

162  
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLÁN**

**“ESTUDIO SOBRE LA OPERACIÓN,  
CONTROL Y REGISTRO DE LAS  
TRANSACCIONES DE COMERCIO  
EXTERIOR”**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO  
LICENCIADA EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
MANJARREZ SILVA MARGARITA**

**ASESOR L. A. I. FRANCISCO JAVIER JUAREZ SANCHEZ**

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México 1997.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



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.



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
 AVENIDA DE LA UNIDAD  
 MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES  
 DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN  
 P R E S E N T E .

ATN: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos  
 Jefe del Departamento de Exámenes  
 Profesionales de la F.E.S. - C.

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

"Estudio sobre la operación, control y registro de las  
transacciones de comercio exterior."

que presenta la presente: Manjarrez, Silva Margarita  
 con número de cuenta: 8912643-1 para obtener el TITULO de:  
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .  
 "POR MI RAZA HABLARA EL ESPERITO"  
 Cuautitlan Izcalli, Edo. de Mex., a 20 de agosto de 19997

PRESIDENTE	<u>L.E. Ma. Teresa Sverdrup Cortés</u>
VOCAL	<u>L.E. Joaquín Flores Paredes</u>
SECRETARIO	<u>L.A.I. Francisco Javier Juárez Sánchez</u>
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A. Regino Quiroz Solís</u>
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.A. Sergio Robles Aquillón</u>

## AGRADECIMIENTOS.

Han sido infinidad de personas que me han alentado para el desarrollo y conclusion de este trabajo, pero antes que nada debo agradecer a Dios por haberme permitido concluirlo. Tambien quiero expresar mi agradecimiento a mis padres Margarita y Everardo por haber confiado en mi y por brindarme la herencia mas valiosa que yo hubiera podido recibir, la cual es fruto del inmenso apoyo y confianza que en mi se deposito para que yo pudiera concluir una carrera universitaria.

Ademas quiero agradecer a mis hermanos Everardo, Javier, Daniel, Gerardo, Victor y Saul por brindarme ademas de su apoyo su ejemplo para continuar esforzandome por la superacion personal. Muy en especial quiero brindarle mi mas profundo agradecimiento a mi hermana Paty, pues con su ejemplo, su esfuerzo y su preocupacion por mi logro forjar en mi las ganas y el compromiso de terminar una carrera universitaria.

Gracias tambien a mis abuelitos, tios, primos y sobrinos por ayudarme a no olvidar cada dia esforzarme mas, por brindarme su apoyo y sus consejos.

Quiero agradecer tambien a la Universidad Nacional Autonoma de Mexico, por haberme permitido y seguirme permitiendo formar parte de sus filas, ya no como alumno, si no ahora como una representante de ella en el campo laboral. A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan quiero darle las gracias por haberme recibido como alumna dentro de sus aulas y que por su lejania de la ciudad me permitio esforzarme aun mas por mis estudios, cultivar amistades y dejar de tener miedo por las grandes distancias.

Tambien quiero agradecer a todos mis profesores, por transmitirme no solo sus conocimientos, si no tambien su amplia experiencia en el campo en el cual se desarrollan.

ademas agradezco a los profesores que contribuyeron en la elaboracion de este trabajo, ya sea con su guia, con sus observaciones y con sus sugerencias, lograron la mejora del mismo

Gracias tambien a mis amigos con los cuales he vivido momentos gratos difciles de borrar de mis recuerdos. Gracias a aquella persona especial por haberme brindado su apoyo y comprension incondicional, no solo en este trabajo sino a lo largo de mi vida cotidiana y laboral

A todos ustedes muchas gracias

# ESTUDIO SOBRE LA OPERACIÓN, CONTROL Y REGISTRO DE LAS TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

## ÍNDICE.

PRÓLOGO	1
I. INTRODUCCIÓN	4
II. PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	
1 Planteamiento del Problema de investigación	6
2 Justificación	17
3 Viabilidad	19
4 Marco Teórico	
4.1 Los tratados de Libre Comercio Firmados por México.	20
4.2 El Sistema Generalizado de Preferencias	48
4.3 Terminos de Negociacion Internacional	50
4.4 Medios de Transporte	58
4.5 Operacion Aduanera	62
4.6 Documentos Requeridos	66
4.7 Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias	73
4.8 Entorno contable de las Transacciones de Comercio Exterior.	89

4 9 Entorno Fiscal de las Transacciones de Comercio Exterior	112
4 10 Instrumentos, programas y organismos auxiliares dentro del Comercio Exterior	130
4 11 Programas Gubernamentales de Apoyo al Comercio Exterior	145

## CAPITULO 1. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LA POLÍTICA ECONÓMICA MEXICANA EN TORNO AL COMERCIO EXTERIOR.

1 1 El tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N.)	156
1 1 1 Aspectos Generales	156
1 1 2 El Certificado de Origen	157
1 2 El tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres ( Colombia, Mexico y Venezuela, G-3)	159
1 2 1 Aspectos Generales	159
1 2 2 El Certificado de Origen	160
1 3 El tratado de Libre Comercio Mexico-Bolivia	162
1 3 1 Aspectos Generales	162
1 3 2 El Certificado de Origen	162
1 4 El Tratado de Libre Comercio Mexico-Costa Rica	164
1 4 1 Aspectos Generales	164
1 4 2 El Certificado de Origen	165
1 5 La Asociacion Latinoamericana de Integración ALADI	166

1 5 1 Aspectos Generales	166
1 5 2 El Certificado de Origen	167

**CAPITULO 2. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LOS TÉRMINOS EN QUE SE REALIZA LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.**

2 1 Generalidades de los Incoterms	169
2 2 Categorías de los Incoterms	172
2 3 Los medios de Transporte y el uso de los Incoterms	175

**CAPITULO 3. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LOS TRAMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.**

3 1 La operación aduanera	177
3 1 1 Aspectos Generales	177
3 2 Documentos necesarios en transacciones de Comercio Exterior	181

**CAPITULO 4. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LAS REGULACIONES ARANCELARIAS Y LAS NO ARANCELARIAS EN LAS TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.**

4.1 Regulaciones Arancelarias	191
-------------------------------	-----



4 1 1 El arancel	191
4 1 1 1 Tipos de Aranceles	192
4 2 Regulaciones No Arancelarias	193
4 2 1 Regulaciones No arancelarias Cuantitativas	194
4 2 2 Regulaciones No arancelarias Cualitativas	194
4 3 Prácticas Desteales	195

## **CAPITULO 5. EL TRATAMIENTO CONTABLE APLICADO EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR CONOCIDO POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA.**

5 1 Los Procedimientos de Registro	197
5 2 Las Cuentas	200
5 3 Metodología para definir el precio de Exportación	215
5 4 El entorno Fiscal de las Operaciones de Comercio Exterior	217
5 4 1 Ley del Impuesto Sobre la Renta	218
5 4 2 Ley del Impuesto al Valor Agregado	221
5 4 3 Ley Aduanera	223
5 5 Formas de pago en Operaciones de Comercio Exterior	226

## **CAPITULO 6. INSTRUMENTOS Y PROGRAMAS AUXILIARES EN EL COMERCIO EXTERIOR CONOCIDOS POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA.**

6 1 Programas de apoyo gubernamentales al Exportador	231
--	-----

6 1 1 Programa de Importacion Temporal (PIIEX)	231
6 1 2 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	233
6 1 3 Empresas de Comercio Exterior (ECIEX)	235
6 1 4 Devolucion de Impuestos (DRAW BACK)	237
6 1 5 La Industria Maquiladora	238
6 2 Instrumentos y Organismos Auxiliares del Comercio	241
6 2 1 La Comision de Comercio Exterior	241
6 2 2 La Comision Mixta para la Promocion de las Exportaciones (COMIPEX)	241
6 2 3 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C	242
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>243</b>
<b>APÉNDICES.</b>	
1 Metodologia de la Investigacion	252
2 Analisis de Resultados	267
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>272</b>

## PRÓLOGO

El tema del Comercio Exterior ofrece una gran opción de crecimiento para las empresas, pues representa un reto para hacer de la crisis una oportunidad para pensar en nuevos mercados en el extranjero, o para comprar maquinaria y equipo que avuden al desarrollo de la empresa mexicana. Por tal motivo y debido al auge que representa la firma de tratados internacionales, es necesario que el Licenciado en Contaduría satisfaga los requerimientos de sus clientes sobre las inquietudes que pudieran tener en materia de Comercio Exterior (ya sean exportaciones o importaciones).

Pensando en lo anterior la presente tesis nace de la inquietud de la que escribe por la importancia que hoy en día representan las Operaciones de Comercio Exterior, esto debido a la apertura comercial por la cual atraviesa un país en vías de desarrollo como lo es México. Por otro lado, se considera que el sistema educativo de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan no cuenta con la suficiente oferta de conocimientos sobre esta materia, por lo que es de interés en esta tesis es el hacer una evaluación de los conocimientos que los Licenciados en Contaduría tienen sobre la correcta operación, control y registro de las operaciones de Comercio Exterior. La línea de investigación a seguirse para alcanzar nuestro fin, tendrá un enfoque no experimental, de tipo exploratorio, con un diseño transeccional y con una longitud de tipo descriptiva, para que de esta manera conozcamos una visión amplia de los conocimientos mínimos necesarios para efectuar una correcta operación, control y registro de las Operaciones de Comercio Exterior.

La presente tesis le será de gran utilidad a aquellos licenciados en Contaduría que no tienen la oportunidad de desarrollarse en un ambiente en donde se realicen operaciones de

**Comercio Exterior**, para que de esta manera cuenten con los conocimientos mínimos o al menos tengan una visión general sobre la relación entre el Comercio Exterior y la Contaduría.

El tema puede ser abordado desde distintos puntos de vista, pues la amplitud del mismo nos puede llevar a reflexionar sobre los términos de las negociaciones internacionales, así como los trámites y los documentos de Comercio Exterior, las barreras arancelarias y las no arancelarias, que si no se conocen, pueden representar obstáculos para las importaciones y las exportaciones. Además es necesario que se conozcan los acuerdos comerciales que México ha firmado para utilizarlos como un marco de referencia al momento de tomar alguna decisión para saber hacia donde es más factible el exportar o importar y su vinculación con los registros contables.

El trabajo está organizado en varios capítulos, en el primero se introduce al lector a la política económica externa mexicana, ya que existen numerosos acuerdos comerciales con el resto del mundo, en los cuales ha participado México. En el capítulo dos se establece la información básica que debe conocer el Licenciado en Contaduría sobre los términos más usuales en la Negociación Internacional. Así mismo, en el capítulo tres se tratarán de los trámites y los documentos que son necesarios en las Operaciones de Comercio Exterior, así como su importancia dentro del tema. En el capítulo cuarto, se hace mención sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias que se deben tomar en cuenta, cuando se realizan operaciones de Comercio Exterior con el objeto de agilizar las operaciones. Dentro del capítulo cinco se hablará del tratamiento contable y fiscal que debe hacerse dentro de una contabilidad de compañías que realizan operaciones de Comercio exterior para el registro de las mismas.

Por ultimo dentro del capitulo seis se hablara de los conocimientos que tienen los Licenciados en Contaduria sobre los instrumentos auxiliares del Comercio Exterior

## I. INTRODUCCION.

En la actualidad se habla de la globalizacion de la Economia, pues los paises se interrelacionan, se vive en un mundo donde sus comunidades y bloques comerciales son cada vez mas interdependientes

En la esfera mundial tiene importancia que Mexico incremente su competitividad frente a paises con grados de desarrollo similares. Por lo que Mexico se ha adherido a esta Economia incorporandose a tratados y acuerdos comerciales como lo es el Tratado de Libre comercio de America del Norte (T.L.C.A.N), El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3), El Tratado de Libre Comercio Mexico-Bolivia, El Tratado de Libre comercio Mexico-Costa Rica y la Asociacion Latinoamericana de integracion (ALADI)

La incorporacion de Mexico a estos tratados traen elementos adicionales como lo es la ampliacion de los mercados, que los productores compitan y la oportunidad de tener acceso preferencial o con ventajas arancelarias

Por lo anterior es necesario que el Licenciado en Contaduria tenga los conocimientos para que pueda emprender, dirigir y orientar en su caso negocios internacionales

Asi mismo se recalca la importancia que representa el tener conocimientos de los términos de Negociacion Internacional para que se pueda obtener la mejor de las ventajas de estos. Ademas de todos los tramites y documentos que sean necesarios como lo es la factura comercial, la lista de empaque y el certificado de origen, entre otros para llevar a feliz termino una transacción internacional

Es demás importante tener conocimiento de las regulaciones arancelarias de los tratados de Libre Comercio que Mexico ha firmado, asi como aprovechar las preferencias arancelarias

que otorgan estos tratados y también conocer las características de las regulaciones no arancelarias

Además se presentan las adecuaciones a las políticas contables de una compañía que realiza operaciones de Comercio Exterior, las formas de pago en este tipo de transacciones, su tratamiento contable y la normatividad de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados

Por último se hará revisión de los programas e instrumentos que existen para la promoción del Comercio Exterior

## II. PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN.

### I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### A) PREGUNTAS GENERALES DE INVESTIGACIÓN.

Este trabajo se encuentra delimitado por las siguientes preguntas que indican el alcance que se hace al investigar sobre la correcta operación, el control y el registro de las transacciones de Comercio Exterior

¿ Cuales son los terminos y expresiones mas usuales de los negocios internacionales ?

Dentro de esta pregunta se refleja el interes que hay de que el Licenciado en Contaduria deba tener conocimientos para que en un momento dado pueda hacer frente a cuestionamientos de sus clientes, que deseen abrir la puerta a nuevos mercados, es decir exportar, o en su caso importar. Esta inquietud nace de que dentro del Plan de Estudio de los Licenciados en Contaduria de la FES-Cuautitlan se da un conocimiento limitado del tema

¿ Cuales son los tipos de costos que un exportador y un importador deben tomar en cuenta para una exportacion y una importacion ?

Es necesario tomar en cuenta antes de hacer una exportacion o una importacion, los gastos que implicarian este tipo de transacciones, asi como el tener la base teorica para el cálculo de los precios de exportacion, por lo tanto, en esta pregunta se requiere identificar los costos adicionales que representa una exportacion o una importacion



¿ Que documentos se necesitan para realizar una exportacion ?

¿ Que documentos se necesitan para realizar una importacion ?

¿ Cual es la importancia de la factura comercial, la guia de transporte o conocimiento de embarque, la lista de empaque, el pedimento de importacion y exportacion y el certificado de origen ?

Estas preguntas reflejan la necesidad de conocer los requisitos o tramites que se deben cumplir en el proceso de Comercio Exterior, como lo es la factura comercial, la guia de transporte o conocimiento de embarque, la lista de empaque, el certificado de origen , el pedimento de importacion y exportacion, la poliza o certificado de seguro, asi como los certificados de inspeccion

¿ Cuales son los medios de transporte utilizados en el Comercio Exterior, asi como la importancia de ellos dentro del costo de las mercancías importadas y exportadas ?

Considero de importancia que el Licenciado en Contaduria al menos tenga el conocimiento de que existen diversas alternativas, para transportar mercancías ya sean de Importación o Exportacion, asi como al mismo tiempo que del medio de transporte que se elija se derivarán costos, tiempos, eficiencia y rentabilidad

¿ Cual es la importancia de tener seguro contra riesgos comerciales en el Comercio Exterior ?

Esta pregunta refleja la seguridad que se debe tener al transportar mercancías, ya que es imprescindible contar con una garantia ( el seguro ) para de esta manera evitar pérdidas

¿ Qué es y por que es importante un arancel en el Comercio Internacional?

¿ Cuantos tipos de aranceles existen en el Comercio Internacional ?

¿ Que es una clasificacion arancelaria de mercancías en el Comercio Internacional ?

¿ Que son y para que se requiere que los productos mexicanos, obtengan las preferencias arancelarias ?

Dentro de estas preguntas, se hace referencia a la importancia que tiene el saber al menos lo que es un arancel y en que clasificacion arancelaria entrarian las mercancías de alguna exportacion o importacion. Asi como las facilidades a que se puede recurrir como lo son las preferencias arancelarias.

¿ Que son las Barreras no arancelarias en el Comercio Internacional ?

Tambien es de suma importancia que el Licenciado en Contaduria tenga conocimiento de los inconvenientes a los que se puede enfrentar como lo serian las regulaciones no arancelarias ya sean cualitativas o cuantitativas.

¿ Que son y cuales son las tecnicas y procedimientos contables que se aplican en Transacciones de Comercio Exterior ?

Es importante que el Licenciado en Contaduria tenga conocimiento de las tecnicas y procedimientos contables utilizados en el control de las transacciones de Comercio Exterior.

¿ Que es y para que sirve un catalogo de cuentas en empresas que realizan operaciones de Comercio Exterior ?

Esta pregunta refleja la necesidad, o bien podria decirse la curiosidad de saber si es

necesario hacer grandes adecuaciones a este concepto en empresas que realizan transacciones de Comercio Exterior

¿ Cuales son las formas de pago mas comunes en operaciones de Comercio Exterior ?

Es necesario que el Licenciado en Contaduría tenga conocimientos sobre las formas de pago en las transacciones de Comercio Exterior, así como las ventajas y desventajas que tienen cada una de esas posibilidades

¿ Cuales son las formas de cobro mas comunes en operaciones de Comercio Exterior ?

Es necesario que al realizar este tipo de operaciones el Licenciado en Contaduría tenga el conocimiento de ellas, así como sus ventajas y desventajas de cada uno de ellos, así como el tratamiento contable que debe seguirse a cada una de estas posibilidades

¿ Qué políticas, procedimientos, técnicas contables deben seguirse en transacciones de Comercio Exterior ?

En esta pregunta se refleja la inquietud de saber si es necesario hacer grandes adecuaciones a la contabilidad, así como si se necesita tener otros procedimientos, técnicas, etc : para dar el tratamiento contable a este tipo de operaciones

¿ Cuáles son los principales acuerdos comerciales firmados por México, como parte del proceso de liberación comercial ?

¿Cuál es el principal tratado comercial firmado entre México y los Estados Unidos?

¿ Qué es el ALADI y en qué consiste?

- ¿ Que acuerdos se han firmado con la Comunidad Economica Europea?
- ¿ Que acuerdos se han tomado con la comunidad de la Cuenca del Pacifico ?
- ¿ Que es la Organizacion Mundial de Comercio ( antes GATT ) y cual es la importancia que esta tiene?
- ¿ Que es el acuerdo G-3?

Estas preguntas reflejan la utilidad e importancia que tiene el conocer en forma general, los cuerdos comerciales mas importantes que se han firmado, es decir si existen facilidades, impedimentos, inconvenientes, etc

- ¿ Que son y cuales son los principales terminos usados en las Negociaciones Internacionales?
- ¿ Cuales son las adecuaciones que se deben hacer dentro de la contabilidad de una empresa dedicada al Comercio exterior?
- ¿ Cuales son los aranceles que tienen mayor importancia dentro de las importaciones y las exportaciones ?

Estas preguntas representan un examen a los Licenciados en Contaduria para saber cuales son los conocimientos que tienen sobre el Comercio Exterior en General

## **B) HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.**

Por medio del supuesto general de la Investigacion, se busca encontrar los conocimientos generales minimos que se deben tener sobre la Operación, el control y registro de las transacciones de Comercio Exterior

## **HIPÓTESIS GENERAL.**

“En los Licenciados en Contaduría egresados de la FES Cuautitlan existe un limitado conocimiento sobre la operación, el control y el registro de las transacciones de Comercio Exterior ”

A través de esta hipótesis se busca demostrar que hace falta que se impartan este tipo de conocimientos en la educación de los Licenciados en Contaduría

A continuación enunciare las hipótesis de trabajo que considere necesarias para demostrar o rechazar mi hipótesis general

## **HIPÓTESIS DE TRABAJO.**

1 “Los Licenciados en Contaduría desconocen los principales acuerdos comerciales celebrados por México en materia de Comercio Exterior ”

A través de este supuesto se trata de demostrar que efectivamente se desconocen los acuerdos comerciales a los que ha llegado México como medios para impulsar al Comercio Exterior

2 “La mayoría de los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre los términos de las Negociaciones Internacionales ”

Con este supuesto se trata de demostrar que existe un limitado o nulo conocimiento sobre estos términos en los Licenciados en Contaduría

3 "La mayoría de los Licenciados en Contaduría no tienen conocimientos sobre los trámites y documentos de Comercio Exterior "

Con este supuesto se busca hacer una especie de evaluación o diagnóstico, para que de esta forma pueda saber si se comprueba este supuesto

4 "Los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias sobre la exportación e importación de mercancías "

A través de este supuesto se trata de demostrar si efectivamente los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento de los aranceles, las regulaciones arancelarias y las regulaciones no arancelarias

5 "En una empresa que realiza operaciones de Comercio Exterior, no existe una problemática diferente a empresas que no realizan este tipo de transacciones "

A través de este supuesto se trata de demostrar que si se debe hacer un tratamiento diferente dentro de la Contabilidad de una Compañía que realiza transacciones de comercio Exterior

6 "Los Licenciados en Contaduría no conocen los instrumentos, programas y organismos que existen para auxiliar al Comercio Exterior, así como las funciones que estos desempeñan "

A través de este supuesto se busca verificar si realmente conocen a este tipo de organismos, además de resaltar la importancia, beneficios y facilidades que trae el contar con el apoyo de los mismos

## C) OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.

“Evaluar los conocimientos que los Licenciados en Contaduría tienen sobre la operación, el control y el registro de las transacciones de Comercio Exterior”

El logro de este objetivo nos dará un diagnóstico de la calidad de conocimiento que tienen sobre el tema los Licenciados en Contaduría

### OBJETIVOS PARTICULARES.

1. “Conocer cuales son los acuerdos comerciales de mayor importancia que ha celebrado Mexico, en materia de Comercio Exterior ”

El logro de este objetivo, nos permitira tener un conocimiento de los acuerdos comerciales que Mexico ha firmado hasta la fecha

2 “Describir en terminos generales los acuerdos comerciales en la Política Economica Externa Mexicana ”

El logro de este objetivo nos permitira conocer en términos generales cada uno de los acuerdos comerciales que Mexico ha firmado hasta la fecha

3. “Identificar los conocimientos necesarios que deben poseer los Licenciados en Contaduría, en cuanto a los terminos de los negocios internacionales ”

El logro de este objetivo nos permitira conocer los conocimientos minimos necesarios

qué el Licenciado en Contaduría debe tener sobre los terminos de los Negocios Internacionales

4 "Demostrar que los Licenciados en Contaduría no tienen los conocimientos sobre los terminos de los Negociaciones Internacionales "

Con el logro de este objetivo se busca hacer una evaluación y comprobar que efectivamente los Licenciados en Contaduría, no cuentan con los conocimientos de los terminos de los Negocios Internacionales

5 "Identificar los conocimientos minimos necesarios para los tramites en materia de Comercio Exterior "

Al lograr este objetivo se conoceran los conocimientos elementales sobre los tramites y documentos necesarios al realizar transacciones de Comercio Exterior

6 "Comprobar que los Licenciados en Contaduría no tienen los conocimientos adecuados sobre los tramites y documentos utilizados en transacciones de Comercio Exterior "

Este objetivo nos permitira hacer una evaluación y al mismo tiempo comprobar que efectivamente los Licenciados en Contaduría no conocen sobre los tramites y documentos en Comercio Exterior

7 "Identificar los conocimientos basicos generales que los Licenciados en Contaduría deben tener de las regulaciones arancelarias y las no arancelarias "

El logro de este objetivo, producira los conocimientos que debe tener el Licenciado en Contaduría para efectos de las regulaciones arancelarias y las no arancelarias



8 "Comprobar que los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento de las regulaciones arancelarias y las no arancelarias "

Con el logro de este objetivo se podrá hacer una evaluación y al mismo tiempo comprobar que efectivamente los Licenciados en Contaduría no conocen sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias

9 "Reconocer la necesidad de establecer adecuaciones dentro de la Contabilidad de una empresa que realiza transacciones de Comercio Exterior "

El logro de este objetivo nos permitirá conocer si en verdad es necesario hacer algún tipo de adecuaciones dentro de la Contabilidad de una compañía que realiza operaciones de Comercio Exterior

10 "Enlistar las adecuaciones que se deben hacer dentro de la Contabilidad en las empresas que realizan transacciones de Comercio Exterior "

El logro de este objetivo nos dará las adecuaciones que deban hacerse dentro de la contabilidad de una empresa que realiza operaciones de Comercio Exterior

11 "Conocer que instituciones existen para auxiliar u orientar a las personas que quieran realizar transacciones de Comercio Exterior "

El logro de este objetivo nos permitirá conocer a aquellos instrumentos, programas y organismos que existen para apoyar a la comunidad que realiza transacciones de Comercio Exterior, ya sean importaciones o exportaciones

12 "Evaluar los conocimientos que tienen los Licenciados en Contaduría sobre las instituciones auxiliares del Comercio Exterior "

El logro de este objetivo nos permitira conocer el grado de informacion que posee el Licenciado en Contaduria respecto al tema mencionado

## LA POLITICA ECONOMICA EXTERNA MEXICANA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA					
PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS, OBSERVACIONES	PREGUNTAS GENERALES	HIPOTESIS DE TRABAJO	OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
				Particular	General
<p>LA POLITICA ECONOMICA EXTERNA MEXICANA</p>	Existen medidas de apertura para los mercados externos	„Cuales son los principales acuerdos comerciales firmados por Mexico como parte del proceso de liberación comercial?”	<p>Los licenciatos en Contaduría desconfían los principales acuerdos comerciales celebrados por Mexico en materia de Comercio Exterior</p>	<p>Describir en términos generales los acuerdos comerciales que forman parte de la Política Económica externa mexicana</p>	<p>Conocer cuales son los acuerdos comerciales de mayor importancia que ha celebrado Mexico en materia de comercio exterior</p>
	La existencia de un marco normativo de las relaciones comerciales entre Mexico y Estados Unidos	„Cual es el principal acuerdo comercial firmado entre Mexico y los Estados Unidos?”			
	La existencia de acuerdos comerciales con toda America Latina	„Que es el ALADI y cuales son los principales acuerdos tomados?”			
	Son prioritarias las relaciones económicas con la Comunidad Europea, Canada y Japon	„Que acuerdos se han firmado con la Comunidad de America Latina?”			
	La cuenca del Pacifico es la zona económica más dinámica y con más amplia participación en el Comercio Mundial	„Que acuerdos se han firmado con la Cuenca del Pacifico?”			
	El GATT actúa como un requisito de la estrategia del Desarrollo Económico de Mexico	„Que es el GATT y cual es su importancia?”			
	Existe un Tratado de Libre Comercio llamado G-3	„Que países integran el Tratado G-3?”			

CUADRO No. 1 Resumen del Planteamiento del Problema

## LOS TERMINOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA					
PERSPECTIVAS DE INVESTIGACION	PROBLEMAS, OBSERVACIONES	PREGUNTAS GENERALES	HIPOTESIS DE TRABAJO	OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
				Particular	General
<p>LOS TERMINOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES</p>	<p>La Cámara Internacional de Comercio</p> <p>Existencia de una metodología para definir el precio de exportación de acuerdo a los términos de negociación</p> <p>La existencia de incoterms</p>	<p>¿Cuales son los términos de los Negocios Internacionales que se utilizan en las transacciones de Comercio Exterior?</p> <p>¿Que son y cual es la principal utilidad de los Incoterms?</p> <p>¿Cuales son los tipos de costos que un exportador debe tomar en cuenta para la comercialización externa de una mercancía?</p> <p>¿Cual es el procedimiento para calcular el precio de exportación de una mercancía?</p> <p>¿Cuales son los términos y expresiones más usuales en las transacciones de Comercio Exterior?</p>	<p>La mayoría de los Incoterms en Contaduría no tienen conocimiento sobre los términos de las negociaciones internacionales</p>	<p>Particular</p> <p>Mostrar que los Incoterms en Contaduría no tienen los conocimientos sobre los términos de las negociaciones internacionales</p>	<p>General</p> <p>Identificar los conocimientos necesarios que deben tener los Incoterms en Contaduría en cuanto a los términos de las Negociaciones Internacionales</p>

CUADRO No. 2 Resumen del Planteamiento del Problema

## LOS TRAMITES Y DOCUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA					
PERSPECTIVAS DE INVESTIGACION	PROBLEMAS, OBSERVACIONES	PREGUNTAS GENERALES	HIPOTESIS DE TRABAJO	OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
<p>LOS TRAMITES Y DOCUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR</p>	<p>Es necesario contar con el registro del padron de Importadores para exportar o importar</p> <p>Los tramites necesarios resultan muy complicados</p> <p>La importancia que tiene la factura comercial y la lista de empaque dentro de las Exportaciones o Importaciones</p> <p>Es necesario tomar en cuenta ciertas características que deben cumplir los medios de transporte utilizados en las transacciones de Comercio Internacional</p> <p>Es importante asegurar las mercancías para de esa manera evitar posibles pérdidas</p>	<p>¿Que es el padron de importadores?</p> <p>¿Como se obtiene el registro y de que manera se renueva?</p> <p>¿Que es y cual es la importancia de la Factura Comercial en las transacciones de Comercio Exterior?</p> <p>¿Cuales son los medios de transporte disponibles para la mercancía en operaciones de Comercio Exterior?</p> <p>¿Es importante tener seguro contra riesgos comerciales en transacciones de comercio Exterior?</p>	<p>La mayoría de los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre el padron de importadores así como de los tramites y la documentación que estas operaciones deben a-complutar</p>	Particular	General
				<p>Comprobar que los Licenciados en Contaduría no tienen los conocimientos necesarios para llevar a cabo los tramites en el Comercio Exterior</p>	<p>Identificar los conocimientos mínimos necesarios para llevar a cabo los tramites en el Comercio Exterior</p>

CUADRO No 1 Resumen del Planteamiento del Problema

## LAS REGULACIONES ARANCELARIAS Y LAS NO ARANCELARIAS

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA					
PERSPECTIVAS DE INVESTIGACION	PROBLEMAS, OBSERVACIONES	PREGUNTAS GENERALES	HIPOTESIS DE TRABAJO	OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
				Particular	General
LAS REGULACIONES ARANCELARIAS Y LAS NO ARANCELARIAS	El desconocimiento de la forma en que se manejan los aranceles	¿Que es y por que es importante un arancel en el Comercio Exterior?	Los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias sobre la exportación e importación de mercancías	Comprobar que los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento de las regulaciones arancelarias y las no arancelarias	Identificar los conocimientos básicos generales que los Licenciados en Contaduría deben tener de las regulaciones arancelarias y las no arancelarias
	La existencia de una clasificación arancelaria	¿Cuántos tipos de aranceles existen en el Comercio Internacional?			
	La existencia de un sistema de Armonizado de Codificación y desg. de metas	¿Que es una clasificación arancelaria de mercancías en el Comercio Internacional?			
	Diversidad de tratados de Libre Comercio que ha suscrito México	¿Cuales son los tratados de Libre Comercio que México ha firmado?			
	El acceso preferencial a los mercados en los que México ha firmado algún acuerdo	¿Que se requiere para que los productos mexicanos de exportación obtengan las preferencias arancelarias?			
	La existencia de los Certificados de Origen	¿Cual es la importancia del Certificado de Origen dentro del Comercio Exterior?			
	La existencia de regulaciones de etiquetado sanitarias e fitosanitarias				
	Existencia de normas técnicas				

CUADRO No 4 Resumen del Planteamiento del Problema

## EL REGISTRO CONTABLE DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA					
PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS, OBSERVACIONES	PREGUNTAS GENERALES	HIPÓTESIS DE TRABAJO	OBJETIVOS DE INVESTIGACIONES	
				Particular	General
<p>EL REGISTRO CONTABLE DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR</p>	<p>Es necesario que se adicione un catálogo de cuentas para transacciones de comercio exterior</p> <p>Existen diversas formas de pago para una importación y/o exportación</p>	<p>¿Que es y para que sirve un catálogo de cuentas?</p> <p>¿Cuáles son las formas de pago más comunes en operaciones de comercio exterior?</p> <p>¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de cada una de estas formas de pago y es decir su tratamiento contable?</p> <p>¿Que políticas, procedimientos contables deben seguirse?</p> <p>¿Cuáles son las formas de cobro más comunes en transacciones de comercio exterior?</p>	<p>En una empresa que realiza transacciones de Comercio Exterior no existe una problemática diferente a empresas que no realiza transacciones de comercio exterior</p>	<p>Elistar adecuaciones que se deben hacer dentro de la Contabilidad en las empresas que realizan operaciones de comercio exterior</p>	<p>Reconocer la necesidad de establecer adecuaciones dentro de la Contabilidad de una empresa que realiza transacciones de comercio exterior</p>

CUADRO No. 5 Resumen del Planteamiento del Problema

INSTRUMENTOS, PROGRAMAS Y ORGANISMOS AUXILIARES  
DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR

PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA					
PERSPECTIVAS DE INVESTIGACION	PROBLEMAS, OBSERVACIONES	PREGUNTAS GENERALES	HIPOTESIS DE TRABAJO	OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
				Particular	General
INSTRUMENTOS, PROGRAMAS Y ORGANISMOS AUXILIARES DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR	Existen diversas instituciones que proporcionan ayuda para exportar productos	¿Cuáles son las instituciones que existen?	Los funcionarios en Contaduría no conocen los organismos que existen dentro del comercio exterior, así como las funciones que estos desempeñan	Conocer que instituciones hay para auxiliar u orientar a las personas que quieren importar o exportar	Evaluar los documentos que tienen los funcionarios en las instituciones auxiliares del comercio exterior
	Existen instituciones gubernamentales dedicadas a orientar a el exportador	¿Que ayudas beneficios proporcionan estas instituciones?			
	La existencia de programas de apoyo como lo es el PITEX ALIEX DRAW BACK	¿Que requisitos son necesarios para tener estos beneficios?			
	La existencia de organismos publicos y privados auxiliares en el Comercio exterior	¿En que consiste el programa PITEX?			
		¿En que consiste el programa ALIEX?			
		¿En que consiste el DRAW BACK?			

CUADRO No. 6. Resumen del Planeamiento del Problema



## 2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

El desarrollo de esta tesis le sera de gran utilidad a los Licenciados en Contaduria que tengan deseos de adquirir un conocimiento mas amplio sobre las implicaciones, dificultades y lo que representa el realizar operaciones de Comercio Exterior, pues debido a la poca informacion que se tiene de esta, suele creerse que este tipo de operaciones son casi imposibles para pequeñas empresas

Hoy en dia el auge que tienen las transacciones e Comercio Exterior, representan para el Licenciado en Contaduria una oportunidad para satisfacer las necesidades que trae consigo el Comercio Internacional, dentro de las entidades economicas

El Licenciado en Contaduria representa a juicio de quien escribe una persona que debido a los conocimientos que posee como lo es la Economia, Administracion, Finanzas, Contabilidad de Costos, Derecho, Auditoria, por mencionar algunas, puede en un momento determinado responder a las nuevas necesidades que se generan al momento en que una empresa tome la decision de importar o exportar

Una razon de que sea el Licenciado en contaduria la persona a quien se recurre es que si en la entidad economica en ocasiones no se cuenta con un Licenciado en Administracion, menos se podra contar con un departamento dedicado al Comercio Exterior por lo que el contratar a un Licenciado en Contaduria les ofreceria ademas de lo relacionado con el Comercio Exterior sus servicios esenciales que son la obtencion y comprobacion de Informacion Financiera de las entidades economicas, para que los interesados en ellas, cuenten con elementos de juicio para tomar decisiones

Es por ello que pienso que la presente tesis traera beneficios, tanto a la comunidad

estudiantil de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan, así como a todos aquellos Licenciados en Contaduría interesados en la materia y tal vez mostrando el objetivo de esta tesis se pueda contribuir a que se haga una evaluación del plan de estudios de la misma, y ver la importancia que el tema representa

El principal interés de esta tesis es recalcar la importancia del mismo, debido a los momentos por que atraviesa México, pues el papel que desempeña el Comercio Exterior dentro del contexto económico internacional es de suma importancia para el desarrollo económico del país.

### 3. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

El tiempo requerido aproximado de esta investigación es de 6 meses, teniendo un costo invertido en tiempo, pues debido al tema existe hasta cierto punto una limitante en la recolección de datos, pues la fuente directa la constituye el "Banco Nacional de Comercio Exterior" (Bancomext), el cual establece para atención al público un horario restringido para estudiantes, pues sus esfuerzos van encaminados hacia los empresarios.

El mayor obstáculo de esta investigación fue que no se contó con los recursos materiales necesarios para desarrollar las encuestas con un número mayor de Licenciados en Contaduría. Es por ello que esta investigación solo pudo ser viable con el uso de la metodología de investigación elegida. Pues para conseguir las 10 entrevistas de los licenciados en Contaduría fue necesario concertar citas con 25 de ellos, de los cuales algunos no accedieron ni siquiera a la entrevista y otros no regresaron su hoja de respuestas.

Respecto a la recaudación de información dentro de las secretarías de Estado como lo es la secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Comercio y Fomento industrial (SECOFI) principalmente, fue necesario hacer la investigación muy específica, pues de otra forma no era proporcionada la información.

## 4. MARCO DE REFERENCIA.

Dentro de este marco de referencia se hizo un esfuerzo de síntesis personal de aquellos temas que quien escribe considero necesarios para tomarlos de base en esta investigación, por lo que la mayoría de este apartado tiene como sustento fuentes oficiales.

### 4.1 LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR MEXICO.

En 1985, México inicio un proceso de apertura comercial a fin de hacer mas eficiente la planta productiva. Uno de los resultados de este proceso es la firma del Tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N.), mismo que ha sido tomado como base para la negociacion de los tratados con Bolivia, Costa Rica y el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) <sup>1</sup>

#### 4.1.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. (T.L.C.A.N)

El 23 de noviembre de 1993, es aprobado el Tratado de Libre Comercio de America del Norte por el senado de la República <sup>2</sup> Entrando en vigor el 1º De Enero de 1994 <sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> La desgravación arancelaria en los Tratados de Libre Comercio firmados por México. Banco de Comercio Exterior, México, D.F.

<sup>2</sup> ¿Qué es el TLC?. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, México, D.F. 32 pp

<sup>3</sup> La desgravación arancelaria en los tratados de libre comercio firmados por México. Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

El objetivo fundamental del TLCAN es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México con los siguientes objetivos:

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias, y
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.<sup>2</sup>

Con la firma del tratado se asegura a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos.

Además en la negociación del tratado se buscó asegurar a la empresa mexicana un período suficiente para que realice ajustes a su planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos extranjeros mediante plazos de desgravación graduales.

El TLCAN establece conforme al principio de trato nacional, que los bienes que un país miembro importe de otro no serán objeto de discriminación, por tanto, los productos mexicanos que ingresen a los mercados de Estados Unidos o Canadá, recibirán un trato igual al de los producidos en esos países.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Guía Básica del Exportador, Banco de Comercio Exterior, 1996

<sup>3</sup> Guía Básica del Exportador, Banco de Comercio Exterior, 1996

## EL CERTIFICADO DE ORIGEN

Dentro del tratado de Libre Comercio para que los productos mexicanos se beneficien de este, es necesario que cumplan con las reglas de origen. Estas determinan los bienes susceptibles de recibir trato arancelario preferencial, es decir, los que se fabriquen en México o en la región de América del Norte (Estados Unidos, Canadá y México).

El exportador mexicano con el certificado de origen demuestra que el producto es originario de la región, pues en él se asientan las características del producto.

El certificado de origen es un formato oficial que certifica el origen de un producto y debe de ser llenado y firmado por el exportador para darle validez. El certificado de origen tiene una vigencia de hasta cuatro años contados a partir de la fecha de su firma.

El certificado de origen no es necesario para operaciones inferiores a 1,000 dólares, siempre y cuando el bien está marcado o etiquetado como originario de México.

El certificado de origen puede amparar una o varias importaciones de bienes idénticos en un periodo específico no mayor a un año. En el mismo certificado se establece cuál es el criterio que cumple el producto para gozar del trato preferencial y puede ser requisitado en cualquiera de los tres idiomas de los países miembros: inglés, francés o español.

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

- 1) Que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca enteramente en el territorio de uno o más de los países integrantes del T.L.C.
- 2) Cuando se requiere que el bien cumpla con la regla específica de origen establecida en el tratado. Las reglas específicas se basan en dos criterios, el "salto arancelario" y el "valor de contenido regional".

#### A) EL SALTO ARANCELARIO

Se emplea este termino cuando los materiales importados con que se fabrica un bien tienen una clasificacion arancelaria distinta del producto que se va a exportar. Este cambio o salto arancelario significa que el producto que se va a exportar, ha sufrido una transformacion tal que cambie de naturaleza arancelaria, adquiriendo de esta forma su "naturalizacion regional" por este hecho.<sup>6</sup>

Los textiles observan otras reglas de origen, pues para aprovechar la desgravacion arancelaria y la eliminacion de cuotas debe observarse lo siguiente:

- "Hilo en adelante" La mayoria de los productos textiles y de prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en la region.
- "Fibra en adelante" En el caso de la exportacion de hilos e hilados y ciertas prendas de punto, deben elaborarse a partir de fibras producidas en la region.
- Igualmente, aquellas prendas de vestir cortadas y cosidas en la region, que importen telas de paises no miembros del T.L.C. y que se considere que exista oferta insuficiente en la region, como seda y lino entre otros.

Si un producto mexicano integra materiales no originarios que le impiden cumplir con las reglas de origen, se puede acudir al criterio de *minimis*, el cual considerara tambien como originario si el valor de todos los materiales importados, de paises fuera de la region y utilizados en la produccion del bien que no cumplan con el salto arancelario, no excede 7% del valor de transaccion del bien.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Guia Básica del exportador, Bancomext, 1995.

<sup>7</sup> Tratado de Libre Comercio de America del Norte, Industria textil y prendas de vestir, Bancomext, 1993.

### **B) VALOR DE CONTENIDO REGIONAL**

Existen dos métodos para calcular el valor de contenido regional

- 1 El método de valor de transacción Este método consiste en determinar que una mercancía califica tomando como base el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción de un bien

El cálculo se basa en la siguiente fórmula

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

VCR= Valor de Contenido Regional

VT= Valor de Transacción

VMN= Valor de Materiales no originarios

- 2 El método de costo neto Consiste en restarle al costo total de producción el costo de los materiales no originarios

El cálculo se basa en la siguiente fórmula

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

VCR= Valor de Contenido Regional

CN= Costo Neto del Bien

CMN= Costo de materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien

Se puede notar que existe una diferencia entre estos dos métodos anteriores, pues dentro del método de valor de transacción, el exportador puede considerar como originarios los



gastos efectuados de promoción, de venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta. En el método de costo neto tales conceptos no se consideran costos.

El exportador puede utilizar a su elección el método que más le convenga, siempre que la regla de origen aplicable no señale uno específico. En algunos casos el TLCAN señala que el valor de contenido regional debe calcularse obligatoriamente con el método de costo neto.<sup>8</sup>

Como lo es en el caso de la Industria automotriz y de autopartes, el cálculo del Contenido Regional se realizará únicamente por el método de Costo Neto.

Además hay algunos requisitos de contenido regional, que deben observarse Automóviles de pasajeros y vehículos ligeros así como sus motores y transmisiones.

- 50% a los primeros 4 años
- 56% a los siguientes 4 años
- 62.5% a partir del noveno año

Autopartes y demás vehículos

- 50% a los primeros 4 años
- 55% a los siguientes 4 años
- 60% a partir del noveno año.<sup>9</sup>

## DESGRAVACIÓN ARANCELARIA.

El TLCAN pretende además incrementar la eliminación o reducción del sistema de protección a través de la eliminación gradual de aranceles y barreras no arancelarias para el comercio entre los tres países.

