



62
201

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PROCEDIMIENTOS LEGALES Y ACTIVIDADES
QUE SE DEBEN CONSIDERAR EN LA
IMPORTACION DE UNA MERCANCIA DENTRO
DE LA FUNCION DE TRAFICO DE UNA
EMPRESA.

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :
DAVID CONSTANTINO GOMEZ VILLEGAS
OSCAR NATERAS VALENCIA

ASESOR DEL SEMINARIO:
L.A. ALFONSO SUAREZ REBOLLO

1997

MEXICO, D. F.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A G R A D E C I M I E N T O S .

APROVECHAMOS LA OCASION PARA AGRADECER A TODOS NUESTROS FAMILIARES, PROFESORES Y AMIGOS QUE NOS HAN APOYADO DESINTERESADAMENTE EN LA MEDIDA DE SUS POSIBILIDADES Y QUE GRACIAS A ESE APOYO HAN HECHO POSIBLE QUE ESTEMOS EN ESTA ETAPA DE NUESTRA VIDA.

INDICE

INTRODUCCION.	1
I. El Comercio Exterior.	
1.1 Breve Historia del Comercio en el Mundo.	4
1.2 Antecedentes del Comercio Exterior de México.	8
1.2.1 La Epoca Colonial.	8
1.2.2 El México Independiente (1821-1887).	9
1.2.3 El inicio del Comercio México-E. U.A. (1826).	9
1.2.4 El Porfiriato.	10
1.2.5 El Comercio Exterior Durante la Revolución Mexicana y los primeros Gobiernos Revolucionarios (1920-1940).	10
1.2.6 Política Comercial de México (1940-1982).	11
1.2.7 Política Comercial de México (1983-1995).	13
II. Leyes y disposiciones legales aplicables en una importación.	
2.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.	16
2.2 Ley Aduanera y su Reglamento.	16
2.2.1 Clasificación de las Importaciones.	19
2.3 Ley del IVA y su Reglamento.	22
2.4 Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.	24
2.5 Otras Disposiciones Legales Aplicables a las Importaciones.	25
III. Tratados de Libre Comercio Suscritos por México que afectan o influyen en las importaciones.	
3.1 Principios generales de los Tratados.	27
3.2 Períodos de desgravación.	27
3.3 Reglas de origen.	28
3.4 Certificado de origen.	29
3.5 Otros temas de los tratados.	29
3.6 Tratados con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela.	30
3.7 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).	31
3.8 Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (ACE). (ACE).	31

IV. Actividades a seguir en una compra de importación dentro de la función de tráfico de una empresa. **Pag.**

4.1 Requisición de Compra.	41
4.2 Análisis de Mercados.	42
4.3 Fuentes de Suministro.	42
4.4 Negociación de la Compra.	43
4.5 La Calidad.	44
4.6 El Precio.	44
4.7 Garantía y Servicio.	45
4.8 Tiempo de Entrega.	45
4.9 Condiciones de Pago.	45
4.10 El Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercaderías.	46
4.11 Control y Seguimiento del pedido.	52

V. Clasificación Arancelaria.

5.1 Política Arancelaria.	53
5.2 Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.	54
5.3 Estructura del Sistema Armonizado.	54
5.4 Clasificación Arancelaria.	55
5.5 Secciones y Capítulos del Sistema Armonizado que conforman la Ley del Impuesto General de Importación.	55

VI. INCOTERMS.

6.1 Finalidad de los Incoterms.	64
6.2 Clasificación de los Incoterms.	64
6.3 Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.	66
6.4 Modo de transporte e Incoterm 1990 apropiado.	67
6.5 Significado Derechos y Responsabilidades de los Incoterms.	67
6.5.1 EXW En Fábrica (lugar convenido).	67
6.5.2 FCA Franco Transportista (lugar convenido).	68
6.5.3 FAS Franco al Costado del Buque (puerto de carga convenido).	68
6.5.4 FOB Franco a Bordo (puerto de embarque convenido).	69
6.5.5 CFR Coste y Flete (puerto de destino convenido).	69
6.5.6 CIF Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido).	69
6.5.7 CPT Transporte Pagado Hasta (lugar destino convenido).	69
6.5.8 CIP Transporte y Seguro Pagados Hasta (").	70

6.5.9 DAF Entregada en Frontera (lugar convenido).	70
6.5.10 DES Entregada Sobre el Buque (puerto de destino convenido).	71
6.5.11 DEQ Entregada en Muelle (derechos pagados, puerto de destino convenido).	71
6.5.12 DDU Entregada Derechos No Pagados (lugar de destino convenido).	71
6.5.13 DDP Entregado Derechos Pagados (lugar de destino convenido).	72

VII. Trámites Administrativos básicos.

7.1 Trámites ante SECOFI en Importaciones.	73
7.2 Trámites ante la SHCP.	74
7.3 Trámites ante la Secretaría de Salud.	75
7.4 Trámites ante la SEDESOL.	75
7.5 Trámites Complementarios.	76

VIII. Prestadores de Servicios que Intervienen en las Importaciones.

8.1 El Agente Aduanal	77
8.1.1 Obligaciones del Agente Aduanal	78
8.2 Agentes de Carga o Agentes de Embarque Internacional.	79
8.3 Transportista (tipos de transporte).	80
8.3.1 Transporte Marítimo.	81
8.3.2 Transporte Aéreo.	81
8.3.3 Transporte Terrestre.	81
8.3.4 Transporte Intermodal.	82
8.3.5 Sugerencias para Embarques.	82

IX. Ejemplo de una importación (caso práctico).

9.1 Actividades de importación y documento que las evidencia.	83
---	----



X. Conclusiones y Recomendaciones.	103
BIBLIOGRAFIA.	106

INTRODUCCION.

De acuerdo a la política que se vive actualmente en nuestro país, que consiste en la apertura de México hacia el exterior sobre todo en materia de comercio internacional, surgen grandes retos y oportunidades, como la necesidad de conocer la forma y actividades bajo las cuales se llevan a cabo los intercambios comerciales entre los países.

La tendencia mundial en materia de comercio exterior se basa en la globalización de los intercambios comerciales, teniendo como marco la liberación del comercio por medio de negociaciones entre naciones que buscan principalmente, la eliminación de aranceles, proteccionismos, practicas desleales de comercio y tratando de cumplir con el objetivo de libre competencia basada en la productividad y competitividad.

Como resultado de esa globalización mundial del comercio, surge la necesidad de conocer las actividades y aspectos bajo los cuales se desarrollan los intercambios comerciales entre países. Por lo cual, debemos tener en cuenta que existen disposiciones mundialmente aceptadas, tales como los INCOTERMS y el Sistema Armonizado de Clasificación y Designación de Mercancías, que permiten el desarrollo de los intercambios de compraventa en una forma más homogénea, sin importar la distancia que separe al país comprador del vendedor.

En nuestro país, en el "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995 - 2000", se expone el hecho de que en el umbral del siglo XXI, México requiere impulsar un crecimiento económico sostenido, a fin de generar más y mejores empleos y alcanzar los niveles de bienestar que la sociedad demanda. Por lo que dicho programa plantea la construcción de una planta productiva moderna y eficiente, capaz de satisfacer al mercado interno y participar exitosamente en los mercados internacionales.

El propósito principal del programa en materia de comercio exterior, es el de negociar comercialmente, tanto en el ámbito bilateral como multilateral, diversificando los mercados externos de los productos mexicanos y promoviendo los flujos de inversión extranjera directa hacia nuestro país.

En esta investigación, en el marco del comercio exterior, el enfoque se hizo hacia las importaciones, teniendo en cuenta que para poder exportar, muchas veces se requiere de materia prima que no se produce en nuestro país, y por lo tanto es necesario importarla para posteriormente incorporarla a los productos que se van a exportar.

Por lo anterior, el objetivo de la presente investigación es el de proporcionar un texto actualizado que permita conocer en forma general todos los aspectos que engloba la importación de una mercancía.

En el Primer Capítulo se hace una semblanza de la historia del comercio en el mundo; y en particular se tratan los antecedentes del comercio exterior de México, que datan de la época colonial, pasando por el México independiente, el Porfiriato, la Revolución Mexicana y la Política Comercial de nuestro país hasta nuestros días.

En el Segundo Capítulo, se expone el marco legal de las importaciones. En el Tercer Capítulo se mencionan los Tratados de Libre Comercio que ha suscrito México con el Exterior y que se pueden aprovechar cuando importamos, ya que en ellos se encuentran preferencias arancelarias respecto de los países no miembros.

En el Cuarto Capítulo, presentamos las actividades a seguir en una compra de importación dentro de la función de tráfico de una empresa, las cuales son muy semejantes a las actividades que se desarrollan en una compra doméstica. El punto en que difieren de una compra nacional, es en el contrato de compraventa internacional de mercaderías. En este capítulo se indican los elementos que debe contener dicho contrato.

