caso importación-, régimen, tipo de cambio, valor en aduana, datos del importador, monto de incrementables, marcas, números y total de bultos, fecha de pago, los montos a pagar por concepto de Derecho de Trámite Aduanero, Ad-valorem e I.V.A.

REFERENCIA: W10247 -000		PEDIMENTO		PAGINA 1 DE 2	
NUM. PEDIMENTO: 01 43 3145 1000849		T.OFER:MP		CVE PEDIMENTO: A1 REGIMEN:1MD	
DESTINO: 9 TIPO CAMBIO: 9 51630		PESO BRUTO: 3402 000		ADUANA E/S: 430	
MEDIOS DE TRANSPORTE:		VALOR DOLARES: 370730 69			
ENTRADA/SALIDA: ARRIBO: SALIDA:		VALOR ADUANA: 2585518			
1 1		7 PRECIO PAGADO VALOR COMERCIAL: 2578354			
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR					
RFC: 06L64081237					
NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: BYX GULSEN, S.A. DE C.V.					
CURP:					
DOMICILIO: AV. PRINERO DE MAYO No. 130, SAN JOSE ATOTO					
CP 53519, NAUCALPAN DE JUAREZ, DISTRITO FEDERAL, MEXICO					
VAL. SEGUROS: 0		SEGUROS: 0		FLETES: 8783	
				EMBALAJES: 0	
				OTROS INCREMENTABLES: 361	
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: 00SYZUR0		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 430			
MARCAS, NUMERO Y TOTAL DE BULTOS: N/A BULTOS EN LA DE: 11 BULTOS.					
FECHAS: 25/10/2001 08:49 OPERA: 067-2048					
TASAS A NIVEL DE PEDIMENTO: PEDI: 0101-3146-1000349					
ENTRADA: 11/10/2001		CONTRIB: 7		TASA: 8.00	
PAGO: 24/10/2001		DTA:		CANTIDAD: 0001/0001	
CUADRO DE LIQUIDACION					
CONCEPTO		IMPORTE		CONCEPTO	
FP		IMPORTE		FP	
DTA		0 20624		VA 0 300630	
				EFFECTIVO: 411614	
				OTROS: 0	
				TOTAL: 411614	
DATOS DEL PROVEEDOR					
ID. FISCAL: 110-210					
NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: COSEPHARI AS.					
DOMICILIO: REGISTERED TRADE No. 18					
C.P. 01-9122, ASOCIACION MEXICA (CORTEDEFACCION): EST. DESARROLLO DE LA					
VINCULACION: NO					
PEDIMENTO: 3146-1000349					
EST. DESARROLLO DE LA					
NUM. FACTURA: 4873		FECHA: 13/05/2001		VAL. MON. EXT.: 1845000 00	
INCOTERMS: FOB		FRF		FACTOR MON. EXT.: 0 100750000	
13/05/2001		FOB		92250 00	
TRANSPORTE: IDENTIFICACION: LYREG/AMBASSADOR		PAIS: LBR		VAL. DOLARES: 0 130700000	
NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID.: HAVT645520		H		1294 94	
NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR: CARGA SUelta		18			
OBSERVACIONES					
DE ARRIAN FACILITADA COMERCIAL, CARTA DE DECLARACION COMPLEMENTARIA, CARTA DIRIGIDA A LA DIRECCION GENERAL DE SALUD, COPIA DE LA LISTA DE REQUISITOS SANITARIOS, ORIGINAL DE CERTIFICADO FOSANITARIO No. 639259, CERTIFICADO DE SANITARIO DE ORIGEN, CARTA DE DECLARACION A PAGAR, LISTA DE CONTROL DE CANTIDAD, AUTORIZACION DE LA DIRECCION GENERAL DE REGULACION DE LOS SERVICIOS DE SALUD No. 004177, CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.					