---

<sup>8</sup> Guía Básica del Exportador, Bancomext, 1995.

<sup>9</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Sector Automotriz y autopartes, Bancomext, 1993.

El TLCAN señala que ninguna de las partes podrá incrementar algún arancel aduanero existente, ni adoptar algún nuevo arancel sobre bienes originarios. Adicionalmente, cada una de las partes eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios de acuerdo con las listas de desgravación incluidas en el mismo tratado, es decir, el mecanismo que se ha previsto para lograr la creación de un área de libre comercio, en el caso del intercambio de bienes, es la desgravación arancelaria.

De acuerdo a datos proporcionados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, se conoció que, se tomó en consideración los diferentes niveles de desarrollo de los tres países, los negociadores mexicanos del TLCAN lograron que los periodos de desgravación para México, fueran más amplios que los acordados para Canadá y Estados Unidos. Con el fin de lograr que el industrial mexicano cuente con un periodo de adaptación suficiente para realizar los ajustes de su planta industrial y limitando al acceso masivo de productos extranjeros a nuestro país <sup>14</sup>

MEXICO, DESGRAVACION ARANCELARIA EN

PERIODOS DE DESGRAVACION	EE.UU.	CANADA
Inmediata	79.6% <sup>o</sup>	78.3% <sup>o</sup>
5 etapas	12.5% <sup>o</sup>	8.5% <sup>o</sup>
10 etapas	6.3% <sup>o</sup>	13.2% <sup>o</sup>
Más de 10 etapas	1.3% <sup>o</sup>	
Excluido		

A continuación se mencionaran algunos productos de la desgravación inmediata de Estados Unidos y Canadá

EE.UU.	CANADA
Automóvil	cerveza

<sup>14</sup> La desgravación arancelaria en los tratados de libre comercio firmados por México, Banco de Comercio Exterior, México, D.F. 9 pp

parabrisas	Equipo de cómputo
estufas de gas	Partes de televisores
planchas electricas	parabrisas
refrigeradores domesticos	lavabos de ceramica
lavabos de ceramica	marmol
envases de vidrio	
televisores	
motores de gasolina	
radios y casetteras	
computadoras	

**Desgravación en cinco etapas**

EE.UU.	CANADA
Cerveza	televisores
camiones de carga	envases de vidrio
pantalones de algodón	calentadores
motores eléctricos	camiones ligeros
asientos automotrices	crystalenia
tejidos de algodón	Azulejos de cerámica
	bateras para automoviles

**Desgravación en diez etapas**

EE.UU	CANADA
Lámina y tubería de acero	juguets
botas y zapatos de cuero	cafeteras eléctricas

sanitarios de cerámica	exprimidores de jugos
calentadores de agua	pantalones de algodón
penicilinas	Calzado <sup>11</sup>

**MEXICO, DESGRAVACION ARANCELARIA PARA**

PERIODOS DE DESGRAVACION	EE.UU.	CANADA
Inmediata	41.4%	41.0%
5 etapas	19.3%	18.6%
10 etapas	37.7%	38.5%
Mas de 10 etapas	1.6%	1.9%
Excluido		

Dentro de los productos que se desgravaran inmediatamente en Mexico se encuentran

EE.UU.	CANADA
Locomotoras diesel	Equipo de
fotocopiadoras	telecomunicaciones
videocassetteras	
aviones	
bulldozers	
teléfonos celulares	
maquinaria	
Equipo Electronico	
Equipo de transporte	

<sup>11</sup> ¿Qué es el TLC?, Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, México, D.F. 32 pp.

no automatiz  
Instrumentos de  
precisión

**Desgravación en cinco etapas**

EE UU

Computadoras

Llantas

televisores

radios portátiles

pantalones de algodón

CANADA

Aparatos eléctricos

computadoras

hornos industriales

papel

**Desgravación en diez etapas**

EE UU

Autos

refrigeradores

lavadoras

CANADA

Tractocamiones

Champúes

pañales<sup>12</sup>

En México existen sólo cinco niveles arancelarios: 0, 5, 10, 15 y 20%. A continuación se ilustra la evolución de los aranceles para las importaciones a México provenientes de EE UU y Canadá sujetas a la categoría de desgravación "B"<sup>13</sup>

<sup>12</sup> ¿Qué es el TLC?, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, D.F., 32 pp.

<sup>13</sup> Fracciones arancelarias y plazos de desgravación, del T.L.C. SECOFI, 1994

## CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN "B"

ARANCEL ACTUAL A PARTIR DE:	20 <sup>o</sup> o	15 <sup>o</sup> o	10 <sup>o</sup> o	5 <sup>o</sup> o
1 <sup>o</sup> Enero de 1994	16 <sup>o</sup> o	12 <sup>o</sup> o	8 <sup>o</sup> o	4 <sup>o</sup> o
1 <sup>o</sup> Enero de 1995	12 <sup>o</sup> o	9 <sup>o</sup> o	6 <sup>o</sup> o	3 <sup>o</sup> o
1 <sup>o</sup> Enero de 1996	8 <sup>o</sup> o	6 <sup>o</sup> o	4 <sup>o</sup> o	2 <sup>o</sup> o
1 <sup>o</sup> Enero de 1997	4 <sup>o</sup> o	3 <sup>o</sup> o	2 <sup>o</sup> o	1 <sup>o</sup> o
1 <sup>o</sup> Enero de 1998	Libre	Libre	Libre	Libre

**CODIGOS Y PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**

CODIGO	DESGRAVACION
A	Desgravacion inmediata. Los bienes comprendidos en la fraccion arancelaria correspondiente quedaron libres de arancel a partir de la fecha de inicio de la vigencia del TLCAN.
B	Desgravacion en cinco etapas anuales iguales, comenzando el 1° De enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestion quede libre de arancel a partir del 1° De enero de 1998.
C	Desgravacion en diez etapas anuales iguales, comenzando el 1° De enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestion quede libre de arancel a partir del 1° De enero de 2001.
C*	Desgravacion en 15 etapas anuales iguales, comenzando el 1° De enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestion quede libre de arancel a partir del 1° De enero de 2008.
D	Este código indica que el producto se encontraba libre de arancel cuando se llevo a cabo la negociacion, situacion que se consolido para todos los bienes originarios a partir del 1° De enero de 1994.
B*	<p>Categoría de desgravacion especial que se aplica a productos textiles e implica una desgravacion de acuerdo con el siguiente calendario:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1° De enero de 1994. Corte equivalente al valor de arancel base</li> <li>1° De Enero de 1995. Corte de 20% sobre arancel de 1994</li> <li>1° De Enero de 1996. Corte de 20% sobre arancel de 1994</li> <li>1° De Enero de 1997. Corte de 20% sobre arancel de 1994</li> <li>1° De Enero de 1998. Corte de 20% sobre arancel de 1994</li> <li>1° De Enero de 1999. Libre.</li> </ul>
B1	<p>Categoría de desgravacion especial que principalmente se aplica a productos textiles de acuerdo con el siguiente calendario:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1° De enero de 1994. Corte de 16.7% sobre arancel base</li> <li>1° De enero de 1995. Corte de 16.7% sobre arancel base</li> <li>1° De enero de 1996. Corte de 16.7% sobre arancel base</li> <li>1° De enero de 1997. Corte de 16.7% sobre arancel base</li> <li>1° De enero de 1998. Corte de 16.7% sobre arancel base</li> <li>1° De enero de 1999. Libre.</li> </ul>
B*	<p>Categoría de desgravacion especial que se aplica principalmente a productos textiles, de acuerdo con el siguiente calendario, a partir de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1° De enero de 1994. Corte de 20% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1995. No hay corte</li> <li>1° De enero de 1996. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1997. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1998. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1999. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 2000. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 2001. Libre.</li> </ul>
C10	<p>Esta categoría de desgravacion especial implica una desgravacion de acuerdo con el siguiente calendario:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1° De enero de 1994. Corte de 20% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1995. No hay corte</li> <li>1° De enero de 1996. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1997. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1998. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 1999. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 2000. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 2002. Corte de 10% sobre la tasa base</li> <li>1° De enero de 2003. Libre.</li> </ul>

## 4.1.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (Colombia, México y Venezuela).

El tratado conocido como el Grupo de los tres entro en vigor el 1º De Enero de 1995, incluye un programa de eliminacion arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países firmantes

### EL CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen para el Grupo de los Tres es un formato sencillo de libre reproduccion. El exportador lo debe llenar y firmar, pero en este caso, se debe validar ante la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

El certificado de origen ampara solo una importacion y es necesario presentarlo en el momento de efectuar la importacion

En caso de que el exportador no sea el productor del bien, el exportador llenara el certificado de origen con base en una declaracion de origen firmada por el productor <sup>14</sup>

Para que un bien pueda ser considerado originario de un país signatario del tratado debera calcular, tomando en consideracion el valor de transaccion, el valor de contenido regional expresado en porcentaje, en caso de que no sea totalmente originario o este sujeto a la comprobacion de ese valor de contenido regional <sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Guía Básica del exportador, Banco de Comercio Exterior, 1995

<sup>15</sup> Prontuario de Actualización Fiscal, 1ª Quincena de junio de 1995.



## DESGRAVACION ARANCELARIA

Como se ha mencionado, los procesos de desgravacion se han adaptado atendiendo a las necesidades especificas de los paises signatarios, motivo por el cual se crearon codigos y programas de desgravacion

Dentro del tratado del Grupo de los Tres se acordo en materia agricola incluir una lista de excepciones temporales de cada pais, que se revisara anualmente. Asi durante los primeros diez años se aplicara una salvaguardia especial, tipo arancel-cuota, entre Mexico y Venezuela para pepinos, pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacates, naranjas frescas o secas, mangos, guavabas, al igual que con preparaciones para sopas, cerveza, ron y harina de carne <sup>16</sup>

## MEXICO, DESGRAVACION ARANCELARIA EN

PERIODOS DE DESGRAVACION	VENEZUELA	COLOMBIA
Inmediata	7° o	40° o
5 etapas		5° o
10 etapas	68° o	28° o
Mas de 10 etapas	2° o	26° o
Excluido	3° o	1° o

## MEXICO, DESGRAVACION ARANCELARIA PARA

PERIODOS DE DESGRAVACION	VENEZUELA	COLOMBIA
Inmediata	28° o	63° o
5 etapas	2° o	
10 etapas	66 7° o	36° o
Mas de 10 etapas	0 3° o	0 6° o
Excluido	3° o	0 4° o

<sup>16</sup> Guia Basica del Exportador. Banco de Comercio exterior, 1995

<sup>17</sup> La desgravacion arancelaria en los Tratados de Libre Comercio firmados por Mexico. Banco de Comercio Exterior, Mexico, D.F. 9 pp

**CODIGOS Y DESGRAVACION ARANCELARIA DEL GRUPO  
DE LOS TRES (G-3)**

CATEGORIA	DESGRAVACION
10 ETAPAS	Se desgravaran en diez etapas iguales al siguiente calendario 1 -La primera reduccion se llevo a cabo el 1° De enero de 1995 2 -El impuesto de importacion residual se eliminara en nueve etapas anuales iguales a partir del 1° de julio de 1996. Estos bienes quedaran libres de arancel a partir de del 1° De julio de 2004
P	Su programa de desgravacion sera de diez etapas anuales y tomara como base el arancel que le corresponda, pero si el resultado del proceso es mayor al impuesto ad-valorem de 4.4%, se aplicara este arancel hasta que el programa de desgravacion sea inferior a este porcentaje
R	Su programa de desgravacion se dara en diez etapas partiendo del menor entre un impuesto de importacion de 10% o del impuesto de importacion que se especifica en la columna "tasa base"
B	Se desgravaran en 5 etapas iguales conforme al siguiente calendario 1 -La primera reduccion se llevo a cabo el 1° De enero de 1995 2 -El impuesto de importacion residual se eliminara en cuatro etapas anuales iguales a partir del 1° De Julio de 1996. Estos bienes quedaran libres de arancel a partir del 1° De julio de 1999
EXCL	Mantienen aranceles aduaneros conforme al GATT
EXCL PAR	Aplica lo negociado dentro de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) de ALADI 1 -Mexico aplicara una preferencia del 28% del impuesto de importacion vigente (ad-valorem) 2 -Venezuela y Colombia aplicaran una preferencia del 12% del impuesto de importacion vigente (ad-valorem)
M	Aplica a bienes automotores originarios y a partir del 1° De enero de 2007, estos bienes quedan libres de arancel a menos que las partes acuerden un plazo mayor 1 -Si no se constituye el Comité, aplica el impuesto que se encuentra entre parentesis despues delCodigo M 2 -Si se constituye el comite, se desgravaran en etapas lineales iguales a partir del 1 o de enero de 1997 y terminado el 31 de diciembre de 2006. La desgravacion sera sobre la "tasa base"

#### 4.1.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-BOLIVIA.

El tratado con Bolivia entro en vigor el 1º De Enero de 1995, y preve la eliminacion de aranceles a 97º de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia

El plazo maximo de desgravacion para el resto de los productos industriales es de 12 años, partiendo de un arancel maximo de 10º

Otros productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel, el plazo maximo de desgravacion es de 15 años y entre los productos con este termino se encuentran el maiz y el frijol. Asi mismo, quedaron temporalmente excluidos del tratado la carne de bovino y porcino de canal, los productos avicolas, la leche en polvo y el azucar

#### EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

El certificado de origen para exportar a Bolivia es un documento sencillo de libre reproducción, el exportador del bien es quien debe llenarlo

Si el exportador no es el productor del bien, aquel ha de llenar el certificado de origen con base en una declaracion de origen firmada por el productor. Este certificado debera ser validado por la SECOFI los primeros cuatro años

El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y es necesario presentarlo en cada importacion <sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Guía Básica del Exportador, Banco de Comercio Exterior, 1995.

## MEXICO, DESGRAVACION ARANCELARIA EN

PERIODOS DE DESGRAVACION	BOLIVIA
Inmediata	0 <sup>o</sup> a
5 etapas	
10 etapas	
Mas de 10 etapas	3 <sup>o</sup> a
Excluido	

19

De entre los productos que quedaron libres de arancel inmediatamente se encuentran

Tractocamiones  
 autobuses  
 camiones  
 autopartes  
 electrodomesticos  
 Equipo de computo  
 televisores  
 productos fotográficos  
 acero  
 petroquimicos y fibras sintéticas.  
 Mezclas de legumbres y hortalizas  
 aguacate  
 fresa  
 cerveza  
 tequila

<sup>19</sup> La desgravación arancelaria en los tratados de libre Comercio firmados por México, Banco de Comercio exterior, México, D.F. 9 pp

mezcal  
leche evaporada  
pimientos  
cebolla  
melon  
sandia  
nopales  
cacahuates  
jugos de citricos de papaya, manzana y durazno  
entre otros <sup>20</sup>

MEXICO. DESGRAVACION ARANCELARIA PARA

PERIODOS DE DESGRAVACION	BOLIVIA
Inmediata	99%
5 etapas	
10 etapas	
Mas de 10 etapas	1%
Excluido	

21

<sup>20</sup> Guia Básica del Exportador. Banco de Comercio Exterior, 1995.

<sup>21</sup> La desgravación arancelaria en los tratados de libre Comercio firmados por México. Banco de Comercio exterior. México, D.F. 9 pp

**CODIGOS Y PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA  
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-BOLIVIA**

CATEGORIA	DESGRAVACION
D	Fraccciones que continuaran recibiendo trato libre de arancel
A	Eliminacion completa del arancel desde el 1° De enero de 1995
B4	Se desgravaran en 4 etapas anuales iguales a partir del 1° de enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 1998
B5	Se desgravaran en cinco etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 1999
B6	Se desgravaran en seis etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2000
B7	Se desgravaran en siete etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2001
C8	Se desgravaran en ocho etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2002
C10	Se desgravaran en diez etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2004
C12	Se desgravaran en 12 etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de aranceles el 1° De enero de 2006
C15	Se desgravaran en 15 etapas anuales a partir del 1° de enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2009
CA	Se desgravaran en 10 etapas anuales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2004. Las primeras seis etapas consistiran en reducciones equivalentes al 4% de la tasa base y el arancel residual se reducira en cuatro etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 2004
CN	Se desgravaran en quince etapas anuales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel el 1° De enero de 2009. Las primeras seis etapas consistiran, cada una, en reducciones equivalentes al 4% de la tasa base y el arancel residual se eliminara en nueve etapas anuales a partir del 1° De enero de 2009
C*	Se desgravaran en nueve etapas anuales conforme a los siguiente 1 - El arancel aduanero aplicable sera 9.1% ad-valorem a partir del 1° De enero de 1997. 2 - 8.2% ad-valorem a partir del 1° De enero de 1998. 3 - 7.3% ad-valorem a partir del 1° De enero de 1999. 4 - 6.4% ad-valorem a partir del 1° De enero de 2000. 5 - 5.5% ad-valorem a partir del 1° De enero de 2001. 6 - 4.6% ad-valorem a partir del 1° De enero de 2002. 7 - 3.7% ad-valorem a partir del 1° De enero de 2003. 8 - 3.0% ad-valorem a partir del 1° De enero de 2004. 9 - Libres de arancel a partir del 1° De enero de 2006
EXCL	Mantienen aranceles aduaneros conforme al GATT

#### 4.1.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.

El tratado entre México y Costa Rica entro en vigor el 1° De enero de 1995 y libero de aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravara en 5 años y el ultimo 10% en 10 años, de maneta que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos paises estara libre de aranceles

Asi mismo, se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicio de ambos paises y se fijan mecanismos para la efectiva eliminacion de las barreras no arancelarias

#### CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen para exportar a Costa Rica es un documento sencillo de libre reproduccion, el exportador del bien lo debe llenar

Si el exportador no es el productor del bien, aquel ha de llenar el certificado de origen con base en una declaracion de origen firmada por el productor, con lo cual lo valida

El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y es necesario presentarlo en cada importacion

Dentro de este tratado los principales criterios utilizados para conferir origen a un bien son:

1. Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno o mas de los paises miembros, es decir, que no contenga materiales o partes de

naciones ajenas al tratado, como los minerales extraídos, o los productos generales y los bienes producidos con estos

2. Que el bien cumpla con las "reglas específicas" de origen establecidas en el tratado. Se aclara que estas se basan en los criterios de "salto arancelario" y "valor de contenido regional".<sup>22</sup>

MEXICO, DESGRAVACION ARANCELARIA EN

PERIODOS DE DESGRAVACION	COSTA RICA
Inmediata	70% <sup>23</sup>
5 etapas	20% <sup>23</sup>
10 etapas	10% <sup>23</sup>
Mas de 10 etapas	
Excluido	

23

De entre los productos mexicanos que podran entrar libres de impuesto inmediatamente son

Maiz

plantas vivas a excepcion de rosas y claveles

fibra de vidrio

derivados halogenos de hidrocarburos

sustancias quimicas

objetos de vidrio

cables e hilados de materiales sinteticos

prendas de vestir

libros

<sup>22</sup> Guia Basica del Exportador. Banco Nacional de Comercio Exterior, 1995.

<sup>23</sup> La desgravación arancelaria en los tratados de libre Comercio firmados por México. Banco de Comercio exterior, México, D.F. 9 pp.



diccionarios

enciclopedias

revistas y periodicos

papel y carton

zine sin alear

productos laminados

tubos de cobre

telefonos

Equipo de computo

calculadoras

maquinas de escribir

algunos juguetes

Desgravación en cinco etapas

Medicamentos

Desgravacion en diez etapas

Articulos para el cuidado personal

calzado.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Prontuario de Actualización Fiscal. 1<sup>a</sup>. Quincena de junio de 1995.

## MÉXICO. DESGRAVACION ARANCELARIA PARA

PERIODOS DE DESGRAVACION	COSTA RICA
Inmediata	75% <sup>24</sup>
5 etapas	15% <sup>24</sup>
10 etapas	10% <sup>24</sup>
Mas de 10 etapas	
Excluido	

25

<sup>24</sup> La desgravación arancelaria en los tratados de libre Comercio firmados por México. Banco de Comercio exterior. México. D.F. 9 pp.

**CODIGOS Y PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA  
MEXICO-COSTA RICA**

CATEGORIA	DESGRAVACION
A	Libre de arancel aduanero a partir del 1° De enero de 1995
B	Se eliminaran los aranceles en 5 etapas iguales a partir del 1° De enero de 1990
C	Se eliminaran los aranceles en 10 etapas iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel a partir del 1° De enero de 2004
D	Recibian trato libre de arancel antes del tratado y continuaran recibiendo trato libre de arancel
E	Se eliminaran los aranceles en 15 etapas iguales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel a partir del 1o de enero de 2000
C2	Se eliminaran aranceles en diez etapas iguales a partir del 1° De enero de 1995, quedando libres de arancel a partir del 1° De enero de 2004. Costa Rica aplicara un arancel cuota sobre los bienes comprendidos en este codigo, durante el periodo de transicion, de tal manera que 800 toneladas anuales provenientes de Mexico se importen libres de arancel aduanero
C-2	Se eliminaran los aranceles en 6 etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1997 y quedaran libres de arancel a partir del 1° De enero de 2002
Bp	Se mantendran sin reduccion en el arancel hasta el 31 de diciembre de 1998 y quedaran libres de arancel a partir del 1° De enero de 1999
C-1	Se eliminaran los aranceles en 10 etapas anuales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel aduanero a partir del 1° De enero de 2004. Las primeras cinco etapas consistiran cada una, en reducciones equivalentes al 3% de la tasa del arancel aduanero base y el arancel residual se eliminara en cinco etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1999
E-1	Se eliminaran los aranceles en 15 etapas anuales a partir del 1° De enero de 1995 y quedaran libres de arancel aduanero a partir del 1° De enero de 2000. Las primeras seis etapas consistiran cada una, en reducciones equivalentes al 2.5% de la tasa del arancel aduanero base, y el arancel residual se eliminara en nueve etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 1999
AE	Se aplicaran conforme a lo establecido en el anexo 3 del articulo 4-04 (Comercio con Azucar)
C3	Se eliminaran en dos etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 2003 y quedaran libres de arancel aduanero a partir del 1° De enero de 2004
E2	Diez etapas anuales iguales a partir del 1° De enero del 2000 y estos quedaran libres de arancel aduanero del 1° De enero de 2000
E3	Se eliminaran en 4 etapas anuales iguales a partir del 1° De enero de 2006 y quedaran libres de arancel aduanero a partir del 1° De enero de 2009
EXCL	Mantienen aranceles aduaneros conforme al GATT

\* La desgravación arancelaria en los tratados de libre Comercio firmados por Mexico. Banco de Comercio exterior, Mexico, D.F. 9 pp

## 4.1.5 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

### Acuerdo de Complementación Económica Núm. 17. México-Chile.

En 1960 se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), sus propósitos de liberalizar el comercio dentro de un plazo de 12 años fracasó y en 1980 se transforma en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Chile y México convinieron en celebrar un acuerdo de complementación económica, el cual se firmó el 22 de septiembre de 1991 y entró en vigor el 1° de enero de 1992.

El objetivo de este acuerdo es intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.

Así mediante el acuerdo se establece un programa de desgravación arancelaria y la eliminación total de restricciones no arancelarias. Este acuerdo fue el primero que se firmó, su esquema de desgravación prevé que para el 1° de enero de 1998 su arancel sería del 0% para casi el total de bienes o servicios.

El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem al 1° de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambas partes.

## ACUERDOS DE MEXICO CON OTROS PAÍSES DE LA ALADI.

Mexico establecio acuerdos comerciales con los paises del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Peru y Ecuador. Los beneficios arancelarios varian segun el pais, como se señala a continuacion

### PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL

Se conoce como PAR y consiste en la preferencia minima que otorga un pais a otro y que aparece como preferencia generalizada, es decir, cada pais signatario se comprometo a otorgar a sus contrapartes un descuento (preferencia) de cierto porcentaje a su arancel de importacion, segun el grado de desarrollo industrial particular

Ejemplo de ello es el caso de Argentina y Mexico, en donde el primero otorga un descuento del 20% sobre su arancel general, asi Argentina aplica un arancel del 30% a televisores importados, y si estos provienen de Mexico aplica un descuento del 20% sobre el arancel general, es decir, el arancel a pagar seria del 24%

Por lo tanto, los paises miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de la ALADI, sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada pais publica de productos que no tienen preferencias

Esto hace considerar que afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del pais importador, para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia, en caso contrario se aplica la PAR de la siguiente manera

**PREFERENCIA QUE LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI DAN A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS DE MEXICO DENTRO DE LA PAR**

ARGENTINA Y BRASIL	20 <sup>o</sup> o
COLOMBIA Y VENEZUELA	12 <sup>o</sup> o
URUGUAY Y PERU	12 <sup>o</sup> o
ECUADOR	9 <sup>o</sup> o
BOLIVIA Y PARAGUAY	8 <sup>o</sup> o

**ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA**

Constituye un mecanismo para promover la integracion economica que es la finalidad del Tratado de Montevideo. Tiene entre otros, los siguientes objetivos:

- Intensificar las relaciones economicas y comerciales entre los paises signatarios, en el marco de una liberacion total de gravamenes y restricciones a las importaciones originarias
- Elevar al maximo posible y diversificar el comercio reciproco entre los paises signatarios
- Coordinar y complementar las actividades economicas, sobre todo en las areas productivas de bienes y servicios
- Estimular las inversiones encaminadas a un intenso aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitivas de los paises signatarios, en las corrientes de intercambio mundial, y
- Facilitar la creacion y el funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional

## ACUERDO REGIONAL PARA LA RECUPERACION Y EXPANSIÓN DEL COMERCIO

Se trata de preferencias negociadas bilateralmente entre los países miembros de la ALADI con la finalidad de compensar las expectativas del comercio derivadas de este acuerdo

En ambos casos la preferencia se establece sobre la base de una rebaja porcentual respecto al arancel aplicado a países no participantes, el cual se conoce como arancel a terceros o general

Para la clasificación arancelaria de los productos negociados se utilizan dos tipos de nomenclatura la NALADI y la NALADISA, códigos que deben aparecer en el certificado de origen que da acceso a las preferencias.<sup>27</sup>

Estos tipos de nomenclatura se encuentran en proceso de sustitución por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

---

<sup>27</sup> Guía Básica del Exportador, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1995.

## 4.2 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP).

En la conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) celebrada en Nueva Delhi en 1968 se acordó establecer un mecanismo de apoyo a las exportaciones industriales y semindustriales de países subdesarrollados.

Este sistema es una concesión unilateral no recíproca que los países desarrollados otorgan a las naciones menos avanzadas por medio de una tarifa arancelaria preferencial para sus productos.

Los beneficios de SGP se otorgan discrecionalmente a los países en desarrollo. Hoy en día existe un total de 12 esquemas de SGP, de los cuales México es beneficiario de 10, ya que el acceso preferencial de los productos mexicanos a Estados Unidos y Canadá se realiza en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos en forma preferencial son Australia, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Suiza y la Unión Europea (que comprende 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia).

Los esquemas vigentes de SGP establecen una lista de países beneficiarios y una lista de productos que, en principio gozan de un margen preferencial o la entrada con franquicia de los mismos. Para hacerse acreedor a dicha preferencia es necesario presentar un certificado de origen.



Las exclusiones se aplican principalmente en bienes y productos, provenientes de naciones en desarrollo, que podrian perjudicar a la industria nacional de los paises receptores <sup>28</sup>

## EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

Los paises desarrollados que han establecido un esquema preferencial para las naciones en desarrollo solicitan que cada una de las importaciones que se realicen vayan acompañadas de un certificado de origen forma "A". El cual es un documento oficial que expide la Secretaria de Comercio y Fomento industrial antes de cada exportacion, con objeto de acreditar que el producto es fabricado en Mexico o cumple con la regla de origen correspondiente <sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Guia Básica del Exportador. Banco de Comercio Exterior, 1995

<sup>29</sup> Guia Básica del Exportador. Banco de Comercio Exterior, 1995.

## 4.3 TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.

El objetivo de los incoterms es establecer un conjunto de terminos y reglas de caracter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compra venta con el extranjero

Con el proposito de evitar malentendidos, pleitos y litigios, la Camara Internacional de Comercio (CIC) recopilo y publico las reglas internacionales para la interpretacion de los terminos de comercio internacional conocidos como incoterms

Los incoterms se recopilaron por primera vez en 1936 , teniendo enmiendas y adiciones en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, la ultima version data de 1990 Las revisiones han tenido el fin de actualizarlas en relacion con las practicas comerciales internacionales Cuando se cotice o se elabore un contrato internacional, se sugiere señalar que el incoterm que se aplica corresponde a la version de 1990

Esta version de 1990 responde a 2 necesidades del entorno actual de los negocios internacionales

1) La adecuacion de los terminos convenidos (incoterms) al creciente uso del intercambio electronico de datos (EDI) En la actualidad, es posible encontrar por esta via los documentos para el desaduanamiento y la certificacion de entrega de las mercancías ( por ejemplo, facturas, certificados, carta-porte), poderes, documentos de transporte, etc

Una excepcion para el uso del EDI lo constituye el conocimiento de embarque

negociable del tráfico marítimo, el cual permite vender las mercancías mientras no están en tránsito. En este caso para transferir la propiedad es indispensable contar con los documentos originales en *full set* (juego completo de ejemplares)

2) Nuevas necesidades por los cambios en las técnicas de transporte multimodal y el de semiremolques en ferrocarril y de vagones de ferrocarril por medio marítimo a cortas distancias. En los incoterms de 1990, el término FCA (transporte libre a lugar convenido) se ha adoptado para que pueda aplicarse a toda clase de transportes y sus combinaciones.

La versión de 1990 también tiene una presentación que facilita su lectura y comprensión agrupando los términos en cuatro categorías:

**\*Categoría E: EXW**

Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.

**\*Categoría F: FCA, FAS y FOB**

Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

**\*Categoría C: CFR, CIF, CPT y CIP**

Términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de su envío o despacho.

**\*Categoría D: DAF, DES, DEQ, DDU, DDP**

Algunos o todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino corren a cuenta del vendedor.

## UTILIDAD DE LOS INCOTERMS.

Son útiles los incoterms cuando se negocia un contrato, y en este se aclara plenamente la posición jurídica. De modo complementario, si se opta por incluir cláusulas para especificar la aplicación de determinado incoterm, estas se superpondrían a cualquier norma de interpretación de los incoterms.

Por ejemplo, al momento de concluir una negociación, quizás no se pueda precisar el punto o lugar exactos donde deba entregarse la mercancía para su transporte a su destino final. En este caso, las cláusulas adicionales otorgaran al comprador el derecho de definir posteriormente el lugar preciso, de no hacerlo tendría que cubrir los gastos adicionales derivados de su incumplimiento. Por otra parte, si el comprador no ejerce su derecho de indicar el punto exacto de entrega, deja al vendedor en libertad de escoger el que más le convenga.

Los incoterms a la vez son flexibles y permiten que se adapten a las contingencias del comercio internacional. Si aun así restringieran una operación concreta, los incoterms pueden aclararse o especificarse con consideraciones especiales.

Por ejemplo, normalmente, es deseable que el despacho en la aduana lo efectúe la parte domiciliada en el país en que se ha de hacer o, por lo menos, por alguien que actúe en su nombre. Así el exportador suele encargarse del despacho de la exportación. Sin embargo, si se emplean los términos EXW y FAS, el comprador se compromete a despachar las mercancías en la aduana de exportación.

Pueden surgir problemas concretos en el caso de los términos EXW o FAS para que el vendedor despache la mercancía. Esto se resuelve añadiendo a estos términos la leyenda "*Cleared for Export*" (despachado de aduana de exportación).

En muchos países es difícil para una empresa extranjera obtener no solo la licencia de importación, sino también las desgravaciones (deducciones de IVA, etc.), por lo que el término DDU<sup>31</sup> exime al vendedor de todos esos compromisos. Si el vendedor, cuya obligación es entregar la mercancía en el domicilio del comprador en el país de importación, desea llevar a cabo el despacho sin pago de aranceles, el término DDU<sup>31</sup> debe aplicarse de la siguiente manera: *“DDU (Clear)”* (despachado).<sup>32</sup>

## EXPLICACIÓN DE LOS INCOTERMS.

### A) *EXW*: (Fuera de fábrica)

Significa que el vendedor completa su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos dentro de su establecimiento ya sea en su almacén, fábrica u oficina. El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. Así no deberá usarse este término cuando el comprador no pueda efectuar directamente o indirectamente los trámites de exportación.

### B) *FCA*: *Free Carrier* (Transporte libre de porte)

La obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido. Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista.

### C) *FAS*: *Free Alongside Ship* (Libre junto al barco)

Se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocado los

---

<sup>31</sup> Guía Básica del exportador. Banco de Comercio Exterior, 1996.

articulos junto al barco, sobre el muelle o en lanchas de alijo en el puerto de embarque. Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por perdida o daño de la mercancia desde ese momento, asi como los tramites para su exportacion. El termino FAS no debe emplearse cuando el comprador no pueda efectuar este tramite y solo puede usarse para el transporte maritimo.

**D) FOB: Free on Board (Libre a bordo)**

Una vez que los articulos han pasado por el riel del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligacion de entrega por parte del exportador. El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por perdida o daño de los articulos desde ese punto. Este termino requiere que el vendedor efectue los tramites de exportacion y se usa unicamente para el transporte maritimo o fluvial.

**E) CFR: Cost and Freight (Costo y flete)**

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los articulos al puerto de destino. No obstante, los riesgos de perdida y daño de la mercancia, asi como cualquier costo adicional que se genere despues del momento en que los articulos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque.

Este termino requiere que el vendedor tramite el despacho de exportacion y se usa solo para el transporte maritimo o fluvial.

**F) CIF: Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)**

En este termino, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además esta obligado a proporcionar el seguro maritimo a cargo y riesgo del vendedor en caso

de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima del seguro

G) *CIP: Carriage Paid to* (Flete pagado a ...)

Con este término, el pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor. El riesgo de la pérdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador si la mercancía se entregó bajo custodia del transportista.

Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

H) *CIP: Carriage and Insurance Paid to* (Flete y seguro pagado a ...)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que según el término CIP, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata el seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este término puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

I) *DAF: Delivered at Frontier* (Entregado en frontera)

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando los artículos están disponibles y se ha tramitado su exportación en el punto asignado en la frontera, pero antes de la aduana del país importador. El término se aplica principalmente cuando las mercancías se transportan por ferrocarril o carretera, pero puede usarse en cualquier forma de transportación.

J) *DES: Delivered Ex-Ship* (Entregado fuera del barco)

El vendedor cumple su compromiso cuando los artículos están a disposición del comprador a bordo del barco, sin que haya efectuado trámite alguno de importación en el puerto asignado. El vendedor asume los costos y riesgos por llevar los artículos al puerto de destino. Este término se usa únicamente para transporte marítimo o fluvial.

K) *DDU: Delivered Ex Quay (duty paid)* (entregado en muelle (derechos pagados))

Cuando el vendedor ha puesto los artículos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado y con los trámites de importación efectuados, se considera que ha cumplido su obligación. Por tanto, tiene que asumir todos los costos, que incluyen aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes. Este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación.

Si las partes acuerdan que el comprador haga los trámites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda "*Impuesto sin pagar*" en lugar de "*Impuesto pagado*".

Si, en cambio, desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos de la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe especificarse "*Delivered Ex Quay, VAT Unpaid* (puerto de destino asignado), es decir, entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto de destino asignado). Este término solo se usa en transporte marítimo o fluvial.

L) *DDU: Delivered Duty Unpaid* (Entregado sin impuestos pagados)

El vendedor termina su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los trámites aduaneros. El comprador sufre cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

Si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera.



Si las partes desean no incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente "*Delivered Duty Unpaid*"; "*DDU Unpaid*", o sea "entregado con impuesto sin pagar, IVA sin pagar" y luego el lugar de destino asignado. Este término se emplea independientemente del modo de transporte.

M) *DDU Delivered Duty Paid* (Entregado con impuesto pagado)

Con este término el vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición en el lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de los artículos, con los trámites aduaneros efectuados para su importación.

Este término no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador se encargue del trámite de importación de la mercancía y del pago del arancel, puede usarse el término DDU.

Por último cabe indicar que los Incoterms, son a la vez flexibles y permiten que se adapten a las contingencias del Comercio Internacional. Si aun así restringieran una operación concreta, los incoterms pueden aclararse o especificarse con consideraciones especiales.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Guía Básica del exportador, Banco de Comercio Exterior, 1996

## 4.4 MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR.

### 4.4.1 TRANSPORTE POR VÍA AEREA.

Transportar carga por avion puede ser mas costoso que hacerlo por carretera, barco o tren. Sin embargo, hay ventajas que no se pueden soslayar si se decide hacer Comercio Exterior por esta via, como son la oportunidad de la entrega, la rapidez con que se realiza el servicio, la seguridad que otorga y la eficiencia con que se efectua

Desde los aeropuertos mexicanos, cada dia salen aviones cargados con productos perecederos, plantas de ornato o flores, entre otras mercancías

Algunas de estas aeronaves solo llevan mercancía pero otros combinan la carga con pasajeros, como es el caso de los vuelos "combi"

Para este efecto del transporte de carga de volumen, el medio de transporte menos utilizado es el aereo, no por cuestiones de calidad, seguridad, logística y tiempo de entrega, sino por factores de precio

Por esta via aerea se transportan principalmente productos perecederos, carga de alto costo y mercancía con valor intrínseco de recuperación financiera inmediata y muestras comerciales

En Mexico operan líneas de carga que transportan mercancías de diferentes tipos y se calcula que el Comercio exterior de Mexico por via aerea moviliza alrededor de 70 millones de toneladas anuales

Hay que destacar que este medio de transporte es el que mas usan los mexicanos y

Latinoamericanos para enviar mercancías a Europa, Asia y la Cuenca del Pacífico

Entre las desventajas se pueden contar las limitaciones en el espacio, en los vuelos "combi", el alto costo que implica, y la necesidad de hacer escalas y cambios de avión cuando se piensa transportar artículos a Asia Meridional o al lejano Oriente, por ejemplo

#### **4.4.2 TRANSPORTE POR VÍA TERRESTRE.**

El Comercio Exterior mexicano tiene en Estados Unidos y Canadá a sus principales destinatarios, por esta razón, el transporte terrestre o carretero es el año en cuanto a volúmenes de carga anuales

Por tierra se mueven alrededor de 350 millones de toneladas de mercancías que se trasladan de puerta a puerta, como no lo ofrece ningún otro medio de transporte

Hasta 1990, la industria mexicana de transporte camionero estaba regulada por el gobierno y solo ocho compañías controlaban el monopolio de todo el transporte y movimiento de carga en camiones

Actualmente hay compañías independientes de transporte que pueden cargar y descargar en cualquier lugar, lo que ha generado una mayor competencia y precios más atractivos

El transporte de mercancías por tierra es el que más se usa en nuestro continente, porque además de resultar casi tan barato como el barco o tren, en algunas compañías ya se ofrece servicio especializado, en el manejo de mercancías delicadas, utilizando equipos y procesos de carga y descarga sofisticados

Hay que destacar que el 90% de las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá (que

representan el 80% de nuestro país) se efectúan a través de camiones

Las principales ventajas de efectuar actividades de comercio exterior por camión son el costo competitivo que representa, la seguridad de que la carga se traslada de puerta a puerta y el servicio especializado que se ha introducido en el sector para algunas mercancías de tipo delicado

Entre sus principales desventajas sobresalen el tiempo de entrega y la inseguridad en carreteras no solo en México, sino del continente en general

#### 4.4.3 TRANSPORTE POR VÍA MARÍTIMA.

A poco tiempo de que se ha iniciado la privatización de puertos mexicanos (principalmente los de Altamira, Tampico Manzanillo y Veracruz) han entrado en una fase de dinamismo abatiendo los costos por contenedor, elevando el rendimiento y eficiencia en carga y descarga, ampliando la capacidad de almacenaje y capacitando a su personal portuario

El granel es el producto tipo que se transporta por barco a diversos países del mundo, principalmente las cuencas europeas, del Pacífico, América Latina, el Caribe y Norteamérica

El abatimiento de costos es una bondad de comerciar por mar. Por ejemplo, transportar 30 toneladas de carga por camión de Ensenada B.C. a Puerto Madero, Tamaulipas, una distancia de tres mil kilómetros aproximadamente, costaría alrededor de 15, 000 pesos, sin embargo por barco costaría la mitad. Su desventaja es que no se pueden trasladar todo tipo de productos por barco, entre ellos los perecederos

#### 4.4.4 TRANSPORTE POR VÍA FÉRREA.

El ferrocarril es uno de los medios de transporte menos agresivos para el medio ambiente y el más conveniente desde el punto de vista económico.

En términos de tonelaje y volumen, el ferrocarril es el más utilizado, después del camión, para el traslado de mercancías de México hacia Estados Unidos y Canadá.

Entre las grandes ventajas del ferrocarril, se pueden mencionar el volumen de carga que manejan, el reducido costo del transporte, y la seguridad de que no hay robos, por que se manejan contenedores sellados.

Los productos que más se trasladan por vía férrea son minerales, siderúrgicos, cemento, azúcar, fertilizantes, papel, partes automotrices y granos.

Por tren se acarrean más de 50 millones de toneladas de carga al año, lo que representa el 12% de las mercancías que se transportan en el país por vía terrestre.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> *Entrepreneur*, Volumen 4, Número 3, "Transportación", Georgina Winter, 35 pp. marzo de 1996.

## 4.5 OPERACIÓN ADUANERA.

La aduana es el espacio donde se realiza el despacho aduanal, que es el conjunto de pasos para el registro y comprobación de las mercancías que se pretenden importar o exportar. Actualmente son más de 945 agentes aduanales que operan en todas las aduanas de México y que sean aeroportuarias, terrestres o marítimas.

El agente aduanal es un intermediario autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) a través de la Dirección General de Aduanas (DGA) para representar a las personas físicas o morales residentes en el país, que exporten o importen mercancías, lo cual solo es posible a través de una patente.

La patente aduanal es personal e intransferible además de que es otorgada a una persona física, profesionista y de reputación intachable, que no haya sido convicto, ni suspendido en sus funciones en periodos anteriores y que haya aprobado los diferentes exámenes de conocimientos y de personalidad, además de acreditar experiencia en un agencia aduanal de por lo menos un año. El documento o licencia es otorgado ante una aduana específica y jurídicamente, actúa como representante legal de sus clientes.

El agente aduanal puede trabajar en aduanas distintas a las de su adscripción, siempre y cuando tenga la autorización o patente aduanal. También existen agentes que pueden trabajar únicamente para ciertos productos o sectores industriales o comerciales.