En los Capítulos Quinto y Sexto se explican respectivamente, la Clasificación Arancelaria y los INCOTERMS. Estos capítulos son de suma importancia porque todas las negociaciones de compraventa internacional se llevan a cabo bajo estos elementos. En las importaciones es necesario clasificar las mercancías de acuerdo a la Ley del Impuesto General de Importación que se basa en el Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías; y en el contrato de compraventa, se debe especificar bajo que INCOTERM se efectúa la operación.

En el Séptimo Capítulo, se presentan en forma esquemática los Trámites Administrativos que se deben cubrir ante las distintas dependencias del Gobierno Federal para poder importar una mercancía.

En el Octavo Capítulo indicamos quienes son los prestadores de servicios que intervienen en las importaciones, tales como: Agente Aduanal, Agentes de Embarque Internacional y Transportistas. En este capítulo presentamos también las características de los diferentes tipos de transportes y las ventajas de cada tipo dependiendo de las características de las mercancías a importar.

Finalmente se presenta un caso práctico, cuyo propósito es el dar a conocer el procedimiento que sigue una compra de importación con los documentos que intervienen, tales como requisición de compra, solicitud de cotización, recepción de cotizaciones, análisis de cotizaciones, elaboración del pedido (orden de compra), instrucciones de embarque, recepción de factura, lista de empaque, conocimiento de embarque o guía aérea, certificado de origen, pago de fletes, hoja de cálculo para determinar el valor de la mercancía en aduana, notificación de envío de documentos al Agente Aduanal, Honorarios del Agente Aduanal y finalmente el documento que evidencia la realización de una importación y que es el pedimento de importación.

I. EL COMERCIO EXTERIOR.

Tan importante es la actividad comercial en la estrategia de crecimiento de la mayoría de los países que, especialmente los industrializados, la programan con años de anticipación, aprovechando los cambios que se van dando en el sistema multilateral de libre comercio. Por lo cual actualmente muchas naciones exitosas en su comercio exterior cuentan con una clara estrategia de diversificación de mercados, que les permite sortear situaciones adversas.¹

1.1 Breve historia del comercio en el mundo.

El comercio es tan antiguo como la humanidad misma y nació como una necesidad del hombre. Conforme éste perdió su aislamiento y se aunó en familias y tribus con objeto de luchar mejor contra los elementos naturales, conoció la vital necesidad de intercambiar objetos. Esto se comprende fácilmente teniendo en cuenta que existían tribus pastoriles, agrícolas, nómadas y sedentarias, entre otras.

Debido a esa creciente necesidad, el comercio siguió desarrollándose a medida que los primeros medios de comunicación iban surgiendo y perfeccionándose, dando lugar a nuevas formas de intercambio para evitar los inconvenientes del traslado material de las cosas, resultando de ello el dinero y posteriormente los medios de pago, con lo cual nació la compraventa.

En la Edad Antigua se desarrolló una gran actividad comercial con otros países. La civilización Fenicia se asentaba sobre la base del quehacer de sus comerciantes y contaba con puertos florecientes. Lo mismo puede decirse de los pueblos cretenses y cartagineses. La estabilidad del imperio romano favoreció mucho los intercambios comerciales y la creación de las primeras rutas y mercados comerciales.

En la Edad Media debido al imperio romano, la estabilidad de Europa se vio truncada por las sucesivas invasiones de la hordas Germánicas y Arabes, entre los siglos V y IX, por lo que el comercio experimentó una gran marcha atrás motivada por la inestabilidad, que impedía el normal desarrollo de las prácticas comerciales y de la civilización. Occidente y Oriente estaban enfrentados y el Mediterráneo quedaba bajo influencia de los Arabes.

¹ Revista "Expansión", Comercio Mundial pp. 29-30, diciembre 29 de 1995.

Hasta finales del siglo IX el comercio se desarrolló de forma local dentro de los reinos o condados. Los intercambios se efectuaban principalmente por la permuta, lo que motivó un notable retroceso en el empleo del dinero. Como consecuencia de las dificultades de comunicación entre las distintas ciudades, el comercio fué básicamente localista.

Las monarquías medievales se caracterizaron por sus medios de adquisición en manos de unos pocos, por lo que difícilmente podía florecer el comercio, agravándose por el hecho de que eran pueblos generalmente en pie de guerra y en luchas de reconquista.

Durante el periodo feudal los mercados estaban cerrados tras murallas urbanas. La economía se basaba en la autosuficiencia y el trueque o permuta. La fuente principal de abastecimiento de la ciudad estaba en el campo, de donde extraía su necesario sustento, materias primas, minerales y madera, permutándolos por objetos de la industria artesanal.

Gracias al asentamiento del feudalismo (siglo IX) y a la acción llevada a cabo por los cruzados (siglo XI en adelante) en su lucha contra el Islam, con lo que quedó abierto de nuevo el Mediterráneo a la actividad comercial, desarrollándose una vez más el tráfico marítimo entre los pueblos y volviendo a su antiguo esplendor los puertos. Tras las ciudades reconquistadas fueron surgiendo grandes núcleos de cortesanos, a donde acudían pequeños artesanos y comerciantes, ampliando así los intercambios entre ciudades. Aparecieron de nuevo los cambistas y con ellos la implantación de la pequeña industria: ropera, metalúrgica y la imprenta.²

En la Edad Moderna, la liberación de Europa de la dominación Musulmana, el descubrimiento de América y las posteriores travesías de Europa hacia América marcaron un hito en la historia general del comercio.

Estos hechos hicieron surgir nuevos mercados, nuevas gentes y nuevos consumidores, que desarrollaron la ampliación de la producción. Las ciudades se favorecieron con la oferta de productos nuevos, prácticamente desconocidos hasta entonces, que venían de lejanos países tropicales: Especies, tabaco, café, algodón, madera, así como una gran cantidad de oro y otros metales preciosos que dieron lugar al nacimiento del mercantilismo (el cual fué propugnado por las monarquías europeas con el propósito de lograr

² La Compraventa Internacional de Mercaderías. Ed. Salvat España 1987, pp 12-25

el predominio económico). Los artículos de lujo serían predominantes en las cortes a partir de entonces.

La pequeña industria artesanal continuaba dominando, pero a partir de principios del siglo XVI las organizaciones de naturaleza capitalista comienzan a desarrollarse paralelamente. De modo que los artesanos dedicados a la industria textil se convierten en asalariados. Las técnicas no cambian, pero los artesanos trabajan ahora para clientes particulares. Esta transformación se debe al engrandecimiento del mercado, que aumenta los riesgos de producción y exige capitales importantes. Por otra parte, se expanden ciertas industrias: minas y metalurgia, industria de seda, vidriera e industrias de lujo.

Con la caída del poder feudal y el establecimiento de las burguesías, el poder económico-político pasó de manos de una pequeña minoría a las de una mayor minoría. Los poderes adquisitivos, que de los señores feudales fueron a los bolsillos de la burguesía dejaban aun una gran parte de la población sumida en una manifiesta pobreza, tan contraria al florecimiento del comercio.

Este estado de cosas sufrió una gran modificación por dos hechos trascendentales de la historia moderna, la Revolución Industrial Inglesa (1688) y la Revolución Francesa (1789).

En la Edad Contemporánea, contrariamente de lo que se pensaba en un principio, que la máquina reduciría al hombre a la miseria, la Revolución Industrial, tras años de vicisitudes, trajo como principal consecuencia una mayor producción, nuevos puestos de trabajo y un aumento en el consumo. Era importante producir para salir adelante, ganando nuevos mercados, lo que redundaba en mayor número de empleos y poco a poco mejores salarios.

A partir de estas fechas se dieron cambios fundamentales socialmente, económicamente y políticamente, que modificaron el entorno. Las nuevas invenciones iban desplazando progresivamente la tradicional artesanía familiar. Los medios de comunicación y transporte (ferrocarril, buques de vapor, etc.) servían de vínculos y distribuidores de innumerables productos. Además las potencias comenzaban a ver las ventajas de permutar su economía agrícola por la naciente economía industrial de grandes niveles capitalistas, favorecidas por la aparición de las sociedades mercantiles por acciones y la constante creación de instituciones de crédito y ahorro (bancos), más especializados y dignos de confianza por parte del público.

El régimen de libre cambio favoreció en gran medida el desarrollo del comercio, que alcanzaba límites antes insospechados. Pero a partir de entonces surgieron otro tipo de situaciones por parte de los distintos países para proteger su planta productiva.

Con anterioridad a la primera Guerra Mundial (1914-1918) se agravan cada vez más las medidas proteccionistas y se dificulta notablemente el comercio debido al subsecuente comienzo de las hostilidades bélicas, que cierran puertas, dificultan las rutas marítimas y terrestres y enfrentan al mundo en dos grandes grupos antagónicos.

Tras la guerra, los países se esfuerzan por reconstruir los daños y salvar sus diferencias ideológicas, que favorezcan de nuevo los lazos políticos, económicos y sociales. A pesar de lo anterior, el proteccionismo, el empleo del dumping y los rencores políticos que no llegaron a disiparse, hicieron de los años entre ambas guerras, difíciles e inestables para el normal desenvolvimiento de la actividad comercial. En este periodo es importante mencionar que incluso antes de acabar la Segunda Guerra Mundial, los países occidentales comenzaron a poner las bases necesarias para la reconstrucción, normalización, fomento y desarrollo del comercio en la esfera internacional. Así a través de continuas evoluciones industriales, sociales y económicas, fué extendiéndose el comercio con los años, hasta llegar a su actual estado de creciente oferta y demanda, en una sociedad de consumo en franco desarrollo.