AGENTE ADUANAL, APDDERADO ADUANAL O ALMACEN
 NOMBRE O RAZ. SOC.:
 FRANK OLIVER WILLY TAFE.
 RFC: W1F3602176P2 CURP: W1F360517HDFE1P05

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3145

ANEXO DEL PEDIMENTO

PAGINA 2 DE 2

NUM. PEDIMENTO: 31 43 314E 10C0843		TIPO OPER. IMP		CVE PEDIM: A1		RFC: BGLR40812317		CURP:								
PARTIDAS																
SEC	FRACCION	SUBD	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P V/C	P O/C	CON	TASA	TT	FP	IMPORTE	
DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)																
VAL ADU (USD)		IMP. PRECIO PAG.		PRECIO UMT		VAL AGREG		E.F. ORIG DEST. VEND COMP.								
1	30319003		0		1	3150 000	1	3150 000	CHE	CHE	IVA	15 00000	1	0	380533	
SUSTANCIA OSEA DESENGRASADA																
250518		2578314		817 89		01 -01- -01										
PERMISO	NUMERO PERMISO	FIRMA DESCARGO		VAL. COM. D.L.R.		CANTIDAD UMT										
A1	658259			0 000		0 000										
S1	001458			0 000		0 000										
***** FIN DE PEDIMENTO *****										NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 1		CLAVE PREVALIDADOR:				

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN
 NOMBRE O RAZ. SOC. :
 FRANK C. JIVER WILLY TAFE.
 RFC: VITF3CC5176P2

CURP: W TF3C02-1-M3LFR02

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD
 EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL
 ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE
 O AUTORIZACION: 3-15

[Handwritten Signature]

4. Conclusiones y Perspectivas.

El mundo moderno se caracteriza por ser un mundo de economías abiertas, de crecientes flujos de intercambio comercial, científico, tecnológico y financiero. Esta aseveración ha llevado al planteamiento de una tesis central en el pensamiento contemporáneo: la de la "aldea global", pensamiento en el que nada se piensa aislado, todo está en interrelación e interdependencia. En palabras de Jean Monnet, creador de las bases filosóficas de la integración europea, ni los individuos ni las naciones se piensan solas, aisladas de las demás.

El flujo de información, el mundo sin fronteras, crea una expectativa creciente en los consumidores acerca de cómo otra gente vive, las preferencias empiezan a converger. Aspectos como las marcas mundiales de refresco de cola, jeans, zapatos deportivos, diseños de corbatas y bolsas están en la mente de un taxista de Shanghai, como de un maestro de Estocolmo. Con el tiempo, la convergencia de gustos presiona a los gobiernos para asegurar a su gente que tengan acceso a productos mejores y más baratos procedentes de todo el mundo.

Adicionalmente, en el terreno económico, se ha aceptado que la economía de mercado es el mejor instrumento de asignación, distribución y concurrencia de recursos económicos, mercancías, bienes y servicios. Tanto las revoluciones de terciopelo de Europa del Este, como el derrumbe de la Unión Soviética, mostraron la inviabilidad de las economías centralmente planificadas, aún cuando todavía subsisten modelos intermedios en el mundo. Sin embargo, casos como el de China o Cuba, si bien constituyen modelos políticos de corte socialista, en el terreno económico, se mueven rápidamente hacia una economía de mercado.

Sin embargo, también se ha aceptado, sobre todo en foros multilaterales como la ONU y el Movimiento de Países No Alineados, que el simple funcionamiento del mercado no asegura la generación de riqueza, la distribución de mercancías, el intercambio equitativo y mucho menos, la promoción del crecimiento económico equilibrado y justo. Generalmente, el mercado funciona y alcanza ciertos límites, luego de los cuales, se requieren instituciones gubernamentales y organizaciones privadas, sociales y ciudadanas, para compensar los desequilibrios y crear condiciones para que los bienes deseables de una sociedad, sean alcanzados en igualdad de condiciones por todos sus miembros.

Los Estados-nación son estructuras históricamente configuradas para mantener unidad y control sobre un territorio determinado y su población, en la actualidad no tienen la capacidad, el incentivo, la creatividad, las herramientas o las bases políticas necesarias para jugar un papel efectivo en la economía sin fronteras de hoy. Realmente, para las instituciones gubernamentales es muy difícil controlar o regular lo que se ha dado en denominar "la mano invisible del mercado". En el fondo han llegado a ser desnaturalizados e incluso disfuncionales como actores en una economía globalizada, porque son incapaces de utilizar primero la lógica globalizadora en sus decisiones.

Es posible que los Estados-nación no sean significativos en aspectos determinantes de la actividad económica, en un mundo sin fronteras, porque combinan un papel equivocado de agregación. Ha surgido otra figura, aún en términos estrictamente teóricos, los Estados-región. En la economía sin fronteras, las unidades que tienen más sentido son las que llaman estados - región, que son unidades geográficas más pequeñas, como el norte de Italia, Gales, Baden - Württemberg en Alemania, San Diego, California y Tijuana, México. Los Estados- región son unidades económicas, no unidades políticas pero son locales en cuanto a su objetivo. Ellas pueden situarse dentro de los límites de una nación establecida, pero su liga primaria es con la economía globalizada.