El agente aduanal determina la clasificación arancelaria correcta de las mercancías que se van a exportar, elabora la documentación necesaria para el desaduanamiento de las mismas,

asesora a los contribuyentes y se encarga hasta del pago de los impuestos respectivos y de otros gastos por cuenta de su cliente <sup>33</sup>

#### 4.5.1 OBLIGACIONES DE LOS AGENTES ADUANALES.

Las obligaciones con que cuentan los agentes aduanales son

- a) Tener su oficina para el despacho de sus negocios dentro del mismo lugar en que se actue
- b) Manifiestar por escrito, además, el domicilio de la oficina donde el trabaja personalmente, y en su oportunidad comunicar el cambio que haga al respecto
- c) Conservar constantemente en su oficina libros y archivos
- d) Llevar un libro de registro de todas las operaciones, ya sea que gestione personalmente o por conducto de sus dependencias. Los asientos en este libro no deberán tener un atraso mayor de tres días
- e) Conservar en su archivo, cuando menos por cinco años anteriores, los documentos relativos a las operaciones aduaneras en que hubieren intervenido y los libros
- f) Ocuparse personalmente en forma habitual en las actividades propias de su encargo, ya sea ante la aduana de su adscripción o en sus oficinas
- g) Comparecer y declarar ante las autoridades competentes, respecto de los asuntos que haya manejado, y no podrán excusarse de hacerlo. El agente aduanal que faltare a la verdad, al ser interrogado por alguna autoridad del ramo, no obstante haber otorgado la protesta legal y haber sido percibido de la pena en que puede incurrir por falso testimonio, será castigado judicialmente con 2 meses o 2 años de prisión y una multa

---

<sup>33</sup> *Entrepreneur*, Volumen 4, Número 3, "Evítense Problemas" por Georgina Winter, 22-25 pp, Marzo, 1996. 63

h) Someterse a los exámenes de eficiencia que periódicamente determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

y) Expedir directamente o a través de la sociedad que explote la patente, las cuentas de gastos correspondientes a cada una de las operaciones en que intervenga <sup>14</sup>

#### 4.5.2 FUNCIONES DE LOS AGENTES ADUANALES.

a) Despachar aduanalmente por cuenta y orden de su demandante, el importador o exportador correspondiente, la encomienda que le hagan

b) Recibir y revisar la documentación que le proporcionan sus clientes

c) Localizar las mercancías y efectos para formular la declaración correspondiente, a fin de que se apliquen correctamente los aranceles

e) En representación de los importadores y los exportadores, intervenir ante las agrupaciones maniobristas que trabajan en las zonas federales de las aduanas, estaciones de los ferrocarriles, recintos portuarios, etc

f) Intervenir, asimismo, como representante de los usuarios, ante los concesionarios de autotransporte de carga de camiones federales

g) Mantenerse al día en relación con los adelantos técnico científicos para el mejor desempeño de sus funciones, a fin de atender convenientemente las necesidades cambiantes de los sectores agrícolas, comerciales, industriales, etc

h) Promover y tramitar, por medio de personal especializado, las operaciones aduanales y los servicios auxiliares que requiere el comercio exterior y el tráfico internacional

---

<sup>14</sup> Mercado H. Salvador. "Comercio Internacional" Tomo II, Ed. Limusa, 3ra edición, 1994, México, D.F., 398 pp. 64



y) Mantener oficinas, no tan solo en su aduana de adscripcion, si no inclusive y principalmente en las ciudades de mayor concentracion industrial y comercial, para la mejor atencion a sus mandantes

j) En el caso de los agentes aduanales de las fronteras del norte del pais, establecer almacenes mecanizados en el lado americano, para facilitar el deposito de las cargas de exportacion e importacion que se tramitan hacia y desde el pais

Ademas suelen prestar servicios auxiliares, que correspondan a una asesoria tecnica en diversos ordenes de trafico internacional y de tramitacion en el Comercio Exterior<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Mercado H. Salvador. "Comercio Internacional" Tomo II, Ed. Lamusa, 3ra. edicion, 1994, México, D.F. 398 pp.

## 4.6 DOCUMENTOS REQUERIDOS EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

En el proceso de Comercio Exterior tambien surgen una serie de requisitos o tramites con los que se debe cumplir en Mexico, como lo son, de acuerdo al articulo 36 de la ley Aduanera los siguientes

Quienes importen o exporten mercancías estan obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaria de Hacienda y Credito Publico (SHCP). En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a traves de medios electronicos, el pedimento debera incluir la firma electronica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento se debera acompañar de

### I En Importacion

- a) La factura comercial que reuna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la Secretaria, cuando el valor en aduana de las mercancías se determine conforme al valor de transaccion y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezca dichas reglas
- b) El conocimiento de embarque en trafico maritimo o guia en trafico aereo, ambos revalidados por la empresa porteadora
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, que se hubiere expedido de acuerdo con la ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federacion y se identifiquen en terminos de la fraccion arancelaria y de la

nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importacion

- d) 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
- e) El documento en el que conste la garantía que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) mediante regla, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia
- f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento

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

## II En exportacion

- a) La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías

- b) Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, 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 correspondiente y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la ley del Impuesto General de Exportación <sup>36</sup>.

#### 4.6.1 FACTURA COMERCIAL.

Esta debe presentarse en original y seis copias con firma autógrafa, en español o en inglés. Debe incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario
- Descripción detallada de la mercancía. Así mismo, la factura debe incluir el nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números o los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque, no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas
- Cantidades, peso y medidas del embarque
- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad (dólares estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalencia en moneda nacional ( sin incluir IVA)
- Tipo de divisa utilizada

---

<sup>36</sup> Ley Aduanera.

- Condiciones de venta ( LAB (FOB), CSF (CIF), lugar de destino) Los montos por conceptos de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta
- Lugar y fecha de expedición Si la factura se compone de dos o más hojas, estas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo 1 5, 2 5, etc )<sup>17</sup>

#### 4.6.2 LISTA DE EMPAQUE.

Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que debe realizarse un empaque metódico, que debe coincidir con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo y que, en caso de percance, permita hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

En la lista se indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En cada bulto o caja se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismas que deben relacionar en la factura, escribiendo al lado la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empaquetar, junta la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica la revisión de la aduana y evita que aquella sea más profunda.

En el desglose de la lista, debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de envase y embalaje utilizados), pero

---

<sup>17</sup> Guía Básica del exportador. Banco de Comercio Exterior, 1995. 186 pp

siempre en forma detallada, agregando la información específica de que se disponga, como el análisis químico

La lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista

También es recomendable indicar la medida de los bultos, pues en algunos casos el flete se cotiza peso-volumen-valor del embarque <sup>38</sup>

#### 4.6.3 DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Este documento también es conocido como la guía de transporte o conocimiento de embarque <sup>39</sup>

Es el título de consignación que expide la compañía transportista, en original y seis copias, en la que se indica que la mercancía se ha embarcado con un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. A partir de ese momento, el transportista es responsable del envío y la custodia de la mercancía hasta el punto destino, de acuerdo a las condiciones pactadas. Este título se incluye en la documentación que se envía al importador. Los términos del documento de transporte deben, por supuesto, coincidir con los de la carta de crédito o en su caso con los del contrato de venta y la factura. Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina

- Guía Aérea ( Air Waybill) (aéreo)
- Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) (marítimo)
- Carta de porte ( autotransporte)

---

<sup>38</sup> Guía Básica del Exportador. Banco de Comercio Exterior, 1995, 186 pp

<sup>39</sup> Entrepreneur, Marzo 1996. "Condiciones de Venta", 38-41 pp

- Talon de embarque (ferrocarril)

El documento debe coincidir con lo señalado en los documentos citados (factura, lista de empaque, etc.), en lo referente a la descripción de la mercancía, las características de empaque y las cantidades (por ejemplo, 20 bultos, 10 cajas, etc.). Asimismo, es aconsejable conservar copia del documento de transporte pues constituye un respaldo en caso de problemas.<sup>41</sup>

#### 4.6.4 SEGUROS DE TRANSPORTE DE CARGA.

El seguro se constituye de una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes objeto por cualquier medio y las combinaciones de estos. Lo puede contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de algunos de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Nunca se otorgará cobertura para los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa grave del asegurado, robo en el que intervenga directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del asegurado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o empaque deficiente.

---

<sup>41</sup> Guía Básica del exportador. Banco de Comercio Exterior, 1995, 186 pp.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continua durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso la proteccion es por el viaje completo. Cuando se solicita solo por el recorrido desde el puerto maritimo o aduana terrestre de entrada al pais hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial.

En Mexico existe un seguro sobre riesgos comerciales, el cual cubre exclusivamente riesgos de caracter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir deudas, es decir, insolvencia.

Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes:

- **Insolvencia Legal** ocurre cuando existe una declaracion judicial de quiebra, suspension de pago o algun acto juridico similar que impida el cobro del credito asegurado.
- **Insolvencia de Hecho** se presenta cuando el deudor se encuentra en una situacion economica tal, que el ejercicio de una accion juridica en su contra para recuperar el credito resultaria inutil.

**Mora Prolongada** sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del credito y este no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia citadas (Legal o de Hecho), seis meses es el plazo máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible.

Este seguro se tramita de manera independiente a los otros tipos de seguros ante la **Compañía Mexicana de Seguros de Credito (Comesec)** <sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> *Guía Básica del exportador*, Banco de Comercio Exterior, 1995, 186 pp.



## 4.7 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

### 4.7.1 REGULACIONES ARANCELARIAS.

Dentro de las regulaciones arancelarias, basicamente contamos con el arancel. Pues segun Mario Abdala, la politica arancelaria, es un mecanismo protector y de captacion de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones de comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del articulo, haciendolo por tanto menos competitivo

Existen varios tipos de aranceles como lo son

#### 1 De acuerdo a la operacion comercial

- De Exportacion
- De Importacion

#### 2 Segun sus caracteristicas

a) Ad Valorem Se emplea en la mayoria de las tarifas de importacion y se expresa en terminos porcentuales del valor en aduana de la mercancia. Este impuesto de importacion se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el articulo VII del Acuerdo de la Organizacion Mundial de Comercio (OMC). En este articulo se define que el valor en aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importacion es el precio pagado o por pagar que se consigne en la factura

b) Arancel Especifico. El arancel especifico se expresa en terminos monetarios por unidad de medida, por ejemplo US\$ 5.00 por metro de tela, US\$ 150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, creado o ficticio de la mercancia no tienen ninguna trascendencia fiscal.

Este mecanismo de gravamen fue usado de manera generalizada, antes de entrar en la nueva era del Comercio internacional, a la fecha, se sigue usando de manera excepcional, cuando se requiere controlar de manera muy especial el manejo de ciertas mercancias.

c) Arancel Mixto

Este arancel es una combinacion de los dos anteriores, por ejemplo 5% ad valorem mas US\$ 1.00 por metro cuadrado de tejido poliester.<sup>42</sup>

### 3. Según el país del cual se trate

- a) Preferente
- b) Diferencial
- c) General

Dentro de la *Ley Aduanera* en particular en su artículo 64 se nos da la base gravable del impuesto general de importación, la cual es:

"La base gravable del impuesto general de Importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo en los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas. Se entiende por valor

---

<sup>42</sup> Guía Básica del Exportador, 1995

de transaccion de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de esta ley, y que estas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustara, en su caso, en los terminos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta ley.

Se entiende por precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de este<sup>41</sup>

En el artículo 79 de la *Ley Aduanera* se nos menciona la base gravable del impuesto General de Exportacion, el cual es

“ La base gravable del impuesto general de exportacion es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y debera consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusion de fletes y seguros

Cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores comerciales de las mercancías, haran la comprobacion conducente para la imposicion de las sanciones que procedan<sup>42</sup>

#### CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

Las mercancías que se integran al flujo del Comercio Internacional se clasifican con bases en el Sistema Armonizado de Designacion y Codificacion de Mercancías (SADCM), el cual ha adoptado la mayoría de los países

La clasificacion arancelaria de las mercancías es un tema fundamental y muy importante dentro de los sistemas de control del Comercio Exterior dado que

---

<sup>41</sup> Ley Aduanera, 1997.

- Permite efectuar estadísticas y controles homologos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México, por ejemplo, corresponde a la misma determinación que se aplicara en países que como México utilizan el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM)
- Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de "nombre" común para todos, en todas partes sin importar el idioma
- Facilita el estudio del Comercio Exterior, pues mediante cada fracción arancelaria, por ejemplo, se puede determinar cuanto se importa y se exporta de un producto<sup>44</sup>

## EL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y CODIFICACIÓN DE MERCANCIAS (SADCM)

El SADCM es un conjunto de reglas o principios (sistema) que concurren a un mismo fin (armonizado) mediante la denominación de una cosa (mercancía) por sus rasgos característicos (designación) y dispuestos mediante un plan metódico y sistemático (codificación)

En nuestro país se adoptó el Sistema Armonizado, dándose el primer paso con la transportación de nuestra tarifa del impuesto general a dicho sistema en 1988

El sistema armonizado conserva los principios de la Nomenclatura NCCA (Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera), pero existe algunas diferencias entre ambos. El sistema armonizado cuenta con

22 Secciones

---

<sup>44</sup> Guía Básica del Exportador, 1995

97 Capítulos

1241 Partidas

5019 Subpartidas, Notas legales de seccion y de capitulo

6 Reglas generales

10 Reglas complementarias

El sistema armonizado establece un esquema de clasificacion comun para los paises usuarios hasta el nivel de 6 digitos y deja a criterio y necesidades de cada pais la utilizacion de subdivisiones adicionales. Es por ello que en Mexico las exportaciones la clasificacion arancelaria es de 6 digitos, a veces hasta de 8 digitos y en las importaciones la clasificacion arancelaria es de 8 digitos.

Este sistema permite que una misma mercancia se codifique en forma identica tanto en las tarifas de importacion como en las de exportacion de todos lo paises. Para ello se utilizan los primeros seis digitos de la clasificacion <sup>45</sup>

En las exportaciones la clasificacion arancelaria de acuerdo al Sistema Armonizado de Designacion y Codificacion de Mercancias, se encuentra integrado por 6 digitos y en algunos casos especificos hasta por 8 digitos.

De esta manera dentro de la Tarifa del Impuesto General de Exportacion (TIGE), tenemos el ejemplo de la clasificacion arancelaria de las gallinas

Capitulo 1	01 Animales vivos y productos del reino animal
Partida	01 05 Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos, (gallipavos) y pintadas de las especies domesticas, vivos
Subpartida	0105 11 Gallos y gallinas

---

<sup>45</sup> Requisitos Administrativos para la Exportación. Banco de Comercio Exterior. 1996.

Dentro de la mencionada ley ademas de encontrar la clasificacion arancelaria de un determinado producto, se encuentra la unidad con la cual es medido el producto y el % del Ad valorem correspondiente

En las importaciones la clasificacion arancelaria de acuerdo al sistema armonizado de Designacion y Codificacion de Mercancias (SADCM), se encuentra integrada por 8 digitos

De esta manera dentro de la Tarifa del Impuesto general de Importacion (TIGI), tenemos el ejemplo de la clasificacion arancelaria de gallinas

Capitulo 1 01 Animales vivos y productos del reino animal

Partida 0105 Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos, (gallipavos) y pintadas de las especies domesticas vivos, de peso inferior o igual a 185 grms

Subpartida 0105 11 Gallos y gallinas

Subpartida 0105 11 01 Cuando no necesiten alimento durante su transporte

De igual forma encontramos ademas la unidad con la cual es medido el producto, y los requisitos que hay que cubrir para su importacion en forma de clave. Por lo que se mencionaran los respectivos a esta clasificacion arancelaria

**A7.** Animales y mercancías de origen animal, cuya introduccion al territorio nacional esta sujeta al cumplimiento de lo señalado en la hoja de requisitos zootosanitarios emitida por la Direccion General de Salud Animal, de la Secretaria de Agricultura, Ganaderia y desarrollo rural e inspeccion en el punto de entrada al pais

**AC.** Fracciones arancelarias sujetas al arancel-cupo que se señalan cuando el importador cuente con el certificado de cupo expedido por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

C2. Fracciones arancelarias sujetas al requisito de permiso previo de Importacion por parte de la Secretaria de Comercio y Fomento industrial, unicamente cuando se destine a los regimenes aduaneros de importacion definitiva, temporal o deposito fiscal, y sean originarios y procedentes de Guatemala, Cuba, Honduras, Ecuador, Argentina, El Salvador, Peru, Nicaragua, Paraguay, Brasil y Uruguay, importadas al amparo de un acuerdo de alcance parcial o regional negociado conforme al tratado de Montevideo de 1980 de la Asociacion Latinoamericana de Integracion (ALADI), o importadas al amparo de los decretos por lo que se establece el esquema arancelario de transicion de la region fronteriza y la franja fronteriza norte del pais al regimen comercial general del pais.

L. Mercancias totalmente desgravadas del Impuesto General de Importacion al amparo del esquema arancelario de transicion al regimen comercial del pais para la industria, construccion, pesca y talleres de reparacion y mantenimiento ubicadas en la region fronteriza, siempre que no sean originarias de E. E. U. U. o Canada

#### 4.7.2 REGULACIONES NO ARANCELARIAS.

**ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Las barreras no arancelarias son todas las medidas que entorpecen, dilatan o impiden el libre flujo de productos de un mercado a otro, bien se trate de una ley, decreto, o mera practica administrativa, siempre que no provenga de un arancel.<sup>46</sup> Estas resultan dificiles de conocer, interpretar y cumplir, pues estas no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces resultan dificiles de interpretar adecuadamente, lo que dificulta su cumplimiento

---

<sup>46</sup> Comercio internacional Retos y oportunidades para la empresa, Bancomext, 1996.

El numero de barreras arancelarias es muy amplio. Por ello a continuacion se presentaran las mas conocidas y utilizadas en el Comercio Internacional.

Dentro de estas regulaciones no arancelarias se distinguen dos tipos: las Regulaciones no arancelarias cuantitativas y las regulaciones no arancelarias cualitativas.

#### **A) REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS**

Estas regulaciones se definen como restricciones orientadas a reducir las cantidades del intercambio comercial a partir de la aplicacion de normas que destruyen la libre movilizacion de los bienes.

De las regulaciones no arancelarias cuantitativas se pueden mencionar entre otras permisos de importacion o exportacion, cuotas, precios oficiales, registros de Importadores y exportadores, depositos previos. Las cuales se cobran de igual forma que las arancelarias en las aduanas. Dentro de las Tarifas del Impuesto General de Importacion y exportacion, se pueden encontrar los requisitos necesarios para su importacion y exportacion de acuerdo a la clasificacion arancelaria.

#### **B) REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS.**

Se definen como la instrumentacion de normas orientadas a salvaguardar la salud fisica y mental de la poblacion, la flora, la fauna y el medio ambiente.<sup>47</sup>

De entre estas regulaciones podemos mencionar algunas como Regulaciones sanitarias, Regulaciones fitozoosanitarias, Requisitos de empaque, Requisitos de etiquetado, Regulaciones

---

<sup>47</sup> Comercio Internacional. Retos y oportunidades para la empresa. Bancomext, 1996.



de toxicidad, Normas de Calidad, Marca de país de Origen, Regulaciones ecológicas, Normas técnicas, entre otras

a) Regulaciones de etiquetado

Las normas de etiquetado constituyen una de las principales regulaciones de los mercados importadores más importantes. Estas regulaciones son los requerimientos que deben cumplir los fabricantes, los exportadores y los distribuidores de un producto, sobre todo cuando su destino es el consumidor final. La etiqueta sirve para que el consumidor conozca no solo la marca del producto, sino también aspectos como el contenido y los ingredientes con que se ha elaborado.

En cada país existe una autoridad normativa que se encarga de establecer y hacer cumplir las regulaciones de etiquetado de los productos que se han de comercializar en ese mercado.

Las regulaciones de etiquetado varían según el tipo de producto, por ejemplo, los requerimientos para un alimento procesado y envasado son distintas de las de los textiles y las prendas de vestir.

Los principales mercados de importación de alimentos procesados y envasados han establecido las "etiquetas nutricionales", es decir, que incluyen información sobre los componentes nutricionales de los alimentos. Los componentes nutricionales que se deben incluir en la etiqueta de los alimentos procesados son, principalmente, los siguientes:

- Calorías
- Grasas
- Colesterol
- Sodio

- Carbohidratos
- Fibras
- Azúcares
- Proteínas
- Vitaminas
- Calcio
- Hierro

Las etiquetas de los productos textiles y las prendas de vestir deben proporcionar, entre los más importantes, los siguientes datos:

- Los nombres de los componentes o las fibras y sus porcentajes respectivos.
- el cuidado que la prenda requiere (como lavarla y plancharla)
- las tallas de las prendas en números y letras

b) Regulaciones sanitarias y fitozoosanitarias

Esta barrera no arancelaria ha cobrado gran importancia principalmente en el Comercio Exterior de productos agropecuarios, frescos y procesados. Estas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio.

Estos riesgos pueden ser:

- En la introducción, y la propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales.
- En la presencia en alimentos y forrajes de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades.

Cada país importador cuenta con entidades responsables de establecer y hacer cumplir

las regulaciones en la materia para los productos que se comercializan. Los aspectos básicos que cubren las regulaciones sanitarias y fitozoosanitarias comprenden, en términos generales son, los siguientes puntos:

- **Proceso de producción:** La entidad reguladora puede establecer normas sanitarias a los métodos o procesos de producción de un producto.
- **Uso de pesticidas y fertilizantes:** Quiere decir, que se regula el uso de pesticidas y fertilizantes autorizados, en los productos agrícolas. Cabe señalar que cada entidad fija un nivel máximo permitido de estas sustancias en los productos.
- **Pruebas de laboratorio:** Análisis que se realizan para determinar el contenido de sustancias tóxicas y residuos presentes en los alimentos.
- **Inspecciones:** Los inspectores de las entidades reguladoras revisan la mercancía para verificar que el producto cumple con las regulaciones establecidas.
- **Certificaciones sanitarias:** Las autoridades sanitarias entregan a los productores o exportadores un certificado de origen que demuestra que han cumplido con las regulaciones.
- **Regímenes de cuarentena:** tratamientos para eliminar las plagas, consisten en ubicar al producto de importación en una zona denominada "área cuarentenada" hasta que este libre de la plaga.
- **Determinación de zonas libres de plagas y enfermedades:** la calificación que otorga la autoridad sanitaria del país importador a las zonas productoras de un país exportador cuando se considera que están libres de plagas y enfermedades. Por lo tanto, permite la importación de bienes producidos solo en esas zonas.

Los países importadores elaboran listas por producto-país en las cuales se determinan cuales son los productos que cada país productor puede colocar en su territorio. Es decir,

cada nacion puede prohibir o restringir la entrada de ciertos productos, especificando el pais de origen Por ejemplo, en Estados Unidos estaba prohibida la importacion de aguacate procedente de Mexico desde 1914 y hasta mediados de 1997, solo se estaba permitido en Alaska <sup>25</sup>

#### el Normas Tecnicas

Estas se refieren a las caracteristicas y propiedades tecnicas que debe tener una mercancia en un mercado especifico Estas normas señalan en documentos aprobados por una institucion reconocida que establece, para uso comun y repetido, reglas, directrices o caracteristicas para bienes o procesos, cuya observancia no sea obligatoria En estas normas se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, composicion, inflamabilidad, entre otras, aplicables a productos especificos

En ocasiones pueden incluir preceptos de terminologia, simbolos, embalaje, mercado, etc , aplicables a un bien o proceso de produccion

Las normas suelen establecerlas organismos privados (en algunos paises pueden ser las entidades gubernamentales) y no necesariamente estan encaminadas a regular metodos de manufactura de un producto

Para cada mercancia o grupo de productos puede haber una o varias normas Per ejemplo, las normas establecidas para los materiales de construccion regulan, entre otros factores, la durabilidad y la resistencia a la humedad, el calor, el fuego y la compresion

Otras especificaciones son las caracteristicas que pueden exigirse para este grupo de productos, de acabado o tolerancia en las dimensiones del bien Algunas normas tecnicas se refieren a la seguridad, son las que se aplican a ciertos productos de uso domestico

---

<sup>25</sup> Guia Basica del Exportador, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1995

En otros casos, las normas se pueden referir a que las sustancias químicas con los que están elaborados los productos y materiales no sean tóxicos o venenosas y representen, por ello, un peligro para la salud humana.

La comercialización de las mercancías está sujeta a la observancia de ciertas regulaciones técnicas y de calidad que en ciertos países pueden ser obligatorias y en otros voluntarias.

Una de las normas técnicas obligatorias son las pruebas de inflamabilidad que se aplica a colchones y camas en el mercado estadounidense. Al cumplir la norma, el producto obtiene una certificación de calidad que se hace constar en "sellos" o etiquetas que se adhieren al bien en cuestión.

**d) Regulaciones ecológicas**

Este grupo comprende las regulaciones sobre protección del ambiente, mejor conocidas como ecológicas. Es importante conocer, ya que en algunos países como Alemania para la exportación de ciertos productos su empaque debe ser elaborado con material reciclado y biodegradable, y las tintas que se usen deben ser a base de agua.

**e) Regulaciones de toxicidad**

A los productos cuya elaboración se incorporen insumos peligrosos o dañinos a la salud humana se aplican las regulaciones de toxicidad. Cada país elabora listas donde se especifican que insumos se consideran tóxicos. Se suelen incluir los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio, etc. Entre los productos sujetos a la aplicación de las normas de toxicidad destacan, entre otros, los materiales de arte (incluyendo producto de plastilina y crayón) y juguetes, como los juegos didácticos.

**f) Normas de calidad**

Es importante señalar que existen normas internacionales de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países

ISO (Organización Internacional de Normalización) es una organización internacional, no gubernamental, de carácter técnico que tiene como objetivo elaborar normas internacionales con el propósito de mejorar la calidad, la productividad, la comunicación y el comercio. ISO cuenta con un acervo de normas dentro de las cuales se han destacado las relacionadas con la calidad conocidas como serie ISO-9000.

La serie de normas ISO-9000 está integrada por un conjunto de normas de aseguramiento de calidad que tiene como objetivo definir lineamientos generales para administrar la calidad.

En México, la serie de normas ISO-9000 está integrada por 10 normas las cuales han sido traducidas por el Comité Técnico Nacional de Normalización de Sistemas de Calidad Mexicana (COTENNSISCAL), el cual ha preparado y difundido una edición mexicana equivalente a la de ISO. Esta serie de normas mexicanas fueron publicadas en el *Boletín Oficial de la Federación* (D O F) como serie NMX-CC con lo cual queda validada por la Dirección general de normas de SECOFI. Así mismo, la serie NMX-CC cuenta con la aprobación de ISO.

El certificado NMX-CC: ISO 9000 del IMNC es un elemento útil en la obtención del registro NOM, para aquellos productos sujetos a alguna Norma Oficial Mexicana (de cumplimiento obligatorio) de acuerdo a la publicación en el D O F del 14 de Junio de 1994.<sup>49</sup>

Cabe señalar que aunque cada mercado de exportación tiene sus propias normas de calidad para cada producto, muchos países desarrollados, sobre todo los europeos, tienden a adoptar normas estandarizadas. Esto significa que cada país tendrá en un futuro normas

comunes aceptadas internacionalmente. Que significa tambien la certificacion del producto. El objetivo que se persigue con estas normas es establecer la calidad total o la mas alta posible de los productos.”

#### 4.7.3 PRÁCTICAS DESLEALES.

Dentro del Comercio Internacional es comun que se presenten practicas desleales entre paises, estas son conductas comerciales que realizan empresas exportadoras, las cuales pueden ser

**Dumping.** Es la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del pais exportador o terceros paises.

**Subvencion.** Se entiende por subvencion el beneficio que otorga directa o indirectamente, un gobierno extranjero, sus organismos publico so mixtos, o sus entidades, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posicion competitiva internacional. Este beneficio podra tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

Si se llega a comprobar que alguna compañía esta cayendo en alguno de los supuestos anteriores, se le cobran impuestos antidumping o cuotas compensatorias para reparar el daño que estan causando a la industria local.

Otro mecanismo que existe son las medidas de salvaguarda las cuales son aquellas que **regulan o restringen de manera temporal las importaciones de mercancías idénticas, similares o**

---

<sup>40</sup> Bustamante Martínez, “Normas NMX-CC/ISO 9000. ¿Que son y para que sirven”, Mexico Exporta. El Universal, México, D.F. 9 de julio de 1997.

<sup>41</sup> Guía Básica del Exportador, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1995.

directamente competitivas a las de producción nacional y tienen por objeto prevenir el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales

Las medidas de salvaguarda pueden consistir en aranceles específicos o ad-valorem, así como permisos previos o cupos máximos y solo se impondrán cuando la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) haya constatado, mediante una investigación administrativa, que las importaciones han aumentado en tal cantidad y condiciones que causen, o amenazan causar daño serio a la producción nacional.<sup>51</sup>

A manera de ejemplo, las exportaciones mexicanas soportan cuotas compensatorias o impuestos antidumping en los siguientes productos

Estados Unidos	Cemento hidráulico y clínker
	Placa de acero al carbono
	Lamina galvanizada
Argentina	Resina de PVC
Unión Europea	Encendedores desechables <sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> Prácticas desleales de Comercio Internacional y salvaguardas: aspectos jurídicos. SECOFI, 1995

<sup>52</sup> Guía Básica del Exportador. Banco Nacional de Comercio Exterior, 1995



## 4.8 EL ENTORNO CONTABLE DE LAS TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

### 4.8.1 IMPORTACIONES A CRÉDITO.

El problema contablemente se presenta en las Importaciones a crédito, debido a que, entre la fecha de recepción de las mercancías y la fecha en que se paga su importe (época futura), el tipo de cambio de la moneda extranjera pudo haber variado, por lo que, al adquirirla para liquidar la operación, habrá de hacerse una erogación mayor o menor que el precio al que fue adquirido la mercancía, de ahí que la diferencia resultante redunde en utilidad o pérdida financiera, según favorezca o perjudique al importador.

Por otra parte, si al terminar el ejercicio existen compras a crédito aun no liquidadas, su importe en moneda extranjera deberá convertirse en moneda nacional, tomando como base, no el tipo de cambio al que se haya concertado la operación, sino al tipo del día del balance, y considerando la diferencia que resulte, como un producto o gasto financiero, según beneficie o perjudique al importador.

Es común que las utilidades por cambios que se tengan, al liquidar las importaciones a crédito o al practicar Balance, se abone a la cuenta de reserva para Fluctuaciones de cambios, en lugar de hacerlo a la de Gastos y Productos Financieros.

Por lo expuesto antes, se puede apreciar que las compras en moneda extranjera requieren de un tratamiento especial, por medio del cual se pueda conocer, tanto el importe del pasivo en moneda extranjera y su equivalente en moneda nacional, como el de las utilidades o pérdidas por variación o fluctuación en los tipos de cambio.

Las compras hechas en mercados del extranjero se deben registrar, tanto en moneda extranjera como en nacional, en moneda extranjera, porque los proveedores, por lo regular, exigen el pago precisamente en la moneda de su país y, en moneda nacional, por que la ley lo exige

#### 4.8.2 PROCEDIMIENTOS DE REGISTRO EN COMPRAS EN EL EXTRANJERO

##### A) TIPO FIJO

El procedimiento de tipo fijo tiene tres variantes, que son

- Tipo fijo con cuenta complementaria de Resultados
- Tipo fijo con cuenta complementaria de Balance
- Tipo fijo con cuenta complementaria de Balance al tipo 1 x 1

El procedimiento de tipo fijo, en todas sus variantes, consiste en abonar o cargar la cuenta de "*Proveedores Extranjeros*" a un tipo fijo arbitrario, previamente establecido, y en registrar la diferencia entre los tipos fijo y real en una cuenta complementaria

El procedimiento de tipo fijo es recomendable implantarlo cuando las variaciones o fluctuaciones no sean fuertes o bruscas ni frecuentes o sea cuando la moneda extranjera guarda con relacion a la moneda nacional cierta estabilidad

El tipo fijo que se establece, para hacer los abonos y cargos a la cuenta de "*Proveedores Extranjeros*", por las compras, remesas de dinero, devoluciones sobre compras, etc., debe de ser una cantidad cerrada, con objeto de facilitar el calculo de las equivalencias, y la mas

apegada posible al tipo real, con el fin de que el saldo de la cuenta de "Proveedores Extranjeros" coincida, en gran parte, con el pasivo real

En el procedimiento de tipo fijo, la cuenta y las subcuentas de "Proveedores Extranjeros" unicamente deben contener columnas para movimiento y saldo en moneda nacional, no asi para movimiento y saldo en moneda extranjera, ya que, para determinar este ultimo, basta dividir el saldo en moneda nacional entre el tipo fijo establecido

$$\text{Saldo en moneda Nacional} = \frac{\text{Saldo en moneda extranjera}}{\text{Tipo Fijo}}$$

Por consecuencia, el procedimiento fijo tiene el inconveniente de que, en cada operacion de compra, remesa de dinero, etc., hay que determinar la diferencia entre los tipos de cambio fijo y real, operacion que no se efectua en el procedimiento de tipo variable, ya que en el las operaciones se registran al tipo real, o sea al tipo del dia en que se hacen

La diferencia entre los tipos de cambio fijo y real se debe registrar en una cuenta complementaria de resultados, o en una cuenta complementaria de balance, segun el procedimiento que se siga

## B) TIPO VARIABLE.

Este procedimiento consiste en registrar las operaciones en moneda extranjera (compras, gastos de compra, devoluciones sobre compra, remesas de dinero, etc.) al tipo de cambio del dia en que se hayan efectuado dichas operaciones

Es conveniente implantar este procedimiento cuando el tipo de cambio de la moneda con la que se opera sufre frecuentes variaciones o fluctuaciones, es decir, cuando la moneda extranjera no guarda, en relacion con la moneda nacional, cierta estabilidad

Las operaciones efectuadas con proveedores locales no se deben registrar en la misma cuenta colectiva denominada "*Proveedores Extranjeros*", cuyo movimiento es preciso que se lleve tanto en moneda extranjera, como en nacional

Para conocer simultaneamente el saldo con moneda extranjera y en moneda nacional, es necesario que tanto la cuenta colectiva "*Proveedores Extranjeros*", como las subcuentas que formen su mayor auxiliar, contengan dos columnas de valores, una para los importes en moneda extranjera y, la otra, para el equivalente en moneda nacional

En el procedimiento de tipo variable, durante el ejercicio, no se presenta ningun desajuste, debido a que todas las operaciones en moneda extranjera se registran, al mismo tipo de cambio del dia en que se efectuan, solo al terminar el ejercicio, antes de la presentacion del Balance General, es necesario hacer un ajuste para valuar al tipo del dia el monto del pasivo y, a la vez, determinar la utilidad o perdida por la variacion o fluctuacion en los tipos de cambio

### C) TIPO DE REMESA PREVIA DE FONDOS.

Este procedimiento consiste en valuar, las mercancías importadas, como los gastos que por las mismas haya efectuado el proveedor, por cuenta nuestra, al mismo tipo de cambio al que se haya hecho el anticipo de dinero

Este procedimiento es conveniente implantarlo cuando los proveedores extranjeros solicitan determinada cantidad de dinero anticipado a cuenta del valor de cada importacion de mercancías. Este tiene la ventaja de disminuir las utilidades o perdidas por cambios, debido a

que la factura y documentos de embarque se registran al mismo tipo de cambio de la remesa previa de fondos, y no al del día en que se reciben, por lo que las variaciones en los tipos de cambio afectarían únicamente la cuenta de *"Proveedores Extranjeros"*

#### DI TIPO DE COMPRA

Este procedimiento consiste en registrar la compra de mercancías al tipo del día en que la misma se haya efectuado y las remesas de dinero que posteriormente se hagan, cargarlas a la cuenta de *"Proveedores Extranjeros"*, pero al mismo tipo de cambio de la compra, pasando la diferencia que haya entre este y el tipo del día de la remesa a la cuenta de cambios

Este procedimiento suele confundirse con el procedimiento de remesa previa de fondos, que, como su nombre lo indica, hay remesa previa de fondos, las compras se registran al mismo tipo de cambio al que se hizo la remesa previa de fondos, las variaciones en los tipos de cambio afectan únicamente el saldo de la cuenta de *"Proveedores Extranjeros"*, en tanto que en el procedimiento de tipo de compra, no hay remesa previa de fondos, las compras se registran al tipo del día en que las mismas se efectúan, las variaciones en los tipos de cambio se registran desde la primera remesa de fondos, estas diferencias y otras más demuestran que realmente no se trata de un mismo procedimiento, más bien, el tipo de compra viene siendo una combinación del procedimiento de tipo de remesa previa de fondos con los de tipo variable y fijo

En el procedimiento de tipo de compra, durante el ejercicio, la utilidad o pérdida en cambios se determina comparando el tipo de cambio del día en que se efectuó la compra de mercancías con el tipo del día en que se hace cada remesa de fondos, si este es menor que el de la compra, la diferencia se debe considerar como utilidad, en caso contrario, como pérdida

Naturalmente dicha utilidad o perdida es temporal, puesto que al concluir el ejercicio se debe ajustar al tipo que rija en el día del balance. El ajuste se hace con dos propósitos, que el pasivo en libros coincida con el pasivo real y valuar correctamente los resultados del Ejercicio que termina.<sup>43</sup>

#### 4.8.3 METODOLOGÍA PARA DEFINIR EL PRECIO DE EXPORTACIÓN.

El cálculo del costo de un producto de exportación debe considerar elementos diferentes de los que se toman en cuenta para el mercado nacional. Ello se debe a que en el nacional, se incluyen gastos de publicidad, los cuales no deben repercutir necesariamente en el costo del producto de exportación. Lo mismo sucede con los impuestos de importación que se tuvieron que pagar por ciertos insumos utilizados en el proceso de producción y que posteriormente se devuelven. El cálculo de este costo, exige una serie de precisiones acerca del proceso de fabricación y comercialización. El empresario debe hacer inicialmente un análisis contable en donde se definan sus estrategias y cuide el no descapitalizarse, programando una rotación de su flujo financiero que le permita contar con un precio competitivo de exportación.

Existen 2 métodos que el exportador puede usar los cuales son: La cotización en base al mercado de competencia (PRICING) y la cotización en base a costo (COSTING).

---

<sup>43</sup> Lara Flores Elías, Segundo Curso de Contabilidad, 1996.

## A) COTIZACION EN BASE AL MERCADO DE COMPETENCIA (PRICING)

Cotizar en base al mercado competencia (pricing) conlleva a llegar hasta el precio de venta al público del producto. Este precio parte del mercado y sustrae los conceptos agregados que se calculan aparte, para adecuar las variables de la ecuación al resultado predeterminado.

En este método se establece un precio óptimo final, diferente para cada mercado y calculado con base en las condiciones de la oferta y demanda de productos similares y competitivos en el área de análisis. La ganancia neta varía de un lugar a otro, de acuerdo con las ventajas e inconvenientes del producto, en relación con otros similares y de acuerdo con la estabilidad de los mercados individuales.

Es decir si queremos saber si un precio es bueno en base al mercado competencia es necesario realizar rangos del producto por categorías, para de esa forma tener un punto de referencia para el producto.

En base a esto debe buscar posicionarse ubicando las categorías calidad del producto, algunas de ellas pueden ser que se encuentren respaldadas por un gran esfuerzo mercadotécnico (marca, publicidad, servicios, etc.), y otras que compitan básicamente en base a precio y calidad. Al desarrollar la cotización en base al mercado de competencia (pricing) implica tener un mayor conocimiento del mercado, así como ubicar la aceptación real del producto.

## B)COTIZACIÓN EN BASE A COSTO (COSTING).

Cotizar en base a costos (costing) implica llegar a un punto de entrega-recepcion con el cliente. Cuando una empresa se inicia en la exportacion el cotizar en base a costos resulta lo mas adecuado. Ya que este costo parte del precio de planta al cual se le adicionan los demas conceptos para obtener el precio de exportacion.

Para poder hacer uso de este mecanismo es importante que dentro de la compañía se hayan reconocido los gastos fijos y variables, el punto de equilibrio y los gastos que se incurrir en la operacion hasta el punto de entrega-recepcion acordado por el comprador.

La forma de integrar una cotizacion es basicamente la siguiente:

- 1) Identificar los costos fijos y variables.
- 2) Determinar el margen de utilidad.
- 3) Fijar su punto de equilibrio.
- 4) Identificar y sumar los gastos de operacion hasta el punto acordado con el comprador.
- 5) Si procede, identificar y prorratear los gastos financieros y comisiones.

En las paginas siguientes se encontraran ejemplos de hojas de costos por via aerea, maritima, via terrestre, en pais de origen es decir con el incoterm EX-WORKS. Es conveniente mencionar que estas "hojas de costos" son enunciativas y la empresa sera quien tenga que desarrollar sus propias hojas conforme a la rama industrial y características de operacion particulares.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Formación del Precio de Exportación, Contreras P. Guillermo, 1996.





**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.**  
**HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA AEREA**  
**EN PAIS DE ORIGEN**

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA					
PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
EMPAQUE DE EXPORTACION					
IMPRESOS, PLANCHOS Y ETIQUETAS					
TERMINOS Y CONDICIONES LSE (LUGAR ASIGNADO)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS					
PERMISOS					
AUTORIZACIONES					
OPINIONES					
CERTIFICADOS					
VIAS					
RECOLECCION ACOMODO DE LA BODEGA DE EXPORTACION A LA ADUANA DEL ANFITEATRO DE SALIDA RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS TERMINOS (SI SE REQUIERE)					
IMPUESTOS DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
DESPECHO ADUANAL					
DOCUMENTACION					
CARGOS COMPLEMENTARIOS (1)					
FINANCIAMIENTO (2)					
SEGURO DE LA MERCANCIA HASTA ABANDO DEL AVION					
PREL CARRETERO (TRANSPORTE URBANO) PCA (LUGAR ASIGNADO)					
TRANSPORTE FLETE DE TRANSPORTE AEREO					
FLETE PAGADO A CARAVEL PAID TO CPT (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)					
SEGURO DE TRANSPORTE HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
FLETE Y SEGURO PAGADO AL CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO CIP (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)					

1. Para gastos PCA en sus gastos se incluyen todos los costos de traslado. Para gastos CIP se incluyen todos estos costos. Para gastos de transporte aéreo se incluyen los costos de transporte aéreo y el seguro de transporte aéreo. El transporte terrestre que en el interior se incluye en el precio PCA y CIP con todos los costos de transporte terrestre.

2. Este cargo se aplica sobre el importe del impuesto del seguro de transporte aéreo. Este cargo se aplica en los países que permiten el seguro de transporte aéreo.

NOTA: ESTE FORMULARIO ES ÚNICAMENTE ILUSTRATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CUANTIFICADO DEL MÓDULO EN UTILIZADO.

Figura No. 1 Hoja de Costos para transportacion por via aerea, en pais de origen



**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. N. C.**  
**HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARIITIMA**  
**EN PAIS DE ORIGEN**

C O N C E P T O	VALOR EFECTIVO		VALOR EN DOLARES		MEDIO BARR
	CONTADOR	TOTAL	CONTADOR	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA					
PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
RENTA DE LOS APERTURADORES					
RENTA DE LOS PILES Y ESTILOS					
RENTA DE LAS PLANTAS					
RENTA DE LOS PUESTOS					
RENTA DE LOS BARRIOS					
RENTA DE LOS PASAJEROS					
RENTA DE LOS VEHICULOS					
RENTA DE LOS EQUIPOS					
RENTA DE LOS MATERIALES					
RENTA DE LOS PRODUCTOS					
RENTA DE LOS SERVICIOS					
RENTA DE LOS TRANSPORTES					
RENTA DE LOS ALQUILERES					
RENTA DE LOS ALIMENTOS					
RENTA DE LOS BEBIDAS DEL TRANSPORTISTA A LA BOCA DEL BUQUE					
TRANSPORTE NACIONAL					
PUESTO					
RENTA DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE A RECIPIENTE FINAL					
PREMIOS DE SEGURO MARITIMO					
PREMIOS DE SEGURO EN CASO DE ESTAR UNIVALENTE EL PRODUCTO					
SEGURO DE SEGURO MARITIMO EN CASO DE ESTAR UNIVALENTE EL PRODUCTO					
SEGURO ADICIONAL					
COMISIONES					
COSTOS COMPLEMENTARIOS					
FINANCIAMIENTO					
REQUISO DE LA MERCANCIA HASTA COSTA DEL BUQUE					
RENTAS					
RENTA DE LA MERCANCIA HASTA COSTA DEL BUQUE					
RENTA DE LA MERCANCIA HASTA BUEN PUERTO					
PREMIOS DE SEGURO EN CASO DE ESTAR UNIVALENTE EL PRODUCTO					
PREMIOS DE SEGURO EN CASO DE ESTAR UNIVALENTE EL PRODUCTO					
TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA A PUERTO DE DESTINO PRINCIPAL					
PUERTO					
RENTAS					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					
RENTA DE LA MERCANCIA EN PUERTO DE DESTINO					


El valor de la mercancía en el momento de embarque debe ser mayor que el valor de la mercancía en el momento de desembarque. Para el cálculo de los costos de transporte se debe considerar el valor de la mercancía en el momento de embarque y el valor de la mercancía en el momento de desembarque.