Actualmente, las naciones tienen la necesidad de agruparse en organismos internacionales para competir con las naciones del primer mundo, cuyos precios y productos son más competitivos. Los organismos internacionales luchan por implantar el libre comercio entre los países, salvando del proteccionismo las discriminaciones y el dumping, todo ello encaminado a lograr una mayor uniformidad internacional en las distintas economías geográficas del mundo, que eleve el nivel de vida de los pueblos. Cabe a este respecto destacar la actividad del GATT (Ahorra Organización Mundial de Comercio) con la misión de favorecer y fomentar el ejercicio del comercio.¹

Los principios fundamentales en que se basa la Organización Mundial de Comercio son:

¹ La Compraventa Internacional, *Ob. cit.* pp 25-27

- ✓ La única protección válida a la planta productiva son los derechos arancelarios.
- ✓ Negociación de los derechos arancelarios con vistas a su progresiva reducción.
- ✓ Condena de las restricciones cuantitativas, contingentes y otros obstáculos.
- ✓ Clausula de nación más favorecida.
- ✓ No discriminación; todos los artículos están sujetos a las mismas normas independientemente de su origen.
- ✓ Admite la exoneración de derechos y de impuestos interiores cuando son necesarios, pero condena las subversiones y el dumping.

1.2 Antecedentes del comercio exterior en México.

El comercio exterior de México, surge con la Colonia Española y se va desenvolviendo a través de distintos periodos, bajo las formas que le imprimiera el desarrollo del capitalismo mundial.

De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característicos de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos libre cambistas, en la llamada época del México independiente prolongandose hasta el Porfiriato.

Estados Unidos se logra adueñar del comercio latinoamericano hasta principios del siglo XX, por ello, hablar de comercio exterior de México, es hablar de relaciones México-EUA. Esta situación es la característica fundamental de ésta actividad económica en la época contemporánea.

1.2.1 La Epoca Colonial;

Las primeras ciudades importantes durante la época de la Colonia, fueron las que estaban ligadas a la extracción y explotación intensiva de metales preciosos, tales como Pachuca, Zacatecas, Taxco y Guanajuato, a más del puerto de Veracruz , especialmente habilitado para exportar los metales preciosos que en forma de monopolio ejercía al ser el único autorizado para realizar comercio con España. Como es natural, el oro y la plata fueron los principales artículos de exportación no solo durante la Colonia sino hasta el México independiente.

Durante la Colonia, se penalizó el comercio exterior con otros países, al grado de embargar barcos extranjeros que tocaran puertos mexicanos.

El monopolio colonial en el comercio se rompió definitivamente hasta 1820, al desaparecer la prohibición del comercio de otros puertos que no fueran el de Veracruz. A partir de ese año se habilitan para el comercio exterior, a puntos como Mazatlán, Tampico, Acapulco, Matamoros y otros. Con ello se van poco a poco facilitando las cosas para la expansión al mercado mundial, bajo los auspicios del liberalismo económico y la Revolución Industrial.⁴

1.2.2 El México Independiente (1821-1887):

Hasta 1821 no puede hablarse propiamente de "comercio exterior de México", sino de un intercambio entre la metrópoli, España y su colonia. Al iniciarse el llamado periodo independiente, 1821-1887, la actividad comercial con Inglaterra se intensifica abandonándose las prácticas como la piratería y el contrabando, pues una vez consumada la independencia, la actividad comercial de México con ese país se inicia a través de nuestros primeros "Tratados de amistad, Navegación y Comercio" en 1827.

Hasta 1860 la mayor parte del Comercio Exterior Mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra, seguida de Francia y en lugar secundario EUA.

1.2.3 El inicio del comercio México-EUA (1826):

Las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos iniciaron en el México Independiente (1821-1876) y, en especial a partir del año 1826 cuando se tienen noticias de los primeros intercambios ya formales, sin embargo el comercio exterior con ese país sufrió entre 1826 y 1851 serias altibajas derivadas de la situación que vivió México en esa etapa, especialmente en 1847 año en el que se suscita la Guerra México-Norteamericana.

Sin embargo, a partir de 1860 se van sentando las bases para el cada vez mayor predominio Norteamericano en México, cuestión que se resolvió en definitiva en el año 1867, al derrumbarse el inconsistente imperio de Maximiliano y abandonar Francia definitivamente sus proyectos de expansión en México.⁵

⁴ ORTIZ, Wadymar Arturo, "Introducción al Comercio Exterior de México" del *Nuestro Tiempo*, 2a. Edición Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, México 1960, pp. 11-19.

⁵ ORTIZ, Wadymar Arturo, *Ob. cit.*, pp. 19-23.

1.2.4 El Porfiriato:

En el Porfiriato se pusieron en práctica las ideas de libertad económica. Este período de la Historia de México, coincide con la expansión del capitalismo a nivel mundial, en el cual, la aparición del capital financiero y la exportación de capitales influyen en México para que se vaya formando como país capitalista independiente.

En esta forma se estructura la economía a través de las recepciones de capital extranjero que se enfocan a desarrollar aquellas áreas vinculadas a la expansión del mercado externo. Las líneas ferroviarias, la agricultura de plantación tropical enfocada a la exportación, así como las grandes haciendas del Porfiriato especializadas en la producción de café, tabaco, henequén, guayule, azúcar y otras frutas tropicales, al expandir su producción notablemente, dando al país una fisonomía altamente dependiente del mercado y del capital externo.

En este período lo más sobresaliente de las relaciones comerciales México-Estados Unidos fueron sin duda las grandes concesiones ferrocarrileras, mineras y agrícolas otorgadas de preferencia a inversionistas Norteamericanos.

De las estadísticas del Porfiriato (publicadas por el Colegio de México), se tienen porcentajes de dependencia del Comercio Exterior Mexicano entre 1888-1911 donde quedan en evidencia las exportaciones Mexicanas en su destino hacia Norteamérica.

Las importaciones con Estados Unidos sufre un estancamiento en el mismo período en virtud de la importancia que tuvieron las importaciones suntuarias debido al "Afrancesamiento" del dietador y a la competencia de Inglaterra en materia de maquinaria y equipos.

1.2.5 El Comercio Exterior Durante la Revolución Mexicana y Los Primeros Gobiernos Revolucionarios (1920-1940)

En la Revolución Mexicana se incrementó el Comercio Exterior sensiblemente entre 1911-1920, lo anterior debido al incremento formidable de las exportaciones de petróleo incrementadas por la Primera Guerra Mundial. Sin embargo no dejaron de ser importantes, el café, el algodón en rama y borra, henequén, ixtle, legumbres, chicle y maderas finas.

Hacia 1935 el comercio con Estados Unidos es ya determinante con un 62.8 % en exportación y un 63.3 % en importación. Se exportaron para ese período manufacturas como azúcar, sombreros, cestos, cerveza, pieles, pescados y mariscos frescos.

A su vez se importa calzado, muebles, papel periódico, productos químicos y farmacéuticos diversos.

Entre 1920-1940 crecen notablemente las importaciones en un 88.6% entre que el valor de las exportaciones casi se mantiene estable en los 20 años del período, pues solo crece en un 18.3%. Durante el período se da un cambio en la composición del comercio exterior, derivado de la caída de las exportaciones del petróleo a partir de 1934, ocasionados por las dificultades entre compañías petroleras y el gobierno, cuestión que culmina con la Expropiación Petrolera.

De lo anterior se puede concluir que en el período 1900-1940 México fue un país superavitario en su comercio exterior.¹¹

1.2.6 Política Comercial de México (1940-1952):

En este período la política comercial de México fue eminentemente proteccionista. Es decir, la meta principal fue la protección de la planta productiva y el empleo; en este período se implementó un programa sustitutivo de las importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente se adquiría en el exterior. En esos años se aprovechó el conflicto bélico de la Segunda Guerra Mundial para fomentar la producción de bienes dentro del país. Además dicho proceso se vio apoyado por la creación de organismos vinculados a incrementar la infraestructura económica y administrativa (NAFINSA, Banco Nacional de Comercio Exterior).

Además de la sustitución de las importaciones se protegió la planta industrial con trabas arancelarias diversas y prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía que no era necesario importar. Solo cuando los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad o especificaciones necesarias, se permitía la importación de esos bienes por

¹¹ *Ibidem*, pp 24-33

medio de las llamadas operaciones temporales que otorgaban un permiso de importación para esos bienes.

En ese mismo periodo debido al déficit de la balanza comercial se fomentaron las exportaciones mediante políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas. Asimismo se controlaron las importaciones y exportaciones por la Secretaría de Economía; antes de que fueran controladas por este organismo, dichos controles se encontraban dispersos en varias secretarías.