Es posible afirmar que, en un mundo globalizado, adquiere mayor relieve el rol que juega la sociedad, como el equilibrio fundamental para el gobierno y para el mercado. Por ello, para compensar desequilibrios en una era de globalidad e interdependencia, es indudable que se requiere de organizaciones de promoción y fomento, pero también de intermediación, regulación, así como una eficiente administración aduanera en México.

Conclusiones:

1. Las importaciones para un país, son importantes porque generan mejores condiciones para la población, por lo tanto no sufrimos las consecuencias de ser un mercado cautivo, donde los productores de bienes y servicios los ofrecen al precio que desean y nosotros los consumidores, no tendríamos otra alternativa que comprarlos al precio que los vendieran. Afortunadamente existen en el mercado una variedad de estilos del mismo producto, de diferentes precios, desde los más accesibles hasta los más caros, para quien pueda comprarlos.

2. Intercambiar bienes y servicios más allá de las fronteras de un Estado es una necesidad imprescindible en atención a que no hay país en el mundo capaz de satisfacer todas sus necesidades sin vender sus excedentes y adquirir en el extranjero aquello que le hace falta. El Comercio Exterior compensa a los diversos países de sus precariedades en la obtención de satisfactores. A los Estados les interesa importar aquellos bienes y servicios de que carecen y les interesa exportar, porque la exportación le da salida a sus excedentes y les permite obtener los elementos pecuniarios para adquirir los artículos de importación, además de la generación de empleos y obtención de divisas.

3. Es conveniente señalar que el Comercio Exterior es diferente en todos los países del mundo en cuanto al volumen de los bienes y servicios materia de ese comercio y en lo que se refiere a la determinación concreta de los mismos. En cuanto a volumen hay países de comercio irrisorio frente a países con un comercio cuantitativamente espectacular.

4. Aunque en los últimos años ha tenido un auge especial el Comercio Internacional, es un hecho que este se viene generando desde tiempos remotos, el hombre ha evolucionado bastante desde que él mismo hacía sus herramientas de trabajo, cazaba animales tanto para alimentarse como para vestirse, sembraba y cosechaba, proveyéndose él mismo de lo que necesitaba no habiendo un intercambio con otros hombres. Pero, con el paso del tiempo se dio cuenta de que él hacía mejor algo que los demás, surgiendo entonces el trueque que es el intercambio de mercancías, unas por otras.

5. Posteriormente se descubrieron otras partes del mundo, el hombre europeo aprovechó la ventaja que tenía sobre los nativos de cada lugar, al que llegaban, tratando de disfrazar sus intenciones, haciendo creer que sólo deseaban evangelizar a la gente, teniendo como sus principales motivos el comercio y el lucro.

6. Se ha dado una pequeña retrospectiva a través de cinco etapas, retomando la última, que es la Etapa Internacional, haciendo una breve síntesis de los hechos que nos llevan a la apertura en nuestro país hacia un libre comercio regulado por tratados y acuerdos comerciales, siendo el más importante para México el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por ser con el que más intercambio comercial se ha tenido.

7. Dentro de este contexto se delimitaron tanto los conceptos de exportaciones como importaciones y en este orden de ideas, se dio paso al desarrollo de la presente investigación: Los procedimientos actuales para la importación de mercancías en México.

8. A lo largo de los últimos años en México se han emprendido una serie de transformaciones y cambios estructurales, principalmente en materia de comercio exterior, lo que coloca a este sector en la antesala del desarrollo económico, por la participación cada vez más significativa en la conformación del Producto Interno Bruto y por su influencia en el crecimiento.

9. Como nos podemos dar cuenta, los programas no han podido ser cumplidos en su totalidad, a veces por situaciones ajenas y en ocasiones por la misma indisposición de nuestras autoridades que, si bien es cierto, han disminuido trámites, se han creado otros más que en ocasiones resultan más complicados de cumplir.

10. El objetivo principal de esta tesina ha sido comprobar hasta qué punto la incapacidad administrativa de los órganos encargados del comercio exterior en México han incidido negativamente en el mismo y esta situación ha influido en la pérdida económica que sufren los empresarios, debido al desconocimiento de los tramites administrativos.