El valor de la mercancía en el momento de embarque debe ser mayor que el valor de la mercancía en el momento de desembarque. Para el cálculo de los costos de transporte se debe considerar el valor de la mercancía en el momento de embarque y el valor de la mercancía en el momento de desembarque.

El valor de la mercancía en el momento de embarque debe ser mayor que el valor de la mercancía en el momento de desembarque. Para el cálculo de los costos de transporte se debe considerar el valor de la mercancía en el momento de embarque y el valor de la mercancía en el momento de desembarque.

NOTA: ESTE FORMULARIO SE DEBE COMPLETAR EN CASO DE EXPORTACION EN PAIS DE ORIGEN. EN CASO DE EXPORTACION EN PAIS DE DESTINO DEBE COMPLETARSE EL FORMULARIO DE COSTOS DE EXPORTACION EN PAIS DE DESTINO.

Figura No. 2. Hoja de costos para transportacion por via maritima, en pais de origen.



**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. N. C.**  
**HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE**  
**EN PAIS DE ORIGEN**

CONCEPTO	VALOR EMPESOS		VALOR EN DOLARES		MUNICIPIO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>RECIBO DE DEPÓSITO EN PLANTA</b>					
FIANZA DE DEPÓSITO EN PLANTA FIANZA DE EXPORTACION MANTENIMIENTO DE ESTACION					
<b>REEMBOLSO DE FIANZAS</b>					
<b>REEMBOLSO DE FIANZAS</b>					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS</b>					
PERMISOS AUTORIZACIONES DECLARACIONES CERTIFICADOS FIANZAS					
<b>RECOLECCION</b>					
MANTENIMIENTO DE CARRETERAS EN LA VÍA DE EXPORTACION Y LA VÍA DE TRANSPORTE MANTENIMIENTO DE VEHICULOS MANTENIMIENTO DE RECAMBIOS DE LA VÍA DE ALQUILER DE LA PLANTA Y ESTACION FIANZAS MANTENIMIENTO DE LA PLANTA Y ESTACION RECAMBIOS					
<b>TRANSPORTE NACIONAL</b>					
FLETE A LA PLANTA Y FIANZAS DE SALIDA MANTENIMIENTO DE VEHICULOS Y FIANZAS DE RECARGO					
<b>IMPUESTOS</b>					
DE EXPORTACION EN SU CASO					
<b>DESPACHO ADUANAL</b>					
DOCUMENTAL GASTOS DE MANTENIMIENTO MANTENIMIENTO FIANZAS					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA</b>					
GASTOS DE FIANZAS DE PASAJE GASTOS DE FIANZAS DE PASAJE					
<b>REEMBOLSO DE FIANZAS EN EL CASO</b>					
<b>(EN EL INTERIOR DEL PAIS CONVENCIONADO)</b>					
FIANZAS DE DEPÓSITO EN PLANTA FIANZA DE EXPORTACION FIANZA DE TRANSPORTE FIANZA DE MANTENIMIENTO DE VEHICULOS FIANZA DE MANTENIMIENTO DE RECAMBIOS FIANZA DE ALQUILER DE LA PLANTA Y ESTACION FIANZA DE MANTENIMIENTO DE LA PLANTA Y ESTACION FIANZA DE RECAMBIOS					

Figura No. 3 Hoja de costos para transportación por vía terrestre, en país de origen

## **COSTO VARIABLE UNITARIO TOTAL.**

Una manera de integrar y distribuir los costos que se integran al producto es considerar los siguientes tipos

### 1) Costos variables de fabricación

- \*Materia Prima Costo por concepto de los insumos o bienes a transformar que se procesan y que dependen de la cantidad, de compra o producción
- \*Mano de Obra Costo del trabajo humano, el cual varía según el grado de especialización, si es por contrato o destajo
- \*Otros gastos variables Costos en que se incurre con motivo de la fabricación y que son distintos a los anteriores. Un ejemplo lo constituye la depreciación del equipo cuando esta se realiza en función de las unidades fabricadas

La suma de estos tres conceptos constituyen el costo variable de fabricación

### 2) Costo de Comercialización

El costo de fabricación incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que este se encuentra en bodega. Todo el esfuerzo posterior para lograr que el consumidor lo adquiera constituye el costo de comercialización, entendiendo este como los gastos en que se incurra por las siguientes actividades, entre otras

- \*Investigaciones y estudios de mercado
- \*Promoción de ventas
- \*Publicidad
- \*Estadísticas de Ventas
- \*Ventas y sus costos administrativos

Entre estas actividades hay algunas que generan gastos de forma independiente si se vende o no, estos se denominan gastos constantes de comercialización ( sueldo de personal de ventas, rentas, publicidad por contrato, etc )

### 3) Costo de Exportación

Es la suma de los gastos de los que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos actos varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de negociación internacional utilizado. Ya que cada exportación es única, no origina el mismo tipo de actos y por tanto los gastos de exportación no son iguales.

Los principales costos de exportación se clasifican de la siguiente manera:

\*Costos constantes, que se originan por mantener una unidad o gerencia de exportación, sueldos, rentas, etc.

\*Costos variables, ocasionados por la relación concreta de la exportación.

Los costos constantes se originan aunque no se efectúe exportación alguna y son necesarios para mantenerse en el negocio, ocurren de cualquier manera.

El costo variable unitario total de un producto por exportarse se compone del costo variable de fabricación adicionado del costo variable de exportación, los costos variables de comercialización se pueden no incluir, ya que solo tienen como propósito principal la comercialización en el mercado interno. En el medio de la comercialización internacional, el cliente no está dispuesto a pagar por la ineficiencia y fallas de la empresa exportadora \*\*

#### 4.8.4 FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES

Es un punto clave para el éxito de las operaciones de Comercio Internacional, la elección de la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por lo general los participantes en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias, como lo es el cuerpo legal que regula el comercio internacional en los respectivos países de las partes.

En el Comercio Internacional existen varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías, como lo son

- Cheques
- Giros bancarios
- Ordenes de pago
- Cobranzas bancarias internacionales
- Cartas de crédito

##### 4.8.4.1 CHEQUE.

En algunas operaciones de comercio internacional no es raro que se convenga en que el pago se efectúe con cheque, por que se tiene la confianza de que se cobrará sin dificultad. Pero en ocasiones esto no sucede.

Las empresas o las personas físicas que reciban cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero difícilmente podrán estar seguros si en ese momento los cheques, o mejor dicho, si la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien si quien firma el documento está autorizado para hacerlo. En estos casos, el exportador recurre a un

banco de su localidad, por lo general deposita este cheque "salvo buen cobro". El banco abonara la cantidad equivalente en moneda nacional solo cuando cobre ese documento en el banco extranjero (por lo general tres o cuatro semanas).

Tambien es practica comun que compradores y vendedores entreguen cheques "postfechados", pues el beneficiario confia en que el deudor contara con fondos en la fecha propuesta. Sin embargo existe la posibilidad de que jamas se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta practica son evidentes.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, debera prestar mucha atencion a lo siguiente:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente.
- Que las cantidades anotadas con numero y letra coincidan.
- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.<sup>36</sup>

En este caso es conveniente, si no hay conocimiento favorable de la solvencia del comprador, o de la ausencia de controles de cambio, esperar a cobrar el cheque antes de embarcar las mercancías.<sup>37</sup>

#### 4.8.4.2 GIRO BANCARIO.

El giro bancario se define como un titulo de credito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona fisica o de una empresa, pues no existen giros al portador.

---

<sup>36</sup> Guia Basica del Exportador, Banco de comercio Exterior, 1995.

<sup>37</sup> Comercio Internacional II, Mercado Salvador.

Esta forma de pago tiene gran aceptación en el comercio internacional, ya que se pueden emitir giros casi en cualquier divisa, además de que no es necesario tener cuenta en ningún banco.

En México esta forma de pago se tramita en cualquier banco. Así el comprador debe solicitar la venta de un giro internacional donde se indique el importe, la divisa y la plaza donde radica el beneficiario.

Estos documentos también se caracterizan por ser de negociabilidad restringida, ya que los bancos solo reciben para abono en cuenta. Por ello el beneficiario no recibe efectivo y se le exige identificarse a satisfacción de las instituciones. Por regla general no se permite que estos documentos se endosen a terceros.

Quien pretenda vender sus productos conforme a esta modalidad de pago deberá investigar si el banco con el que opera el deudor (importador) puede emitir los giros con cargo al banco que atiende al acreedor (exportador). Con ello se asegura una transacción rápida y sin contratiempos.

Es una práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual no es nada aconsejable, pues no debe despacharse, mientras no se reciba el documento original y se presente para buen cobro.

#### 4.8.4.3 ORDEN DE PAGO.

Para utilizar esta modalidad, es necesario que el beneficiario, por lo general el exportador, posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abonen precisamente en esa cuenta. Es pertinente destacar que no existen órdenes de pago condicionadas, por lo que no es posible que el banco exija al beneficiario que pruebe, por ejemplo, que las mercancías se han



embarcado a fin de efectuar el abono. Por tal razón esta forma de pago es recomendable solo en los casos en que haya mucha confianza entre las partes.

Las partes que por lo general intervienen en este tipo de operaciones son las siguientes:

**Ordenante:** La persona que compra la orden de pago.

**Beneficiario:** La persona que recibirá en la cuenta previamente establecida el importe de la operación.

**Banco\_Ordenante:** El que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador.

**Banco\_pagador:** El que acepta efectuar el pago mediante el depósito en uno de sus cuenta-habientes.

El Ordenante (importador) es quien inicia los trámites en un banco de su localidad, preferentemente con el cual normalmente realiza sus operaciones. Requiere un formato previamente establecido en el que anota el nombre y el domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago que requiere, así como los datos completos del banco pagador y el número de cuenta en la que deberán abonar los fondos. Con esa información el banco Ordenante transmitirá el mensaje respectivo, utilizando las vías de comunicación más modernas para que el giro se abone al beneficiario.

Esta forma de pago es muy usual entre los exportadores mexicanos, ya que la utilizan para recibir los pagos por la exportación de sus productos o por anticipos convenidos con los clientes. Por ello es aconsejable que envíen sus datos y los del banco que maneja su cuenta en forma correcta, pero sobre todo que verifiquen con el banco, antes de embarcar las mercancías, si ese fue el convenio, que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta.

esto ayudara o eliminara cualquier problema que pudiera presentar con el manejo de esta forma de pago <sup>54</sup>

#### 4.8.4.4 COBRANZAS BANCARIAS INTERNACIONALES

Este servicio consiste en que el solicitante (exportador) acude a un banco, generalmente de su localidad y solicita el servicio de cobranza internacional. Para ello debera indicar (instruir) al banco por escrito que gestiones debera realizar por encargo del solicitante.

Cabe señalar que las instrucciones que el exportador (vendedor) le da al banco deben ser muy exactas, pues este las acata al pie de la letra. Para facilitar el manejo de las instrucciones los bancos por lo general cuentan con formatos preimpresos, que el solicitante debe requisitar.

El exportador tambien debera entregar al banco (cedente), los documentos representativos de la mercancia y en ciertos casos algun titulo de credito (letra de cambio o pagare), a fin de que ese banco, por medio de su banco corresponsal, de preferencia al establecido en la plaza del importador (comprador), presente o entregue a este ultimo los documentos, contra el pago del importe respectivo o con la aceptacion del titulo de credito. Es importante mencionar que, al igual que en las cartas de credito, los bancos que operan este mecanismo de pago y los usuarios del mismo se rigen por las practicas bancarias recopiladas en las "Reglas uniformes para cobranzas", tambien conocidas como URC-522 por sus siglas en ingles.

Las cobranzas internacionales se dividen en cobranza "simple", en la cual se manejan exclusivamente documentos financieros como lo serian los cheques, letras de cambio y pagares y cobranza "documentaria" que es la mas usual y en la que se acompañan, además de los

---

<sup>54</sup> Comercio Internacional II, Mercado Salvador

financieros, los documentos comerciales, facturas, conocimiento de embarque, etc o la aceptacion de un titulo de credito cuya fecha de vencimiento sea diferida

De los titulos de credito mencionados, el mas utilizado es la letra de cambio

El exportador tambien puede dar instrucciones a los bancos para que sean ellos los que elaboren el titulo de credito, lo mantengan bajo custodia y en su oportunidad los presenten para su pago. Incluso pueden realizar el protesto en caso de no obtener la aceptacion o el pago del deudor<sup>46</sup>

#### 4.8.4.5 CARTA DE CRÉDITO

La carta de credito es el compromiso que adquiere una institucion bancaria (banco emisor) por cuenta de una afirma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor), por conducto de otra institucion bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentacion de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de credito<sup>47</sup>

En la instrumentacion de la carta de credito se tienen los siguientes participantes

Exportador o vendedor Su intervencion se inicia al negociar (en un contrato) los terminos y las condiciones de la carta de credito (en un contrato) los terminos y las condiciones de la carta de credito, posteriormente tendra que embarcar las mercancias de conformidad con lo convenido. Tambien se le conoce como el "beneficiario" toda vez que el recibira el pago convenido

---

<sup>46</sup> Comercio Internacional II, Mercado Salvador

<sup>47</sup> Comercio Internacional II, Mercado Salvador

**Importador...o Comprador** Es la persona que pone en marcha los tramites para establecer la carta de credito, se le conoce tambien como el "ordenante", ya que es quien solicita en primera instancia la carta de credito

**Banco emisor** Es el banco que emite o abre la carta de credito de acuerdo con las instituciones de su cliente, es decir, del comprador (importador)

**Banco intermediario** Se le dan distintos nombres, como "notificador" si unicamente avisa del credito y "confirmador" si entrega la confirmacion del credito a su cliente, etc

Existen varias modalidades de las cartas de credito como lo son

**a) Cartas de credito revocables**

En esta modalidad de cartas de credito, el banco emisor puede, en cualquier momento modificar o cancelar las cartas de credito revocables, sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario. Sin embargo, el banco emisor esta obligado a reembolsar a cualquier otro banco que haya intervenido, antes de la modificacion o cancelacion de la carta de credito, en la transaccion por cualquier pago, aceptacion o compromiso conrado por pago diferido, siempre que los documentos estuvieran conforme a las condiciones de la carta de credito original

Asi por ejemplo, si el beneficiario de la carta de credito presento antes del aviso de modificacion o cancelacion de los documentos en orden, el pago, la aceptacion, o negociacion ya efectuada por el banco intermediario sera inapelable

**b) Carta de credito irrevocable**

Esta carta de credito, tiene como caracteristica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los

terminos y condiciones. La unica forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operacion expresan su consentimiento para ese efecto

En caso de que una carta de credito no indicara si es revocable o irrevocable, la misma sera considerada como irrevocable, de acuerdo con el articulo 6 del documento "Reglas y usos uniformes relativos a los creditos documentarios" (U.C.P.500)<sup>61</sup>

Dentro de las cartas de credito irrevocables tenemos otras tres modalidades: la carta de credito irrevocable confirmada, la carta de credito irrevocable no confirmada y la carta de credito irrevocable transferible

i) Carta de credito irrevocable confirmada

Las cartas de credito irrevocables y confirmadas son las que reunen la maxima garantia para el beneficiario. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece, sino tambien del banco local (en este caso un banco mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligacion y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas

ii) Carta de credito irrevocable no confirmada

Desde el punto de vista de la proteccion que tiene el exportador, en segundo termino se encuentra la carta de credito irrevocable no confirmada. Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emisor) de pagar el importe especificado en la carta de credito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando esten extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer un

---

<sup>61</sup> Guia Básica del Exportador. Banco de comercio Exterior, 1995.

pago final y dar por liquidada la operacion, solamente hasta despues de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfaccion que estos estan en orden y que los requisitos estipulados tambien se han cumplido<sup>62</sup>

iii) Carta de credito irrevocable transferible

El credito documentario transferible es aquel que da derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o mas segundos beneficiarios. Normalmente, el beneficiario del credito es el vendedor de las mercancias, sin embargo, por convenio entre las partes el credito puede estar en favor de una tercera persona<sup>63</sup>

Esta carta de credito puede cederse o traspasarse totalmente a una sola empresa, o bien parcialmente a varias companias, en caso de que se permitan embarques parciales. Estas transferencias deben hacerse exactamente en los mismos terminos y condiciones señalados en la carta de credito original, pudiendo cambiarse unicamente el valor del credito, el precio unitario de la mercancia y el periodo de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original de la carta de credito. Para efectuar la transferencia, ya sea total o parcial de una carta de credito, se necesita que esta mencione claramente la condicion de ser "transferible". En este caso, el beneficiario, debe hacerlo mediante comunicacion por escrito e invariablemente a traves del banco que la haya notificado o establecido.

c) Carta de Credito Revolvente

En ocasiones por las necesidades propias de los negocios es necesario que las cartas de crédito requieran establecerlas con relativa frecuencia, por ejemplo, cuando se trata de un mismo proveedor y por las mismas mercancias. En este caso, no es recomendable que se

---

<sup>62</sup> Comercio Internacional II, Mercado Salvador

tramite una carta de credito revolvente en las que la vigencia de la operacion puede reinstalarla en forma automatica durante un lapso de tiempo determinado, condicionando esa reinstalacion a periodos especificos y a un monto previamente determinado. Esta modalidad de las cartas de credito puede ser a su vez acumulativa o no acumulativa. En las revolventes acumulativas, los importes no utilizables durante el periodo que indique el credito (mensual) pasaran a ingresar al limite del credito disponible durante ese periodo no implica la perdida de esta, si no la acumulacion para el periodo siguiente.

**d) Carta de credito revolventes condicionadas**

Son aquellas cartas en las cuales se contenga una clausula de "revolventes", permiten que durante su vigencia el beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensualmente, etc., sin que cancelen, al agotarse su importe la primera vez, como suceden con las cartas de credito normales.

Estas cartas de credito revolventes pueden tener la modalidad de ser "acumulables" si es que el solicitante tiene la intencion de que se pague el total de las disposiciones periodicas autorizadas, aun cuando estas no se ejerzan en su oportunidad, o bien ser "no acumulables", cuando desee que solo se pague determinada suma periodicamente, sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas<sup>64</sup>.

---

<sup>63</sup> Guia Basica del Exportador, Banco de comercio Exterior, 1995

<sup>64</sup> Guia Basica del Exportador, Bancomext, 1996

## 4.9 EL ENTORNO FISCAL DE LAS TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

### 4.9.1 LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

#### 4.9.1.1 EXPORTACIONES.

Dentro de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (L. I V A) se mencionan las "bases" y "reglas" pertinentes a las transacciones de Comercio Exterior, es decir importaciones y exportaciones. En específico en el artículo 2-A se hace mención de los actos o actividades que gravaran la tarifa del 0%, dentro de estas actividades en la fracción IV se menciona "La exportación de bienes y servicios en los términos establecidos del artículo 29 de esta ley."

Dentro del artículo 29 de la referida ley nos dan los lineamientos que son considerados como exportación de bienes o servicios las cuales son

- I "La que tenga el carácter de definitiva, en los términos de la legislación aduanera
- II la enajenación de bienes intangibles realizada o por persona residente en el país a quien resida en el extranjero
- III El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país, por concepto de
  - a) Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con este e informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas



- b) Operaciones de maquila para exportacion en los terminos de la legislación aduanera
  - c) Publicidad
  - d) Comisiones y mediaciones
  - e) Seguros y reaseguros, así como el afianzamiento y reafianzamiento
  - f) Operaciones de financiamiento
- V. La transportacion internacional de bienes prestada por residentes en el pais, por la parte del servicio que los terminos del ultimo parrafo del articulo 26 no se considera prestada en territorio nacional
- VI La enajenacion de bienes importados temporalmente que hagan las empresas catalogadas como maquiladoras de exportacion a otras empresas tambien catalogadas como maquiladoras de exportacion, siempre que dichos bienes no cambien de regimen aduanero

Lo previsto en el primer parrafo de este articulo se aplicara a los residentes en el pais que presten servicios personales independientes que sean aprovechados en su totalidad en el extranjero por residentes en el extranjero sin establecimiento o base fija en el pais "

Ademas dentro del art 31 de La Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA), se dan las condiciones en que se considera que el enajenante exporta bienes en los casos que señala la Ley Aduanera como Importacion Temporal, el cual sufrio diversas modificaciones

Dentro del art 31 se señala "En los casos que la Ley Aduanera establece como importacion temporal a la enajenacion de bienes realizada por personas residentes en el pais a empresas que cuenten con programa de importacion temporal para producir articulos de exportacion aprobado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial o a aquellas

catalogadas como maquiladoras de exportacion, se considera que El enajenante exporta dichos bienes para los efectos de esta ley, hasta por el monto que resulte de aplicar al valor de los mencionados bienes enajenados por dichos residentes, la proporcion que resulte de dividir el valor de las exportaciones definitivas realizadas en el trimestre inmediato anterior por las empresas adquirentes de los bienes, entre el valor total de las ventas de estas empresas en el mismo periodo. Dichas empresas deberan informar por escrito al enajenante, la proporcion a la que se refiere este parrafo, en el momento en que se efectue la enajenacion

Cuando las citadas empresas puedan identificar la proporcion que destinaran a la exportacion definitiva de los bienes que adquieran de los residentes en el pais, se considerara que el enajenante exporta dichos bienes en los terminos de este articulo, hasta por dicha proporcion. Cuando la proporcion a que se refiere este parrafo, exceda a la del parrafo anterior, se considerara que el enajenante exporta dichos bienes en la proporcion a que se refiere el parrafo anterior

Cuando la enajenacion de bienes a que se refiere el primer parrafo de este articulo, se efectue por personas residentes en el pais a empresas de Comercio Exterior, se considerara que el enajenante exporta la totalidad de los citados bienes para los efectos de esta Ley. Se consideran empresas de Comercio Exterior, unicamente a aquellas cuyos bienes terminados que enajenen en Mexico sean en su totalidad importados y los que adquieran en el pais se destinen en su totalidad a la exportacion

Las empresas de Comercio Exterior, las que cuenten con programa de Importacion Temporal para producir articulos de exportacion aprobado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial y aquellas catalogadas como maquiladoras de exportacion a que se refiere este articulo, deberan informar trimestralmente a las autoridades fiscales los dias 15 de los

meses abril, julio, y octubre del mismo año y enero del siguiente, sobre las adquisiciones que hayan efectuado a personas residentes en el país durante el trimestre anterior y, en su caso, la proporción que hubiera aplicado a dichos bienes en el mismo periodo de conformidad con los párrafos precedentes. Igualmente, informaran el valor de sus exportaciones definitivas realizadas en el trimestre inmediato anterior al que se exporta y el valor total de sus ventas en el mismo periodo, a través de la forma oficial que para tal efecto publique la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las personas residentes en territorio nacional que enajenen bienes a las empresas a que se refiere el párrafo anterior, deberán informar trimestralmente a las autoridades fiscales los días 15 de los meses de abril, julio, y octubre del mismo año y enero del siguiente, sobre las enajenaciones de bienes que hayan efectuado a dichas empresas durante el trimestre que corresponda, y en su caso, la proporción que se le hubiera aplicado a la enajenación de dichos bienes en términos de este artículo, mediante la forma oficial que para tal efecto publique la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.”

#### **4.9.1.2 IMPORTACIONES.**

Para efectos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A) dentro del artículo 24 se mencionan los actos o actividades que son consideradas importaciones de bienes o servicios

- I “La introducción al país de bienes
- II La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en el
- III. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados

por personas no residentes en el país

- IV El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero
- V El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a lo que se refiere el artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país. Esta fracción no es aplicable al transporte internacional

Cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiendosele entregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o por cualquier otro concepto que implique un valor adicional, se considerará importación de bienes o servicios y deberá pagarse el impuesto por dicho valor en los términos del artículo 27 de esta ley

Es necesario mencionar que dentro de las Importaciones algunas mercancías se encuentran exentas de Impuesto al Valor Agregado, por lo cual resultaría conveniente consultar el artículo 25 de la mencionada ley

## **BASES DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LAS IMPORTACIONES.**

En el artículo 27 de la mencionada ley se nos dan las bases para calcular el impuesto al Valor Agregado en donde nos dicen " tratándose de importación de bienes intangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación "

El valor que se tomara en cuenta tratandose de importacion de bienes o servicios a que se refieren las fracciones II, III y V del articulo 24 (mencionadas en parrafos anteriores) sera el que les correspondiera en esta ley por enajenacion de bienes, uso o goce temporal de bienes o prestacion de servicios, en territorio nacional, segun sea el caso.

“Tratandose de bienes exportados temporalmente y retornados al pais con incremento de valor, este sera el que se utilice para los fines del impuesto general de importacion, con las adiciones a que se refiere el primer parrafo de este articulo.”

#### **PAGO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO DE LAS IMPORTACIONES**

En el articulo 28 de la mencionada ley nos dice que “Tratandose de importacion de bienes tangibles, el pago tendra el caracter de provisional y se hara conjuntamente con el del impuesto general de importacion, inclusive cuando el pago se difiera en virtud de encontrarse los bienes en deposito fiscal en los almacenes general de deposito, sin que contra dicho pago se acepte el acreditamiento

Quando se trate de bienes por los que no este obligado al pago del Impuesto General de Importacion, los contribuyentes efectuarian el pago del impuesto que esta ley establece, mediante declaracion que presentaran ante la aduana correspondiente

El impuesto al valor agregado pagado al importador de bienes dara lugar al acreditamiento en los terminos y con los requisitos del articulo 4 de esta ley (mencionados dentro de este articulo)

No podran retirarse mercancías de la aduana o recinto fiscal o fiscalizado, sin que

previamente quede hecho el pago que corresponde conforme a esta ley

#### **4.9.2 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR).**

Dentro de la Ley del Impuesto Sobre la Renta encontramos diversos lineamientos referidos principalmente a la deducibilidad de las compras de importacion, por lo que a continuacion se mencionaran

##### **4.9.2.1 IMPORTACIONES.**

En el articulo 24 se nos habla de los Requisitos de las Deducciones relativas a el titulo II de las Personas Morales, en donde en su fraccion XVI nos dice "en el caso de adquisicion de bienes de importacion se compruebe que se cumplieron los requisitos legales para su importacion definitiva. Cuando se trate de la adquisicion de bienes que se encuentren sujeto al regimen de importacion temporal, los mismos se deduciran hasta el momento en que se retornen al extranjero en los terminos de la Ley Aduanera o, tratandose de inversiones de activo fijo, en el momento en que se cumplan los requisitos para su importacion temporal. Tambien se podra deducir los bienes que se encuentren sujetos al regimen de deposito fiscal de conformidad con la legislacion aduanera, cuando el contribuyente los enajene, los retorne al extranjero o sean retirados del deposito fiscal para ser importados definitivamente. El importe de los bienes e inversiones que se refiere no podra ser superior al valor en aduana del bien de que se trate

El contribuyente solo podra deducir las adquisiciones de los bienes que mantenga fuera del pais, hasta el momento en que se enajenen o se importen, salvo que dichos bienes se encuentren afectos a un establecimiento permanente que tenga en el extranjero "

De igual forma dentro del artículo 25 se hace mención de las partidas que no son deducibles, relativas a la sección I del capítulo II del título II relativo a las Personas Morales, encontrando referencia a las importaciones en la fracción XVI en donde se dice que no son deducibles “los pagos por concepto del impuesto al valor agregado o del impuesto especial sobre producción o servicios, que el contribuyente hubiese efectuado y el que le hubiere trasladado. No se aplicará lo dispuesto en esta fracción, cuando el contribuyente no tenga derecho a acreditar o solicitar la devolución de los mencionados impuestos que le hubieran sido trasladados o que hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios que correspondan a gastos o inversiones deducibles en los términos de esta ley.

Tampoco será deducible el impuesto al valor agregado ni el impuesto especial sobre producción y servicios, que le hubieran trasladado al contribuyente ni el que hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, cuando la erogación que dio origen al traslado o al pago no sea deducible en los términos de esta ley, o el que este incluido en créditos incobrables con motivo de haber ejercido la opción a que se refiere el artículo 12 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado”

En el mismo artículo pero dentro de la fracción XXII se nos dice que no serán deducibles “los pagos por servicios aduaneros, distintos de los honorarios de agentes aduanales y de los gastos en que incurran dichos agentes o la persona moral, constituida en los términos de la fracción III del artículo 146 de la Ley Aduanera”

Dentro del Título II de las Personas Morales, en la Sección III relativa a las inversiones, encontramos que en el artículo 41 se nos habla de la Deducción de las Inversiones y en su

parrafo dos nos dice " el monto original de la inversion comprende ademas del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisicion o importacion del mismo a excepcion del impuesto al valor agregado, asi como las erogaciones por concepto de derechos, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportacion, manejo comisiones sobre compras y honorarios a agentes aduanales "

Dentro del Titulo II relativo a las Personas M6rales, en su capitulo VI de las Facultades de las Autoridades Fiscales encontramos que en el articulo 64 en la fraccion nos habla de la opcion que tiene la Secretaria de Hacienda y Credito Publico de modificar la utilidad o perdida fiscal en los casos que se indican, en donde dentro de la fraccion III nos dice que "cuando se trate de operaciones de importacion o exportacion, o en general se trate de pagos al extranjero

Para los efectos de lo dispuesto en el parrafo anterior, las autoridades fiscales podran considerar lo siguiente

- a) Los precios corrientes en el mercado interior o exterior, y en defecto de estos, el de avaluo que practiquen u ordenen practicar las autoridades fiscales.
- b) El costo de los bienes o servicios dividido entre el resultado de restar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta. Se entendera por porciento de utilidad bruta, ya sea la determinada de acuerdo al C6digo Fiscal de la Federacion o, conforme a lo establecido en el articulo 62 de esta ley. Para los efectos de los previsto en este inciso, el costo se determinara segun los principios de contabilidad generalmente aceptados(P C G A).
- c) El precio en que un contribuyente enajene bienes adquiridos de otra persona, multiplicado por el resultado de disminuir a la unidad el coeficiente que para determinar



la utilidad fiscal de dicho contribuyente le correspondería conforme al artículo 62 de esta ley ”

Dentro del artículo 136 del Título IV referente a las personas físicas, sección III de las operaciones con público en general, capítulo X sobre los requisitos de las deducciones tenemos de la referida ley en la fracción XV se nos dice “que en el caso de adquisición de bienes de importación se compruebe que se cumplieron los requisitos legales para su importación definitiva. Cuando se trate de la adquisición de bienes que se encuentren sujetos al régimen de importación temporal, los mismos se deducirán hasta el momento en que se cumplan los requisitos para su importación temporal. También se podrá deducir los bienes que se encuentren sujetos al régimen de depósito fiscal de conformidad con la legislación aduanera, cuando el contribuyente los enajene, los retorne al extranjero o sean retirados del depósito fiscal para ser importados definitivamente. El importe de los bienes e inversiones a que se refiere este párrafo no podrá ser superior al valor en aduanas del bien de que se trate

El contribuyente solo podrá deducir las adquisiciones de los bienes que mantenga fuera del país, hasta el momento en que se enajenen o se importen salvo que dichos bienes se encuentren afectos a un establecimiento permanente que tenga en el extranjero ”

### **4.9.3 REGÍMENES ADUANEROS.**

En el artículo 90 de la Ley Aduanera, nos mencionan los distintos regímenes aduaneros que existen, en ella nos explican que

Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o que se extraigan del mismo,

podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes

**A) Definitivos**

**I De Importación**

Se entiende por régimen de Importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado

**II De Exportación**

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

**B) Temporales**

**I De Importación**

**a) Para retornar al extranjero en el mismo estado**

Se entiende por régimen de importación temporal, la entrada al país de mercancías para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado

**b) Para elaboración, transformación, reparación en programas de maquila o de exportación**

Las maquiladoras y las empresas con programa de exportación autorizadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrán efectuar la importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación

## **II De Exportacion**

### **a) Para retornar al pais en el mismo estado**

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

### **b) Para elaboracion, transformación o reparacion**

Se autoriza la salida del territorio nacional de mercancías para someterse a un proceso de transformación, elaboración o reparación hasta por dos años. Este plazo podrá ampliarse hasta por un lapso igual, mediante rectificación al pedimento que presente el exportador por conducto de un agente o apoderado aduanal, o previa autorización cuando se requiera de un plazo mayor, de conformidad con los requisitos que establezca el reglamento

## **C) Depósito Fiscal**

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

## **D) Tránsito de Mercancías**

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

**I Interno**

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

- i La aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación
- ii La aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación

**I Internacional**

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

- i La aduana de entrada envíe a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero
- ii Las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladen por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional

**E) Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado**

El régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales, a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente

#### **4.9.3.1 PAGO DE IMPUESTOS DE ACUERDO AL REGIMEN ADUANERO.**

Es conocido que de acuerdo al regimen aduanero que se trate, sera el pago que se haga por lo cual se hace mencion de los regimenes aduaneros

##### **A Definitivos**

###### **I De Importacion**

###### **II De Exportacion**

Ambos regimenes se sujetaran al pago de los impuestos al comercio exterior, y en su caso, cuotas compensatorias, asi como el cumplimiento de las demas obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho

##### **B Temporales**

###### **I De Importacion**

- a) Para retornar la extranjero en el mismo estado
- b) Para elaboracion, transformacion o reparacion en programas de maquila o de exportacion

Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera se sujetaran a lo siguiente

- i No se pagaran los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias
- ii Se cumpliran las demas obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las

**mercancías destinadas a este régimen**

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

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

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

## **II De Exportación**

- a) Para retornar al país en el mismo estado
- b) Para elaboración, transformación o reparación

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

- i No se pagaran los impuestos al comercio exterior

- ii Se cumplan las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen

Al retorno de las mercancías se pagará el impuesto general de importación que corresponda al valor de las materias primas o mercancías extranjeras incorporadas, así como el precio de los servicios prestados en el extranjero para su transformación, elaboración o reparación, de conformidad con la clasificación arancelaria de la mercancía retornada

Además por las mermas resultantes de los procesos de transformación, elaboración o reparación, no se causará el impuesto general de exportación. Respecto de los desperdicios, se exigirá el pago de dicho impuesto conforme a la clasificación arancelaria que corresponda a las mercancías exportadas, salvo que se demuestre que han sido destruidos o que retornaron al país

#### **C Depósito Fiscal**

Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias

#### **D Tránsito de mercancías**

##### **I Interno**

Tratándose del tránsito interno a la exportación se deberá formular el pedimento de exportación, efectuar el pago de contribuciones correspondientes

y cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables al regimen de exportacion, en la aduana de despacho

Para realizar el transito interno a la importacion se debera cumplir con los siguientes requisitos

- i Formular el pedimento de transito interno
- ii Determinar provisionalmente las contribuciones, aplicando la tasa maxima señalada en la tarifa de la ley del Impuesto General de Importacion y la que corresponda tratandose de las demas contribuciones que se causen, asi como las cuotas compensatorias
- iii Anexar al pedimento la documentacion que acredite el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, aplicables al regimen de importacion

Tratandose de regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestra a traves de medios electronicos, no se requerira imprimir la firma electronica que demuestre su descargo total o parcial en el pedimento de transito interno

iv. Pagar las contribuciones, actualizadas desde la entrada de las mercancías al pais y hasta que se efectue dicho pago, asi como las cuotas compensatorias, antes de activar el mecanismo de seleccion aleatoria en la aduana de despacho.

#### 1 Internacional

El transito internacional de mercancías por territorio nacional se promovera por conducto de un agente aduanal, siempre que se cumplan los siguientes requisitos



- i. Formular el pedimento de tránsito internacional
- ii. Determinar provisionalmente las contribuciones, aplicando la tasa máxima señalada en la tarifa de la Ley del Impuesto general de Importación, y la que corresponda tratándose de las demás contribuciones que se causen, así como las cuotas compensatorias
- iii. Efectuarse por las aduanas autorizadas y por las rutas fiscales que para tal efecto establezca la Secretaría mediante reglas

Solo procederá el tránsito internacional de mercancías por territorio nacional en los casos y bajo las condiciones que señale la Secretaría mediante reglas

**E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado**

Las mermas resultantes de los procesos de elaboración, transformación o reparación no causarán el impuesto general de Importación. Los desperdicios no retornados no causarán el citado impuesto siempre que se demuestre que han sido destruidos cumpliendo con las disposiciones de control que para tales efectos establezca el reglamento

Por los faltantes de las mercancías destinadas la regimén previsto en este artículo, se causarán los impuestos al comercio exterior que correspondan

## **4.10 INSTRUMENTOS, PROGRAMAS Y ORGANISMOS AUXILIARES DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR.**

### **4.10.1 ORGANISMOS E INSTRUMENTOS PÚBLICOS AUXILIARES DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR.**

#### **4.10.1.1 LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI).**

Con el proposito de apoyar e impulsar el comercio y la industria del pais, la SECOFI a traves de sus diversas subsecretarias, ofrece al empresario mexicano y a todos los participantes en la actividad productiva nacional diversos servicios

##### **4.10.1.1.1 LA COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR.**

Su funcion es la de estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de Comercio Exterior. La comision es un organo de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la administracion Publica Federal, respecto de las siguientes materias

- 1) En relacion con aranceles cuando se refiera a

- \* Crearlos
- \* Aumentarlos
- \* Disminuirlos, o
- \* Suprimirlos

**2) Refiriendose a la regulacion, restriccion o prohibición de**

- \* La exportacion
- \* La importacion
- \* Circulacion, o
- \* Transito de mercancías

Quando se establezcan medidas para regular o restringir la exportacion o importación de mercancías, así como su circulacion y transito

La Comisión de Comercio Exterior, se encontrara integrada por representantes de cada una de las siguientes dependencias

- a) Secretaria de Relaciones Exteriores
- b) Secretaria de Hacienda y Credito Publico
- c) Secretaria de Desarrollo Social
- d) Secretaria de Comercio y Fomento Industrial
- e) Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos
- f) Secretaria de Salud
- g) Banco de Mexico
- h) Comisión Federal de Competencia

La comisión podrá invitar a representantes de otras dependencias o entidades de la

administración pública federal y estatal, cuando deba tratar asuntos de comercio exterior que se considere involucren a un sector específico <sup>55</sup>

#### 4.10.1.1.2 COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES (COMPEX).

De entre las funciones de ella destacan

- 1 Atender los problemas que enfrentan los exportadores para concurrir a los mercados internacionales, fundamentalmente eliminar trabas y restricciones a la exportación
- 2 Concertar acciones con los exportadores para fortalecer las ventas externas y, en particular, para realizar proyectos especiales de exportación que por su magnitud o importancia regional requieren de apoyos conjuntos
- 3 Definir medidas a seguir por las entidades públicas que hagan más operativos los apoyos vigentes al exportador o para establecer los nuevos mecanismos que agilicen trámites, con base en sugerencias de los exportadores
- 4 Proponer las medidas promocionales de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas
- 5 Establecer políticas promotoras claras y sencillas que adecuen el marco de operación de las empresas a las nuevas realidades del entorno internacional

Esta comisión se encuentra integrada por las siguientes Secretarías.

- a) Secretaría de Relaciones Exteriores
- b) Secretaría de Hacienda y Crédito Público

---

<sup>55</sup> Prontuario de Actualización Fiscal, PAF, No. 145.

- c) Secretaria de Desarrollo Social
- d) Secretaria de Minas e Industria Paraestatal
- e) Secretaria de Comercio y Fomento Industrial
- f) Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos
- g) Secretaria de Comunicaciones y Transportes
- h) Secretaria de Salud
- i) Secretaria del Trabajo y Prevision Social
- j) Secretaria de Pesca
- k) Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Credito, y
- l) Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Credito <sup>66</sup>

En resumen la COMPEN reúne a las autoridades que participan en las operaciones de Comercio Exterior y recibe de los exportadores los planteamientos y las iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la Exportacion

Asimismo, permite concertar entre las autoridades y los exportadores las acciones que permitan fortalecer las ventas en el exterior, apoyar proyectos de gran envergadura regional, definir medidas que hagan mucho mas operativos los apoyos al exportador y establecer nuevas medidas que agilicen los tramites

En esta Comision se proponen las acciones promocionales que son objeto de coordinacion con los gobiernos de las entidades federativas

Por lo tanto, es recomendable que, si se tiene un problema concreto que obstaculice las ventas externas, eleve costos o aumente el tiempo de las exportaciones, y la autoridad

---

<sup>66</sup> Prontuario de Actualizacion Fiscal, PAF, No. 145

competente no ha dado la solución ni el apoyo, conviene presentar por escrito una petición a esta comisión <sup>67</sup>

#### 4.10.1.2 LA COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR (COMPROMEX).

Es un organismo creado por Ley del Congreso de la Unión, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956, cuyas principales funciones son las de intervenir a petición de la parte interesada en aquellos conflictos que se deriven de las operaciones de comercio internacional (exportaciones e importaciones) para encontrar una solución a dichas controversias. Compromex viene a significar un útil instrumento para quienes realizan operaciones de Comercio Exterior, pues dentro de una reglamentación jurídica conveniente, de fácil manejo y utilización, podrá a solicitud del interesado a coadyuvar en la búsqueda en una primera instancia de soluciones conciliatorias que propicien resolver con rapidez los conflictos legales o contractuales.

Cuando las partes no llegan a superar su diferencia en el procedimiento conciliatorio, la Compromex podrá intervenir como órgano arbitral, si las partes manifiestan expresamente su voluntad de someter el conflicto en cuestión a decisión de la Comisión. Esta se encuentra integrada por representantes de aquellas dependencias del gobierno federal que mayor involucramiento tienen dentro del Comercio Exterior, así como representantes de diversas

---

<sup>67</sup> Guía Básica del exportador, Banco de Comercio Exterior, 1996

cámaras y asociaciones del sector privado, lo que garantiza soluciones apoyadas en las normas vigentes del derecho y en base en la buena fe y la equidad <sup>98</sup>

#### 4.10.1.3 INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.

En la ley de Fomento y Protección de la propiedad industrial de junio de 1991 se estableció en el artículo 7, la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) Por decreto presidencial del 10 de diciembre de 1993 se formalizó su creación y el 2 de agosto del año siguiente, con las reformas y adiciones a la ley, el IMPI se convirtió en un organismo público, descentralizado con personalidad jurídica propia y con autoridad legal para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país.

El objetivo principal del IMPI es el fomento y protección de los derechos de propiedad, es decir, el derecho exclusivo de explotación que otorga el estado durante un periodo determinado a todas las creaciones de aplicación industrial como un producto técnicamente nuevo, una mejora a una máquina o aparato, un diseño original para hacer más útil o atractivo un producto, un proceso de fabricación novedoso, una marca o un aviso comercial, una denominación identificativa de un establecimiento, y una aclaración sobre el origen geográfico que distingue o hace especial un producto o la información de naturaleza confidencial en que las empresas basan su competitividad en el mercado <sup>99</sup>

---

<sup>98</sup> Comisión para la Protección del comercio exterior, Bancomext.

<sup>99</sup> Guía Básica del exportador, Bancomext, 1995.