Dentro de los apoyos al sector industrial surgió en 1955 la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, que implementaron apoyos al desarrollo del sector industrial del país con base en un fuerte impulso a la infraestructura física y administrativa, con base en subsidios diversos al sector privado como concesiones fiscales en impuestos prediales y estatales a las empresas que se instalaran ahí por 10 años o más. También hubo ventajas arancelarias mediante la Regla 14 de la Tarifa del Impuesto General de importación que permitía clasificar como unidades completas a máquinas o aparatos en los que fuera más conveniente su transporte por partes, ya que normalmente las partes sueltas de máquinas cubren más impuestos de importación. Además se subsidió hasta con 50% el pago de impuestos de importación de máquinas y/o equipos que fueran a destinarse a la ampliación, instalación o modernización de plantas industriales.

En la zona fronteriza se fomentó el Régimen de maquila ya que es una fuente de divisas para el país. Y en el periodo de 1977-1983 se implementó el Régimen de Devolución de Impuestos, teniendo como antecedente los Certificados de evolución de Impuestos (CEDIS).

En el periodo de 1940-1982, las relaciones de México con Estados Unidos desarrollaron una dependencia de México con ese país, ya que se dieron las siguientes situaciones:

- ☞ Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente.
- ☞ Dependencia financiera a través de una política de atracción del capital extranjero y endeudamiento externo creciente.
- ☞ Proteccionismo arancelario.

Al término de ese periodo se desarrolla un replanteamiento de la política económica y esta etapa se conoce como "desarrollo estabilizador".⁷

1.2.7 Política Comercial de México (1983-1995):

En este periodo la política de México buscó básicamente la apertura al exterior, la cual inició con la firma de la Carta de Intención que suscribió México en 1983 con el FMI, para revisar los sistemas de protección arancelaria.

El Estado mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles. Es decir la política implementada en éste periodo se basó en la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacionales compitan con las mercancías del exterior, que permitirá la batalla internacional sobre el supuesto que las empresas nacionales que a lo largo de los años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

Para apoyar la apertura al exterior, en 1984 se instrumentó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), y en 1985, el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEX). El propósito de ambos programas fué el organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador, una mejor localización industrial, fomento tecnológico dentro de la planta productiva, racionalización del uso de divisas, actividades promocionales en el interior y exterior del país, fomento a la producción en franjas fronterizas, devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos; además de recibir apoyos para el comercio exterior de instituciones tales como BANCOMENT, FOMEX, SECOFI e IMCE, así como desarrollo de la simplificación administrativa.

Otro elemento básico de México en su apertura al exterior fué el memorándum de entendimiento comercial que firmó con EUA, en el que se determinan normas a las que deben ajustarse los sistemas de exportación mexicanos a fin de no lesionar la economía de aquel país.

Un aspecto sumamente importante fué la integración de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), en agosto de 1986.

⁷ *Ibidem*, pp 119-136

Dicho Organismo funciona internacionalmente y su objetivo central es la expansión del comercio; la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial; liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras al comercio; cláusula de nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del GATT (Actualmente Organización Mundial de Comercio).⁸

Con el propósito de evitar duplicidad de funciones en cuanto a trámites de importación y exportación, se implementó la ventanilla única de la SECOFI a partir de 1984 y que funciona todavía a la fecha proporcionando servicio de trámites administrativos en forma simplificada, como son:

- ☞ Solicitudes de importación y exportación.
- ☞ Expedición de Certificados de Origen.
- ☞ Trámite de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) en importaciones.
- ☞ Trámite de devolución de IVA en exportaciones.
- ☞ Determinación de aranceles.

Finalmente en 1990 se implementa el PRONAMICE (Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, en el cuál se reitera la apertura al exterior; se plantea lograr un desarrollo industrial que implica la desconcentración industrial; mayor defensa a los intereses comerciales en el exterior; internacionalización de la industria modernizándola y haciéndola competitiva; mayor productividad y absorción de la tecnología; desregulación económica y fortalecimiento del mercado interno.⁹

“Es mucho lo que el sector externo de la economía ha cambiado desde que se inició la apertura económica en 1982. Si en ese año las exportaciones sumaban \$24,056 millones de dólares, para 1994 sumaron \$60,882.2 millones de dólares; es decir, en este periodo crecieron a una tasa media anual de 8%. Con todo, detrás de este dinámico crecimiento de las ventas foráneas, se encuentra el afianzamiento de un proceso maquilador del sector exportador de

⁸ *Ibidem*, pp. 137-138.

⁹ Publicado en el para tesis, el 29 de octubre de 1990.

México. El problema no es que la subcontratación internacional haya ganado terreno en México, sino que el patrón que ha seguido esta actividad ha mostrado una incapacidad crónica para establecer eslabonamientos industriales locales profundos y permanentes.

Las cifras oficiales permiten establecer que la fuente principal de la expansión de las exportaciones en el periodo 1982-1994 fué la Industria Maquiladora de Exportación (IME). Ya que en 1982 esta industria solo representaba 11.7% del valor total exportado, para 1994 ya aportaba 43.91%. Mientras las exportaciones no maquiladoras registraron una Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) de 4.2%, las de IME lo hicieron a una de 20.4%.

Uno de los efectos que tuvo la estrategia de combate a la inflación por medio de la entrada masiva de importaciones fué el desplazamiento de muchos productores locales, quienes si bien pudieron adquirir insumos y maquinarias más baratos, no pudieron competir en precio, volumen, calidad y oportunidad en los bienes y servicios que ellos mismos ofrecían al mercado nacional. El resultado fué que al mismo tiempo que las exportaciones crecían, las importaciones también lo hacían, pero con mayor dinamismo, erosionando así las reservas monetarias y precipitando al peso a una caída abrupta.

La devaluación de diciembre de 1994 marcó el límite de la estrategia de crecimiento sustentada en el ahorro externo, particularmente en los flujos especulativos de capital.

Sin duda, la atracción de capital foráneo sigue y seguirá siendo necesaria para alcanzar tasas de crecimiento sostenidas y para promover una mayor actividad exportadora. No obstante la condición que deberá cumplir el ingreso de esta inversión foránea, si quieren evitarse problemas como los originados en diciembre pasado, es que ésta se localice preferentemente en la producción de bienes y servicios.

La situación anterior confirma que se requieren medidas consistentes y de largo plazo para que México adquiera un carácter exportador. Aunque es posible que el sesgo importador se reduzca significativamente en el curso de 1995, por el efecto de la contracción de la demanda interna, es altamente probable que la reactivación del crecimiento hacia 1996 y 1997 implique nuevamente un repunte de las importaciones más que proporcional al crecimiento de las ventas al exterior.¹⁰

¹⁰ Revista "Expansión", septiembre 17 de 1995. Informe ejecutivo de Importadoras y Exportadoras en México.

II. LEYES Y DISPOSICIONES LEGALES APLICABLES EN UNA IMPORTACIÓN.

2.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El Art. 89 de la Constitución en sus fracciones I y XIII dice: Son facultades y obligaciones del Presidente: Promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia; habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronteras y designar su ubicación; para complementar lo anterior está el Art. 131 de la Constitución en el cuál se indica que es facultad privativa de la Federación, gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aún prohibir, por motivos de seguridad o policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia. El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas tarifarias de importación y exportación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.¹

2.2 Ley Aduanera y su Reglamento.

Esta Ley regula la entrada y salida al territorio nacional de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.

El Art. 1° de esta Ley establece, "Esta Ley, las de los impuestos generales de importación y exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que derivan de dicha entrada o salida de mercancías."

¹ "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos" Colección Perrotta, 105 edición, Mexico 1995.

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualquier persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o hechos y actos mencionados anteriormente.

El Art. 10º de esta Ley Aduanera determina, que la entrada y salida de las mercancías, las maniobras de carga y descarga transbordo y almacenaje, embarque o desembarque de pasajeros y la revisión de sus equipajes deberá efectuarse por lugar autorizado. Quienes efectúen su transporte por cualquier medio están obligados a presentar dichas mercancías ante las autoridades aduaneras junto con la documentación exigible.²

De acuerdo al artículo anterior debemos entender que el lugar autorizado para la entrada de mercancías a territorio nacional es una aduana que define como "Servicio gubernamental encargado de aplicar las leyes y reglamentos, así como la cobranza de los derechos e impuestos por la importación y exportación de mercancías".³ Las aduanas para efecto de comercio internacional se clasifican en:

1. Marítimas.
2. Fronterizas.
3. Interiores.
4. Aeropuertos Internacionales.

El Art. 35 de la mencionada Ley define como despacho aduanero, el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo a los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

Para importar las mercancías es necesario presentar un pedimento de importación por conducto de un agente o apoderado aduanal. Y en los casos de mercancías sujetas a restricciones y regulaciones no arancelarias se deberá comprobar el cumplimiento de dichos requisitos.

² "Nueva Ley Aduanera y su Reglamento", Editorial ISI-E, Primera Edición, México 1996, pp 1-3.

³ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, "Glosario de términos de uso frecuente en el Comercio Internacional" Segunda Edición, marzo de 1995.

De acuerdo al artículo 36 el pedimento de importación se deberá de acompañar de:

- a) Factura Comercial.
- b) Conocimiento de Embarque en Tráfico Marítimo o Gufa en Tráfico Aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora.
- c) Los Documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones restricciones no arancelarias.
- d) Certificados de origen.
- e) Documento en donde se garantice el valor de la mercancía respecto al precio estimado por la S.C.H.P.
- f) Certificado de peso, y en caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, marca, modelo, especificaciones técnicas y otras similares cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en la relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente firmada por el importador, agente o apoderado aduanal.

El Despacho Aduanero se podrá efectuar con o sin reconocimiento por parte de las autoridades aduaneras. Es decir, dicho reconocimiento lo determina el semáforo fiscal. En caso de que toque luz roja, las autoridades aduaneras procederán al primer reconocimiento, posteriormente el importador accionará un segundo semáforo aleatorio, el que determinará si la mercancía pasará a un segundo reconocimiento. Este reconocimiento está a cargo de una empresa privada.

El Art. 64 de la misma Ley explica cual es la base sobre la cual se pagará los impuestos a la importación (base gravable). Dicha base gravable será el valor de transacción de las mercancías. El valor de transacción de las mercancías es el precio pagado por las mismas más las comisiones y gastos, costo de los envases o embalajes tanto por concepto de mano de obra como de materiales; los gastos de transporte seguros y gastos de manejo, carga y descarga. Siempre y cuando todos estos gastos hayan sido efectuados por parte del importador.

En la Ley Aduanera se establecen los regímenes aduaneros, es decir, los tipos o clases de importaciones y exportaciones.

2.2.1. Clasificación de las Importaciones.⁴

Según el Artículo 90 de la Ley Aduanera las mercancías que se introduzcan en el territorio nacional pueden ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros (clasificación de las importaciones) siguientes:

- A. Importación definitiva.
- B. Importación temporal.
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
- C. Depósito fiscal.
- D. Tránsito de mercancías.
 - I. Interno.
 - II. Internacional.
- E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

A. Importación definitiva

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

B. Importación temporal.

La importación temporal consiste en la entrada de mercancías al país para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero.

Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera no pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias. Pero si cumplirán las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías.

ai Para retornar al extranjero en el mismo estado.

Siempre y cuando se trate de importaciones que retornen al extranjero en el mismo estado por los siguientes plazos:

⁴ Nueva Ley Aduanera y su Reglamento", *Op. cit.*, p. 47

I. Hasta por un mes en remolques y semiremolques incluyendo los utilizados para transportar contenedores, siempre que transporten en territorio nacional las mercancías que en ellos se introdujeron al país.

II. Hasta por seis meses en caso de importaciones de bienes utilizados por residentes en el extranjero, excepto vehículos; las de envases de mercancías que contengan en el territorio nacional las mercancías que en ellos se introdujeron al país; las de muestras o muestrarios destinadas a dar a conocer mercancías; las de vehículos de mexicanos residentes en el extranjero.

III. Hasta por un año en las importaciones destinadas a convenciones y congresos internacionales; las destinadas a eventos culturales o deportivos; las de enseres, utilería y equipo necesario para la filiación siempre que se efectúe por residentes en el extranjero; las de vehículos de prueba, siempre y cuando se efectúe por un fabricante autorizado residente en México.

IV. Por el plazo que dure su calidad migratoria incluyendo sus prórrogas, en los casos de turistas, visitantes, estudiantes siempre y cuando sean de su propiedad; los menajes de casa de estas personas.

V. Hasta por 20 años, en los casos de contenedores; aviones y helicópteros de las líneas aéreas; embarcaciones; carros de ferrocarril y casas rodantes.

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

Siempre y cuando estas importaciones temporales sean efectuadas por parte de maquiladoras y empresas con programas de exportación autorizadas por la SECOFI. Para considerar estas importaciones como temporales se deben cumplir los siguientes requisitos: Tener constancia de haber exportado una mercancía que lleve procesos de transformación, elaboración y reparación y realizar el retorno de dichas mercancías; siempre y cuando sean empresas maquiladoras con programas de exportación autorizados por la SECOFI; cuando el retorno se efectúe por personas que no tengan programas de maquila o exportación autorizados por la SECOFI, siempre que se presente el pedimento de exportación, así como el pedimento de importación en el que conste que se pagaron las contribuciones mediante depósitos en las cuentas aduaneras.

C. Depósito fiscal.

El depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito autorizados para ello, por las autoridades aduaneras. El régimen de depósito fiscal se efectúa una vez que se determinaron los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias.

Las mercancías en depósito fiscal podrán retirarse del lugar de almacenamiento para importarse definitivamente, si son de procedencia extranjera; retornarse al extranjero; importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizados por SECOFI.

Las mercancías podrán retirarse parcial o totalmente para su importación, pagando previamente los impuestos a comercio exterior.

*D. Tránsito de mercancías*⁵

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

1. Interno.

Se considera tránsito interno de mercancías cuando: La aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación; cuando la aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación. Los requisitos para realizar el tránsito interno en la importación son los siguientes:

1. Formular el pedimento de tránsito interno.
2. Determinar provisionalmente las contribuciones y cuotas compensatorias.
3. Anexar al pedimento los documentos que acrediten el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.
4. Pagar las contribuciones desde la entrada de las mercancías al país y las cuotas compensatorias, antes activar el mecanismo de selección aleatorio en la aduana de despacho.

⁵ "Nueva Ley Aduanera y su Reglamento", *Op. cit.*, pp 62

II. Internacional.

Se considera internacional el tránsito de mercancías cuando se realice de acuerdo a los siguientes supuestos:

1. La aduana de entrada envíe a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.
2. Las mercancías nacionales a nacionalizadas que se trasladen por territorio extranjero para su reingreso en territorio nacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

Este régimen consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales, a recintos fiscalizados para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas respectivamente.

En ningún caso se podrán retirar estas mercancías del recinto fiscalizado sino es para su retorno al extranjero o exportación.

Las autoridades aduaneras podrán autorizar que dentro de los recintos fiscalizados, las mercancías almacenadas puedan ser objeto de elaboración, transformación o reparación. Y las mermas resultantes de estos procesos no causarán el impuesto general de importación. Los desperdicios no causarán dicho impuesto siempre que se demuestre que han sido destruidos.

Los faltantes de mercancías destinadas a este régimen, causarán los impuestos al comercio exterior correspondientes.

Podrán introducirse para este régimen la maquinaria y el equipo que se requiera para la elaboración, transformación o reparación de mercancías en recinto fiscalizado, siempre que se cumplan las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a este régimen.¹⁰

2.3 Ley del IVA y su Reglamento.

Para los efectos de la Ley del IVA se considerará importación de bienes y servicios:

1. La introducción al país de bienes

¹⁰ Nueva Ley Aduanera y su Reglamento, *Op. cit.*, pp.47-69

2. La adquisición de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en el país.
3. Uso o goce temporal de bienes intangibles en el territorio nacional proporcionados por personas no residentes en el país.
4. El uso o goce temporal en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.
5. El aprovechamiento en territorio nacional de servicios profesionales, cuando se presten por no residentes en el país.

La base para calcular el IVA en importación de bienes tangibles será el valor que se considera para los efectos del impuesto gral. de importación, de acuerdo a lo dispuesto en el Art.64 de la Ley Aduanera.

Las importaciones que no causen IVA serán aquellas que no se consuman según la legislación aduanera, sean temporales, tengan el carácter de retornar al extranjero o sean objeto de tránsito o transbordo. Tampoco causaran IVA los equipajes y menaje de casa.

Se considera efectuada una importación de bienes y servicios:

1. En el momento en que el importador presente el impedimento de importación para su trámite.
2. En el caso de importación temporal al convertirse en definitiva.
3. Tratándose de bienes intangibles adquiridos de personas residentes en el extranjero o de toda clase de bienes sobre los cuales dichas personas concedan el uso o goce, en el momento en que se aprovechen en territorio nacional; se pague parcial o totalmente la contraprestación o se expida el documento que ampare la operación. Cuando se pacten contraprestaciones periódicas, se atenderá al momento que sea exigible la prestación de que se trate.
4. En el caso de aprovechamiento en territorio nacional de servicios prestados en el extranjero se tendrá la obligación de pagar el impuesto en el momento que sean exigibles las contraprestaciones a favor de quien los prestará”.⁷

“La característica esencial del IVA es que aún cuando los productos pasen por un gran número de intermediarios el impuesto que causan en cada etapa no se incluye en el precio de los bienes, puesto que se traslada por separado y en forma expresa en las facturas o documentos que ampara.

⁷ Prontuario Fiscal Correlacionado 1996, ‘Ley del impuesto al Valor Agregado’, Editorial ECAEISA, México, 1996.