La presente investigación ha incluido aspectos técnicos de Comercio Internacional, para la mejor comprensión del tema.

Fuentes Consultadas

Bibliografía

Documentos:

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Directorio, 1999, 319 pp.

Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista de Comercio Exterior, México, revista mensual, 2001.

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad, Semblanza de los Organismos Privados, México, 1993.

Conclusiones de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, Copenhague, Dinamarca, marzo de 1995.

Ley Aduanera, Ediciones Fiscales ISEF S.A. México, 2001.

Ley de Comercio Exterior, Ediciones Fiscales ISEF S.A. México, 2001.

Manual Práctico de Legislación Aduanera, Reglamento de la Ley Aduanera, México, 2001.

Notas de la materia Derecho Corporativo III, Universidad Tecnológica de México, 1997.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Plan Nacional de Desarrollo 1994-2001

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial. **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**, 1994, 43 pp.

Secretaria de Hacienda Y Crédito Público. **Las principales preguntas en Materia Aduanera relativas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte**, 1994, 50 pp.

Segundo Informe de Gobierno, en el Ejecutivo Mexicano, Unidad de la Crónica Presidencial, 1990.

Libros:

ANDIC, Suphan. TEITEL, Simón. **Integración Económica**, Fondo de Cultura Económica, México, 692 pp.

A. SAMUELSON, Paul. D. NORDHAUS, William. **Economía**, Mc Graw-Hill, México, 986 pp.

ATTALI, Jacques. **Líneas del Horizonte**, Gallimard, París, 1992.

ASPE ARMELLA, Pedro. **El camino mexicano de la modernización económica**, FCE, México, 1993.

BAENA PAZ, Guillermina. **Manual para elaborar trabajos de investigación documental**, Editores Unidos, México, 1984.

BLANCO, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo, FCE, México, 1994, 281 pp.

BARRE, Raymond. El desarrollo económico, FCE, México, 1987, 173 pp.

FLORES QUIROGA, Aldo. A. Proteccionismo versus Libre Cambio, FCE, México, 1998.

FOSSAERT, Robert. El mundo en el Siglo XXI, "El mundo bajo el imperio del mercado", Siglo XXI, México, 1994, pp. 157.

ISHIHARA, Shintaro. El Japón que puede decir no, Simón and Shuster, Editors, New York, 1992.

MERCADO H. Salvador. Comercio Internacional, Centro de Investigaciones para el desarrollo de México, 231 pp.

MERCADO H. Salvador. Comercio Internacional II, Incluye Tratado de Libre Comercio, Limusa Noriega Editores, 1997, 4ª/ed, 403 pp.

M. RUGMAN, Alan. M. HODGETS, Richard. Negocios Internacionales, Traducción Rosas Sánchez Rosa María, Mc Graw Hill, México, 707 pp.

ORTIZ Wadgyamar, Arturo. Manual del Comercio Exterior de México, UNAM, México, 1988, pp. 151-166, 171-181.

PORTER, Michael. Las ventajas comparativas de las naciones, Tusquets, México, 1994.

ROMERO ALVAREZ, Ma. De Lourdes. Técnicas Modernas de Redacción, Harla, México, 1991.

ROSAS, María Cristina. Crisis del Multilateralismo clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio. Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995, 287 pp.

ROSAS, María Cristina. Apuntes de la materia Comercio Internacional, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994.

SOLIS, Leopoldo. El Desarrollo Estabilizador, Era, México, 1982.

Hemerografía:
Revistas

AUTRIQUE, Juan, Contribuciones de ANIERM a una nueva política de comercio exterior en México. Revista Mexicana de Comercio Exterior, México, 1995.

CID CAPETILLO, Ileana. Lineamientos Generales para la elaboración de proyectos de Investigación y para la redacción, cuaderno de Relaciones Internacionales, No. 1, CRI-UNAM, 66 pp.

OHMAE, Kenichi, "La Lógica globalizadora es primero", Harvard Business Review, January- February, Harvard, 1995, pp.119.

RUIZ SACRISTAN, Federico, "Puntos sobresalientes del Tratado de Libre Comercio", en Foro de Comercio Exterior, Canaco 94, memorias enero 25 al 27, 1994, 77 pp.

Videografía:

<http://www.presidencia.gob.mx.plan nacional de desarrollo 2001-2006>.

Sistemas Dinámicos Internacionales S.A de C.V. Base de datos Día, versión 6.0. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.