## 4.10.2 ORGANISMOS E INSTRUMENTOS PRIVADOS AUXILIARES DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR.

### 4.10.2.1 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR\* S.N.C

Bancomext en su caracter de agente financiero del gobierno Federal, busca detectar , atender, desarrollar y consolidar sectores economicos con potencial de exportacion, o que ya tienen presencia en los mercados internacionales o que tengan potencial de exportacion y brindarles un servicio integral que contribuya al desarrollo de sus actividades de comercio exterior

El apoyo integral que ofrecen los Centros Bancomext contempla el otorgamiento de financiamiento y garantias, la prestacion de servicios de captacion, asesoria e informacion sobre la actividad de comercio exterior, asi como para la promocion de alianzas estrategicas y la atraccion de la inversion extranjera

Las empresas susceptibles de recibir apoyo por los centros Bancomext son productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadores que exporten directa o indirectamente bienes y servicios no petroleros

Se otorgan apoyos financieros independientemente del tamaño de las empresas en función a las ventas de exportación directas y/o indirectas del año inmediato anterior en millones de dólares, conforme a la siguiente clasificacion



A desarrollar hasta 2 millones, intermedias entre 2 y 20 millones y consolidadas más de 20 millones

Los sectores a los que se dirigen los apoyos de los Centros Bancomext son manufacturas y servicios, minero-metalurgico, agropecuario y agroindustriales, pesca y turismo, en todos los casos tomando en cuenta el ciclo productivo y ventas de exportacion de corto y largo plazo, la ampliacion, modernizacion y equipamiento de la planta productiva nacional, asi como la consolidacion y fortalecimiento financiero de las empresas

Ademas se apoya la importacion de materias primas, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que se incorporen a bienes de exportacion, ya sea de manera directa o indirecta. Tambien se otorga financiamiento para la compra de maquinaria y equipo nacional y de importacion proveniente de cualquier parte del mundo

Para garantizar y cubrir ciertos rasgos en el curso de operaciones de Comercio Exterior, Bancomext cuenta con un esquema integral de garantias de creditos a traves del cual protege tanto a las empresas mexicanas de los sectores de manufactura y minero-metalurgico, asi como los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de Comercio Exterior

Es importante mencionar que Bancomext atiende de manera integral los requerimientos de apoyo financiero y promocional de la comunidad exportadora en su lugar de origen, a traves de los 40 centros Bancomext ubicados estrategicamente en la Republica Mexicana, o bien utilizando la infraestructura de los diversos intermediarios financieros, asi como informacion de oportunidades comerciales y condiciones de diferentes mercados internacionales por medio de

28 consejeras comerciales ubicadas con sede en las principales mercados de destino de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros <sup>70</sup>

### OTROS APOYOS NO FINANCIEROS DE BANCOMEXT

La estrategia de Bancomext para las actividades promocionales considera cinco objetivos principales para enfrentar los retos que impone la dinamica mundial del comercio y la inversion

- a) Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable, apoyandolas con asistencia tecnica para la adaptacion de sus productos al mercado internacional
- b) Mejorar cuantitativa y cualitativamente la posicion de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promocion selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados especificos
- c) Aprovechar la tecnologia de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en Mexico y en el exterior
- d) Fortalecer la concentracion de alianzas estrategicas y la promocion de inversion extranjera en Mexico, en un entorno en el que se interrelacionan la exportacion de productos y servicios con proyectos de inversion, subcontratacion y maquila
- e) Integrar el binomio promocion-financiamiento mediante esquemas que apoyen de manera integral la participacion de las empresas mexicanas en el comercio exterior

---

<sup>70</sup> Negocios Internacionales, Banco de Comercio Exterior, Publicacion mensual, Banco de Comercio Exterior, S.N.C., Año 5, Número 46, enero de 1996, „Qué hace Banco de Comercio Exterior”, 20-21 pp 138

Para cumplir con estos objetivos, Bancomext cuenta con 28 oficinas que cubren los mercados de destino de más de 90% de las exportaciones mexicanas no petroleras y se ubican en los principales centros de negocio del mundo

La actividad promocional del Banco en el exterior se lleva a cabo mediante un grupo de promotores en comercio e inversión que se apoya en una sólida infraestructura de comunicación y sistemas que le permite estar en contacto permanente con el Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSEX) y las direcciones regionales en todo el país

Los principales servicios que ofrecen las representaciones son los siguientes

- Análisis de mercados
- Detección y difusión de oportunidades de negocios
- Identificación de importadores e inversionistas
- Promoción de inversión extranjera
- Apoyo en la participación en eventos internacionales
- Desarrollo de proyectos comerciales

Bancomext ofrece estos servicios a la comunidad empresarial por medio de las direcciones regionales y estatales de toda la República

Los promotores en México cuentan con un respaldo de las oficinas en el exterior para atender las necesidades de los empresarios en las etapas de prospección, incursión, consolidación o diversificación de negocios de los mercados internacionales

Bancomext proporciona además los siguientes servicios al exportador

- a) Información sobre estadísticas de comercio exterior y de mercados y productos, directorios de proveedores, exportadores e importadores, regímenes legales y

arancelarios, normas internacionales, y acuerdos comerciales de libre comercio, entre muchos otros temas

b) Asesoría en diferentes temas de comercio exterior que permiten al exportador elaborar una planeación cuidadosa y conocer los procedimientos, los requisitos y las metodologías para desarrollar con éxito sus operaciones internacionales. Los puntos en que se asesora incluyen

- Documentos, trámites y procedimientos para la exportación
- Regímenes legales y arancelarios de importación en el país destino
- Formación del precio de exportación
- Contactos de compraventa internacional y de distribución mercantil internacional
- Regulaciones sanitarias y fitosanitarias en los mercados de destino
- Normas técnicas
- Servicios de consulta sobre los tratados de libre comercio que México ha suscrito

El área de asesoría también participa como conciliador árbitro para la solución de controversias de comercio internacional, y tiene a su cargo la Secretaría Ejecutiva de la Comisión para la Protección al Comercio Exterior de México <sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Guía Básica del exportador. Banco de Comercio Exterior, 1996

#### 4.10.2.1.1 SISTEMA MEXICANO DE PROMOCION EXTERNA (SIMPEX)

El SIMPEX es un instrumento del que se sirve Bancomext para difundir informacion para explorar los posibles mercados, para que las empresas mexicanas puedan identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratacion e inversion y licitaciones en el exterior, asimismo, promover la oferta exportable e intereses de conversion nacionales en sus areas de inscripcion

Los avances tecnologicos en materia de sistemas y telecomunicaciones del SIMPEX permiten la transferencia de informacion de manera mas rapida y eficaz entre las representaciones de Bancomext en el exterior, las oficinas regionales y la sede central, asi como las instituciones que junto con Bancomext, bajo la coordinacion de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, han participado en la realizacion de este proyecto (Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversion)

En este sistema se difunde informacion sobre la oferta exportable del pais, la demanda externa de productos mexicanos, los intereses extranjeros para invertir en Mexico y la demanda mexicana de Inversion Extranjera

Para complementar esta informacion se cuenta con modulos de apoyo sobre temas de interes para la comunidad empresarial

- Informacion general sobre comercio exterior
- Informacion economica de Mexico
- Infraestructura y localizacion Industrial (parques industriales)
- Informacion legal y financiera de Mexico

- Mercados Internacionales
- Ferias y Eventos
- Directorio de Empresas
- Directorio de entidades de apoyo <sup>77</sup>

#### 4.10.2.2 ASOCIACIÓN NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPÚBLICA MEXICANA (ANIERM)

La ANIERM es un organismo no lucrativo del sector privado y de afiliación voluntaria, especializado en Comercio Exterior, que desde su fundación ha pugnado por elevar el prestigio del comercio exterior mexicano, apoyando al exportador e importador mediante gestiones con las autoridades gubernamentales para reducir trámites y controles innecesarios que entorpecen las operaciones comerciales con el exterior.

Algunas de sus metas son fomentar el enlace de los asociados con empresas y misiones extranjeras, con la finalidad de darles una mejor preparación para competir en los mercados internacionales, reforzar la coordinación con organismos del sector privado, enriquecer la identidad y promover la realización de gestiones conjuntas en beneficio del desarrollo del comercio exterior de México, entre otros.

Para cumplir con sus propósitos la ANIERM proporciona información, orientación y asesoría, así mismo, efectúa servicios de gestión y trámites relativos a programas de fomentos (ALTEX, PITEX y ECEN), DRAW BACK, etc., ofrece representación institucional y

---

<sup>77</sup> Guía Básica del exportador. Banco de Comercio Exterior. 1996.

capacitación, y organiza cursos, seminarios y congresos en los que se presenta lo más destacado del acontecer nacional en materia de Comercio Exterior

#### 4.10.2.3 CENTRO PROMOTOR DE DISEÑO-MÉXICO (CPDM).

El CPDM es un fideicomiso privado constituido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como por las empresas IBM y Meximox.

El objetivo principal de este centro es apoyar a los empresarios nacionales en sus esfuerzos por hacer competitivos sus productos y servicios en los planos nacional e internacional. Ese decir vincula a los empresarios con especialistas para propiciar dicha competitividad mediante el diseño y la innovación, para así organizar soluciones de acuerdo con las necesidades de las empresas.

Además de proporcionar sus servicios fundamentalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuenta con programas para efectos de eficiencia en la utilización de los recursos de la empresa, de acuerdo con su rama productiva y región.

En coordinación con Bancomext, asesora a empresarios que participan por primera vez en una exposición internacional, a fin de adecuar sus productos a los requerimientos del mercado de interés, así como la presentación de pabellones (stands), folletos y manuales. De la misma manera, apoya a las empresas que ya intervienen en los mercados de exportación y

conoce la necesidad de mejorar sus productos y la diferenciación de estos para mantenerse en competencia <sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Guía Básica del exportador, Bancomext, 1995.



## 4.11 PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.

### 4.11.1 PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL (Pitex)

Este programa (sus reformas y adiciones) fueron publicados en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de Mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995.

La legislación permite a los beneficiarios realizar al amparo de este programa importaciones temporales de insumos como materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo, mismos que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación.

Estos no pagaran impuestos a la importacion ni tampoco el Impuesto al Valor Agregado, además, las mercancías que requieran permiso de importacion pero estén incluidas en el Pitex no tendran que cumplir dicho requisito. Los beneficios de este programa se otorgan a personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras que exporten directa o indirectamente sus productos.

#### BENEFICIOS

- Importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y además bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importacion, cuotas compensatorias, ni el IVA y sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase
- Acogerse a las facilidades en materia aduanera para exportar o importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas

- Las empresas que cumplan con el programa podran obtener el cambio de regimen de conformidad con lo establecido en la Ley Aduanera
- Los productos como combustibles, lubricantes y materiales auxiliares seran considerados como mermas o desperdicios. El plazo de permanencia en el pais para dichos bienes es de un año, al termino del cual si se trata de bienes que se consuman en el proceso productivo, no, se requerrita demostrar su retorno al extranjero. En cuanto a los desperdicios deberan apegarse a lo establecido en la legislacion aduanera
- El plazo de permanencia en el pais de las materias primas, envases y empaques importados al amparo de un programa es de dos años, en tanto que el de la maquinaria y el equipo corresponde a la vigencia del programa
- Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa Pites y obtenga de ellas la constancia de exportacion seran consideradas como exportacion definitiva para los efectos de la facturacion a tasa cero de IVA
- Cuando dichas mercancías sean transferidas entre empresas con programa Pites o maquila, la constancia de exportacion recibida por el vendedor le permitira liberarse de la obligacion de retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente
- Se podra autorizar la venta en el mercado nacional hasta 30% del valor de las exportaciones de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo de este programa. La autorizacion estara sujeta a que la empresa mantenga un saldo positivo de divisas en su operacion

#### **REQUISITOS.**

- Si la empresas sólo importa insumos debe exportar cuando menos 10% de sus ventas totales

- o un valor superior a 500,000 dolares, si importa solo maquinaria el porcentaje correspondiente es de 30<sup>o</sup>.
- El titular de un programa debera informar anualmente a la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial sobre las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a mas tardar el ultimo dia habil del mes de abril
- Presentar ante la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud de programa Pites debidamente requisitada y acompañada de la documentacion correspondiente, esta documentacion varia conforme a el tipo de programa y del tipo de exportador de que se trate <sup>74</sup>

#### 4.11.2 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS. (Altex)

El decreto para el fomento y la operacion de las empresas que son altamente exportadoras publicado en el *Diario Oficial de la Federacion* el 3 de Mayo de 199X, teniendo reformas el 17 de Mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995

El objetivo de este decreto es otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas Altex

##### BENEFICIOS.

- Devolucion inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor
- Acceso gratuito al sistema de Informacion Comercial administrado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial y el Banco de Comercio Exterior
- Exención del requisito de segunda revision de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estos hayan sido despachadas en una aduana interior.

- Posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previamente autorizados por la Secretaria de Hacienda y Credito Publico

#### REQUISITOS

- En el caso de exportadores directos, demostrar exportaciones por un valor minimo anual de 2 millones de dolares o equivalentes al 40% de las ventas totales
- En el caso de exportadores indirectos, demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportados por terceros, por un valor minimo equivalente al 50% de las ventas totales
- Presentar ante la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud del Altos debidamente requisitada y acompañada con la documentación correspondiente \*\*

#### 4.11.3 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR ( Ecex )

Las empresas de comercio exterior o comercializadoras ( Ecex ) son de vital importancia en las actividades de promoción de la exportación

En Mexico las empresas de comercio exterior se formaron en 1971, con el objeto de profesionalizar las exportaciones del país

Pues esto permite que las unidades de producción ( fábricas micro, pequeñas o medianas ) se dediquen solo a producir, siguiendo las pautas marcadas por las empresas de comercialización y distribución sobre que producir y a que precio. De esta manera el fabricante se concentra en cuidar y vigilar su producción de fabricantes diversos para obtener una gran oferta de bienes y se encarga de que el producto sea homogéneo y de la misma calidad. Los

---

\*\* Guia Basica del exportador. Banco de Comercio Exterior, 1996

\*\* Guia Basica del exportador. Banco de Comercio Exterior, 1996

comercializadores sensibilizan sobre las necesidades del mercado para desarrollar productos altamente competitivos

El 3 de mayo de 1990 se publico en el *Diario Oficial de la Federacion* un decreto en el cual se regula el establecimiento de empresas de comercio exterior, teniendo reformas y adiciones el 11 de mayo de 1995. Su objetivo es el regular el establecimiento y el desarrollo de las empresas de comercio exterior (Eces)

#### **BENEFICIOS**

- La posibilidad de que todos sus proveedores facturen a la empresa Eces con tasa cero de IVA
- Acreditamiento automatico de empresa altamente exportadora (Altex)
- Facilidades para la autorizacion de un programa Pites en la modalidad de proyecto especifico (son las unicas comercializadoras a las que se les autoriza)
- Exencion automatica del Impuesto Especial sobre produccion y servicios (IEPS) en mercancías adquiridas por las empresas Eces
- Posibilidad de nombrar un apoderado aduanal exclusivo, que realice todos los despachos aduaneros relativos a sus actividades comerciales
- \* Despacho simplificado

#### **REQUISITOS**

- Ser una empresa constituida como sociedad anonima de capital variable
- Contar con un capital social fijo minimo de 100,000 dolares al momento de su constitucion
- Tener como objeto social, la promocion, comercializacion integral y consolidacion de exportaciones de mercancías no petroleras, así como la prestacion de servicios para apoyar a

las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior

- Comprometerse a lograr a los dos años contados a partir de su registro
  1. Exportaciones anuales de mercancías no petroleras por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares, y
  2. Saldo positivo en su balanza comercial
- Presentar, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud de Ecex debidamente requisitada y acompañada con la documentación correspondiente <sup>76</sup>

#### 4.11.4 DEVOLUCION DE IMPUESTOS.(DRAW BACK).

El último decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de mayo de 1995

El beneficio es que se obtendrá la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado, lo pueden solicitar los exportadores directos e indirectos

##### REQUISITOS.

- La solicitud de devolución de los impuestos de importación debe presentarse dentro de los doce meses siguientes a la importación y en un plazo de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se realice la exportación para el exportador directo, y en el caso del exportador indirecto en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se exporta la "constancia de exportación" o la "constancia de depósito".
- Presentar, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, una solicitud de Draw Back debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente

- El exportador directo debera presentar copia del pedimento de importacion y exportacion que amparen la mercancia para las cuales se requiere la devolucion, en tanto que el exportador indirecto debera anexas la factura de venta y una copia de los pedimentos de importacion. Ademàs
- Constancia de exportacion cuando se enajenen a maquiladoras, empresas de Comercio exterior (Eces) y empresas con programa Pites.
- Constancia de deposito cuando las mercancías se enajenan a empresas de la industria automovilística o.
- Carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportacion, cuando las mercancías se enajenen a un tercero no considerado en los incisos anteriores \*\*

#### 4.11.5 INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN.

Los decretos que establecen la normatividad y la operacion de la industria maquiladora de exportacion se publicaron en el *Diario Oficial de la Federacion* el 22 de diciembre de 1989 y el 24 de diciembre de 1993. La dependencia encargada de su operacion y control es la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial. Los decretos mencionados definen como operacion de maquila el proceso industrial o de servicios destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportacion posterior por parte de maquiladoras o empresas que se dediquen parcialmente a la exportacion. Además entran en esta clasificacion los servicios que tengan la finalidad de vender con el extranjero o apoyar las exportaciones, estas actividades de servicio se pueden dirigir a las maquiladoras o a empresas con programa Pites.

---

\*\* Guia Basica del exportador, Banco de Comercio Exterior, 1996.

También identifican como maquiladora a la empresa, persona física o moral a la que le sea aprobado un programa de maquila y exporte su producción o venda a el mercado nacional en los terminos estipulados en los decretos mencionados

#### OBJETIVOS.

- Crear fuentes de empleo
- Fortalecer la balanza comerca del pais mediante una aportacion neta de divisas
- Contribuir a una mayor integracion interindustrial y coadyugar a elevar la competitividad de la industria nacional
- Elevar la capacitacion de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnologia en el pais

#### BENEFICIOS.

- Despacho aduanero simplificado
- Establecimiento y operacion de maquiladora de nueva creacion o ya existente en cualquier zona del territorio nacional destinado al desarrollo industrial.
- Autorizacion de importacion temporal de materias primas, partes, componentes y maquinaria y equipos libres de arancel
- Ventas al mercado nacional que se incrementen anualmente y a partir del año 2001 pueden ser de hasta 100%
- Otorgamiento de facilidades administrativas a las empresas que desarrollen programas de albergue (*selfter*)
- Los proveedores se asimilan a la exportacion de bienes, sujeta a tasa cero del IVA



- La **Secretaria de Gobernacion** por medio de sus delegaciones de **Servicios Migratorios** establecidas en el pais o por conducto del **servicio Exterior Mexicano** en el extranjero, permite la internacion y la permanencia en el pais mediante una **visa especial** al personal extranjero administrativo y tecnico para el funcionamiento de las empresas maquiladoras
- El reglamento de la **Lex para Promover la Inversion Mexicana y Regular la Inversion Extranjera** establece que las empresas maquiladoras de exportacion pueden constituirse y operar hasta con **100%** de capital extranjero

#### CONDICIONES

- **Cumplir con los terminos** establecidos en el programa que fue autorizado.
- **Destinar los bienes** importados, al amparo de este programa, a los fines especificos para los que fueron autorizados y usar debidamente las cuotas de exportacion que le sean asignadas.
- **Contratar y capacitar** al personal de cada nivel que corresponda, en los terminos y disposiciones legales vigentes.
- **Estar al corriente** en las obligaciones fiscales y laborales que le corresponden.
- **En el caso de suspension** de actividades, notificarlo a la **Secretaria** en un termino que no exceda de diez dias naturales contados a partir de la fecha en que suspenda sus operaciones.
- **Proporcionar la informacion** que le solicite la **Secretaria de Comercio y Fomento Industrial**, dentro del plazo que para tal efecto se señale, y dar las facilidades que se requieren al **personal de la misma** para que efectuen las revisiones necesarias sobre el cumplimiento del programa.
- **Cumplir con los requerimientos** en materia ecologica y de proteccion del medio ambiente, conforme a las disposiciones vigentes.

- Las solicitudes presentadas al amparo de su decreto, relacionados con proyectos agroindustriales, utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales, se analizarán conforme a la legislación y el programa del Gobierno Federal, así como los de preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección del ambiente.
- El pago de los impuestos de importación de los productos autorizados al vender en el mercado nacional se realiza aplicando el arancel correspondiente a las partes y los componentes extranjeros.
- En cada caso de incumplimiento en las disposiciones establecidas en el programa autorizado, las empresas serán sancionadas según la gravedad de la falta, con suspensión temporal de la vigencia del mismo o la cancelación definitiva del registro, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme a las demás disposiciones aplicables.
- Cuando la empresa decida dar por terminado su programa deberá solicitar su cancelación a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con 30 días de anticipación. La cancelación del programa y el registro lo autorizará siempre y cuando el interesado haya demostrado estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones laborales o en materia aduanal.<sup>78</sup>

# 1. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN TORNO AL COMERCIO EXTERIOR.

Resulta conveniente señalar el porque de los parametros que se escogieron sobre la informacion que a mi juicio considero importante que conozca el Licenciado en Contaduría

Respecto a los tratados de Libre Comercio con los que Mexico ha firmado un acuerdo en el Continente Americano (de los que aqui se mencionan), casi todos corresponden a paises de America Latina a excepcion del Tratado de Libre Comercio con America del Norte

Por lo cual es conveniente recordar que al referirnos a paises de America Latina estamos hablando tambien de los paises denominados comunmente en "vias de desarrollo" y al referirnos a Estados Unidos en "paises desarrollados"

Resulta interesante el hacer una comparacion entre las Balanzas Comerciales de Mexico, con los paises desarrollados y con los paises en vias de desarrollo. Pues en la Balanza Comercial con los paises desarrollados, Mexico se encuentra en deficit, en cambio en la Balanza Comercial con los paises en vias de desarrollo, Mexico presenta un superavit. Lo anterior no es extraño, ya que los paises de America Latina "representan un mercado natural para las exportaciones mexicanas, el cual es altamente receptivo a todo tipo de bienes y para cualquier tamaño de empresa, sobre todo la pequeña y la mediana empresa"<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> Negocios Internacionales, Banco de Comercio Exterior, Mayo 1996

Por lo anterior es de considerar importante que el Licenciado en Contaduría pueda responder a las necesidades que traen consigo las firmas de estos tratados, ya que el empresario de la pequeña empresa, si no hay un Licenciado en Administración suele recurrir al Licenciado en Contaduría para aclarar dudas o para ver la posibilidad que hay de realizar un proyecto o de buscar nuevos mercados en países extranjeros.

Por último es necesario mencionar que las personas que integran la cuota entrevistada fueron Licenciados en Contaduría que prestan sus servicios en compañías que realizan transacciones de Comercio Exterior, ya sean importaciones, exportaciones o ambas modalidades.

## 1.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. (T.L.C A.N.)

### 1.1.1 ASPECTOS GENERALES.

Dentro de los resultados encontrados sobre la información que tiene el Licenciado en Contaduría en torno a la Política Económica, en particular los Tratados de Libre Comercio, encontramos que el 100% de los entrevistados conocían que México había firmado un acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, llamado comúnmente Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C A.N.) y además los países que integran la

## alianza

No es de extrañarse el tan elevado porcentaje en la cuota entrevistada de los que sabían que se había firmado este acuerdo, esto debido a la gran publicidad que tuvo, además de que Estados Unidos ocupa el primer lugar de destino de los productos que México exporta, además de que más de un 50% de la cuota entrevistada exporta, importa o ambas modalidades hacia los Estados Unidos.

### 1.1.2 EL CERTIFICADO DE ORIGEN

Respecto al Certificado de Origen podemos recordar que es un formato en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario, de ahí la importancia que sea del conocimiento de los Licenciados en Contaduría cuando se quiere o pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

También debemos recordar que el Certificado de Origen dependiendo del Tratado de Libre Comercio en que se encuentre tiene una vigencia, lo cual hace necesario que el Licenciado en Contaduría tenga conocimiento de ello para que al momento de realizar alguna revisión pueda comprobar o verificar el Certificado de Origen de "X" transacción.

En el tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Certificado de Origen tiene una vigencia de 4 años contados a partir de la fecha de su firma y no es necesario presentarlo para operaciones inferiores a 1000 Dolares, siempre y cuando el bien este marcado o etiquetado como originario de México.

De los resultados obtenidos podemos decir que en la cuota entrevistada encontramos

que el 100% conocía la vigencia del Certificado de Origen dentro del Tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N.), solo el 40% de la cuota entrevistada conocía que el Certificado de Origen no era necesario en operaciones inferiores a 1000 Dolares, siempre y cuando el bien se encontrara marcado o etiquetado como originario de Mexico

Tambien es necesario recordar que para acreditar el origen de una mercancia hay que cumplir con las reglas de origen que se establezcan en los distintos tratados comerciales, en el caso del Tratado de Libre Comercio de America del Norte existen las siguientes formas para determinar el origen de la mercancia

- 1) Que el bien sea 100% producido en territorio de paises miembros del Tratado de Libre Comercio
- 2) Que el bien cumpla con reglas especificas de origen, ya sea
  - a) Salto arancelario
  - b) Valor de Contenido Regional calculado, por medio de
    - i) Valor de Transaccion
    - ii) Metodo de Costo Neto

De la cuota entrevistada el 100% sabian los metodos para determinar el origen de una mercancia dentro del Tratado de Libre Comercio de America del Norte, aunque no así las fórmulas que existen para determinar el origen del bien

## 1.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3).

### 1.2.1 ASPECTOS GENERALES.

En cuanto al Tratado de libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) se encontro que el 70% de los entrevistados habian escuchado que se habia firmado un Tratado de Libre Comercio llamado comunmente el Grupo de los Tres, pero no los paises que suscribieron esta firma, pues solo el 40% de los entrevistados conocian los paises que integran este tratado, es decir Colombia, Venezuela y Mexico. Por lo tanto solo el 40% del total de los entrevistados habia escuchado que se habia realizado la firma del Tratado de Libre Comercio, asi como los paises que integran dicho tratado.

El resultado anterior hace suponer que la cuota entrevistada conoce solo el nombre del Tratado, pero no los paises que lo integran. Lo cual desde mi punto de vista puede mantener en desventaja o al margen del desarrollo al Licenciado en Contaduria, pues la firma del tratado abre las puertas a nuevos mercados, que a la vez otorgan aranceles preferenciales a los productos, ya que se conoce que "existe una evolucion positiva de las exportaciones de Mexico a paises de la Region Latinoamericana". Ya que en datos encontrados conocemos que "en 1995 el Comercio exterior de los paises de Latinoamerica registraron un superavit derivado de haber exportado 223 mil millones de dolares e importado 221 mil millones de dolares, por todo lo cual la region representa un atractivo destino para los productos mexicanos."<sup>80</sup>

---

<sup>80</sup> Negocios Internacionales. Banco de Comercio Exterior. Septiembre, 1996.

Por los datos anteriores se puede ver la utilidad que traera al Licenciado en Contaduria el tener conocimiento de los paises con los que Mexico ha firmado un acuerdo comercial. Pues aunque no se tengan los conocimientos de todo el Tratado, de aqui se puede partir hacia un conocimiento mas amplio sobre el tema referido.

### 1.2.2 EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

Dentro del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3), se maneja un Certificado de Origen, el cual solo ampara una importacion y debe mostrarse al momento de la transaccion. Dentro de las formalidades del Certificado de Origen tenemos lo mismo que en el Tratado de Libre Comercio de America del Norte, pues igualmente este certificado sirve para demostrar que un producto es originario del pais o de la region y que por tanto, puede gozar de las preferencias arancelarias.

De la cuota entrevistada conocimos que el 30% de ellos conocian el periodo de vigencia del certificado de origen de este tratado, lo cual es comprensible pues de la cuota entrevistada este mismo porcentaje es el que realiza transacciones comerciales con los paises miembros del Tratado Comercial antes referido.

Tambien hasta cierto grado es comprensible el bajo porcentaje pues como anteriormente se dijo solo el 50% de la cuota entrevistada conocia los paises que habian suscrito este tratado, por lo que hubiera resultado poco comprensible que se hubiera registrado un porcentaje mayor en lo que concierne al certificado de origen.

Respecto a los criterios existentes para determinar el origen de un bien dentro de este tratado, resulta muy similar al del Tratado de Libre Comercio de America del Norte (TLC



**A.N).** pues existen

- 1) Que el bien sea 100% producido en territorio de países miembros del Tratado de Libre Comercio
- 2) Que el bien cumpla con reglas específicas de origen, va sea
  - a) Salto arancelario
  - b) Valor de Contenido Regional calculado, por medio de
    - i) Valor de Transaccion

La única diferencia que existe con respecto al tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N), es que cuando se usa la opción del Valor de Contenido Regional, debe hacerse solo mediante el procedimiento de Valor de Transaccion, el cual debera expresarse en porcentaje

De los resultados obtenidos conocemos que solo el 20% de la cuota entrevistada conocian los metodos para determinar el origen de un bien. Este resultado nos da una imagen hasta cierto punto negativa, lo que me hace suponer que existe desinformacion en la cuota entrevistada pues estos metodos para determinar el origen de un producto son los mismos que en el Tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N), en donde se obtuvo un 100% que lo conocia, la única diferencia es que en el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) si se hace una especificacion de que procedimiento debe usarse. Esto quiere decir que si lo conocen, lo que falta es saber las adecuaciones que sean necesarias en cada Tratado de Libre Comercio

Por ultimo hay que mencionar que este certificado de Origen debe de ser validado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

## 1.3 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA.

### 1.3.1 ASPECTOS GENERALES.

Con respecto al Tratado de Libre Comercio de México con Bolivia podemos decir que solo el 10% de la cuota entrevistada había oído hablar de él. Lo anterior puede obedecer a que al ser un país de Latinoamérica se cree que es parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), o bien porque de las transacciones que realizan las personas entrevistadas ninguna tiene como país de destino Bolivia de igual manera que las importaciones. Resulta interesante conocer los Tratados Comerciales que México ha suscrito pues son oportunidades de exportación, ya que se abren nuevos mercados y las formas de aprovechar estas oportunidades son diversas y van desde la exportación de bienes y servicios a la participación en licitaciones y en proyectos de infraestructura.

### 1.3.2. EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

Del Certificado de origen que se requiere dentro del Tratado de Libre Comercio México-Bolivia podemos recordar que este ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y que es necesario presentarlo por cada importación que se realice.

Además es necesario mencionar que si el exportador no es el productor del bien, el exportador deberá llenar el Certificado de Origen en base a una "Declaración de Origen"

firmada y sellada por el productor del bien y validarse en la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial durante los primeros cuatro años de exportaciones

De los resultados obtenidos en la cuota entrevistada, encontramos que el 100% no tiene ni la menor idea de la vigencia del Certificado de Origen dentro de este Tratado, lo cual resulta un dato negativo para el Licenciado en Contaduría ya que en párrafos anteriores se ha mencionado el grado de importancia que este tratado Comercial representa para México

Respecto a los criterios existentes para determinar el origen de las mercancías podemos mencionar que se sigue el mismo esquema que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T L C A N), lo único diferente es que maneja otros porcentajes como se vera a continuación

- 1) Que el bien sea 100% producido en territorio de países miembros del Tratado de Libre Comercio
- 2) Que el bien cumpla con reglas específicas de origen, ya sea
  - a) Salto arancelario
  - b) Valor de Contenido Regional, por medio de
    - i) Valor de Transacción del 50%
    - ii) Metodo de Costo Neto de 41.66%

De los resultados encontrados en la cuota entrevistada el 100% desconocía el metodo para determinar el origen de las mercancías. Es conveniente mencionar que tanto el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T L C A N) comparten el mismo esquema al igual que el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia, solo que en este ultimo se especifican porcentajes para algunos metodos como se vio anteriormente

## 1.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.

### 1.4.1 ASPECTOS GENERALES.

Del Tratado de Libre Comercio firmado por México con Costa Rica encontramos que solo el 40% de la cuota entrevistada sabía que se había firmado un tratado con el país mencionado. Esto nos muestra que es el segundo tratado menos conocido de los parámetros que se establecieron, ya que el primer lugar lo ocupa el Tratado de Libre Comercio con Bolivia.

Es necesario que a este tratado se le de más difusión, pues como se dijo anteriormente los países de América Latina representan para México una oportunidad de crecimiento a los mercados además de que existen datos que nos dicen: "En lo relativo al Comercio Exterior de México con Costa Rica, nuestro país ha mantenido un superávit en los últimos tres años aunque con una tendencia a la baja. Así, para 1992 el año del superávit fue de 92.5 millones de dólares, en 1993 de 77.5 millones de dólares y durante los primeros diez meses de 1994 de 56.4 millones de dólares."<sup>81</sup> Esta baja no se sabe a qué se debe pero podría ser una buena opción para los empresarios mexicanos para colocar sus productos. Aunado a lo anterior se puede decir que Costa Rica es un país muy cercano a México, por lo que se abatirían costos de transportación, por mencionar un factor favorable.

Es por ello que el Licenciado en Contaduría no debe desaprovechar las oportunidades que se abren para el empresario mexicano. Podemos recordar que tanto el Tratado de Libre Comercio con Bolivia y el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, entraron en vigor el 1°

---

<sup>81</sup> Negocios Internacionales. Banco de Comercio exterior, Abril de 1995.

De Enero de 1995, hace dos años, por lo que se puede suponer que la cuota entrevistada no conocia que se hubiesen firmado dichos tratados por la publicidad de que gozo en Mexico el Tratado de Libre Comercio con America del Norte

#### 1.4.2 EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

Del certificado de Origen utilizado dentro del Tratado de Libre Comercio Mexico Costa Rica podemos mencionar que la vigencia que tiene es de doce meses, para una o varias importaciones que se realicen en ese periodo de tiempo y es necesario presentarlo en cada importacion

Al igual que en el Tratado de Libre comercio Mexico-Bolivia, si el exportador del bien no es el productor, el exportador debera llenar el certificado de origen en base a una "Declaracion de Origen" firmada y sellada por el productor del bien y validarse en la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

Respecto a los resultados tenemos que solo el 20% de la cuota entrevistada conocia la vigencia de este certificado de origen, no esta de mas recordar la importancia que esta tiene dentro de las Transacciones de Comercio Exterior ya que este documento representa la llave para la puerta de entrada a las preferencias arancelarias que se hayan negociado en los paises signatarios del tratado de Libre Comercio

El resultado anterior alienta a que sea mayor la informacion que se proporcione al Licenciado en Contaduria sobre estos temas, ya que se vio que existe el conocimiento solo que no se conoce la gama de aplicacion de este

De los criterios existentes para determinar el origen de un bien podemos recordar que es

el mismo usado dentro del Tratado de Libre comercio de America del Norte como a continuacion se menciona

- 1) Que el bien sea 100% producido en territorio de paises miembros del Tratado de Libre Comercio
- 2) Que el bien cumpla con reglas especificas de origen, ya sea
  - a) Salto arancelario
  - b) Valor de Contenido Regional, por medio de
    - i) Valor de Transaccion del 50%
    - ii) Metodo de Costo Neto

Ademas cabe señalar que el 100% de la cuota entrevistada no lo conocia, lo cual nos hace suponer que son por las mismas causas enunciadas dentro del Tratado de Libre Comercio entre Mexico-Bolivia

## 1.5 LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI).

### 1.5.1 ASPECTOS GENERALES.

Por lo que respecta a la Asociacion Latinoamericana de Integracion (ALADI), podemos mencionar que solo el 40% de la cuota entrevistada conocia que Mexico hubiera firmado este acuerdo. Al preguntar que paises integraban este acuerdo solo el 40% igualmente respondió pero de manera incorrecta. Es necesario recordar que sus origenes de esta asociacion se remontan al Tratado de Montevideo (1980) y antes ALAC-1960, en donde se previó la

necesaria complementación económica comercial entre los países de Latinoamérica, por ello Chile y México convinieron en celebrar el acuerdo de Complementación Económica No. 17 México-Chile, pero además enmarcados en el Tratado de Montevideo se convino, establecer acuerdos comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela y Bolivia. Al hablar de una Asociación Latinoamericana es probable que la cuota entrevistada aunque no lo supiera a ciencia cierta respondía que los países que integraban esta asociación eran todos los de América Latina, aunque este es el objetivo de esta asociación todavía no se ha logrado.

Es de suponerse que lo anterior creó confusión en la cuota entrevistada, lo cual hace necesario tener una visión al menos de los países de América Latina con que México ha suscrito algún acuerdo.

### 1.5.2 EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

Dentro del Certificado de Origen que se requiere dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) encontramos que al igual que los Tratados de Libre Comercio anteriores, es necesario contar con el, sólo que en este caso el certificado debe presentarse en cada exportación que se realice y este documento lo expide la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial antes de cada exportación.

De los resultados obtenidos sobre la vigencia de los certificados de origen obtuvimos que sólo el 20% de las personas entrevistadas conocían la vigencia de este Certificado de Origen, lo cual nos muestra que es necesario que exista un mayor conocimiento para que el Licenciado en Contaduría pueda hacer frente a las necesidades del mercado.

Respecto a los procedimientos para conferir el origen a un bien se usa el mismo esquema que el del Tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N.)

- 1) Que el bien sea 100% producido en territorio de paises miembros del Tratado de Libre Comercio
- 2) Que el bien cumpla con reglas especificas de origen, va sea
  - a) Salto arancelario
  - b) Valor de Contenido Regional, por medio de
    - i) Valor de Transaccion
    - ii) Metodo de Costo Neto

La única diferencia que presenta es que se pide que los bienes tengan un grado de integracion del 50%.

Respecto a la cuota entrevistada encontramos que el 100% de ella ignoraba la forma de definir el origen de la mercancia, lo cual tambien resultaria conveniente que el Licenciado en Contaduria conociera , pues dentro del Acuerdo ALADI se encuentran los paises miembros del Mercosur como lo son Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, ademas de Peru , Ecuador, Chile, Colombia, Venezuela y Bolivia, de aqui la importancia de su conocimiento. Y en tanto no se libere totalmente el comercio por los tratados, continuara teniendo vigencia el trato preferencial que gozan



## 2. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LOS TÉRMINOS EN QUE SE REALIZA LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.

### 2.1 GENERALIDADES DE LOS INCOTERMS.

Es necesario recordar que dentro de las operaciones de Comercio Exterior suelen surgir malentendidos y pleitos, esto puede causarse por que en ocasiones el exportador o importador no conoce la liquidez del comprador vendedor, o tambien puede deberse a las distintas practicas comerciales vigentes en los paises con los que se realiza la operacion o bien a la distinta interpretacion que se haga de la negociacion

Es por ello que es importante que el Licenciado en Contaduria tenga conocimiento de los distintos terminos que se pueden utilizar cuando se hace una negociacion en que intervenga un pais extranjero Ya que como se menciono anteriormente los incoterms o terminos de la negociacion internacional son un conjunto de trece opciones de caracter facultativo que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en transacciones de Comercio Exterior

Respecto a los resultados obtenidos en la cuota entrevistada encontramos que solo el 70% de ellos conocian lo que significaban los incoterms, lo cual resulta favorable, pues ellos coincidieron en señalar que se trataba de terminos para fijar las condiciones de compra o de venta al negociar con otros paises

Resulta conveniente que el Licenciado en Contaduría, tome conciencia si quiere tener al menos un panorama de lo que son las transacciones de Comercio Exterior o si se desenvuelve dentro del ambiente de este, que se preocupe por obtener un conocimiento mas amplio. Pues del 30% de la cuota entrevistada que no respondió lo que significaban los incoterms, las dos terceras partes sabían lo que era este termino, solo que no lo supieron expresar, ya que se pudo confirmar con la contestacion de lo mencionado en preguntas posteriores, mientras que la otra tercera parte de ellos, comento que la palabra incoterm solo era una palabra norteamericana y que no sabía explicar lo que significaba.

Ademas cabe señalar que al hacer esta pregunta a la cuota entrevistada no se pretendo ni se hizo la evaluacion en base a una respuesta rigida, ya que la pregunta era abierta, si no que se evaluo que la idea que poseian los entrevistados fuera correcta.

La primera pregunta sobre el significado de los incoterms, a mi parecer representa la pieza medular del tema que se esta tratando, ya que de aqui se parte el sondeo para ver hasta que grado tienen de conocimiento sobre el tema referido.

Tambien la utilidad que tienen los incoterms o terminos de negociacion resulta tema de analisis en la cuota entrevistada ya que resulta igualmente importante el significado y la utilidad que tienen estos terminos dentro del Comercio Exterior.

Respecto a su utilidad de los Incoterms o terminos de negociacion internacional, recordaremos que son utiles cuando se negocia un contrato, pues con la ayuda de estos se aclara plenamente la posicion juridica de las partes integrantes de la negociacion. Tambien resultan ser un factor importante en el momento de elaborar el precio de exportacion.

De los datos encontrados en la cuota entrevistada encontramos que el 90% de ellos conocian la utilidad que tienen los incoterms dentro de las operaciones de Comercio Exterior.

pues la gran mayoría coincidió en mencionar su utilidad, aquí es donde confirmamos lo que en líneas anteriores decíamos, que respecto al significado de los incoterms, las dos terceras partes si lo sabía solo que no lo había expresado, mientras que solo el 10% de la cuota respondió con una idea errónea de lo preguntado

Suele suceder que en el momento en que se termina una negociación, tal vez no sea posible precisar el lugar o el punto exacto en que debía entregarse o recogerse la mercancía, en este caso las cláusulas adicionales otorgan al comprador el derecho de definir posteriormente el lugar preciso. Es por ello que es importante el saber la posición que toma o a lo que se comprometen las partes cuando se negocia. Ya que al no conocerlo se podría incurrir en gastos adicionales y de esta forma afectar lo que se pretendía beneficiar con la intervención del Licenciado en Contaduría

Como se ha visto es de suma importancia que el Licenciado en Contaduría conozca el significado y la utilidad de los Incoterms, para que en el momento en que asesore en la firma de algún contrato, el comprador y el vendedor se refieran a un Incoterm, con ello las partes integrantes pueden estar seguras de sus respectivas responsabilidades de forma sencilla y segura, para que al tener estos antecedentes se disminuyan las posibilidades de malentendidos y problemas

Además de la importancia que representa el conocer el significado y obligaciones que se contraen con determinados incoterms, en el momento de elaborar un precio de exportación

## 2.2 CATEGORIAS DE LOS INCOTERMS.

Respecto a las categorías que existen en los Incoterms podemos recordar que para facilitar su lectura en la última versión de 1990 existen cuatro categorías

- 1 - Categoría E - EXW
- 2 - Categoría F - FCA, FOB y FAS
- 3 - Categoría C - CFR, CIF, CPT y CIP
- 4 - Categoría D - DAF, DES, DEQ, DDU y DDP

Dentro de los Incoterms que se utilizan con mayor regularidad se encuentran

Con embarque marítimo

**FOB (*Free on Board*)** El vendedor se encuentra libre de obligación cuando la mercancía se encuentra a bordo del barco (puerto de embarque)

**FAS (*Free Alongside Ship*)** El vendedor termina su obligación cuando la mercancía se encuentra a bordo del barco (puerto de embarque)

**CFR (*Cost & Freight*)** El vendedor termina su obligación cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque (puerto de embarque), pero con el pago de los fletes hasta el puerto de destino

**CIF (*Cost, Insurance & Freight*)** La obligación del vendedor concluye cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque (puerto de embarque), pero con el Seguro y Flete pagado hasta el puerto destino

Con seguro a cargo del Comprador.