Otra característica del IVA es que permite a los industriales, comerciantes o a quienes prestan servicios recuperar el impuesto que les fue trasladado en la adquisición de bienes y servicios o el que pagaron por el arrendamiento o por la importación, mediante el acreditamiento, que consiste en descontar del impuesto causado, el que fue trasladado al contribuyente o el que pagó en la importación.¹⁸

El reglamento a la Ley del IVA indica que no pagaran el impuesto las importaciones de artículos de primera necesidad quienes residan dentro de las franjas fronterizas de 20 kilómetros paralelas a las líneas divisorias internacionales del país. Así mismo no se pagara el impuesto por los servicios prestados en el extranjero por comisionistas y mediadores no residentes en el país cuando tenga por objeto la exportación de bienes y servicios.

El reglamento indica que el IVA que se pague en la importación de bienes tangibles se enterara utilizando la forma por medio de la cual se efectúe el pago del impuesto general de importación, aún cuando no se deba pagar este último gravamen. En el caso de exportaciones temporales el IVA se pagara considerando el valor de las materias primas o mercancías de procedencia extranjera incorporadas en el producto.

2.4 Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

El Art. 1º de esta Ley indica que su objeto es regular y promover el Comercio Exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Señala las facultades de Ejecutivo Federal y de la Secretaría de comercio, las cuales buscaran regular, restringir o prohibir la introducción, circulación o tránsito de mercancías por el territorio nacional por medio de aranceles decretos y medidas encaminadas para esos fines.

Para esta Ley los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación, que podrán expresarse en porcentajes, en términos monetarios por unidad de medida o en forma mixta. Indica también que

¹⁸ MERCADERIO, Salvador, "Concreto Internacional II Editorial Nemora Lumosa, Segunda Edición, México 1991, pp 172-174.

existen medidas de regulación no arancelarias como las normas oficiales mexicanas, salud pública y sanidad ecológica.

Para efectos de esta Ley se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia que causen o amenacen causar daño a la producción nacional. Las personas que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio exterior están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo determinado por la autoridad.

Indica que se permiten medidas que regulen o restrinjan temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar daños a los productores nacionales. Estas son las reglas de salvaguarda, y solo se impondrán cuando se haya comprobado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causen o amenacen un daño serio a la producción nacional.

La Ley de Comercio Exterior busca la promoción de las exportaciones, cuyo principal objetivo es incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.¹⁹

2.5 Otras disposiciones legales aplicables a las importaciones.

El Código Fiscal de la Federación regula la introducción al país de mercancías sin autorización de las autoridades competentes. Lo cual se considera delito de contrabando. Dicho delito se comete cuando se omite el pago parcial o total de las contribuciones o cuotas compensatorias que deben cubrirse; cuando no se tenga el permiso de importación y este sea necesario; cuando se trate de bienes prohibidos y cuando se internen mercancías extranjeras provenientes de las zonas libres al resto del país.

El Código de Comercio también se relaciona con las importaciones, ya que estos son actos comerciales y las personas que las realizan deben tener capacidad legal para contratar y obligarse. Así mismo las compras de importación se efectúan por medio de contratos mercantiles como lo es la compraventa. Además en la mayoría de los casos se llevan a cabo contratos de seguros para protección de seguros.

¹⁹ Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, Editorial Porrúa, México 1995.

Dentro de las consideraciones más importantes del Código de Comercio aplicables a las importaciones, se encuentra el título cuarto, el cual se refiere al arbitraje comercial tanto nacional como internacional. El arbitraje es el acuerdo por el que las partes (compradores y vendedores) se someten en caso de que hayan surgido o puedan surgir controversias entre ellas respecto de una relación jurídica, contractual o no contractual. El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula de compromiso incluida en el contrato de compraventa o en una forma de acuerdo independiente. Dicho recurso de arbitraje comercial resulta muy útil en el caso de que surjan controversias entre las partes.

La Ley Federal de Derechos regula las cuotas y costos que se deben pagar por el tránsito de las mercancías en territorio nacional, las cuotas de almacenaje y custodia de mercancías sujetas a trámite aduanero, cuotas por almacenaje en recintos fiscales, cuotas por derecho de trámite aduanero, cuotas por patentes aduanales y en general cobro de derechos por almacenajes de mercancías.

Además de las leyes mencionadas, es necesario consultar las disposiciones de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales dependiendo del país de los proveedores para aprovechar las ventajas arancelarias, ya que la principal finalidad de estos tratados es la de incrementar las relaciones comerciales entre los países.

III. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR MÉXICO QUE AFECTAN O INFLUYEN EN LAS IMPORTACIONES.

"El primero de enero de 1995 entraron en vigor los Tratados de Libre Comercio suscritos por México con Costa Rica (TLC MEXCOR), Bolivia (TLC MEXBOL), Colombia y Venezuela (TLC G3).¹ Los nuevos convenios, sumados al acuerdo de complementación económica con Chile (ACE) y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) -que operan desde 1992 y 1994 respectivamente-.

Debido al carácter comercial de los Tratados, su objetivo principal es el incrementar la corriente de intercambio de bienes y servicios entre las partes firmantes. Específicamente los propósitos de cada tratado son los siguientes: eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia más justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, y fomentar la cooperación bilateral, trilateral, regional y multilateral.

3.1 Principios generales de los Tratados.

Para lograr los propósitos antes mencionados se cuenta con los "principios y reglas del Tratado", a saber: Trato nacional (consiste en que los bienes importados a un país miembro del Tratado, provenientes de otro país miembro, no serán objeto de discriminación); Trato de nación más favorecida (es una disposición en virtud de la cuál las partes se comprometen a darse un trato que sea igual al mejor trato que dan a una tercera nación, es decir, los países se comprometen a que si reducen el arancel a cualquier otro país, esa reducción operará inmediatamente también en importaciones de los países miembros de un Tratado); y Transparencia de procedimientos (es decir que esos procedimientos buscarán ser lo más objetivos y claros).

3.2 Períodos de Desgravación.

Cada Tratado prevé la eliminación de los gravámenes de importación sobre los bienes que sean originarios de los países parte, durante un período de tiempo

¹ Ver Segunda y Tercera Sección del Diario Oficial (D.O.) del 29 de diciembre de 1994; así como I.D.O. del 9, 10 y 11 de enero de 1995.

fijado para cada fracción arancelaria. Los períodos de desgravación aparecen al frente de dichas fracciones en las listas de desgravación de cada país. Su identificación se hace a través de letras (categorías); así se tiene que la letra (categoría) A, se refiere a los productos que quedaron completamente exentos de arancel a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado; la letra (categoría) B indica que el producto se desgravará en cinco etapas anuales iguales; la desgravación en diez etapas anuales se indica con la letra C; en tanto que los signos C+ y E se refieren a la desgravación en quince etapas anuales iguales.

Existen otras letras (categorías) -diferentes en cada Tratado- para designar tiempos de desgravación diversos, por ejemplo, C3 (desgravación en dos etapas anuales iguales), E3 (desgravación en cuatro etapas anuales), y otras muchas dependiendo del Tratado.

3.3 Reglas de origen.

La determinación de los bienes que podrán gozar de la baja de aranceles se hará conforme a las reglas de origen. Estas disponen las condiciones para que un bien sea considerado originario de la región a partir de alguno de los siguientes criterios:

- a) Cuando se obtenga o se produzca con insumos habidos en su totalidad en el territorio de una o más de las partes (por ejemplo, los productos vegetales cosechados, los animales vivos, nacidos y criados y los productos de la pesca).
- b) Cuando la materia prima no sea originaria del territorio de alguna de las partes y cumpla con la modificación en su clasificación arancelaria. Esto que también se conoce como "salto arancelario", es el resultado del "Proceso de transformación sustancial de las mercancías. El "salto" se produce cuando se importan materias primas y componentes dentro de cierta clasificación arancelaria y posteriormente son sometidos a un proceso industrial tal que el producto final resultante, al ser exportado, es clasificando en una posición arancelaria diferente a aquella que asignó a sus componentes cuando fueron importados.
- c) Cuando cumpla con el requisito de Valor de Contenido Regional, lo cual significa que el bien deberá estar hecho con materias primas del territorio de alguna de las partes, al menos dentro de ciertos límites o porcentajes que se determinarán según las fórmulas previstas para tal fin.

Para evitar la triangulación de bienes (bienes provenientes de fuera de la región que no cumplen con las reglas de origen), se incluye en los Tratados una lista de operaciones que no confieren origen, tales como la dilución de sustancias en agua, la aplicación de marcas, entre otras actividades.

3.4 Certificado de Origen.

A efecto de facilitar la operación aduanera y hacer constar que el bien cumple con la regla de origen para beneficiarse de la desgravación arancelaria, cada Tratado establece un Certificado de origen.² Este será proporcionado por el exportador del bien.

En el TLCAN, la forma oficial aprobada para el Certificado de Origen se publicó en el D.O. del 30 de diciembre de 1993 (ver anexo 1). Es de libre reproducción pero debe cumplirse con todos los requisitos que para su llenado se establecen en este Tratado y en el instructivo correspondiente.