**EXW (*Ex-Works*)** El vendedor pone a disposición del comprador en la fábrica, u oficina del

vendedor la mercancía

Con seguro a cargo del vendedor.

**CIP (Carriage & Insurance Paid)** La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte elegido en el punto destino con flete y póliza de seguro pagados

En los datos encontrados en la cuota entrevistada podemos mencionar que se les preguntó lo que significaban una serie de tres Incoterms, de los que más se usan, siempre y cuando el transporte usado sea el marítimo

En el parámetro que se estableció para esta serie de preguntas fue el significado de FOB, FAS y CIF

En la cuota entrevistada encontramos que el 80% conocían los términos (me refiero al FOB y FAS), en tanto que el término CIF lo conocía solo el 60% de ellos

Lo anterior resulta interesante y por demás importante que lo conozca el Licenciado en Contaduría, pues supongamos que no trabaja directamente en una compañía que realiza operaciones de Comercio Exterior (es decir Importaciones y Exportaciones), si no que se desenvuelve dentro del campo de la Auditoría por lo que resultara necesario que al hacer la revisión de los documentos los conozca, aunque estos ya hayan pasado por una aduana, por la persona de la compañía encargada del Departamento de Comercio Exterior y por el Contador mismo, el verificar los términos en que se dio la venta o compra, por lo que desde mi punto de vista sería necesario que el Licenciado en Contaduría conociera los términos antes mencionados

Dentro de las ventajas que podemos encontrar respecto a los tres Incoterms antes mencionados para el vendedor, se deduce que el término FAS (*Free Alongside Ship*) Libre

junto al barco, es el que del conjunto del grupo convenido, le otorga más facilidades al vendedor, ya que se encuentra libre de obligación en cuanto la mercancía está junto al barco, por lo que todos los costos y riesgos que se generen posteriormente correrán a cargo del comprador

El segundo lugar de facilidades lo ocupa el término FOB (*Free On Board*) Libre a bordo, en donde recordaremos que el vendedor se encuentra libre de obligación en cuanto las mercancías han pasado por el riol del barco, por lo que todos los costos y riesgos que se generen posteriormente correrán a cargo del comprador

En cambio el término CIF (*Cost, Insurance and Freight*) Costo, Seguro y Flete, es el que le otorga menos facilidades al vendedor pues le establece más obligaciones ya que la mercancía debe llevar el seguro y los fletes pagados hasta el puerto de destino

Asimismo es conveniente señalar que del conjunto de los trece Incoterms mencionados con anterioridad el término EXW (*Exworks*) fuera de fábrica representa para el vendedor la mínima obligación, mientras que el término DDP (*Delivered Duty Paid*) es el que representa la máxima obligación para el

En la cuota entrevistada nos encontramos que solo el 30% pudo hacer un análisis desde mi punto de vista de los costos en que se incurren cuando usan uno de los términos mencionados con anterioridad en una transacción de Comercio Exterior. Pues a mi juicio resultaría conveniente el conocer los términos que de esta manera siga abriéndose el campo de trabajo del Licenciado en Contaduría

Pues de la cuota entrevistada el 30% de los entrevistados corresponden a personal que presta sus servicios dentro de firmas de Contadores Públicos, mientras que el 70% restante presta sus servicios en empresas en donde se realizan operaciones de Comercio Exterior, en

donde del 57% de estas empresas cuentan con una persona encargada del area de Comercio Exterior o un Departamento especifico, en donde solo 1 persona de las encargadas es Licenciado en Contaduria, en tanto que el resto de estas compañías no han encontrado necesario contar con un departamento especifico que se encargue de este tipo de operaciones

## 2.3 LOS MEDIOS DE TRANSPORTE Y EL USO DE LOS INCOTERMS.

Dentro del transporte usado dentro del Comercio Exterior recordaremos que existen 4 modalidades como lo son

- Transporte por via Aerea
- Transporte por via terrestre
- Transporte por via maritima
- Transporte por via ferrea

Es conveniente resaltar la importancia que tiene el medio de transporte con que se cuente al realizar una negociacion de Comercio Exterior, ya que dependiendo de este y de el Incoterm utilizado, se definira el Costo de Exportacion del producto Respecto a los medios de transporte que existian, el 100% de la cuota entrevistada coincidio en señalar que conocia los antes mencionados. Además se les cuestiono sobre la repercusion que lleva consigo el uso del medio de transporte elegido en el costo de exportacion a lo cual el 80% respondio que era muy importante, mientras que solo el 20% respondio que no era tan importante

Respecto a esto, a mi juicio, resulta conveniente hacer un presupuesto respecto a los

gastos en que se incurrirían al usar un determinado transporte, pues debe tomarse en cuenta las exigencias del producto que se va a exportar, tiempo con que se pueda contar para la transportación del mismo, el volumen que se va a transportar, además de la seguridad con que se cuente en los medios de transporte de que la mercancía llegue en perfectas condiciones

Respecto al 20º de la cuota entrevistada que respondió que no era tan importante el medio de transporte que se utilice, suponemos que es debido a que la mercancía que requieren transportar no les da gran margen de elección, ya que resulta muy necesaria la rapidez de entrega por tratarse de productos perecederos

La importancia que a mi juicio representa lo anteriormente descrito para el Licenciado en Contaduría radica en que él pueda en un momento dado proporcionar una asesoría de las opciones que existen para que al momento en que él abra su campo de acción, lleve también al empresario a ampliar sus perspectivas, es decir a proyectarse a nuevos mercados

El Banco de Comercio Exterior a través de su departamento de Asesoría Comercial y Aduanera proporciona a las personas que soliciten información sobre los costos nacionales e internacionales que son generados en Comercio Exterior y a quien le es cargado el costo de acuerdo al Incoterm utilizado



### 3. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LOS TRÁMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

#### 3.1 LA OPERACIÓN ADUANERA

##### 3.1.1 ASPECTOS GENERALES.

Dentro de la operación aduanera referida exclusivamente a la Importación y Exportación de mercancías podemos distinguir la intervención de varias personalidades destacando entre ellas la aduana y el agente aduanal, los cuales resultan tener suma importancia para efectos de las transacciones mencionadas.

Respecto a la aduana podemos recordar que es el espacio que realiza el conjunto de pasos para el registro y comprobación de las mercancías que se requieren importar o exportar. Así mismo el agente aduanal es "la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera".

Es necesario mencionar que dentro de las obligaciones del agente aduanal podemos destacar la fracción VI. del artículo 162 de la mencionada ley, en la cual nos dice

“declarar protesta de decir verdad, el nombre y domicilio fiscal del destinatario o del remitente de las mercancías, la clave del Registro Federal de Contribuyente de aquellos y el propio, la naturaleza y características de las mercancías y los demás datos relativos a la operación de Comercio Exterior en que intervenga, en las formas oficiales y documentos en que se requieran o, en su caso, en el sistema mecanizado.”

Es necesario que al realizar transacciones de Comercio Exterior se cuente con el auxilio del agente aduanal, ya que será el quien promueva el despacho de las mercancías a nombre de la persona que exporta o importa, además de que es el quien elabora y expide el pedimento de exportación o importación según sea el caso.

Es por lo tanto importante recalcar no solo por el punto anterior la importancia que reviste el agente aduanal dentro de este tipo de transacciones.

Respecto a la información obtenida en la cuota entrevistada conocimos que el 50% de ellos mencionaron que era muy importante el contar con los servicios de un agente aduanal, pues expresaron que en este tipo de operaciones era necesario que las mercancías pasaran por la aduana y solo por este hecho a fuerzas se tiene que contar con los servicios de un agente aduanal. Respecto al otro 50% de la cuota entrevistada restante se conoció por sus respuestas que si era necesario contar con los servicios del agente aduanal, solo que no dieron muestra alguna de la importancia que reviste esta figura dentro de las transacciones de Comercio exterior.

Sobre los resultados encontrados en la cuota entrevistada puedo mencionar que respecto a la operación aduanera en específico al agente aduanal el 100% de la cuota entrevistada conocía su figura dentro de las transacciones de Comercio Exterior, aunque no se expresaron de la misma forma sobre la importancia de su actuación en el ámbito mencionado.

Se puede decir en base a lo observado que el 100% de la cuota entrevistada conoce tanto la necesidad y la importancia que posee el agente aduanal dentro de las transacciones de Comercio Exterior

Respecto a la necesidad o la importancia que tiene que el Licenciado en Contaduría conozca sobre las figuras que intervienen en las transacciones de Comercio Exterior, como lo es agente aduanal, radica en que con la apertura comercial que se ha dado en los 3 últimos años, se ha abierto una opción más para el campo de trabajo del Licenciado en Contaduría, es por ello que a mi juicio resulta importante que conozca aunque no sea a fondo sobre el tema, al menos una idea clara de los procesos que se llevan a cabo en este tipo de operaciones

De las funciones del agente aduanal podemos mencionar de entre las más importantes

- “Despachar aduanalmente por cuenta y orden de su demandante, el importador o exportador correspondiente la encomienda que le hagan
- “Localizar las mercancías y efectos para formular la declaración correspondiente, a fin de que se apliquen correctamente los aranceles.”
- “Promover y tramitar por medio de personal especializado, las operaciones aduanales y los servicios auxiliares que requiere el Comercio Exterior y el Tráfico Internacional.”

Respecto a las funciones del agente aduanal, en la cuota entrevistada conocimos que sólo el 20% de ellos conoce una función del agente aduanal, el 70% de ellos conocía 2 funciones y sólo el 10% restante de la cuota entrevistada conocía más de 2 funciones

De acuerdo a los datos obtenidos se puede ver que existe un cierto grado de desinformación sobre la labor que realiza el agente aduanal, a mi parecer sería más conveniente que el Licenciado en Contaduría lo supiera para entender que es lo que el agente aduanal puede hacer por la persona que realiza este tipo de operaciones, es decir cuáles serían sus

limitaciones y hasta que punto pueden exigirse funciones a el. Tambien podemos recordar que se puede llegar a diversos acuerdos con el agente aduanal, por ejemplo que a nombre del interesado (a) realice el pago de impuestos o el pago de los fletes, etc

Sobre otras obligaciones del agente aduanal podemos destacar las de la fraccion VIII, del articulo 162 de la mencionada ley, que dice

"Formar un archivo con la copia de los pedimentos tramitados o grabar dichos pedimentos en los medios magneticos que autorice la Secretaria de Hacienda y Credito Publico con los siguientes documentos

- a) Copia de la factura comercial
- b) El conocimiento de embarque o guia aerea revalidados, en su caso
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias
- d) La comprobacion de origen y de la procedencia de las mercancías cuando corresponda
- e) La manifestacion de valor
- f) El documento en que conste la garantia, cuando se trate de mercancías con precio estimado establecido por la Secretaria
- g) El documento que compruebe el encargo que se le hubiera conferido para realizar el despacho de mercancías "

Respecto a la informacion obtenida en la cuota entrevistada conocimos que el 40% de ellos conocia solo una obligacion del agente aduanal, el 10% conocia dos de ellas, el 30% mas de dos funciones y el 20% restante desconocia las obligaciones del agente aduanal

En resumen podemos en base a los datos anteriores mencionar que el 80% de la cuota entrevistada conocia al menos una de las obligaciones del agente aduanal

A mi parecer creo que es necesario que el Licenciado en Contaduria conozca estas obligaciones para que no se formen ideas erroneas sobre la forma o los medios (en este caso la utilizacion de los servicios de un agente aduanal) que han de utilizarse cuando se quiere hacer Comercio exterior. Sobre el 20% de la cuota entrevistada puedo mencionar que no conocian estas obligaciones en forma teorica, pues en la practica ellos mismos me manifestaron, que el agente aduanal debia expedir el pedimento de exportacion u importacion, ademas de la cuenta de gastos respectiva de los servicios prestados, solo resta mencionar que si tienen el conocimiento, solo que no lo han sabido expresar o en su caso catalogar

### **3.2 DOCUMENTOS NECESARIOS EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.**

Dentro de las operaciones de Comercio Exterior, es necesario el presentar ante la aduana correspondiente una serie de documentos que acrediten la legal importacion o exportacion de mercancías. Por lo que es necesario, si un Licenciado en Contaduria se desenvuelve dentro del ambito del Comercio Exterior el que conozca esta serie de documentos, ya sea para su revision (en el campo de la auditoria) o para realizar su correcto registro contable

**Recordaremos que dentro de la Ley aduanera en su articulo 36 se señalan los**

documentos que deben de acompañar a los pedimentos ya sean de exportación o de importación. Los cuales son:

En Importación

- a) Factura Comercial
- b) El documento de transporte
- c) Documentos relativos al cumplimiento de los requisitos sobre restricciones o regulaciones no arancelarias a la importación
- d) El certificado de Origen
- e) Documento en que consiste la garantía ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en caso de ser necesario
- f) Certificado del peso o volumen, en caso de mercancías a granel

En Exportación

- a) Factura
- b) Documentos relativos al cumplimiento de las restricciones o regulaciones no arancelarias a la exportación

Aunado a lo anterior podemos mencionar que en el artículo 106 del Código Fiscal de la Federación, fracción II nos mencionan que "la estancia legal en el país de las mercancías extranjeras se comprueba con

- a) La documentación aduanal exigida por la ley
- b) Nota de venta expedida por la autoridad fiscal federal
- c) Factura expedida por persona inscrita en el registro federal de contribuyentes
- d) La carta de porte en que consten los datos del remitente, del destinatario y de los efectos que ampare, si se trata de portadores legalmente autorizados para efectuar

el servicio publico de transporte, fuera de la zona de inspeccion y vigilancia permanente”

Dentro de la investigacion que se realizo, se cuestiono a la cuota entrevistada sobre el conocimiento que poseian sobre la documentacion que era necesaria exhibir ante la aduana en Importaciones y Exportaciones

De los resultados obtenidos podemos mencionar que el 90% de la cuota entrevistada conocia la factura, el 20% el documento de transporte, el 60% el certificado de origen y el 70% el pedimento de Importacion o Exportacion

Respecto al documento relativo al cumplimiento de los requisitos sobre restricciones o regulaciones no arancelarias a la importacion y el documento en el cual se conste la garantia ante la Secretaria de Hacienda y Credito Publico manifestaron no tener conocimiento alguno

Sobre lo anterior puedo suponer que desconocian la garantia que habia que presentarse ante la Secretaria de Hacienda y Credito Publico porque en las Importaciones que realiza la cuota entrevistada el valor declarado en ningun momento ha sido inferior al precio estimado, por lo que no ha sido necesario presentar esta garantia. Respecto al documento del cumplimiento de los requisitos sobre restricciones o regulaciones no arancelarias, tambien puedo suponer que es porque no ha sido necesario en las transacciones normales que ellos realizan

#### a) Factura Comercial

En cuanto a la factura comercial tenemos que el 90% de la cuota entrevistada la conocia y solo el 10% de ella no sabia que fuese necesaria su presentacion ante la aduana. Esto nos refleja la minuciosidad o la atencion que pone el Licenciado en Contaduria al tener en sus manos el llamemosle “paquete de documentos” relativos a una importacion o exportacion,

pues la factura comercial respecto a los otros documentos mencionados es la que posee un mayor porcentaje en el conocimiento de los Licenciados en Contaduría y al mismo tiempo representa el punto de partida de los demás documentos.

Por otro lado es importante recalcar que la factura es el documento fundamental entre el exportador y el vendedor. Y sirve como registro de la transacción entre estas dos partes. Pues la información contenida dentro de esta ayuda tanto a las autoridades aduanales a clasificar en forma correcta el envío, para gravar los impuestos respectivos y de igual forma sirve para el Licenciado en Contaduría, ya que a través de ella puede conocer los bienes o servicios que se adquieren en las importaciones.

#### **b) Documento de Transporte**

En lo que concierne al documento de transporte, es decir la guía aérea (transporte por vía aérea), el flete (transporte por vía terrestre), el conocimiento de embarque (transporte por vía marítima) y otros, se conoció en la cuota entrevistada que solo el 20% de ellos tenía conocimiento de la necesidad de contar con este documento.

El resultado obtenido nos muestra que respecto a este documento existe un alto grado de desinformación, lo cual resulta negativo debido a la importancia que este documento representa.

En este documento se contiene la información necesaria para efectuar un despacho rápido, así como un manejo adecuado en el origen, la ruta y en el destino de la mercancía. Además sirve también como documento para el pago de los cargos involucrados ya sea por el remitente o por el consignatario, o también sirve de base de los ajustes de pago entre los medios participantes en el transporte de la mercancía.



Igualmente este documento representa la prueba de la existencia de un contrato entre el embarcador y el medio de transporte y al mismo tiempo indica si las mercancías se han recibido en buenas condiciones.

Por otro lado sirve como documento contable tanto para el que remite, pues puede usarla como comprobante de gastos, así como para los ingresos del medio de transporte, además sirve también como comprobante del recibo de entrega.

En el transporte aéreo, la guía aérea también sirve como póliza de seguro, ya que al solicitarse el seguro por parte del remitente y al anotarse en la guía aérea el monto asegurado y la prima correspondiente, esta se convierte en una póliza de seguros ordinaria.

Por lo mencionado anteriormente, en especial a lo que respecta en lo contable resulta importante el documento de transporte no solo en las Transacciones de Comercio Exterior, si no también cuando es necesario hacer el registro contable de la operación.

### C) Certificado de Origen

Del certificado de origen podemos recordar que es el documento con el cual se demuestra que el producto es originario de una región determinada. Es por este motivo que el Licenciado en Contaduría debe conocer este hecho, pues la mercancía que se compra o se vende puede ser acreedora a Preferencias Arancelarias o en caso contrario a restricciones o a regulaciones no arancelarias.

Dentro de los resultados obtenidos en la cuota entrevistada conocimos que solo el 60% de ellos tenían conocimiento de que este documento era necesario cuando se realizaba una importación, mientras que el 40% restante comentó diversas razones para no ser necesario, por ejemplo uno dijo que las importaciones que realizaban provenían de los Estados Unidos, y que por lo regular estas transacciones no superaban los 1,000 dólares, por lo cual no era necesario.

contar con el certificado de origen de acuerdo al tratado de Libre Comercio de America del Norte (T.L.C.A.N), otro entrevistado comento que no recordaba todos los documentos que le pasaban para su registro contable, pues dijo que como dentro de la compania existia un departamento de Comercio Exterior, este era el encargado de todos los tramites, documentos y demas y que a sus manos solo llegaba el paquete de documentos unicamente para su registro contable

El comentario anterior hace reflexionar inclusive preguntarnos hasta que punto seria necesario que el Licenciado en Contaduria tenga al menos los conocimientos minimos respecto a este tipo de operaciones, mas aun cuando en el campo en el cual se desenvuelve tiene contacto con el tipo de operaciones que se mencionan

Por otro lado podemos recordar que dentro del Capitulo 1, se hizo mención del Certificado de origen, refiriendonos ademas de algunos tratados de Libre Comercio firmados por Mexico, y retomando los datos recabados sabemos que el 100% sabe que es necesario el Certificado de Origen, por lo cual nos crea confusion, ya que en una pregunta posterior al menos un 20% no lo recuerdo como importante dentro de los documentos necesarios en Transacciones de Comercio Exterior, entre ellos un entrevistado comento que lo mas importante en este tipo de transacciones tanto Importacion como Exportacion, son la factura y el pedimento unicamente y que los demas documentos son relleno, es decir meros tramites

No se puede atribuir por los datos encontrados sobre la documentacion requerida en las Importaciones, que el Licenciado en Contaduria no posea los conocimientos si no que pudo deberse a que al ser una cosa tan obvia omitio recalcarla

#### d) Lista de Empaque

Aunque dentro de los requisitos que marca el artículo 36 de la ley Aduanera no se mencione la necesidad de contar con una lista de empaque, es conveniente que la añada el exportador. Al interrogarse a la cuota entrevistada, encontramos que solo el 20% lo sabía, lo cual resulta un tanto negativo ya que aproximadamente el 80% de la cuota entrevistada realiza principalmente exportaciones.

Por lo mencionado resultaría conveniente que el Licenciado en Contraduría conociera un poco más sobre el documento referido, pues la importancia de este resulta ser grande.

La lista de empaque es un documento en el cual se identifican las mercancías, la cual debe coincidir con la factura. Recordemos además que este documento funciona como elemento de control, verificación y prueba para el exportador cuando tramita la expedición de su mercancía. Es el agente aduanal por lo común el que lo exige para identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo cual es recomendable hacer un empaque metódico.

Un empaque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo paquete y que no se encuentren debidamente relacionadas) propicia que el funcionario de la aduana, al tratar de establecer la cantidad de un solo tipo de mercancía, verifique todos los bultos y cajas, pudiendo causar demoras o gastos adicionales no previstos y aumentar así el costo de la mercancía.

**e) Pedimento de Importación o Exportación**

Este documento es el que a juicio de la que escribe, el que reviste mayor importancia ya que es el documento en el cual se comprueba que la mercancía que se importa o se exporta pasó legalmente por la aduana, es decir que no es contrabando. Además de que en el pedimento de Importación o Exportación, se hace mención y representa el pago de los Impuestos que se

han hecho, como lo es el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), además del Impuesto al Valor Agregado (IVA), aranceles, entre otros.

La importancia que tiene de que el Licenciado en Contaduría conozca este documento es que para poder realizar eficientemente su trabajo, debe revisar minuciosamente si lo que va a registrar contablemente se encuentra debidamente respaldado con la documentación anexa.

Ya que de no ser así la compañía estaría incurriendo en el delito fiscal de contrabando.

Dentro del artículo 192 del Código Fiscal de la Federación (CFF) no dice que "comete el delito de contrabando quien introduzca al país o extraiga de él mercancías

- I. Omitiendo el pago total o parcial de las contribuciones o cuotas compensatorias que deban cubrirse
- II. Sin permiso de autoridad competente, cuando sea necesario este requisito
- III. De importación o exportación prohibida."

Por este motivo es necesario que el Licenciado en Contaduría conozca los documentos que deben acompañar a una importación, ya que el mismo cuando presta sus servicios dentro de una compañía y la representa ante la autoridad aduanal se hace responsable solidario con ella.

Y como podemos recordar de acuerdo al artículo 26 del Código Fiscal de la Federación (CFF) en el cual se menciona a los responsables solidarios con los contribuyentes.

"I. Los retenedores y las personas a quienes las leyes impongan la obligación de recaudar contribuciones a cargo de los contribuyentes, hasta por el monto de dichas contribuciones.

La responsabilidad solidaria comprenderá los accesorios, con excepción de las multas."

Ademas dentro del articulo 95 delCodigo Fiscal de la Federacion (C F F) se nos hace mención de las personas que son responsables de los delitos fiscales, es decir quienes .

- I Concierten la realizacion del delito
- II Realicen la conducta o el hecho que describe la ley
- III Cometan conjuntamente el delito
- IV Se sirvan de otra persona como instrumento para ejecutarlo
- V Induzcan dolosamente a otro a cometerlo
- VI Ayuden dolosamente a otro para su comision
- VII Auxilien a otro despues de su ejecucion, cumpliendo una promesa anterior "

Tambien las penas por le delito de Contrabando se encuentran estipuladas dentro delCodigo Fiscal de la Federacion (C F F) en su articulo 104, en el cual nos menciona que " se castigara con pena de prision

- I De tres meses a seis años de prision, si el monto de las contribuciones o de las cuotas compensatorias omitidas, es de hasta 100,000 00, respectivamente o, en su caso, la suma de ambas es de hasta 150,000 00
- II De tres a nueve años, si el monto de los impuestos omitidos excede de 30,000,000 000
- III De tres a nueve años, si el monto de las contribuciones o de las cuotas compensatorias omitidas, excede de 100,000 000, respectivamente, o en su caso, la suma de ambas excede de 150,000 00

En los demas casos de mercancías de trafico prohibido, la sancion sera de tres a nueve años de prision

IV De tres meses a seis años, cuando no sea posible determinar el monto de las contribuciones o cuotas compensatorias omitidas con motivo del contrabando o cuando se trate de mercancías que requiriendo de permiso de autoridad competente no cuenten con el

Por todo lo mencionado anteriormente es necesario que el Licenciado en Contaduría tome conciencia de lo que implicaría que no hiciera el uso correcto, o que no verificara los documentos que llegan a sus manos, pues podría meterse en problemas muy serios.

Respecto a los datos obtenidos en la cuota entrevista encontramos que en las Importaciones solo el 70% conocía que era necesario acompañar el Pedimento de Importación con el resto de la documentación mencionada, lo cual no nos puede extrañar hasta cierto punto ya que como se mencionó con anterioridad un 60% de la cuota entrevistada se dedica a la realización de Exportaciones, por lo tanto es hasta cierto punto justificable el que no lo mencionaran.

Por lo que respecta al Pedimento de Exportación solo el 60% de la cuota entrevistada respondió sobre la necesidad de anexar este documento con el resto de la documentación mencionada al llevar a cabo una exportación, lo cual nos sitúa en la misma suposición acabada de mencionar de que solo las personas de la cuota entrevistada que realizaban exportaciones lo sabía.

A este respecto se ha visto que los Licenciados en Contaduría que trabajan en compañías que realizan transacciones de Comercio Exterior tienen un mejor conocimiento de lo interrogado que aquellos Licenciados en Contaduría que prestan sus servicios dentro de Firmas de Contadores Públicos.

## 4. INFORMACIÓN CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURÍA SOBRE LAS REGULACIONES ARANCELARIAS Y LAS NO ARANCELARIAS EN LAS TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

### 4.1 REGULACIONES ARANCELARIAS.

#### 4.1.1 EL ARANCEL.

Al hablar de regulaciones arancelarias nos referimos al arancel, el cual recordemos que es un impuesto que se aplica en transacciones de Comercio Exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino o para proteger en el caso de exportaciones el abastecimiento del mercado nacional

Al cuestionar sobre el significado del arancel la cuota entrevistada manifestó en el 100% que era un impuesto aplicable en transacciones de Comercio Exterior. Lo cual resulta importante que el Licenciado en Contaduría conozca pues estos conceptos agregan valor a la mercancía o servicio que se quiera importar o exportar. Es necesario antes de aventurarse en este tipo de transacciones el conocer el monto del arancel que gravarían los productos y/o servicios

Es importante mencionar que las bases para el impuesto general de Importacion y Exportacion se encuentran en los articulos 64 y 79 respectivamente de la ley Aduanera

#### 4.1.1.1 TIPOS DE ARANCELES.

Dentro del Comercio Exterior el arancel puede asumir diversas formas como lo es el ad-valorem, el especifico y el mixto. El mas conocido dentro de la cuota entrevistada fue el ad-valorem con un 30%, en tanto que el arancel especifico y el mixto solo tuvieron un 20%.

Sobre el arancel Ad-valorem creo que es necesario que el Licenciado en Contaduria conociera como funciona este arancel, pues al cuestionarseles sobre que tipo de aranceles conocian, mas del 50% restante respondio con porcentajes o con tasas de aranceles. Esto nos sugiere que hay ideas distorsionadas a este respecto, ya que es pertinente recordar que este tipo de arancel se expresa en terminos de porcentajes del valor de aduana de la mercancia. Por lo cual en promedio el 80% de la cuota entrevistada tenia el conocimiento correcto respecto a este tipo de arancel.

Cabe mencionar que tambien resultaria conveniente que el Licenciado en Contaduria conociera sobre las preferencias arancelarias que existen en los Tratados Comerciales que Mexico ha suscrito, ya que al hacerse acreedor de las preferencias arancelarias, entonces es menor el arancel que ha de pagar.

Tambien resulta conveniente aclarar que el arancel corresponde a las mercancías o los servicios de acuerdo al arancel de tipo general, preferencial o exencion de arancel.

Respecto al arancel especifico recordemos que este era usado antes de entrar la nueva era del Comercio Internacional y que a la fecha se utiliza solo en casos excepcionales. A lo cual



atribuimos el porque en la cuota entrevistada solo el 20% de ellos lo conocia

Algo similar sucedio con el arancel mixto, ya que obtuvo un 20% en la cuota entrevistada, ya que no suele ser muy usual en la poblacion que realiza operaciones de Comercio Exterior

Es importante, mencionar dentro de las regulaciones arancelarias el papel que juega el Certificado de Origen, en relacion al arancel. Ya que, en base a el se define que arancel le corresponde de acuerdo al tratado comercial bajo el que se esta realizando la transaccion

En la cuotaa entrevistada se les cuestiono sobre la relacion mencionada y encontramos que el 80% de ellos la conocia. Lo cual resulta muy favorable pues nos muestra que el Licenciado en Contaduria conoce la importancia que este documento tiene dentro de las transacciones de Comercio Exterior

## 4.2 REGULACIONES NO ARANCELARIAS.

A comparacion de las regulaciones arancelarias, las regulaciones no arancelarias ofrecen poca certidumbre y muchos problemas a las personas que no se encontraban enteradas de su tratamiento. El cumplimiento de las regulaciones no arancelarias se vigilan en las aduanas, ademas, estas resultan mas dificiles de conocer, interpretar y por ende cumplir

Es necesario recordar que dentro de las regulaciones no arancelarias se encuentran dos tipos de ellas

- a) Las regulaciones no arancelarias cuantitativas
- b) Las regulaciones no arancelarias cualitativas

#### 4.2.1 REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS.

En la cuota entrevistada a este respecto se les cuestionó en forma inicial si conocían que hubiesen clasificaciones en las regulaciones no arancelarias lo que solo el 30% de ellas conocía algunas de estas regulaciones, pero no su clasificación. Es importante que el Licenciado en Contaduría conozca lo anterior ya que en ocasiones el exportador puede tener una preferencia arancelaria total (es decir arancel cero), pero el producto puede ser detenido en la aduana del país importador, por no cumplir con estas normas. Otra cosa importante es que el Licenciado en Contaduría debe conocer es, si la mercancía está restringida por cuotas o impuestos compensatorios que deban cubrirse y por ende encontrar su correspondiente comprobante dentro de la documentación que les sea entregada para contabilizarla.

#### 4.2.2 REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS.

Como podemos recordar dentro de las regulaciones no arancelarias cualitativas podemos encontrar a las regulaciones sanitarias, regulaciones fitosanitarias, requisitos de empaque, requisitos de etiquetado y regulaciones de toxicidad, entre otras.

Es conveniente recordar la importancia que tiene el conocer cada una de estas regulaciones, pues el no observarlas puede traer infinidad de problemas.

Un ejemplo de una de las principales regulaciones de los mercados importadores son las regulaciones de etiquetado, que el exportador conozca las regulaciones específicas de etiquetado que el mercado de destino establece al producto que se ha de comercializar.

Respecto a las regulaciones no arancelarias cualitativas, en la cuota entrevistada conocimos que solo el 20% de ella conocía las regulaciones sanitarias, los requisitos de empaques y los requisitos de etiquetado solamente

Lo que resultaría conveniente antes de realizar alguna transacción de este tipo sería informarse de las regulaciones que se deben cumplir para evitar o disminuir barreras al Comercio, pues se conoció que es muy bajo el conocimiento de este tema de los Licenciados en Contaduría

### 4.3 PRÁCTICAS DESLEALES.

Es conveniente recordar que el "dumping" consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor normal en el mercado del país exportador o en terceros países. Por lo tanto el "antidumping" consiste en el arancel que impone un país a las importaciones provenientes de otro porque se considera que están vendiéndose en "dumping"

Es por lo anterior que en la cuota entrevistada se les cuestionó sobre estos conceptos, encontrando que solo el 40% de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocían los conceptos, un 10% dio una respuesta totalmente confundida, al grado de mencionar que el "dumping" era un apoyo económico que brinda el gobierno para la obtención de los productos para abatir el costo, y el resto de la cuota mencionó desconocer a lo que se referían los conceptos

Resultaría conveniente que el Licenciado en Contaduría tuviera al menos una idea de lo que el dumping representa, ya que una compañía que importa y que da a un costo más bajo que

el real los productos, lesiona gravemente a la compañía del mercado de destino. Es por ello que resulta importante conocer las practicas desleales y tambien las medidas que se pueden tomar a este respecto como lo serian las "medidas antidumping" ya que estas pueden disfrazarse de multiples maneras

Una de ellas fue ampliamente comentada por un Licenciado en Contaduria de la cuota entrevistada, que la compañía que vende llega a una acuerdo con la que importa para reducir el precio de lo vendido, para bajar los aranceles y el resto facturarlo como una asesoria tecnica o algo similar, con lo cual se abarata el costo, pero con la asesoria se "disfrazaba" la facturacion

## 5. EL TRATAMIENTO CONTABLE APLICADO EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR CONOCIDO POR EL LICENCIADO EN CONTADURIA.

### 5.1 LOS PROCEDIMIENTOS DE REGISTRO.

Es necesario recordar que en las operaciones de comercio exterior como lo son las Importaciones y las Exportaciones, no se presenta ningun problema en su registro contable, a menos que la transaccion se efectue a credito. El problema contablemente aparece cuando la importacion se hace a credito, pues la fecha en que se recibirán las mercancías y la fecha en que se paga su importe no es la misma. Por lo tanto el tipo de cambio de la Moneda Extranjera pudo haber variado, por lo que puede ser necesario para cubrir la operacion hacer una erogacion mayor. Es por ello que es necesario que en las Importaciones a credito, se pueda conocer tanto el importe del pasivo en moneda extranjera y su equivalente en moneda nacional.

Es necesario recordar que los procedimientos de registro que existen para cuentas en moneda extranjera son

- Tipo variable
- Tipo fijo

Tipo fijo con cuenta complementaria de Resultados

Tipo fijo con cuenta complementaria de Balance

Tipo fijo con cuenta complementaria de Balance al 1 x 1

- Tipo de remesa previa de fondos
- Tipo de compra

El procedimiento de tipo variable consiste en registrar las operaciones en moneda extranjera, al tipo de cambio del día en que se hayan efectuado dichas operaciones

El procedimiento de tipo fijo con todas sus variantes consiste en abonar o cargar la cuenta de "Proveedores Extranjeros" a un tipo fijo arbitrario, previamente establecido y, en registrar la diferencia entre los tipos fijo y real en una cuenta complementaria ya sea de Resultados o de Balance

El procedimiento de tipo de remesa previa de fondos consiste en valorar, tanto las mercancías importadas, como los gastos que por las mismas haya efectuado el proveedor, por cuenta nuestra, al mismo tipo de cambio al que se haya hecho el anticipo de dinero

El procedimiento de tipo de compras consiste en registrar la compra de mercancías al tipo del día en que la misma se haya efectuado, y las remesas de dinero que posteriormente se hagan, cargarlas a la cuenta de "Proveedores Extranjeros", pero al mismo tipo de cambio de la compra, pasando la diferencia que haya entre este y el tipo del día de la remesa a una cuenta de cambios

De los procedimientos enunciados con anterioridad es necesario mencionar que el que mas se apega a nuestra realidad es el del tipo variable, pues este procedimiento se implanta cuando el tipo de cambio de la moneda extranjera no guarda, en relación con la moneda nacional, cierta estabilidad, lo cual es lo que sucede en México frente al dólar

Al término del ejercicio, es necesario hacer un ajuste para valorar al tipo del día el monto del pasivo y, a la vez, determinar la utilidad o pérdida por la variación o fluctuación en los tipos de cambio.

En la cuota entrevistada se le interrogo sobre cuales procedimientos de registro de monedas extranjeras conocian, a lo cual encontramos lo siguiente

El 50% de ellos conocian el procedimiento de tipo variable y el 10% el procedimiento de Remesa Previa de Fondos, al igual que el de compras

Los resultados anteriores nos muestran que los Licenciados en Contaduria entrevistados tienen muy pocos conocimientos, en lo referente a las procedimientos de registro contable, lo cual podemos suponer que es por que la actividad principal de las compañías en que se desenvuelven los entrevistados se dedican a la exportacion, pues solo un 30% de ellos realizan registro tanto de importaciones como de exportaciones

Es necesario mencionar que el Licenciado en Contaduria debe de tener los conocimientos para que en un momento dado pueda brindar asesoria las personas que lo soliciten

Puede justificarse ademas que la cuota entrevistada no conociera los demas registros contables por su escaso o nulo uso dentro de la contabilidad. Pero es demas importante señalar que la mitad de la cuota entrevistada no recordo si bien el nombre, no pudo dar al menos una idea del tratamiento que debia hacerse a este tipo de operaciones

Es necesario que los Licenciados en Contaduria presten mayor atencion al registro que ha de hacerse a las Importaciones, aunque no sean a credito, pues resulta necesario marcar la diferencia de las compras nacionales y las compras de Importacion. Esta diferenciacion es para fines informativos cuando se van a realizar los Estados Financieros

En la cuota entrevistada el 40% de ellos señalo que si era necesario darle un tratamiento especial a las importaciones. Esta afirmacion fue respaldada por los motivos que a continuacion enunciare, uno de ellos fue el que las Importaciones fueran a credito, es decir el

problema contable no se presenta en si por la compra, si no por la moneda con que tendria que pagarse, lo cual puede generar utilidad o perdida en cambios. Por ello no hay que perder de vista el pasivo que se genera con esa transaccion

Otro motivo que expresaron fue el referente a los documentos que acompañan a una importacion, asi como las repercusiones que puede traer el carecer de alguno de ellos, lo cual fue tratado en capitulos anteriores

El 60% restante de la cuota entrevistada no creyo que fuera necesario dar un tratamiento especial a estas operaciones, pues de 80% de estos menciona que era como registrar cualquier otra operacion y el 20% restante no dio ninguna opinion

## 5.2 LAS CUENTAS.

Al realizar un registro contable de operaciones de Comercio exterior como lo constituyen las Importaciones y las Exportaciones, resulta conveniente el utilizar cuentas con nombres especificos que nos ayuden a reflejar claramente lo que se quiere registrar contablemente

Ya que si bien podemos recordar que los registros contables se realizan con el fin de poder obtener informacion financiera, la cual podemos mencionar que dentro del Boletin A-I de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados nos dicen que la Informacion Financiera debe tener las siguientes características

### 1. Ser util

- a) Significativa
- b) Relevante



c) Veraz

d) Comparable

2 Confiable

a) Estabilidad

b) Objetividad

c) Verificabilidad

3 Provisionalidad

Es decir de acuerdo a la compañía de que se trate y de sus necesidades, las cuentas que abra tendran significancia solo para ellas pues estas representan mediante palabras y cifras, la evolucion, su estado en el tiempo y sus resultados de operacion

A continuacion se mencionaran las cuentas que son necesarias dentro de las compañías de la cuota entrevistada y las cuales son

- Proveedores Extranjeros
- Mercancias en Transito
- Ventas de Exportacion
- Compras de Importacion
- Utilidad en cambios
- Perdida en cambios

Puesto que el 70% de la cuota entrevistada se presta sus servicios dentro de Compañías que manejan Exportaciones, la cuenta de Ventas de exportacion fue una de las mas mencionadas, en ellos

Es necesario que el Licenciado en Contaduria comprenda el hecho de que de acuerdo a

las necesidades que tenga cada compañía sera la variedad de estas dentro del catalogo de cuentas

A continuacion se presentara un ejemplo del registro contable con el metodo de registro de tipo variable, de una compra de importacion, en donde se ilustraran tambien los documentos que sirven de base para su registro contable

DE LA PUENTE Y ASOCIADOS, S C		
CONCEPTO	DEBE	HABER
14-May-97		
1		
Deudores Diversos	54,281.45	
Representante en España		
Bancos		54,281.45
Bancomer		
Compra de 1,000,000 pesetas para comprar meias en España		
17-May-97		
2		
Mercancias en Tránsito	66,278.00	
España		
Proveedores Extranjeros		66,278.00
Euro Regalos y juguetes		
Nos mandan la F-31 K3 amparando la compra de mercancías en España por 1,225,928 pesetas de Euro regalos y juguetes		
3		
Proveedores Extranjeros	54,281.45	
Euro regalos y juguetes		
Deudores Diversos		54,281.45
Representante en España		
Nuestro representante en España entrega un millón de pesetas como anticipo de pago de la F-31 K3		
23-May-97		
4		
Deudores Diversos	12,172.73	
Representante en España		
Bancos		12,172.73
Bancomer		
Compra de 225,928 pesetas para pagar el saldo de la F-31 K3 de Euro regalos y juguetes		
5		
Proveedores Extranjeros	12,172.73	
Euro regalos y juguetes		
Deudores Diversos		12,172.73
Representante en España		
Nuestro representante en España entrega el resto del adeudo para saldar la F-31 K3		



## DE LA PUENTE Y ASOCIADOS, S C

CONCEPTO	DEBE	HABER
10		
Gastos Generales	15,278 00	
Impuestos de Importacion		
Iva_Acreditable	13,308 00	
Iva por compras de importacion		
Acreedores Diversos		28,586 00
Agente aduanal		
Registro de los impuestos respectivos segun pedi- mento de importacion # 3328-7001121 de la F31		
K3 de Euro regalos y juguetes		
11		
Gastos Generales		
Fletes Nacionales	262 00	
Almacenaje	1,396 29	
Desconsolidacion	130 43	
Iva_Acreditable	268 33	
Iva por gastos		
Acreedores Diversos		2,057 05
Agente aduanal		
Registro de los fletes s. F. 320991, 37542, de los gastos de almacenaje s. F. 10237 y 10883 y la des- consolidacion s. F. 27685		
12		
Gastos Generales	1,656 75	
Honorarios agente aduanal		
Iva_Acreditable	248 51	
Iva por gastos		
Acreedores Diversos		1,905 26
Agente aduanal		
Registro de los honorarios cobrados por el agente aduanal segun cta. de gastos # 5627		
13		
Gastos Generales	187 50	
Etiquetas		
Iva_Acreditable	28 13	
Iva por gastos		
Acreedores Diversos		215 63
Agencia Aduanal		
Registro de la compra de etiquetas segun Nota de cargo # 358 enviada por el agente aduanal.		

DE LA PUENTE Y ASOCIADOS, S. C			
14	CONCEPTO	DEBE	HABER
	Gastos No Deducibles	584 00	
	Multas		
	Acreedores Diversos		584 00
	Agente aduanal		
	Registro de la multa cobrada que nos manda el agente aduanal, por no haber exhibido en tiempo los documentos relativos al cumplimiento de la norma NOM-015 I-SCI SSA-1994		

En las paginas siguientes se ilustraran los siguientes formatos

- Pedimento de importacion
- Factura comercial
- Documento de Transporte
- Documentos que comprueban el cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias
- Certificado de origen
- Cuenta de gastos del Agente Aduanal

Los cuales sirvieron de base para los registros anteriores, aunque es necesario mencionar que se omite la ilustracion de los gastos de fletes, almacenaje, multas y cheques por no ser ellos lo que se quiere resaltar

Ademas dentro del cuadro No. 7 se presenta el Auxiliar de la cuenta de "Proveedores Extranjeros", que es recomendable elaborar cuando se utiliza el procedimiento de registro de tipo variable

DE LA PUENTE Y ASOCIADOS S. C.  
 CUENTA PROVEEDORES EXTRANJEROS  
 SUBCUENTA FUROS REGALOS Y JUGUETES

R.	MONEDA EXTRANJERA			Equivalen con el dólar	MONEDA EXTRANJERA			Tipo de cambio dól.	MONEDA NACIONAL		
	PESOS				DOLAR				PESOS		
	Debe	Haber	Saldo		Debe	Haber	Saldo		Debe	Haber	Saldo
1		1 225 928.00	1 225 928.00	0.00685		8 397.61	8 397.61	7.8925		66 278.00	66 278.00
2	100 000.00		225 928.00	0.00685	6 850.00		1 547.61	7.9243	54 281.45		11 996.55
3	225 928.00			0.00685	1 547.61			7.8655	12 172.73	176.19	

REF

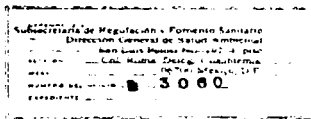
- 1 Factura 31 k.3 con fecha 16 de Mayo de 1997
- 2 Registro del pago de las pesetas compradas el día 14 de Mayo de 1997
- 3 Registro del pago de las pesetas compradas el día 23 de Mayo de 1997.











México D.F. 11 ABR. 1997

ANEXO 0

NOM-151-SCFI/SSA-1994

C. JOSE RAMON DE LA PUENTE BILBAO  
APORTE INDIVIDUAL  
DE LA FUENTE Y ASOCIADOS, S.C.  
Av. Francisco de B.  
San Miguel Amantla,  
Atequihuacan  
México, D.F. C.P. 02700

En respuesta al oficio número 74 del día 2 de abril último, en el que se informó la recepción del día 17 de noviembre de 1996, expedida en el Madrid, 15 de esta Dirección General, donde se determinaron algunos de los productos que quedarían excluidos de la aplicación del cumplimiento de la NOM-151/94, se publica a través de la publicación del Estado correspondiente en el Diario Oficial de la Federación. Entre otros se encuentran los productos que se mencionan a continuación:

PRODUCTOS	MODELO	MARCA
Núcleos de coque	8101 a 8106, 8201 a 8202, 8301 a 8302, 8401 a 8402, 8501 a 8502, 8601 a 8602, 8701 a 8702, 8801 a 8802, 8901 a 8902, 9001 a 9002, 9101 a 9102, 9201 a 9202, 9301 a 9302, 9401 a 9402, 9501 a 9502, 9601 a 9602, 9701 a 9702, 9801 a 9802, 9901 a 9902	Diámetro 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50, 55, 60, 65, 70, 75, 80, 85, 90, 95, 100, 105, 110, 115, 120, 125, 130, 135, 140, 145, 150, 155, 160, 165, 170, 175, 180, 185, 190, 195, 200

ADVERTENCIA  
SUPRACIO EFECTIVO NO REFLEJA  
EL DIRECTOR GENERAL

*[Handwritten signature]*  
DR. GUSTAVO OLIVERA GONZALEZ

SECRETARIA DE REGULACION Y FOMENTO SANITARIO  
DIRECCION GENERAL DE SALUD ALIMENTARIA

El presente es un documento de efectos de sistema de la Salud Pública  
Cualquier duda, comunicarse al teléfono 55 23 23 23

Figura No. 7 Oficio que comprueba el cumplimiento del NOM-151/ I-SCFI/ SSA-1994



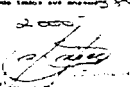
CERIFICADO DE PAIS DE ORIGEN		1. LOCALIDAD	2. ANTECEDENTES	3. ANTECEDENTES	4. CLASIFICACION	5. DESCRIPCION Y CANTIDAD DE LOTES	6. POLICIA	7. ESTADO DE ORIGEN	8. PAIS DE ORIGEN
		4776. TERCERA Y CUARTA SECCIONES TULCUMEN INDUSTRIAL-AGRICOLA 17203 CAMPO BARRALLA (ANTIGUO) GUATEMALA	4776. TERCERA Y CUARTA SECCIONES TULCUMEN INDUSTRIAL-AGRICOLA 17203 CAMPO BARRALLA (ANTIGUO) GUATEMALA	4776. TERCERA Y CUARTA SECCIONES TULCUMEN INDUSTRIAL-AGRICOLA 17203 CAMPO BARRALLA (ANTIGUO) GUATEMALA	AGRICOLA	TERCERA Y CUARTA SECCIONES CAMPO BARRALLA (ANTIGUO) 4776. TERCERA Y CUARTA SECCIONES CAMPO BARRALLA (ANTIGUO)	AGRICOLA	GUATEMALA	GUATEMALA
9. PERSONA O ENTIDAD QUE CERTIFICA		10. DECLARACION DEL IMPUTADOR							
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad, que la informacion contenida en este documento es verdadera y exacta de acuerdo a lo que he visto o he conocido personalmente o a través de personas o personas autorizadas que me han suministrado la informacion en el presente certificado. Me comprometo a mantener al tanto de cualquier cambio que se produzca en los datos que he suministrado y a actualizarlos de inmediato.</p>  <p>Nombre y Firma: _____</p>		<p>Declaro bajo protesta de decir la verdad, que la informacion contenida en este documento es verdadera y exacta y me comprometo a mantener al tanto de cualquier cambio que se produzca en los datos que he suministrado y a actualizarlos de inmediato. Me comprometo a mantener al tanto de cualquier cambio que se produzca en los datos que he suministrado y a actualizarlos de inmediato.</p> <p>Nombre y Firma: _____</p>							
11. ORGANISMO O AUTORIDAD EXTRANJERA									
<p>Declaro que he leído a la vista la informacion, documentos y pruebas suficientes a mi buen criterio, para concluir que la informacion contenida en el presente certificado es verdadera y exacta.</p> <p>Nombre y Firma: _____</p>									

Figura No 9 Certificado de Origen

Cuenta de Gastos Folio N.º 5627		VALOR PAGADO	
<p>CONCEPTO: GASTOS DEL AGENTE ADUANAL</p> <p>FECHA: 15/05/1974</p> <p>AGENTE ADUANAL: [Nombre]</p>		<p>VALOR PAGADO: 41,086.19</p>	
<p>DESCRIPCION DE LOS GASTOS:</p>		<p>VALOR PAGADO:</p>	
<p>1. PASE DE PASAJE: 1,200.00</p> <p>2. IMPORTE DE FUMOS: 1,000.00</p> <p>3. MENSAJE: 1,000.00</p> <p>4. GASTO DE PASAJE: 750.00</p> <p>5. TELECOMUNICACION: 450.00</p> <p>6. ALIMENTACION: 300.00</p> <p>7. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>8. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>9. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>10. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>11. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>12. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>13. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>14. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>15. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>16. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>17. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>18. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>19. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p> <p>20. GASTOS DE ALQUILER: 200.00</p>		<p>2,200.00</p> <p>1,000.00</p> <p>1,000.00</p> <p>750.00</p> <p>450.00</p> <p>300.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p> <p>200.00</p>	
<p>TOTAL: 1,150.00</p>		<p>1,150.00</p>	
<p>MONTO ANTERIOR: 40,000.00</p>		<p>40,000.00</p>	
<p>SALDO A BUEN PAGAR: 41,086.19</p>		<p>41,086.19</p>	

CUARENTA Y UN MIL OCHENTA Y NUEVE PESOS 19/100 M.N.

FECHA: 15/05/1974

AGENTE ADUANAL: [Nombre]

VALOR PAGADO: 41,086.19

SALDO A BUEN PAGAR: 41,086.19

Figura No 10 Cuenta de gastos del agente aduanal, Folio 5627

## 5.3 METODOLOGÍA PARA DEFINIR EL PRECIO DE EXPORTACIÓN.

Es necesario recordar que las compañías industriales, deben de calcular el Costo variable de producción, el cual recordemos que se encuentra formado de tres elementos básicos

- a) La materia prima
- b) La mano de obra
- c) Los gastos de fabricación

Pero para las personas que se encuentran interesadas en exportar deben considerar el "Costo de Exportación" el cual es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos gastos también varían dependiendo de la negociación o cotización que se realiza, el incoterm utilizado y el medio de transporte elegido, pues hay que añadir que cada exportación es única y por lo tanto los gastos que se incurren para su exportación no son los mismos.

Estos costos de exportación los podemos clasificar como Costos Constantes y Costos Variables. Los costos constantes son aquellos que son originarios por mantener una unidad o gerencia de exportación, así como los sueldos, rentas, etc. de este departamento, es decir estos costos se originan aunque no se efectúe exportación alguna y son necesarios para mantener el negocio en marcha. Los costos variables son aquellos ocasionados por la relación directa concreta de la operación.

Por lo tanto tenemos que el costo variable de un producto que se va a exportar se compone del costo variable de fabricación y el costo variable de exportación.



En la cuota entrevistada encontramos que el 100% de ellos conocían los conceptos que integran el costo de exportación, lo cual resulta favorable, esto lo podemos entender debido a que más de la mitad de los entrevistados prestan sus servicios dentro de compañías que realizan principalmente exportaciones.

Es conveniente al mismo tiempo hacer el énfasis correspondiente a la importancia que tienen los costos de exportación al momento de tomar decisiones tan importantes como resultan las mencionadas.

Es recomendable que el Licenciado en Contaduría al brindar asesoría les haga hincapié a los empresarios de que en el Comercio Exterior el tamaño de la empresa no importa, pues es sabido que cualquiera que este bien preparada puede iniciar en las actividades de exportación. Por lo que todos los miembros de la compañía incluyendo al Licenciado en Contaduría necesitan asumir compromisos serios, a fin de lograr el objetivo que se ha planteado.

La exportación exige el mismo esfuerzo que cualquier otra iniciativa comercial, la diferencia es que crece su mercado potencial, pero también aumentan los competidores y las expectativas de calidad y del costo del producto.

Es por ello que el Licenciado en Contaduría debe de hacer un correcto uso de la información que tiene a su alcance para elaborar correctamente el precio de exportación, el cual constituye un elemento de suma importancia dentro de los elementos prioritarios que se deben cumplir si se quiere exportar. Otros de estos elementos lo serían:

- La calidad del producto requerido en el mercado de destino
- El volumen solicitado por el importador, y
- El servicio postventa necesario en su caso

La combinación del precio, calidad y volumen son consideradas como la llave de acceso a cualquier mercado ya sea nacional o internacional, es por ello que el Eicenerado en Contaduría debe desarrollar con cuidado, diligencia y ética profesional todas las actividades relacionadas con este tipo de transacciones

## 5.4 EL ENTORNO FISCAL DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

Dentro de las leyes fiscales podemos mencionar a la ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la Ley Aduanera como las leyes principales a que deben apegarse las transacciones de Comercio Exterior para determinar el monto de las contribuciones correspondientes a este tipo de operaciones.

Podemos referirnos a la clasificación de los Impuestos y tenemos que el Impuesto Sobre la Renta se encuentra entre los que son considerados como impuestos Directos, ya que son aquellos en los que el impacto económico recae en el contribuyente y cuyo pago no puede trasladarse a un tercero, es decir gravan a la persona que obtiene la utilidad o el ingreso en forma directa

En tanto que el Impuesto al Valor Agregado es considerado como un Impuesto Indirecto, en el cual el impacto económico se repercute o traslada al consumidor o usuario del bien o servicio, es decir no gravan al verdadero contribuyente, ya que pueden trasladarse

Dentro de la ley aduanera se regulan los impuestos generales de Importación y Exportación, así como la regulación de la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan, o conducen, el despacho aduanero y los

hechos o actos que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías

Es por lo mencionado que creo necesario que el Licenciado en Contaduría debe de tener conocimiento o que se allegue de la información necesaria en este caso de tipo fiscal para brindar una asesoría o prestar un servicio ético, profesional y en lo posible integral

#### **5.4.1 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.**

En lo que respecta a la Ley del Impuesto Sobre la Renta encontramos diversos lineamientos referidos principalmente a las Importaciones. Pues dentro de las Exportaciones podríamos encontrar referencias sobre los ingresos que se perciban tanto en Personas Morales como en Personas Físicas, es decir no hay un tratamiento especial por los ingresos que se reciban por ventas de exportación. Su tratamiento contable y fiscal sería el de los ingresos como parte integrante de la base para el cálculo de este impuesto

En lo que se refiere a las Importaciones, encontramos diversas disposiciones sobre la deducibilidad de los gastos generados por la transacción, así como las partidas o gastos que se pueden integrar al Monto Original de la Inversión en las compras de maquinaria y equipo de Importación

Los conocimientos enunciados son considerados a juicio de la que escribe como los pronunciamientos más importantes o relevantes que debe de conocer el Licenciado en Contaduría para que pueda realizar correctamente su trabajo

Es por ello que en la cuota entrevistada se les preguntó referente a las disposiciones descritas, sobre la deducibilidad de los gastos generados en la transacción, así como los elementos que puedan integrar el Monto Original de la Inversión

Dentro del artículo 24 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) encontramos algunos requisitos de las deducciones para Personas Morales, en la fracción XVI encontramos que en el caso de que se trate de bienes de Importación solo serán deducibles cuando se compruebe que cumplieron los requisitos legales para su importación definitiva. O cuando, haya sido por importación temporal cuando hayan retornado al extranjero o cuando se encuentren bajo el régimen de depósito fiscal.

En la cuota entrevistada pudimos encontrar que el 100% de ellos conocían esta disposición lo cual considero importante, ya que las compras de Importación suelen ser importantes, por lo que el Licenciado en Contaduría debe de estar informado de cuando puede hacer deducible las importaciones.

Respecto a la deducibilidad de los gastos podemos recordar que en el artículo 25 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) nos habla de los gastos que se consideran como no deducibles relativo a las Personas Morales, en su fracción XVI encontramos que son aquellos pagos por concepto del Impuesto al Valor Agregado (IVA) o del Impuesto Especial Sobre Producción o Servicios (IEPS) que el contribuyente hubiese efectuado y el que le hubiere trasladado con motivo de la Importación de bienes o de servicios. Además lo mencionado tampoco será deducible cuando la erogación que dio origen el traslado o el pago no sea deducible.

En la cuota entrevistada el 100% de ellos conocían los preceptos antes mencionados, lo cual nos habla de que en el aspecto fiscal la cuota entrevistada se encontraba al tanto en lo que respecta a este ordenamiento. Hay que aclarar que solo el 20% de la cuota entrevistada no pudo dar el fundamento legal de lo cuestionado. También no es de extrañarse que conocieran el

ordenamiento ya que el 100% de ellos prestan sus servicios dentro de compañías constituidas como personas morales

En el artículo 41 de la referida ley también encontramos una disposición relativa a la Deducción de las Inversiones en el párrafo dos de este artículo se nos dice que el Monto Original de la Inversión comprende además del precio pagado por el bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del bien, a excepción del Impuesto al Valor Agregado (IVA) así como las erogaciones por concepto de derechos, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportación, manejo, comisiones sobre compra y honorarios a agentes aduanales

En la disposición mencionada también hace referencia a los gastos pagados al agente aduanal, en tanto que dentro del artículo 25 pero en la fracción XXII se habla de aquellos gastos distintos de los honorarios pagados a los agentes aduanales no serán deducibles, en lo que se refiere a Personas Físicas lo encontramos en el artículo 137 fracción XVI de la mencionada ley

En lo que se refiere a esta deducibilidad de los gastos el 100% de la cuota entrevistada manifestó que lo conocía, pues recordemos que también se refiere a las personas morales por lo que no es de extrañarnos que lo conociera el Licenciado en Contaduría

Al cuestionar a la cuota entrevistada sobre los conceptos que podrán integrar el Monto Original de la Inversión el 100% de ellos coincidieron en señalar los conceptos que podían integrar el monto referido. Lo cual da señales favorables sobre la información que posee a este respecto el Licenciado en Contaduría. Ya que estos conceptos no suelen ser muy usuales en lo que respecta a maquinaria y equipo, pero sí son muy usuales cuando son compras de mercancías de importación, pues se les pueden adicionar los gastos y costos mencionados

Tambien encontramos otra disposicion relativa a los requisitos de las deducciones en su fraccion XV del mismo articulo, en donde, nos dice que en el caso de adquisiciones de bienes de importacion se compruebe que se cumpla con los requisitos legales para su importacion definitiva, para poder hacerlo deducible. Tambien podra deducir los bienes que se encuentren suetos al regimen temporal pero hasta que se cumplan los requisitos para su importacion definitiva o se encuentren bajo el regimen de deposito fiscal.

En la cuota entrevistada encontramos que el 70% de ellos desconocia esta disposicion, lo cual nos hace suponer que es por que el 70% del total de la cuota entrevistada en la practica cotidiana no da el tratamiento correspondiente a Personas Fisicas unicamente a personas morales. Del 30% restante solo una persona conocia la disposicion mencionada lo cual nos muestra que en lo que se refiere a la busqueda de informacion el Licenciado en Contaduria se centra mas en el ambito en el que se desenvuelve.

#### 5.4.2 EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Dentro de la ley del Impuesto al Valor Agregado recordemos que encontramos que todas las personas fisicas y morales en territorio nacional se encuentran obligadas a el pago de este impuesto siempre y cuando incurran dentro de los supuestos que se marcan en el articulo 1º de esta ley.

Debido a la importancia que este impuesto tiene es conveniente que el Licenciado en Contaduria este al tanto de las regulaciones que se presentan en la referida ley en lo que concierne a transacciones de Comercio Exterior, ese decir importaciones y exportaciones.

En esta ley se nos marcan lineamientos sobre aquellas operaciones que se encuentran

exentas del Impuesto la valor Agregado (IVA) como lo son las exportaciones, ademas de que nos marcan cuando estas son consideradas para efectos del impuesto mencionado como exportaciones

Por lo que respecta a las importaciones encontramos enunciados los actos o actividades que son considerados como importaciones de bienes y servicios, asi como su tasa y base para este tipo de operaciones. Por otro lado nos habla de el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que debe hacerse en la aduana conjuntamente con el Impuesto General de Importacion

En la cuota entrevistada se les interrogo sobre los principales conocimientos en lo que se refiere a estas transacciones a juicio de la que escribe que considere mas importantess

Uno de los lineamientos mas importantes en lo que respecta a las exportaciones es que en el articulo 2-A de la referida ley en su fraccion IV nos habla de los actos o actividades que gravaran la tasa del 0%. Lo cual resulto muy importante ya que al realizar ventas de exportacion no se esta generando el Impuesto al Valor Agregado, lo cual en un momento dado puede brindar un aliciente a las empresas exportadoras pues disminuyen su carga de obligaciones fiscales

El 100% de la cuota entrevistada al interrogarsele si conocia cual era la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en las exportaciones respondieron que era cero. Lo cual nos muestra que los Licenciados en Contaduria poseian el minimo necesario para realizar su trabajo con eficiencia, pues este conocimiento considero que es muy importante ya que para el registro contable, resultara un error considerable que se crevera que la transaccion genero un IVA trasladado

Ademas dentro del articulo 29 de la referida ley nos muestran los actos o actividades que son considerados como exportacion de bienes y servicios. De las fracciones mas

relevantes que podemos mencionar es que la exportacion para poder estar sujeta a la tasa del 0% debe de ser definitiva de conformidad con los lineamientos vigentes de la Ley Aduanera

Es necesario que el licenciado en Contaduria cuando en su empleo se desenvuelva dentro de este ambito de Comercio Exterior se preocupe por conocer los supuestos de la ley en que incurre en las actividades desarrolladas dentro de su empleo. Pues si carece de estos conocimientos su trabajo no seria desarrollado con la eficiencia requerida.

Tambien es necesario que el Licenciado en Contaduria no pierda de vista que cuando se encuentra dentro de un programa de apoyo al Comercio Exterior existen facilidades para solicitar la devolucion de este impuesto.

### **5.4.3 LA LEY ADUANERA.**

Dentro de la ley aduanera existen varios lineamientos que el Licenciado en Contaduria necesita conocer para desempeñar su trabajo con eficiencia, de entre los mas importantes o necesarios que se pueden mencionar se encuentran los regimenes aduaneros, asi como los conceptos de los distintos regimenes aduaneros que existen para la importacion o exportacion y las bases gravables de los impuestos generales de Importacion y Exportacion

Es importante que el Licenciado en Contaduria los conozca para que pueda entender mejor los lineamientos que se mencionan en referencia de regimenes aduaneros y conceptos que se mencionan en leyes federales.

Podemos mencionar que las empresas que realizan operaciones de Comercio Exterior, suelen realizar este tipo de transacciones dentro del Regimen Aduanero de operaciones definitivas y algunos en regimenes temporales, como lo seria el programa de Importacion



### **Temporal (PITEX) y la industria maquiladora**

En la cuota entrevistada encontramos que el 90% de ellos realizaba operaciones de Comercio Exterior dentro del regimen definitivo y el 10% restante las realizaba dentro del regimen temporal, ya que se trataba de una compañía con programa de Industria Maquiladora autorizada

Como podemos recordar existen 5 regimenes principales en las operaciones de Comercio Exterior los cuales a su vez cuentan con diversas subdivisiones

#### **A Definitivos**

##### **I De Importacion**

##### **II De Exportacion**

#### **B Temporales**

##### **I De Importacion**

a) Para retornar al extranjero en el mismo estado

b) Para elaboracion, transformacion, reparacion en programas de maquila o de exportacion

##### **II De Exportacion**

a) Para retornar al pais en el mismo estado

b) Para elaboracion, transformacion o reparacion

#### **C Deposito Fiscal**

#### **D Transito de Mercancias**

##### **I Interno**

##### **II Internacional**

#### **E Elaboracion, transformacion o reparacion en recinto fiscalizado**

Puede notarse que es amplio el tema, por lo que a los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada se les cuestionó sobre que regímenes aduaneros conocían, a lo que el 100% de ellos coincidió en señalar que conocían en que consistían los regímenes definitivos tanto de Importación y de Exportación, es necesario mencionar que esto resulta favorable ya que al leer las leyes federales como lo puede ser la del Impuesto al Valor Agregado (IVA) encontramos alusiones referentes a los regímenes aduaneros definitivos y también temporales.

Por lo cual es necesario que el Licenciado en Contaduría se encuentre informado del régimen bajo el cual se va a realizar la operación para que se pueda conocer que impuestos puede causar en el supuesto de que la transacción sea definitiva o temporal.

Respecto al régimen temporal, ya sea de importación o exportación encontramos que existen variantes como lo es la importación y o exportación temporal para retornar en el mismo estado y la importación y o exportación temporal para la elaboración, transformación o reparación. Es necesario señalar que el Licenciado en Contaduría debe de tomar muy en cuenta el régimen temporal del que se trata, pues dentro de la ley Aduanera se marcan los plazos bajo los cuales se pueden amparar en el régimen temporal, así como los bienes que puede ser para efectos de la Ley Aduanera.

Por otro lado es necesario también que el Licenciado en Contaduría conozca los impuestos al Comercio Exterior que se causan de acuerdo al régimen aduanero que se utilice.

En la cuota entrevistada encontramos que de los regímenes temporales solo el 20% de ellos los conocía. Lo cual nos muestra que al Licenciado en Contaduría le hace falta empaparse más de conocimientos en lo que se refiere la tema.

Pues si por ejemplo se desempeña como auditor dentro de una compañía que realiza este tipo de operaciones, es necesario que conozca al menos los regímenes aduaneros y los

impuestos que estas operaciones causan para que, en un momento dado, en caso de que se desensuelva dentro del area de la auditoria pueda revisarlos con eficiencia

En lo que respecta a los demas regimenes aduaneros como lo es el deposito fiscal, el transito de mercancías y el de elaboracion, transformacion o reparacion en recinto fiscalizado el 100% de la cuota entrevistada manifiesto su total desconocimiento de los lineamientos mencionados

Por lo cual no sobra recalcar en la importancia que tiene el conocer los regimenes aduaneros en transacciones de Comercio Exterior

## **5.5 FORMAS DE PAGO.**

La forma de pago que se selecciona es un punto clave en las transacciones de Comercio Exterior, pues hay que tomar en cuenta varios factores, como lo es que el vendedor y el comprador se encuentran en países distintos. Además debido a esto si no se usa una forma de pago adecuada puede generar riesgos en el cobro como lo podria ser el de embarcar mercancías al extranjero cuando se carece de referencias, unicamente con la promesa de pago

Tambien es conveniente mencionar que la forma y el plazo de los pagos es uno de los acuerdos que deben negociarse al concretar una venta o compra dentro de mercados internacionales

Por otro lado considero que los Licenciados en Contaduria que tengan deseos de prestar sus servicios a una empresa que realiza este tipo de operaciones, seria conveniente que conociera los tipos de pago que existen, asi como sus ventajas y desventajas de cada uno de ellos, para que de esta forma al poseer conocimientos adecuados puedan brindar una asesoria,

opinion o expresar cual seria la mejor opcion para la compañía. Ademas de conocer la documentacion requerida

Dentro de las alternativas que encontramos con mayor frecuencia de las formas de pago son las siguientes

- Cheques
- Giros bancarios
- Ordenes de pago
- Cobranzas bancarias internacionales
- Cartas de Credito

Cada una de estas modalidades puede presentar diversas ventajas y desventajas que seria recomendable que conociera el Licenciado en Contaduria, pues la forma de pago del cheque posee las desventajas de que no se sabe si la cuenta que respalda al cheque tiene fondos o quien firma el documento se encuentra autorizado para ello

En lo que respecta a los giros bancarios esta forma de pago tiene una gran aceptacion en el Comercio Internacional, pero es recomendable que quien pretenda vender o comprar productos conforme a esta modalidad de pago, debera investigar si el banco con el que opera el deudor puede emitir los giros con cargo al banco que atiende al acreedor

La orden de pago debido a sus caracteristicas solo es recomendable, en los casos en los que haya mucha confianza entre las partes. Esta forma de pago es muy usual entre los exportadores mexicanos, pues suelen utilizarla para recibir los pagos por la exportacion de los productos o por anticipos

Sobre las cobranzas bancarias internacionales conocemos que este servicio se usa para que los bancos puedan "gestionar" a nombre del exportador y/o importador. Esta cobranza se

divide en simple, en la cual se manejan solo documentos financieros, como el cheque, letra de cambio y pagare, y cobranza documentaria que es la mas usual y en la que se acompañan ademas de los documentos financieros los documentos comerciales como las facturas, conocimientos de embarque, etc. De los documentos financieros, el mas utilizado es la letra de cambio

En lo referente a la carta de credito es sin duda la forma de pago que brinda la mayor seguridad al exportador, ya que los bancos, y todas las partes que intervienen en el manejo de una carta de credito son muy cuidadosos al revisar la documentacion de una carta de credito

Supongamos que una empresa mexicana necesita adquirir una maquina en España, y para asegurar la operacion acude a su banco y le ordena la apertura de un credito a favor de una empresa exportadora española, valedero o utilizable contra la presentacion de los documentos que acreditan el embarque de la mercancia adquirida. El banco importador mexicano, por medio de su corresponsal en España, procede a la apertura del credito y transmite las instrucciones al banco español para que se lleve a cabo la operacion dentro de los terminos y condiciones convenidas entre el importador y el exportador

El corresponsal en España de ese banco avisa al beneficiario del credito, para que este proceda al embarque de las mercancias y una vez que presente los documentos comprobatorios de ello, podra hacer efectivo el importe de la operacion

Dentro de las modalidades de la carta de credito se puede recordar que la carta de credito irrevocable es la mas utilizada, ya que otorga al exportador mayor seguridad y confianza. En cambio la carta de credito revocable es la que presenta mayor inseguridad y no es recomendable que un exportador acepte vender bajo estas condiciones, a menos que tenga plena confianza en el cliente

Por último existen varias consideraciones que sería recomendable conocer a el Licenciado en Contaduría para que pueda transmitirlos a las personas que requieran de su asesoría como lo son:

1. No realizar un embarque antes de recibir del banco la confirmación de la carta de crédito
2. Verificar que todos los datos consignados en el documento son los correctos
3. Verificar que todos los términos y condiciones coincidan con lo convenido con el cliente
4. Preparar todos los documentos tal y como sean requeridos en la carta de crédito

Respecto a los conocimientos que los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada manifestaron tener, encontramos que el 20% de la cuota entrevistada conocía los giros bancarios como medios de pago en transacciones de comercio Exterior, en tanto que el 80% conocía las cartas de crédito. Es decir que solo un 20% de la cuota entrevistada conocía estas dos modalidades de pago y o cobro en transacciones de Comercio Exterior.

Considero importante que el Licenciado en Contaduría se preocupe un poco más de las formas que actualmente son utilizadas con mayor frecuencia o que ofrecen más seguridad o ventaja, pues podemos suponer que el resto de las formas de pago no las conocían por que realmente no se usan. A lo que es necesario recordar que es muy importante analizar las características de la entidad para tomarlo muy en cuenta para tomar la mejor decisión en lo que a forma de pago y o cobro se refiere.

Por otro lado a las empresas exportadoras de la cuota entrevistada se les cuestionó sobre la forma de cobro que usaban, a lo que respondieron que su medio de cobro ideal resultaba la carta de crédito, ya que este medio de pago era el que les daba mayores

beneficios en lo que se refiere a seguridad en el cobro. Debido a las características de estas empresas eran variados los tipos de las cartas de crédito, predominando entre ellas las cartas de crédito irrevocables.

En tanto las empresas importadoras de la cuota entrevistada manifestaron que la forma en que hacían sus pagos eran el cheque y el giro bancario, ya que por lo general no consideraban necesario el solicitar una carta de crédito por el monto de las importaciones que realizaban. Es necesario comentar que estos dos medios de pago ofrecen desventajas para el vendedor en este caso el exportador, por lo que en este caso los importadores no están arriesgando, puesto que ellos no se encuentran en el papel de las personas que esperan recibir su pago.

## 6. PROGRAMAS, INSTRUMENTOS Y ORGANISMOS AUXILIARES DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR.

### 6.1 PROGRAMAS DE APOYO GUBERNAMENTALES AL EXPORTADOR.

En muchas ocasiones el exportador puede requerir de insumos como lo son: materias primas, maquinaria y equipo, envases, instrumentos para el control de calidad, etc., estos en muchas ocasiones tienen que obtenerse en el mercado externo.

Por todos estos casos el gobierno federal ha desarrollado una serie de mecanismos que permiten al exportador importar insumos para posteriormente retornarse al extranjero, sin pagar impuestos de importación, o bien pagandoles para que luego le sean devueltos.

#### 6.1.1 PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL (PITEX).

Dentro de este programa la legislación permite a los beneficiarios de este, realizar importaciones temporales de insumos como: materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo, mismos que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación.

Este programa trae beneficios a aquellas empresas cuya materia prima no se fabrica en México, o si se elabora, su precio es tan alto que repercutiría en el precio del producto final al



grado de que este ya no sería competitivo para la exportación. O bien puede darse el caso que para cumplir una empresa exportadora con los estándares del mercado internacional puede requerir de maquinaria que solo se fabrica en el extranjero. Otro caso sería el que para producir la empresa exportadora requiera de moldes, aparatos de control ambiental, o incluso envases para el producto que solo en el exterior puede conseguir, ya sea por la propiedad intelectual, la marca registrada, el diseño, etc.; por lo que no queda otro camino que importarlo.

Es por ello que es importante que el Licenciado en Contaduría se encuentre informado de los distintos programas que ofrece el gobierno federal para otorgar facilidades en este caso a empresas que necesiten este tipo de bienes o insumos para continuar en su proceso productivo encaminado a las exportaciones.

Además es importante mencionar que las personas que realicen importaciones temporales al amparo de este programa no pagarán los impuestos a la exportación, ni el Impuesto al Valor Agregado (IVA), además las mercancías que requieran permiso de importación pero que estén incluidas en el PITEX (Programa de Importación Temporal) no tendrán que cumplir con este requisito.

Es por ello que es necesario que el Licenciado en Contaduría conozca además de los beneficios que ofrece este programa, los requisitos necesarios para integrarse a él, pues el sería la persona que yo más indicada para evaluar las posibilidades que la empresa tiene de pertenecer o adherirse al programa, así como las posibles alternativas que pudiese tener. Además es muy importante conocer los artículos del decreto a fondo para evitar incurrir en errores de interpretación del mismo.

Por otro lado es importante que el Licenciado en Contaduría conozca a lo que se refiere un programa de este tipo, así como a que empresas se encuentra dirigido, para que pueda comprender diversos lineamientos que se refieren a empresas que se encuentran dentro de este programa en las distintas leyes federales que enmarcan el entorno fiscal de dichas empresas.

En la cuota entrevistada encontramos que el 50% de los Licenciados en Contaduría conocen al menos a que se refiere el programa y a que empresas se encontraba dirigido. Esta respuesta resulta favorable pues es necesario recordar que del 100% de la cuota entrevistada el 70% de ellos en las actividades que desarrolla se encuentran principalmente las exportaciones, por lo que podemos saber a través de estos datos que el 71% aproximadamente de las empresas exportadoras de la muestra entrevistada conocen a quien se encuentra dirigido el Programa de Importación Temporal (PIEX).

Resulta muy satisfactorio conocer que respecto a este programa el Licenciado en Contaduría se encuentra informado, con lo cual puede en un momento dado buscar información más específica con la información que posee.

### 6.1.2 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

Basicamente de entre los objetivos que este programa tiene encontramos el de la otorgación de facilidades administrativas y de financiamiento a aquellas empresas que se encuentren inscritas en el

Son consideradas como empresas altamente exportadoras, las personas físicas o morales

productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de forma dinámica y permanente en los mercados internacionales y contribuyen a la generación neta de divisas

Además aquellas empresas con programa AETEX (Empresas Altamente Exportadoras) tienen entre otros beneficios la devolución inmediata del Impuesto al Valor Agregado cuando se tenga saldo a favor, además de que serán beneficiados por el Sistema Simplificado de despacho aduanero

Los requisitos para obtener los beneficios que este programa ofrece son para exportadores directos, demostrar que realizaron exportaciones por un valor mínimo un año de 2 millones de dólares o equivalentes al 40% de las ventas totales, para los exportadores indirectos, demostrar que tuvieron ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de las ventas totales

Existen otros requisitos importantes que considero que el Licenciado en Contaduría debe conocer, pues sería el la persona indicada de hacer una evaluación de los beneficios, así como de las obligaciones que implicaría adherirse a un programa como este

En la cuota entrevistada conocimos que solo el 20% de los Licenciados en Contaduría conocen al menos algunos de los objetivos y beneficios de este programa. Lo cual a mi parecer retomando el dato de que el 70% de la cuota entrevistada entre las actividades que predominan se encuentran las exportaciones, este porcentaje representa una cuarta parte de la cuota que se dedica a esta actividad. Estos resultados hacen reflexionar sobre la necesidad que tiene el Licenciado en Contaduría de conocer estos programas para que en un momento determinado tomar en cuenta las ventajas así como las obligaciones que traería consigo adherirse a un

programa de este tipo, así como ver las posibilidades que existen de que ello pueda suceder, de acuerdo a los requisitos establecidos

Pues supongamos que el Licenciado en Contaduría presta sus servicios en una empresa que cuenta con programa ATEEX (Empresas Altamente Exportadoras), no conoce los beneficios que tiene la compañía por pertenecer a el programa, entonces no podría hacer una solicitud de devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA), en el caso de que tuviera un saldo a favor, puesto que no conoce este beneficio. De igual manera podría ocurrir con las obligaciones establecidas, haciendo acreedor a la empresa desde una multa, hasta la suspensión del programa de acuerdo a la falta cometida

### 6.1.3 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX).

Recordemos que el objeto social primordial de las empresas de Comercio Exterior (ECEX) es la promoción y comercialización integral de las exportaciones de mercancías no petroleras a través de la realización de actividades como lo son

- Integrar y consolidar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales
- Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior
- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación

La creación de este tipo de empresas permite que las unidades de producción (fabricas micro, pequeñas o medianas) se dediquen solo a producir, siguiendo las pautas marcadas por las empresas de comercialización y distribución sobre que producir y a que precio. De esta forma el fabricante se concentra única y exclusivamente en cuidar y vigilar su producción para obtener una gran oferta de bienes, además de que se encarga que el producto sea homogéneo y de la misma calidad.

De entre los principales beneficios de este tipo de compañías encontramos la posibilidad de que todos los proveedores facturen a la empresa ECEX (Empresas de Comercio Exterior) con tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como la exención automática del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS) en mercancías adquiridas por estas empresas, además del despacho simplificado.

“Las empresas de Comercio Exterior (ECEX) son muy importantes en las actividades de promoción de la exportación. Pues diversos autores señalan que los países asiáticos altamente exportadores (Japón, Taiwán, Hong Kong, etc.) deben su capacidad en gran medida a la especialización en materia de comercialización, la cual elevó su eficiencia productiva y de distribución.”<sup>92</sup>

Debido a la importancia que este tipo de empresas representa en las operaciones de Comercio Exterior considero que el Licenciado en Contaduría debe de conocer sus objetivos, beneficios y requisitos que conllevan a una empresa de tal magnitud.

Es por ello que creo necesario que el Licenciado en Contaduría conozca los objetivos de la compañía en la cual presta sus servicios, para que pueda identificarse con ellos. De igual forma debe conocer los beneficios, pues de no hacerlo no podría beneficiarse en algunos

---

<sup>92</sup> Comercio Internacional II, Salvador Mercado, 1994.

aspectos aun siendo de este tipo de compañías. Y por ultimo aunque no por la importancia, debe conocer cuales son los compromisos que debe asumir la empresas al identificarse con una empresa con un programa de este tipo.

En la cuota entrevistada encontramos que solo el 10% de los licenciados en Contaduría conocian los conceptos a que se referian cuando se mencionaban este tipo de empresas. Podemos suponer que no tomaran en cuenta al responder esta pregunta, que las empresas que cuentan con un programa ALIEX (Empresas Altamente exportadoras) o PITEX (Programa de Importacion Temporal) son consideradas como empresas de Comercio Exterior. Pues dentro de la muestra entrevistada puedo suponer que ellos las identifican por el programa al que pertenecen. Considerando los beneficios de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) encontramos que estas tienen la posibilidad del acreditamiento automatico de empresa Altamente Exportadora (ALTEX), o les pueden dar facilidades para al autorizacion de un Programa de Importacion Temporal (PITEX) en la modalidad de proyecto específico.

Por los motivos anteriores es que puede explicarse el bajo conocimiento que manifiesto tener a este respecto la muestra entrevistada.

#### **6.1.4 DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS (DRAW BACK)**

El Draw Back es un decreto que establece la devolucion de impuestos a los exportadores. El mecanismo de este decreto opera sobre la devolucion del arancel causado por la importacion de insumos, incorporados a mercancías de exportacion o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado, lo pueden solicitar exportadores directos o indirectos.

Esta solicitud de la devolución de los impuestos de importación se debe presentar tratándose de un exportador directo en un plazo de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se realice la exportación y en el caso de los exportadores indirectos, en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se expida la constancia de exportación o la constancia de depósito.

Es importante mencionar que para hacer una solicitud de este tipo es porque las mercancías que se importaron se hubieren hecho bajo el régimen de Importación Temporal, para retornar al extranjero en el mismo estado.

En la muestra cuota entrevistada encontramos que solo el 10% de los Licenciados en Contaduría tenían conocimiento del mecanismo del Draw Back, lo cual creo, que es porque las importaciones que realizan son bajo el régimen definitivo de importación, por lo cual se puede suponer es la causa de que solo lo conociera el porcentaje mencionado.

## 6.1.5 LA INDUSTRIA MAQUILADORA.

De acuerdo al decreto para el fomento y operación de la Industria de maquila de exportación, la operación de maquila es el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación de mercancías de procedencia extranjera importados temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación. Asimismo, aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a esta, estas actividades de servicio podrán ser también hacia empresas maquiladoras o hacia empresas con Programa de Importación Temporal (PITEX) para producir artículos de exportación.

Ademas se le designa como industria maquiladora, a la empresa, persona fisica o moral, a la que en los terminos del decreto para el fomento y Operacion de la industria maquiladora de Exportacion, le sea aprobado un programa de operacion de maquila y exporte su produccion

En Mexico existen ventajas competitivas frente a los principales socios comerciales para realizar subcontrataciones o maquila, entre los cuales encontramos

- La distancia (relacion de la incidencia del transporte en el costo del producto) tomando en cuenta que los beneficios de la distancia dependen del tipo de producto, ya que entre mas costoso y de menor peso y volumen sea el bien mas beneficios se obtienen
- Los costos operativos (mano de obra, electricidad, gasolina, etc) a precios inferiores a los que prevalecen en muchos paises y que ahora, por efecto de la devaluacion, se hacen aun mas competitivos
- Los tratados comerciales ofrecen la alternativa de mejorar en mayor medida nuestra competitividad por el tratamiento arancelario que de ellos se derivan

De ente los objetivos mas importantes que podemos mencionar de Industria maquiladora se puede decir que es el de la creacion de empleos, asi como elevar la capacitacion de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnologia en el pais

De los beneficios encontramos un gran numero pero de entre ellos destacan el despacho aduanero simplificado y ademas el que los proveedores de esta industria son asimilables a la exportacion de bienes, por lo que les facturarían a tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA)



Es por los datos mencionados con anterioridad que la industria maquiladora representa un programa importante dentro de las empresas, pues aporta algo de suma importancia a la Economía del país, como lo es la creación de fuentes de empleo. Por todo esto considero que el Licenciado en Contaduría debe informarse de ello, pues los beneficios que se obtienen de este programa resultan ser útiles para ellas; además de que para seguir operando dentro de este grupo de maquilas es necesario cumplir con una serie de condiciones que deben seguirse al pie de la letra, pues de lo contrario se corre el riesgo de ser sancionado de acuerdo a la gravedad de la falta, con suspensión temporal de la vigencia del programa o la cancelación definitiva del registro, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme a las demás disposiciones aplicables.

Por todas las características de la industria maquiladora, así como la importancia que tiene dentro de la Economía del país resultaría conveniente que el Licenciado en Contaduría conociera los aspectos generales de esta industria, pues en la cuota entrevistada encontramos que solo el 30% de los Licenciados en Contaduría conocen a grandes rasgos de lo que se refiere un programa de maquila. Retomando el dato de que el 70% del total de la muestra entrevistada entre las operaciones que realiza con mayor frecuencia se encuentran las exportaciones, encontramos que más de la mitad desconoce los aspectos mencionados de la industria maquiladora.

La importancia del conocimiento que posea al respecto el Licenciado en Contaduría es que debe tener una visión general de las facilidades que otorga el gobierno federal como medio de apoyo para la subsistencia de las empresas, todo ello con el objeto de poder brindar una asesoría lo más apegada a la realidad, así como orientarlos hacia el crecimiento de las empresas.

## 6.2 INSTRUMENTOS Y ORGANISMOS AUXILIARES DEL COMERCIO EXTERIOR.

Dentro del ambito del Comercio Exterior existen diversos organismos encargados de promover el comercio asi como para regular o restringir la exportacion o importacion de mercancías.

A continuacion se mencionaran los resultados encontrados en algunos de ellos

### 6.2.1 LA COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR.

De entre las funciones que este organismo tiene, podemos recordar las de estudiar, proyectar y proponer criterios generales, en lo que se refiere al Comercio Exterior. Esta comision se encuentra integrada por representantes de varias Secretarias de Estado y otras entidades financieras

Dentro de la cuota entrevistada, encontramos que solo el 20% de los Licenciados en Contaduria conocian que existiera este organismo, lo cual resulta desfavorable, ya que pudiera en un momento determinado si se presentara algun problema relacionado con las funciones de esta comision acudir a esta

### 6.2.2 LA COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES. (COMPEX).

Este organismo brinda apoyo para solucionar problemas que tuviera el exportador para llegar a los mercados internacionales, ademas de que puede definir medidas a seguir por las entidades publicas para que hagan mas operativos los apoyos vigentes al exportador

Dentro de la cuota entrevistada, encontramos que el 60% de los Licenciados en Contaduría, conocen que existe esta comisión, lo cual resulta favorable, en virtud de las ventajas que trae consigo el conocer las funciones que tiene esta comisión.

Además considero importante que el Licenciado en Contaduría conozca que si se tiene algún problema en concreto que obstaculice las ventas externas, que eleve costos o aumente el tiempo de las exportaciones, etc., se puede acudir a esta comisión a solicitar ayuda, pues al igual que la comisión de Comercio Exterior se encuentra integrada por varias secretarías de estado y otras entidades financieras.