3.5 Otros temas de los Tratados.

Además de lo anterior, los tratados cubren también otros temas, entre los siguientes :

- ✓ Sector agropecuario.
- ✓ Medidas fitosanitarias.
- ✓ Medidas de salvaguarda.
- ✓ Disposiciones en materia de prácticas desleales.
- ✓ Comercio de servicios.
- ✓ Entrada temporal de personas de negocios.
- ✓ Compras del sector público.
- ✓ Inversión y propiedad intelectual.
- ✓ Administración del Tratado y Solución de controversias.

En conjunto los Tratados tienen una estructura similar. La parte más evidente de las diferencias se observa en las "Fasas base arancelarias" y los ritmos de desgravación. También es destacable el requisito de "Declaración de origen" en todos los acuerdos excepto en el TLCAN.

² Los formatos del Certificado de Origen y Declaración de Origen de los Tratados con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela, aparecen publicados en el D.O. del 30 de diciembre de 1993.

Las listas de desgravación arancelaria de los nuevos Tratados fueron publicadas en el D.O. de :

a) Diciembre 29, 1994 : Decreto que establece la tasa aplicable para 1995 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia y Chile, conforme a lo establecido en los Tratados y Acuerdos de Complementación Económica respectivos.

b) Enero 9, 1995 : Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC G3).

c) Enero 10, 1995 : Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (TLC MEXCOR).

d) Enero 11, 1995 : Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (TLC MEXBOL).

3.6 Tratados con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela.

Estos Tratados también utilizan Certificado de Origen, pero existen algunas diferencias entre los formatos de Costa Rica y Bolivia respecto al de Colombia y Venezuela (ver anexo 2). De igual manera, y a diferencia del TLA CAN, además del formato del Certificado de Origen se deberá contar con el de Declaración de Origen (ver anexo 3). Este documento deberá ser llenado por el productor del bien, entregándose al exportador para que con base en el mismo llene y firme el Certificado de Origen.

En el caso de los Certificados de Origen que amparan exportaciones mexicanas hacia Colombia, Venezuela y Bolivia o, en su defecto, exportaciones de esos países hacia México, se requiere que dichos documentos vayan validados por una entidad gubernamental. La validación de los certificados de México está a cargo de cualquier representación de la SECOFI en la República Mexicana, o en la ventanilla de certificados de origen de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, ubicada en Insurgentes Sur 9940, Col. Florida, México, D.F. El trámite (sin costo alguno) tarda un día; el solicitante deberá presentar el

Certificado de Origen en original y copia. Todos los formatos relativos a estas operaciones son proporcionados gratuitamente en la ventanilla antes mencionada.

3.7 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Es el Tratado más conocido entre los que ha firmado México. Su puesta en marcha dió inicio a la creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Esto y la desgravación negociada, permiten que el 84% de los productos mexicanos se puedan exportar a Estados Unidos libres de impuestos; en el caso de Canadá es 79%. Se trata de productos mexicanos que quedaron en la lista de desgravación "A". En reciprocidad, pero considerando las diferencias en los tamaños de las economías, México permite la importación libre de aranceles (liberación inmediata), del 43% de las importaciones procedentes de Estados Unidos y del 41% del Canadá.

Algunos ejemplos de productos mexicanos que se pueden exportar sin ser sujetos de impuestos por parte de las autoridades de estos países son :

A ESTADOS UNIDOS	A CANADÁ
Manzanas, peras, crustáceos, moluscos, productos químicos, hilados de lana y pelos finos, artículos de piedra, cemento, asbesto, mica, productos cerámicos, perlas, piedras y metales preciosos, joyería, artículos de aluminio, maquinaria y equipos y aparatos e instrumentos médicos.	Peces ornamentales, crustáceos, moluscos, sal, yesos, cales, cemento, productos químicos, aceites de pino, pieles y cuero, lana y pelo fino, fibras textiles, vegetales, cuerdas y cordones, fundiciones de hierro y acero, maquinaria y equipos.

El tiempo que deberá transcurrir para que todos los productos queden libres de aranceles es de 15 años.

3.8 Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (ACE).

Si bien el proceso de regionalización comercial pareció iniciarse con el TLCAN, sus antecedentes históricos lo sitúan en la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), que posteriormente se convirtió en la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), cuyo objetivo central es crear el Mercado Común Latinoamericano.

La evidencia más notable del proceso de regionalización comercial la constituye el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile en vigor desde el primero de enero de 1992. Según su programa de liberalización, ambos países procedieron a eliminar gravámenes para su comercio recíproco conforme al calendario siguiente:

- a) Consolidar, a partir del 1º de enero de 1992, un gravámen máximo común del 10% ad-valorem aplicable a las importaciones de productos originarios de sus respectivos países.
- b) Reducir gradualmente el gravámen máximo común establecido en el inciso anterior según el cronograma siguiente:

Fecha	Gravámen Máximo Común
1º de enero de 1992	10.0%
1º de enero de 1993	7.5 %
1º de enero de 1994	5.0 %
1º de enero de 1995	2.5 %
1º de enero de 1996	0.0 %

El proceso anterior contempla algunas excepciones. La primera establece que los productos que forman parte del anexo 1 del Acuerdo quedarán exentos de aranceles de importación hasta 1998; la segunda en el anexo 2 del Acuerdo, señala que ciertos productos continuarán disfrutando de las preferencias arancelarias establecidas en los Acuerdos de Alcance Parcial y Regional suscritos entre ambos países en el marco de la ALADI, hasta que la aplicación del programa de desgravación apuntado en éste anexo, supere dichas preferencias.

Al igual que en los Tratados Comerciales, el ACE requiere de un Certificado de Origen para hacer efectivas las preferencias arancelarias. Este documento se tramita en la SECOFI (ver anexo 4).¹

¹ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Dirección de Comercio Exterior, "Tratados de Libre Comercio suscritos por México".

ANEXO 1

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE CERTIFICADO DE ORIGEN

Llenar a máquina o con letra de molde.

1. Nombre y domicilio del exportador:		2. Período que cubre:															
Número de Registro Fiscal:		De: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>		D	D	M	M	A	A	A: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>		D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A												
D	D	M	M	A	A												
3. Nombre y domicilio del productor:		4. Nombre y domicilio del importador:															
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:															
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Produtor	9. Costo Neto	10. País de origen												
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <ul style="list-style-type: none"> La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la aquí declarada. Estoy consciente que será responsable por cualquier desobediencia o omisión hechas en o relacionado con el presente documento. Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respaldan el contenido del presente certificado, así como a certificar por escrito a todos los personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera obtener la exactitud o veracidad del mismo. Los bienes son originarios del territorio de uno o más de los Países y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de los Países, salvo en los casos permitidos en el artículo 4011 o en el Anexo 401. <p>Este certificado se compone de _____ folios, incluyendo todos sus anexos.</p>																	
11. Firmas autorizadas		Empresario															
Nombre		Cargo															
Fecha	<table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>	D	D	M	M	A	A	Teléfono		Fax:							
D	D	M	M	A	A												

ANEXO 2

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA CERTIFICADO DE ORIGEN

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y domicilio del Exportador:		2. Período que cubre														
Número de Registro Fiscal:		De: <table border="1"> <tr> <td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td> <td>A</td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td> </tr> </table>		D	D	M	M	A	A	A	D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A	A	D	D	M	M	A	A				
3. Nombre y domicilio del Productor:		4. Nombre y domicilio del Importador:														
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:														
5. Descripción del (los) bienes:	6. Clasificación arancelaria:	7. Críterio para trato preferencial:	8. Método utilizado (VCR)													
9. Otras instancias:																
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:																
<p>- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.</p> <p>- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas que me lo hayan entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de los Países, salvo en los casos permitidos en el artículo 6.12 del Tratado.</p>																
Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																
Firma autorizada:		Impreso:														
Nombre:		Cargo:														
Fecha: <table border="1"> <tr> <td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td> </tr> </table>		D	D	M	M	A	A	Lugar: _____								
D	D	M	M	A	A											
11. Validación del certificado de origen (SOLO DE USO OFICIAL): (Lugar, país, fecha, nombre, firma y sello) Observaciones:																

ANEXO 2

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA CERTIFICADO DE ORIGEN

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y domicilio del Exportador:		2. Nombre y domicilio del Productor:		3. Nombre y domicilio del Importador:	
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:	
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria.	6. Descripción del (los) bienes	7. Criterio para trato preferencial	8. Valor de contenido regional	9. Otras instancias
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:					
<ul style="list-style-type: none">- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.- Me comprometo a conservar y preservar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de los Países, salvo en los casos permitidos en el artículo 6.12 del T.L.C.- Este certificado se compone de hojas, incluyendo todos sus anexos.					
Firma:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha:			Teléfono:		Ciudad:
11. Observaciones:					
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) (ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello).					

ANEXO 3

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA
DECLARACION DE ORIGEN**

Llenar a máquina o con letra de molde o letra de imprenta. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmienda.