### **6.2.3 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C**

De los organismos mencionados, este es el que cuenta con mayor difusión entre la comunidad exportadora. Pues podemos recordar que este busca detectar, atender, desarrollar y consolidar sectores económicos con potencial de exportación, es decir, contribuir al desarrollo de sus actividades de Comercio Exterior.

Los apoyos que presta este organismo van desde la información y asesoría hasta el otorgamiento de financiamiento y garantías.

En la cuota entrevistada, el 80% de los licenciados en Contaduría conocen y más de una vez habían acudido a este organismo para solicitar información y asesoría principalmente.

Resulta conveniente reconocer que los Licenciados en Contaduría conocen al organismo y que es necesario explorar aun más toda la gama de apoyos que brinda, para que en un momento dado pueda brindar asesoría o dar información al respecto.

## CONCLUSIONES.

A lo largo de este trabajo se ha logrado establecer dentro del Primer Capitulo los siguientes hechos principales

- La mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocen las generalidades del Tratado de Libre Comercio de America del Norte (TLCAN) y aunque en cantidad menos tambien conocen aspectos generales del Tratado de Libre comercio del Grupo de los Tres (G-3)
- La mayoría de los Licenciados en contaduría de la cuota entrevistada desconocen las generalidades en lo que se refiere al Tratado Mexico-Bolivia, Mexico-Costa Rica y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

En torno a los dos hechos principales enunciados con anterioridad podemos decir que el primer punto nos muestra que en lo que se refiere al Tratado de Libre Comercio de America del Norte (TLCAN) el Licenciado en Contaduría se encuentra informado de los aspectos generales mas relevantes, lo cual nos hace realzar la importancia que este tratado representa para Mexico. En lo que se refiere al Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) resulta util que los Licenciados en Contaduría conocieran los aspectos relevantes de este tratado, pues los países de America Latina representan un mercado natural para los productos mexicanos, oportunidades que no deben desaprovechar los Licenciados en Contaduría

En el segundo hecho principal enunciado, se puede decir que las consecuencias que se pueden tener el no conocer sobre los tratados comerciales Mexico-Bolivia, Mexico-Costa Rica y el ALADI, es que estos mismos Licenciados en Contaduría pueden tener limitantes en su

desempeño profesional si se desenvuelven dentro de una compañía que realiza operaciones de Comercio Exterior, al amparo de alguno de estos tratados, pues no conocen al menos algunas generalidades de los mismos.

Por lo tanto y basado en lo antes mencionado creo que he aportado pruebas suficientes para validar la hipótesis en el sentido de que **los Licenciados en Contaduría desconocen los principales acuerdos comerciales celebrados por México en materia de Comercio Exterior.**

Es por ello que creo conveniente darle la importancia que merece a los acuerdos comerciales que México ha firmado en América Latina, pues como se vio en el mencionado capítulo representan oportunidades de desarrollo profesional para el Licenciado en Contaduría.

Dentro del Segundo Capítulo encontramos los siguientes hechos principales:

- La mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocen las generalidades de los Incoterms en lo concerniente al significado y utilidad de ellos.
- Se encontró que la mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada lograba percibir la importancia que tiene el medio de transporte utilizado en las Transacciones de Comercio Exterior, así como el Incoterm elegido.

En torno al primer hecho principal detectado dentro de este capítulo, puedo señalar que **los licenciados en Contaduría se encuentran informados al menos de los términos que se utilizan, lo cual nos muestra que para que este se desenvuelva eficazmente dentro de las actividades que le proporciona estar en contacto con una compañía que realiza transacciones de Comercio Exterior, es necesario encontrarse informado de las posibilidades con que se cuentan, es decir**

saber que terminos representan las mayores y las minimas obligaciones ya sea como vendedor o comprador

Respecto al segundo hecho principal encontrado, conocimos que hay distintas percepciones del Licenciado en Contaduria, en torno al medio de transporte utilizado, pues de acuerdo al producto que se importe o exporte, existe un margen de eleccion del transporte. Lo cual nos muestra que el Licenciado en contaduria puede hacer un analisis teniendo los conocimientos teóricos y teniendo las exigencias de determinado producto

Por lo tanto y basado en lo antes mencionado creo que he aportado pruebas suficientes para rechazar la hipotesis en el sentido de que **la mayoría de los Licenciados en Contaduria no tienen conocimiento sobre los términos de las negociaciones internacionales**, pues se comprobó que si lo tienen

Como una mera idea y en calidad de sugerencia se recomendaría que dentro de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan existiera informacion del tema, pues se ha visto la importancia que este tiene dentro de todo el contexto del Comercio Exterior. Asi como que dentro de las aulas al Licenciado en Contaduria se les den los mejores instrumentos para optimizar la capacidad de analisis del estudiante. Ademas de revisar y actualizar el contenido de las asignaturas relacionadas con el Comercio Exterior

Dentro del Tercer Capítulo encontramos los siguientes hechos principales

- Se encontro que la mayoría de los Licenciados en Contaduria de la cuota entrevistada conocen la importancia que tienen el agente aduanal dentro de las transacciones de Comercio Exterior, es decir de la operacion aduanera

- Los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocen la documentación necesaria para realizar transacciones de Comercio Exterior, solo que les hace falta conocer la importancia de cada uno de estos documentos
- En la mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada se encontró que poseen mayores conocimientos en lo que se refiere a documentación correspondiente a exportaciones.

Del primer hecho principal encontrado se puede decir que resulta acertado que los licenciados en Contaduría conocieran cuales eran al menos algunas de las obligaciones y funciones más importantes que desempeña el agente aduanal, pues al tener esta información En un momento determinado puede dirigirse hacia el para solicitarle información o para requerir documentación alguna

Por otro lado en el hecho siguiente es necesario que los Licenciados en contaduría conozcan y entiendan la importancia que tiene el contar con los documentos que amparen las transacciones que se realizan, pues si los conocen pueden traer graves consecuencias como lo sería el hecho de que se hiciera un registro contable sin estar amparado con la documentación correspondiente y las consecuencias que esto podría traer

También se encontró que las transacciones que se realizan con mayor frecuencia son las exportaciones, por lo que se demuestra que el Licenciado en Contaduría puede abrirse paso hacia nuevas funciones que no son ajenas a sus conocimientos. Aunque en menor escala dentro de la cuota entrevistada encontramos a las importaciones, por lo cual es necesario mencionar que el Licenciado en Contaduría debe mantenerse informado sobre el tema

Por lo tanto va basado en lo antes mencionado creo que he aportado pruebas suficientes para rechazar la hipótesis en el sentido de que **la mayoría de los Licenciados en Contaduría no tienen los conocimientos sobre los trámites y documentos que deben acompañar a las Transacciones de Comercio Exterior.**

Dentro del capítulo cuatro encontramos los siguientes hechos principales

- La mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada no conocen las diversas formas o modalidades que puede asumir un arancel
- La mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocen el significado del arancel, así como la relación que existe entre este y el certificado de origen
- La mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada no conocen la clasificación de las medidas no arancelarias

Dentro del primer hecho significativo se puede decir que es muy importante que el Licenciado en Contaduría conociera la estrecha relación que guarda el certificado de origen con respecto al arancel que le corresponde, ya que de acuerdo con el tratado comercial bajo el cual se este negociando, puede ser diferente el arancel que le corresponda. La importancia de este hecho radica en que al no conocer esta relevancia no se pida de acuerdo al Tratado Comercial bajo el cual se este negociando alguna preferencia que pudiera tener en torno a los aranceles.

Por lo que respecta al segundo hecho significativo podría ser beneficioso para el Licenciado en Contaduría el conocer las diversas modalidades que puede asumir el arancel, pues al hacer un estudio sobre la viabilidad y los costos que generaría el importar o exportar



determinados productos sería necesario conocer los diversos aranceles que pudieran generar, o tal vez soportar cuotas compensatorias en su caso.

Por lo que se refiere al tercer hecho principal significativo encontramos que los Licenciados en contaduría de la cuota entrevistada conocen algunas medidas arancelarias y no arancelarias, no así su clasificación, pues debido a los requerimientos específicos de los productos que se importan o se exportan, son los conocimientos que poseen.

Es recomendable que el Licenciado en Contaduría conozca toda la gama de posibilidades para que en un momento determinado pueda manifestar sus conocimientos en el desarrollo de sus actividades.

Por lo tanto y en base en lo antes mencionado creo que he aportado pruebas suficientes para aprobar la hipótesis en el sentido de que **los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias sobre la exportación e importación de mercancías.**

Dentro del capítulo cinco encontramos varios hechos significativos como lo son

- Se conoció que los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocen los métodos de registro contable de las transacciones de Comercio Exterior, así como algunas adecuaciones que se hacen dentro del catálogo de cuentas en una compañía que realiza este tipo de transacciones.
- Se conoció que los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocían la formulación del costo de exportación, así como los lineamientos fiscales y contables, que considero la que escribe como más importantes en relación a transacciones de Comercio Exterior.

- Se conocio que los licenciados en Contaduria de la cuota entrevistada conocen las formas de pago que existen en las transacciones de Comercio Exterior, siendo la carta de credito la mas popular dentro de los medios de pago de este tipo de transacciones

El primer hecho principal, nos muestra que en cuanto a los metodos de registro contable que son aplicados dentro de las mencionadas transacciones para el Licenciado en Contaduria no existe ningun problema en cuanto a su aplicacion, pues en terminos generales la Contabilidad de una empresa de este tipo no es diferente a otra que no realiza este tipo de transacciones. En si lo determinaria alguna diferencia seria los metodos de registro usados, asi como las cuentas que fueran necesarias

En el segundo hecho principal conocimos que en lo que se refiere a disposiciones Fiscales de las principales leyes que intervienen en este tipo de transacciones el Licenciado en contaduria se encuentra informado, lo cual resulta favorable conocer, ya que su desempeño resultara beneficiado, pues se comprobó que tiene las bases teoricas para en un momento determinado poder aplicarlas dentro de su desarrollo en una compañía de este tipo

Por lo que se refiere al tercer hecho principal, es muy favorable conocer que el Licenciado en Contaduria reconoce cuales son los pros y los contras de los medios de pago que pueden usarse, asi como cual de ellos es el que ofrece mas garantias a las dos partes que intervienen en la transaccion como lo es el comprador y el vendedor

Por lo tanto y en base en lo antes mencionado creo que he aportado pruebas suficientes para rechazar la hipotesis en el sentido de que **en una empresa que realiza transacciones de**

**Comercio Exterior, no existe una problemática diferente a empresas que no realizan este tipo de transacciones.**

Dentro del capítulo seis se encontraron los siguientes hechos principales

- La mayoría de los Licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada no conocen los programas de apoyo al Comercio Exterior del gobierno federal que existen en México
- La mayoría de los licenciados en Contaduría de la cuota entrevistada conocen los principales organismos auxiliares de Comercio Exterior que existen en México

Del primer hecho encontrado resultaría conveniente que el Licenciado en Contaduría conozca los requisitos, beneficios y obligaciones de cada uno de los programas que existen para que en un momento determinado pueda tener una referencia de las implicaciones que traería consigo el pertenecer a un programa de este tipo, o en dado caso cuando se encuentre en una entidad en donde se manien por medio de algún programa de ellos

En el segundo hecho principal se concluyo que los Licenciados en Contaduría conocen al menos algún organismo que brinde apoyo a toda la comunidad exportadora. Ya que es conveniente conocer por donde se puede empezar un proceso del cual se requiera información en torno al Comercio Exterior

Por lo tanto y en bases a lo antes mencionado, creo que he aportado pruebas suficientes para comprobar la hipótesis de que **los Licenciados en Contaduría no conocen los organismos que existen dentro del Comercio Exterior, así como las funciones que estas desempeñan.**

En relacion con las hipotesis de trabajo que a lo largo de esta investigacion se han comprobado o rechazado, puedo concluir que de acuerdo con los criterios establecidos se comprobo que en los Licenciados en Contaduría egresados de la FES Cuautitlán, existe un limitado conocimiento sobre la operación, control y registro de las transacciones de Comercio Exterior.

## APENDICES

### I. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

#### A) ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.

Dentro del enfoque de la Investigación se establecen dos tipos de ellos el "Experimental" y el "No Experimental". Esta investigación tuvo un enfoque No experimental, ya que en este estudio el investigador solo puede describir o medir el fenómeno estudiado, por tanto no puede modificar a voluntad propia ninguno de los factores que intervienen en el proceso. Es decir el investigador no puede controlar y manipular las variables.

En el enfoque experimental el investigador puede modificar a voluntad uno o algunas variables del fenómeno que estudia, generalmente modifica las variables consideradas como causa dentro de una relación de causa a efecto.

#### B) TIPO DE INVESTIGACIÓN.

La investigación se hará de tipo exploratoria, pues únicamente se reconocerá y se definirá el problema de investigación.

#### C) DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

Este diseño será de forma transeccional, es decir, en el estudio solo se medirán en una

ocasion las variables analizadas

#### D) LONGITUD.

La longitud de la linea de investigacion se hara de forma descriptiva, ya que en este estudio se cuenta con una sola explicacion, la cual se pretende describir en funcion de un grupo de variables

#### E) TIPO.

Se tomara una muestra de tipo no probabilistica ya que en ella no existira la probabilidad

#### F) PROCEDIMIENTO.

Esto se lograra a traves de una cuota la cual es un tipo especial de muestra a juicio seleccionado a grupos de elementos con características de "control" previamente identificadas

#### G) SUJETOS DE INVESTIGACIÓN.

Se establece a traves de una muestra no probabilistica, el numero de sujetos a investigar, el cual debido a las circunstancias resulto ser de 10 sujetos

## H) SELECCIÓN DE LOS ELEMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

Se establecieron las características imprescindibles que debían tener los sujetos entrevistados, en esta investigación se requirió que ellos tuvieran los siguientes requisitos:

- Ser Licenciados en Contaduría
- \* Prestar sus servicios dentro de Compañías que realizan operaciones de Comercio Exterior

## I) FUENTES DE INFORMACIÓN.

Son todos aquellos instrumentos que sirvieron de apoyo para la investigación en lo que se refiere a la recopilación de información. Estas fuentes de investigación fueron de dos tipos: Documental y Personal. Dentro de las fuentes documentales se recurrió a los libros, revistas y folletos y respecto a las fuentes personales se hizo uso de las entrevistas y la ficha de observación.

## J) HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Se señalan las herramientas que se usaron para la recolección de información, es decir dentro del tipo de investigación documental se usó la ficha bibliográfica y en la investigación personal se usó el cuestionario y la ficha descriptiva.

- A continuación se mostrará el cuestionario empleado para esta investigación

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

1 POLITICA ECONOMICA MEXICANA EN TORNO AL COMERCIO EXTERIOR

1. ¿ Que acuerdos comerciales internacionales conoce Ud. que haya celebrado Mexico ?
2. ¿ Conoce Ud. que paises integran estos acuerdos o tratados comerciales ?
  - a) T.L.C
  - b) G-3
  - c) ALADI
  - d) MERCOSUR
3. ¿ Sabe Ud. que documento es necesario para que los productos mexicanos puedan beneficiarse de los tratados comerciales firmados por Mexico ?
4. ¿ Conoce Ud. los criterios mas usados para determinar el Origen de una mercancia ?
5. ¿ Sabe Ud. cual es el periodo de vigencia de un certificado de Origen ?
6. ¿ Conoce Ud. , ante que Secretaria de Estado es necesario validar el Certificado de Origen?
7. ¿ Cual es el monto para lo cual no es necesario contar con un Certificado de Origen, siempre y cuando cumpla con la etiqueta de que el producto sea originario de Mexico ?
8. ¿ Conoce Ud. , cuanto dura un certificado de Origen para cada uno de los Tratados Comerciales?



T L C A N  
Gr-3  
MEXICO-BOLIVIA  
MEXICO-COSTA RICA  
ALADI

9. ¿Conoce Ud. cuales son los principales criterios que se usan para determinar el origen de un bien, en los siguientes tratados comerciales?

T L C A N  
Gr-3  
MEXICO-BOLIVIA  
MEXICO-COSTA RICA  
ALADI

## II. TERMINOS DE LA NEGOCIACION INTERNACIONAL

1. ¿Conoce Ud. el significado de los Incoterms ?

2. ¿Conoce Ud. cual es la utilidad de los Incoterms

3. ¿Podria mencionar Ud. el significado de los siguientes Incoterms ?

- a) FOB
- b) FAS
- c) CII

4. ¿Conoce Ud. cuales son las ventajas y las desventajas, desde un punto de vista contable, de cada uno de los terminos que se utilizan dentro de las transacciones de Comercio Exterior?
- |          |             |
|----------|-------------|
| Ventajas | Desventajas |
|----------|-------------|

- a) FOB

- b) FAS

- c) CIF

5. ¿Conoce Ud. cual es la camara que se encarga de recopilar los Incoterms?

6. ¿Conoce Ud. cuantas categorias existen de los Incoterms y cuales son ?

7. ¿Conoce Ud. cuales son los medios de transporte que son utilizados en Transacciones de Comercio Exterior?

8. Cree Ud. que sea importante el medio de transporte que se utiliza en Transacciones de comercio exterior para definir el precio de exportación?

### III. TRAMITES Y DOCUMENTOS NECESARIO EN TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR

1. ¿Cree Ud. necesario el contar con los servicios que presta el agente aduanal, cuando se van a realizar operaciones de Comercio exterior?

2. ¿Conoce Ud. cuales son las funciones de un agente aduanal?

3. ¿Conoce Ud. cuales son las obligaciones de una gente aduanal?

4. ¿Conoce Ud. cuales son los datos imprescindibles que debe contener una cuenta de gastos de una gente aduanal?

5. ¿Conoce Ud. cuales son los documentos que se requieren de tipo fiscal al hacer una importación?

6. ¿Conoce Ud. cuales son los documentos que se requieren de tipo fiscal al llevar a cabo una exportación?

7. ¿Conoce Ud. cual es la importancia de cada uno de estos documentos?

- a) Factura
- b) Lista de empaque
- c) Documento de transporte
- d) Certificado de Origen

#### IV REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

1. ¿Conoce Ud. el significado de un arancel ?
2. ¿ Cuantos tipos de aranceles conoce ?
3. ¿ Conoce Ud. el significado de las siguientes palabras, si es así **mencione el concepto**.
  - a) Dumping
  - b) Antidumping
4. ¿ Conoce Ud. la clasificacion arancelaria que existe en Mexico ?
5. ¿ Conoce Ud. cual es la relacion entre el certificado de origen y los aranceles ?
6. ¿ Conoce Ud. el tipo de Barreras no arancelarias, si es así **mencione algunas** ?
7. ¿ Conoce Ud. los tipos de barreras No arancelarias, de acuerdo a su **clasificación, de cuantitativas y cualitativas** ?

#### V EL TRATAMIENTO CONTABLE

1. ¿Que procedimientos contables conoce Ud. para le registro de Operaciones en Moneda Extranjera?
2. ¿Que metodo contable utiliza para el registro de las Importaciones, en caso de que sean a credito y se presenten dentro de la compañía ?
3. ¿Hay algun tratamiento especial en cuanto a la forma de pago elegida en las importaciones?
4. ¿Que cuentas son las que existen dentro de la contabilidad de un Compañia que realiza Operaciones de Comercio Exterior?
5. ¿Conoce Ud. los conceptos que integran el precio de Exportacion ?

6. ¿Podría mencionar algunas disposiciones relativas a la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que Ud. recuerde de las operaciones que se mencionan?

7. ¿Podría mencionar algunas disposiciones relativas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) que Ud. recuerde de las operaciones que se mencionan?

8. ¿Conoce Ud. cuales son los regimenes aduaneros en la importacion y exportacion de bienes y servicios?

9. ¿Conoce Ud. cuales son las formas de pago mas comunes en las Importaciones?

10. ¿Conoce Ud. cuales son las formas de pago mas comunes en las Exportaciones?

11. ¿Cual es la forma de pago o cobro que Usted Utiliza?

#### **VI ORGANISMOS AUXILIARES EN EL COMERCIO EXTERIOR**

1. Mencione Ud. los programas gubernamentales que conozca para apoyar al comercio Exterior

2. ¿Conoce Ud. cuales son las características de estos programas?

3. ¿Conoce Ud. cuales son los beneficios que ofrecen estos programas?

4. ¿Conoce Ud. algun organismo que exista para apoyar el Comercio Exterior?

## K) PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

A continuación se presentara la tabulacion que se hizo de los datos encontrados

CAPITULO I  
INFORMACION CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURIA SOBRE LA  
POLITICA ECONOMICA MEXICANA EN TORNO AL COMERCIO  
EXTERIOR

PREGUNTA RANGO DE RESPUESTA

Tratados de libre comercio	TLC 100%	CG-3 50%	Bolivia 10%	Costa Rica 40%	ALADI 40%
Países que integran los tratados	TLC 100%	CG-3 50%	Aladi 40%	MERCOSUR 40%	
Conoc. necesidad certificado origen	Si 100%	No			
Conoc. criterios usados para determinar origen de la mercancía	TLC Si No 100%	CG-3 Si No 20%	M- Bolivia Si No 100%	M- Costa R Si No 100%	ALADI Si No 100%
Conoc. periodo de vigencia cert. origen	TLC Si No 100%	CG-3 Si No 50%	M- Bolivia Si No 100%	M- Costa R Si No 20%	ALADI Si No 20%
Secretaría ante la que se deber validar el Certif. de origen	SECOFI 100%	No			
Monto para lo cual no es necesario cert. origen	1 000 DI 40%	No			
Duración del Certif. de Origen	TLC Si No 80% 40%	CG-3 Si No 40%	M- Bolivia Si No 10%	M- Costa R Si No 100%	ALADI Si No 100%

## CAPITULO 2

## INFORMACION CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURIA SOBRE LOS TERMINOS EN QUE SE REALIZA LA NEGOCIACION INTERNACIONAL

## PREGUNTA RANGO DE RESPUESTA

Significado de los Incoterms	Si	No
	70% <sub>n</sub>	

Utilidad de los Incoterms	Si	No
	70% <sub>n</sub>	

Significado de algunos incoterms	FOB	FAS	CFR
	80% <sub>n</sub>	80% <sub>n</sub>	60% <sub>n</sub>

Conoc. ventajas y las desventajas	Ventajas			Desventajas	
	FOB	FAS	CFR	FOB	FAS
	30% <sub>n</sub>	30% <sub>n</sub>			

Conoc. Cámara Inter Comercio	Si	No
	20% <sub>n</sub>	80% <sub>n</sub>

Conoc. de las categorías de los incoterms	F EXW	F FCA, FAS Y FOB	C CFR, CIF CPT y CIP	D DAF, DES, DEQ y DDI	No
	10% <sub>n</sub>	10% <sub>n</sub>	10% <sub>n</sub>	10% <sub>n</sub>	90% <sub>n</sub>

Conocimiento de los medios de Transp	Aereo	Terrestre	Maritimo	Via Ferrea	No
	100% <sub>n</sub>	100% <sub>n</sub>	100% <sub>n</sub>	100% <sub>n</sub>	

Importancia medio transporte utilizado en el costo de Export	Muy Import	Poco Import
	80% <sub>n</sub>	20% <sub>n</sub>

**CAPITULO 3**  
**INFORMACION CONOCIDA POR EL ENCUESTADO EN CONTABILIDAD SOBRE LOS**  
**TRAMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS EN TRANSACCIONES DE COMERCIO**  
**EXTERIOR**

PREGUNTA RANGO DE RESPUESTA

Necesidad de contar con agente aduanal	Si 80%	No 20%	Muy Neces. 60%
--	-----------	-----------	-------------------

Conoc. Funciones del agente aduanal	Conoce 1 20%	Conoce 2 70%	Conoce + de 2 10%
-------------------------------------	-----------------	-----------------	----------------------

Conoc. de las oblig del agente aduanal	Conoce 1 40%	Conoce 2 10%	Conoce + de 2 40%	No Conoce 20%
--	-----------------	-----------------	----------------------	------------------

Datos impres, ind teta gastos agente a	Nombre 100%	Inconform 40%	Honorarios 100%	Impuestos 100%	No Pedimento
--	----------------	------------------	--------------------	-------------------	--------------

Conoc. datos para importacion	Factura 90%	Cuenta decta 20%	Docos. U.C.I. 100%	Certif. Origen 60%	Docos. SHCP 100%
-------------------------------	----------------	---------------------	-----------------------	-----------------------	---------------------

Pedim. Imp.	70%
-------------	-----

Conoc. datos Para exportacion	Factura 100%	Docos. comprob. de regula 100%	Cert. Origen 100%	Pedim. Export 60%
-------------------------------	-----------------	-----------------------------------	----------------------	----------------------

Conoc. Importancia de cada uno docos.	Factura 100%	Lista Empaque 90%	Docos. Trans 90%	Cert. Origen 90%
---------------------------------------	-----------------	-------------------------	---------------------	---------------------

**CAPITULO 4**  
**INFORMACION CONOCIDA POR EL LICENCIADO EN CONTADURIA SOBRE LAS**  
**REGULACIONES ARANCELARIAS Y LAS NO ARANCELARIAS EN TRANSACCIONES**  
**DE COMERCIO INTERIOR**

PREGUNTA RANGOS DE RESPUESTA

Significado de un arancel	Si	No
	100%	

Tipos de aranceles	Ad Valorem	Especifico	Mixto
	50%	20%	20%

Significado	Damping	
	Si	No
	40%	
	Antidumping	
	Si	No
	40%	

Conoce de la clasif. Arancelaria	Si/Armoniz	No
----------------------------------	------------	----

Conoce relacion certi. origen y aranceles	Si	No
	80%	

Conoce barreras arancelarias y no aranc.	Si	No
	50%	

Conoce barreras no arancelarias	CUANTITATIVAS				
	Pedimentos de Import Esp.	Cuotas	Precios Oficiales	Impuestos Antidumping	Impuestos Compensator
	CUALITATIVAS				
	Regulaciones Sanitarias	Regulaciones fitosanitarias	Requisitos de Empaque	Requisitos de etiquetado	Regulaciones de toxicidad
	20%		20%	20%	



**CAPITULO 5**  
**EL TRATAMIENTO CONTABLE APLICADO EN TRANSACCIONES DE**  
**COMERCIO EXTERIOR CONOCIDOS POR EL LICENCIADO EN**  
**CONTADURIA**

Procedimientos de Registro Contable	FIBO			VARIABLE
	Cta Compl B	Cta Compl B	Cta C B 1*	
				50%

Utilización Registro Contable	FIBO			VARIABLE
	Cta Compl B	Cta Compl B	Cta C B 1*	
				50%

Tratamiento especial a Importaciones	SI	NO
	40%	60%

Cuentas dentro de la Contabilidad	Pl. Estruc. Inv.	M. en transito	V. de Importacion	C. Importacion
	50%	50%	70%	50%

Otras cuentas
---------------

Conceptos integrantes del Precio de exportacion	Costos Variables Fabricas	Costo Variable exportacion
	100%	100%

Disposiciones relativas a LIVA	2-A Tasa 0%	29- Exporta D	24 Base Impor
	100%	80%	50%

Disposiciones relativas LISR	41 M O I	25 Deducib	136 Deducib	24 Requisitos
	100%	100%	10%	

Conocimiento de los Regimenes aduaneros	Definitivos	
	Importacion	Exportacion
	100%	100%

Temporales			
Importacion		Exportacion	
Retornar mismo Edo	Elabor Trans o reparacion	Retornar mismo Edo	Elabor Trans o reparacion
	20%		

Conoc. Formas de pago Importaciones	Cheque	Giro Bancario	Ordenes pago	Cobr Ban Int	Cartas credito 80%..
Conoc. Formas de cobro Exportaciones	Cheque	Giro Bancario	Ordenes pago	Cobr Ban Int	Cartas credito 80%..
Forma de pago o cobro utilizada	Cheque 10%..	Giro Bancario 10%..	Ordenes pago	Cobr Ban Int	Cartas credito 80%..

**CAPITULO 6**  
**ORGANISMOS AUXILIARES EN EL COMERCIO EXTERIOR CONOCIDOS POR EL LICENCIADO**  
**EN CONTADURIA**

Conocimientos de los programas	PiteX	Altex	EceX	Draw Back	Ind Maquilad	Singuno
	50%	20%	10%	10%	20%	
Características de los programas	PiteX	Altex	EceX	Draw Back	Ind Maquilad	Singuno
	50%	10%			20%	
Beneficios de los Programas	PiteX	Altex	EceX	Draw Back	Ind Maquilad	Singuno
	20%	10%			20%	
Organismos aux del Comercio Exterior	Comision de Comercio Ex	Compex	Bancomext	Singuna	Otras	
	20%	60%	80%			

METODOLOGIA DE INVESTIGACION

OBJETIVO	TIPO DE INVESTIGACION				AMBITO DE APLICACION				FUENTE DE INFORMACION		
	ENFOQUE	TIPO	DISEÑO	LONGITUD	TIPO	PROBLEMA	OBJETIVOS	TECNICAS	TIPO	USO	INSTRUMENTA
<p>General</p> <p>Conocer cuáles son los acuerdos comerciales de mayor importancia que ha celebrado México en materia de Comercio Exterior</p>	No Experimental	Exploratoria	Transversal	Descriptiva	No Probabilística	Cuota	Muestreo Probabilístico	Análisis de contenido	Documental	Reporte	Ficha Bibliográfica
<p>Particular</p> <p>Describir en términos generales los acuerdos comerciales de la Fideicomisaría Mexicana</p>	No Experimental	Exploratoria	Transversal	Descriptiva	No Probabilística	Cuota	Muestreo Probabilístico	Análisis de contenido	Documental	Reporte	Ficha Bibliográfica
<p>General</p> <p>Identificar los conceptos más importantes que definen los fundamentos de la Constitución en materia de Comercio Exterior de los Negocios Internacionales</p>	No Experimental	Exploratoria	Transversal	Descriptiva	No Probabilística	Cuota	Muestreo Probabilístico	Análisis de contenido de documentos	Documental	Libros, tesis, artículos	Ficha Bibliográfica
<p>Particular</p> <p>Distinción que se hace en la Constitución de México los conceptos de los Negocios Internacionales</p>	No Experimental	Exploratoria	Transversal	Descriptiva	No Probabilística	Cuota	Muestreo Probabilístico	Análisis de contenido de documentos	Documental	Encuestas	Questionario

CUADRO No. 8 Resumen de la Metodología de la Investigación

ANATOMÍA DE LAS INVESTIGACIONES

OBJETIVO	TIPO DE INVESTIGACIÓN			MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN				TIPO DE INFORMACIÓN		
	UNIFORMIDAD	TIPO	DESIGNACIÓN	DESCRIPCIÓN	TIPO	PROCESO	ANÁLISIS	TIPO	TIPO	BIENESTAR
General Identificar los conceptos más importantes en el campo de la psicología y sus aplicaciones en la práctica profesional.	No uniforme	Exploratoria	Investigación	Descriptiva	No Probabilística	Cualitativa	Inductiva	Descriptiva	Teórica	Teoría y metodología
Particular Comprobar que los factores ambientales influyen en el comportamiento de los sujetos en un contexto de laboratorio.	No uniforme	Exploratoria	Investigación	Descriptiva	No Probabilística	Cualitativa	Inductiva	Descriptiva	Teórica	Comportamiento
General Identificar los conceptos más importantes en el campo de la psicología y sus aplicaciones en la práctica profesional.	No uniforme	Exploratoria	Investigación	Descriptiva	No Probabilística	Cualitativa	Inductiva	Descriptiva	Teórica	Teoría y metodología
Particular Comprobar que los factores ambientales influyen en el comportamiento de los sujetos en un contexto de laboratorio.	No uniforme	Exploratoria	Investigación	Descriptiva	No Probabilística	Cualitativa	Inductiva	Descriptiva	Teórica	Comportamiento

CUADRO No. 9 Resumen de la Metodología de la Investigación

METODOLOGIA DE INVESTIGACION

OBJETIVO	FUENTE DE INFORMACION				MEDIOS DE OBTENCION				TIPO DE INFORMACION		
	TIPOQUE	TIPO	INDICIO	LONGITUD	TIPO	PROCEDIMIENTO	STRATEGIAS	INSTRUMENTOS	TIPO	USO	PRESENTACION
General Reservar la necesidad de establecer relaciones de la contabilidad de una empresa que refleje transacciones & Comercio Exterior	No Experimental	Exploratoria	Transaccional	Descriptiva	No Probabilístico	Cuota	Muestreo Probabilístico	Encuestas directas	Personal	Intervista personal	Grabados y Cuadernos
Particular Establecer relaciones que se den en el área de la contabilidad de las Empresas que reflejen transacciones & Comercio Exterior	No Experimental	Exploratoria	Transaccional	Descriptiva	No Probabilístico	Cuota	Muestreo Probabilístico	Encuestas directas	Personal	Intervista personal	Grabados y Cuadernos
General Conocer que métodos se están utilizando para determinar la importancia que tienen realmente transacciones de Comercio Exterior	No Experimental	Exploratoria	Transaccional	Descriptiva	No Probabilístico	Cuota	Muestreo Probabilístico	Observación directa	Documental	Libros y Documentos	Foto bibliográfica
Particular Establecer relaciones que se den en el área de la contabilidad de las Empresas	No Experimental	Exploratoria	Transaccional	Descriptiva	No Probabilístico	Cuota	Muestreo Probabilístico	Encuestas directas	Personal	Intervista personal	Grabados y Cuadernos

CUADRO No 10 Resumen de la Metodología de la Investigación

## 2. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

### A) ANALISIS DE RELACIÓN DE VARIABLES.

#### “OPERACION, CONTROL Y REGISTRO DE LAS TRANSACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR ”

<b>VARIABLES</b>	Transacciones de Comercio Exterior Registro de Transacciones de Comercio Exterior Control de Transacciones de Comercio Exterior
<b>HIPOTESIS</b>	“Existencia de un limitado conocimiento sobre la operacion, control y registro de la Transacciones de Comercio Exterior ”
<b>VARIABLES</b>	Conocimientos Transacciones de Comercio exterior Control de Transacciones de Comercio Exterior Registro de Transacciones de Comercio Exterior
<b>OBJETIVO</b>	“Evaluar los conocimientos que los Licenciados en Contaduria tienen sobre la Operacion, Control y Registro de las Transacciones de Comercio Exterior ”

**VARIABLES**

**Conocimientos**

**Transacciones de Comercio Exterior**

**Control de Transacciones de Comercio Exterior**

**Registro de Transacciones de Comercio Exterior**



## ANÁLISIS DE RELACION DE LAS VARIABLES

CAPÍTULOS	Compromisos	Transacciones de Comercio Exterior	Control de Transacciones de Comercio Exterior	Registro de Transacciones de Comercio Exterior
CAPÍTULO 1 Información conocida por el F. en Contaduría sobre la Política Económica Mexicana de fomento al Comercio Exterior	Compromisos			
CAPÍTULO 2 Información conocida por el F. en Contaduría sobre los términos en que se realiza la negociación internacional			Control de Transacciones de Comercio Exterior	
CAPÍTULO 3 Información conocida por el F. en Contaduría sobre los trámites y documentos necesarios en transacciones de Comercio Exterior			Control de Transacciones de Comercio Exterior	Registro de Transacciones de Comercio Exterior
CAPÍTULO 4 Información conocida por el F. en Contaduría sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias en transacciones de Comercio Exterior	Compromisos		Control de Transacciones de Comercio Exterior	
CAPÍTULO 5 Tratamiento contable aplicado en Transacciones de Comercio Exterior conocido por el F. en Contaduría		Transacciones de Comercio Exterior		Registro de Transacciones de Comercio Exterior
CAPÍTULO 6 Información conocida por el F. en Contaduría de los Organismos Auxiliares en el Comercio Exterior	Compromisos			

## B) CRITERIOS DE VALIDACIÓN DE HIPOTESIS.

### HIPÓTESIS GENERAL.

"En los licenciados en Contaduría egresados de la FES Cuautitlan existe un limitado conocimiento sobre la operacion, el control y el registro de las Transacciones de comercio Exterior "

Esta hipótesis será considerada como verdadera, siempre y cuando , con los resultados encontrados de las hipótesis de trabajo encontremos que mas de cuatro de ellas, apoyan el supuesto mencionado, es decir se considerara verdadera si posee mas de un 70% de apoyo de los supuestos siguientes

### HIPOTESIS DE TRABAJO

1 "Los Licenciados en Contaduría desconocen los principales acuerdos comerciales celebrados por Mexico en materia de Comercio Exterior "

Esta hipótesis se considerara como verdadera si mas de un 70% de la cuota entrevistada apoya el supuesto desconocimiento de los acuerdos comerciales, los países integrantes y generalidades de cada uno de ellos, pero será tomada como falsa si sucede lo contrario

2 "La mayoría de los Licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre los términos de las negociaciones internacionales "

Dentro de esta hipótesis se considerara como una mayoría para poder ser verdadera si más de un 70% de la cuota entrevistada apoya el supuesto, en lo que se refiere a el significado y utilidad de los términos en los que se realizan las transacciones de Comercio Exterior. Esta hipótesis será considerada como falsa si sucede lo contrario

3 "La mayoría de los Licenciados en Contaduría no tienen los conocimientos sobre los tramites y documentos de Comercio Exterior "

Dentro de esta hipótesis se considerara como verdadera, si la mayoría es constituida por mas de un 70% de los Licenciados en Contaduría que no tengan los conocimientos que se refieren en conjunto

4 "Los licenciados en Contaduría no tienen conocimiento sobre las regulaciones arancelarias y las no arancelarias sobre la exportacion e importacion de mercancías "

Este supuesto sera considerado como verdadero siempre y cuando mas de un 70% de la cuota entrevistada desconozcan los conocimientos mencionados, en caso contrario sera considerado como falso

5 "En una empresa que realiza transacciones de Comercio Exterior, no existe una problematica diferente a empresas que no realizan este tipo de transacciones "

Esta hipótesis sera considerada como verdadera si se encuentra al menos 5 problemas diferentes en una compañía dedicada a transacciones de Comercio Exterior, a aquellos que pudieran surgir en compañías que no realizan transacciones de Comercio Exterior

6 "Los Licenciados en Contaduría no conocen los Organismos que existen dentro del Comercio Exterior, así como las funciones que estos desempeñan "

Este supuesto sera considerado como verdadero si mas de un 70% de la cuota entrevistada desconoce los organismos existentes para apoyar al Comercio Exterior

## BIBLIOGRAFIA.

### LIBROS.

- 1 Arellano Garcia, Carlos "La Diplomacia y el Comercio Internacional" Mexico, D.F., 1980  
222 pp
- 2 Abdala Mirwald, Mario "Comercio Internacional Retos y oportunidades para la empresa".  
Serie de Documentos tecnicos, Direccion Ejecutiva de desarrollo de servicios  
promocionales, Mexico, D.F., 1996
- 3 Baena, Guillermina "Instrumentos de Investigacion" Mexico, D.F., Editorial Editores  
Unidos S.A., 1993 134 pp
- 4 Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C "Bancomest trade directory of Mexico 1997"  
, Mexico, D.F., 1997
- 5 Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C "Comparaciones Internacionales 1987-1993"  
Mexico, D.F., 1994 214 pp
- 6 Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C "Guia Basica del Exportador" Mexico, D.F.,  
Editorial Talleres Graficos de Mexico, 1996 186 pp
- 7 Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C "La desgravacion arancelaria en los Tratados  
de Libre Comercio firmados por Mexico", Talleres Graficos de Mexico, Mexico, D.F., 1996,  
10 pp
- 8 Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , "Tratado de Libre Comercio de America del  
Norte, Sector Automotriz y Autopartes", Serie Analisis sectoriales del T L C y otros  
acuerdos, Mexico, D.F., 1993, 16 pp

9. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. "Tratado de Libre Comercio de America del Norte, Industria Textil y Prendas de vestir", Serie Analisis sectoriales del T.L.C y otros acuerdos comerciales, 28 pp
10. Bettinger Barrios, Herbert "Precios de Transferencia y sus efectos fiscales" Mexico, D.F. Editorial ISEI, 1997, 273 pp
11. Cabeza Garcia, Luis Z. "Procedimientos de auditoria para la revision de Operaciones de Comercio Exterior" Mexico, D.F. Editorial ISEI, 1997, 255 pp
12. Camboni, Sonia et al. "Introduccion a las tecnicas de Investigacion" Mexico, D.F. Editorial Trillas, 1990. 134 pp
13. Contreras P, Guillermo "Formacion del precio de exportacion" Serie de Documentos Tecnicos, Direccion Ejecutiva de desarrollo de servicios promocionales, Mexico, D.F., 1996, 44 pp
14. Instituto Mexicano de Contadores Publicos, A.C. "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados" Mexico, D.F., 1996
15. Lara Flores, Elias "Segundo Curso de Contabilidad" Mexico, D.F., Editorial Trillas, 1995. 317 pp
16. López Elizondo, Arturo "El Proceso Contable" Mexico, D.F., Editorial ECASA, 1991, 473 pp
17. Méndez Ramirez, Ignacio et al. "El Protocolo de investigacion" Mexico, D.F., Editorial Trillas, 1993. 210 pp
18. Mercado, Salvador "Comercio Internacional" Tomo II, Mexico, D.F., Editorial Limusa, 1994, 398 pp

- 19 Peñaloza Martínez, Fernando et al. "El desarrollo profesional del Licenciado en Contaduría dentro del área de Comercio Exterior" 1995, Estado de México 207 pp
- 20 Poder Ejecutivo Federal "Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000" México, D.F., 1995 177 pp
- 21 Rodríguez Paredes Raquel et al. "El tratado de Libre Comercio y el Contador Público" 1996, Estado de México, D.F., 120 pp
- 22 Rodríguez Trigueros, Julio "Requisitos Administrativos para la Exportación", Serie de Documentos Técnicos, Dirección ejecutiva de Desarrollo de Servicios promocionales, México, D.F., 1996, 52 pp
- 23 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "México, el Gatt y la Nueva Organización Mundial de Comercio", México, D.F., 1995, 20 pp
- 24 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "¿Que es el TLC?" México, D.F., 1993, 32 pp
- 25 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Prácticas desleales de Comercio Internacional y salvaguardas, aspectos jurídicos", México, D.F., 1995, 30 pp
- 24 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Fracciones arancelarias y plazos de desgravación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" México, D.F., Editorial Porrúa, 1994, 1017 pp
- 25 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial", México, D.F., 1993, 1218 pp
- 26 Zubizarreta F. Armando "La aventura del Trabajo Intelectual" México, D.F., Editorial Iberoamericana, 1986 198 pp

## CÓDIGOS, LEYES Y REGLAMENTOS.

- 1 "Código de Comercio" Mexico, D.F. Editorial Porrúa, 1996, 446 pp
- 2 "Ley Aduanera" Ediciones Fiscales ISFE, Mexico, D.F., 1996
- 3 "Fisco Agenda 97" Ediciones Fiscales ISFE, Mexico, D.F., 1997
- 4 "Tarifa del Impuesto General de Importación"
- 5 "Tarifa del Impuesto General de Exportación"

## REVISTAS Y PERIÓDICOS.

- 1 "Contaduría Pública" Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., mensual, Mexico, D.F.
- 2 "Diario Oficial de la Federación" Carlos Justo Sierra, diario, Mexico, D.F.
- 3 "Entrepreneur" Mensual, Mexico, D.F.
- 4 "Infocompex" Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones, Bimestral, Mexico, D.F.
- 5 "Negocios Internacionales" Banco de Comercio Exterior, S.N.C. Mensual, Mexico, D.F.
- 6 "Prontuario de Actualización Fiscal" Editorial ECASA, quincenal, Mexico, D.F.
- 7 "Ventas" Colegio de Contadores Públicos A.C., mensual, Mexico, D.F.