1. Nombre y domicilio del Proveedor:			2. Nombre y domicilio del Exportador:				
Número de Registro:			Número de Registro:				
3. Factura(s)	4. Descripción y cantidad de (los) bien(es)	5. Clasificación arancelaria.	6. Cambio para ruta preferencial	7. Método utilizado VCR	8. Otras instancias		
<p>9. Declaro bajo protesta de decir verdad o bajo juramento que:</p> <p>La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la aquí declarada. Estoy consciente que será responsable por cualquier denuncia falsa u omisión hecha en o relacionado con el presente documento.</p> <p>Me comprometo a conservar y presentar los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente declaración, así como a cooperar por escrito a todos los personas o quienes entregue la presente declaración, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez de la misma.</p> <p>Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17.</p> <p>Esta declaración se compone de _____ hojas, incluyendo todas sus anexos.</p>							
Firma autorizada:			Empresa:				
Nombre:			Cargo:				
Fecha:	Día	Mes	Año	Teléfono		Fax	

ANEXO 3

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA DECLARACION DE ORIGEN

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y domicilio del Productor:		2. Nombre y domicilio del Exportador:			
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:			
3. Factura (s)	4. Descripción y cantidad del (los) bien (es)	5. Clasificación arancelaria	6. Criterio para trato preferencial	7. Valor de contenido regional	8. Otras instancias
<p>9. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <ul style="list-style-type: none">- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la aquí declarada. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.- Me comprometo a conservar y presentar los documentos que respaldan el contenido de la presente declaración, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado la presente declaración, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o integridad de la misma.- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y no han sido objeto de procesamiento u otros de cualquier otra operación fuera de los territorios de los Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17.- Esta declaración se compone de _____ hechas, incluyendo todas sus anexos.					
Firma autorizada		Empresa:			
Nombre		Código:			
País		Teléfono		Fax.	

ANEXO 3

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Y LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA DECLARACION DE ORIGEN

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y domicilio del Proveedor:		2. Nombre y domicilio del Exportador:			
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:			
3. Factura (s)	4. Descripción del (los) bien (es)	5. Clasificación arancelaria	6. Criterio para tratar preferencial	7. Valor de contenido regional	8. Otras instancias
9. Declaro bajo protesta de decir verdad que:					
- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la aquí declarada. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.					
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente declaración, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes averigüe la presente declaración, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o veracidad de la misma.					
- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos por el artículo 6.12 del Tratado.					
- Esta declaración se compone de folios, incluyendo Adjós sus anexos.					
Firma autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha: D M A A			Teléfono:		Fax:

ANEXO 4

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA 17

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. o R.U.T.	R.F.C. o R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

No. (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DOLLS U.S.

No.	NORMAS DE ORIGEN (2)

DECLARACION JURADA DE ORIGEN

DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE OSTA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA.

SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA

CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICO LA VERDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE _____ EN ESTA FECHA _____

NUMERO, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA

NOTAS

(1) Este columna indica el orden en que se individualizan las mercancías complementadas en el presente certificado. En caso de ser insuficientes, se continuará la numeración de las mercancías en ejemplares suplementarios de certificados, numerados correlativamente.

(2) En esta columna se indica el código de origen con que cumple cada mercancía individualizada por su número de orden.

IV. ACTIVIDADES A SEGUIR EN UNA COMPRA DE IMPORTACION DENTRO DE LA FUNCION DE TRAFICO DE UNA EMPRESA.

En este capítulo es importante aclarar que las importaciones dentro de las empresas pueden estar a cargo de un departamento de importaciones, tráfico, compras, abastecimientos, materiales o de un departamento de comercio exterior (encargado también de las exportaciones). Sin embargo, cualquiera que sea el nombre o designación que tenga el departamento que efectúa las importaciones, lo primordial al importar bienes es tener en consideración las actividades de la función de compras. Por lo que se deben tener políticas concretas que sirvan de lineamiento en las adquisiciones que se hacen en países del extranjero.

La importación de bienes, ya sean materia prima o producto terminado es necesaria para el adecuado desarrollo de las actividades empresariales, sobre todo cuando no se dispone de esos insumos o artículos dentro del país, y dependerá de si es una empresa industrial o comercial. Por lo cual, al importar se deben considerar aspectos tales como el precio, calidad, mejores condiciones de pago y entrega de los bienes, empaque, embalaje y tipo de transporte de los mismos.

Es necesario establecer políticas respecto a las fuentes de abastecimiento en el extranjero. Considerando disponibilidad de los bienes requeridos en los mercados internacionales, proveedores existentes, ubicación de las fuentes de abastecimiento, referencias de los proveedores, capacidad de producción de éstos, restricciones arancelarias dependientes de los Acuerdos comerciales que tiene firmados México con otras naciones. Todo lo anterior repercute en el costo de adquisición de los artículos a importar.

4.1 Requisición de compra.

Es un documento por medio del cual se hacen llegar al departamento de compras las necesidades de los diferentes materiales o artículos que se necesitan dentro de la empresa. Este documento se emplea para solicitar bienes nacionales e importados. El siguiente paso después de la recepción de la requisición de compra consiste en pedir una cotización del artículo a los diferentes proveedores que existen.

4.2 Análisis de Mercados.

Consiste en un examen de la tendencia de la oferta, precios del mercado, disponibilidad de existencias y en especial considerar también los Acuerdos y Tratados comerciales que tiene México con otros países, para aprovechar las preferencias arancelarias que tiene el producto que se desea importar. Ya que para cada país el arancel o impuesto de importación varía, y esto repercute directamente en el costo del bien.

Para conocer la situación de los mercados, es recomendable recurrir a estadísticas de comercio exterior que podemos consultar en las diferentes Cámaras de Comercio e Industria dependiendo del bien de que se trate, o consultar dichas estadísticas en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ubicada en Insurgentes Sur 1940 planta baja Col. Florida, C.P. 01030 Del. Alvaro Obregón, México, D.F. Ya que por medio de las estadísticas podremos saber quienes son los principales proveedores y principales productores del artículo en cuestión.¹

4.3 Fuentes de suministro.

Son todos aquellos puntos de venta o proveedores del bien o bienes que requerimos importar. Es importante obtener información sobre las posibles fuentes de abastecimiento. Por lo que el estudio de las fuentes de abastecimiento tiene dos etapas. Primero, hay que localizar dichas fuentes; después hay que evaluarlas.

Existen en México Organismos Públicos y Privados a los cuales se puede recurrir cuando se desea importar. Tales como la A.N.I.E.R.M. (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana A.C.), las Cámaras de Comercio e Industria, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), SECOFI, Agregados Comerciales de las Embajadas de otros países, organizaciones especializadas como JETRO de Japón, dedicadas exclusivamente a la promoción de los productos de su país, exposiciones, etc. Debemos aprovechar que México tiene en un gran número de países, consejeros comerciales en sus Embajadas.²

¹ CONCANACO "Manual de Comercio Exterior para Importadores y Exportadores", México 1994

² MÉRIZADO, H. Salvador "Comercio Internacional II" 2a. edición, U.E. Lomas, México 1991.

Para localizar las fuentes de suministro podemos recurrir a las mismas fuentes que nos permitieron analizar los mercados. Las Cámaras de Comercio e Industria nos proporcionan una información más específica acerca de artículos ofertables en el extranjero, ya que cuentan con catálogos de proveedores y productores de artículos relacionados con la Cámara de que se trate. Otra ventaja de recurrir a las Cámaras de Comercio e Industria es que sus catálogos se encuentran actualizados y representan un medio confiable de consulta.

Una vez que se localizan las fuentes de suministro es necesario evaluarlas. Por lo cuál en la etapa de localización se debe abrir un archivo para guardar catálogos, listas de precios, resúmenes y toda aquella información que se reunió acerca de las mercancías que se desea importar. Asimismo es importante recabar información adicional acerca de productos sustitutos al bien que se requiere.

En base al archivo que se logró reunir, se procede a evaluar las características que nos ofrece cada alternativa, para determinar la que resulta más adecuada a nuestros intereses. Dentro de las características a evaluar de cada proveedor tenemos: la situación financiera, la calidad, equipo y maquinaria adecuada, antecedentes del proveedor en sus relaciones comerciales, precio de sus mercancías, situación geográfica, preferencias arancelarias con su país, etc.

Una vez que se han seleccionado los proveedores, se procede a establecer una comunicación con ellos para verificar si tienen interés en cotizar, ya que compromisos establecidos con anterioridad podrían impedirles dar atención a la solicitud de cotización presentada por nosotros.

4.4 Negociación de la compra.

Consiste en determinar cuales son las especificaciones, requerimientos de calidad, calendario de entregas, condiciones de pago, estimaciones de costos, garantía, servicios y las fuerzas que actúan en los mercados para asegurar un suministro constante de las fuentes de abastecimiento. También es muy importante en la importación de mercancías, considerar el tipo de transporte (aéreo, marítimo, terrestre, intermodal) que se utilizará para el

traslado de las mercancías, ya que el tipo de transporte que se emplea repercute considerablemente en el costo de adquisición de los bienes.³

4.5 La Calidad.

La Calidad es el conjunto de requisitos que debe reunir lo comprado para satisfacer las necesidades de la empresa. Es decir, cada material o mercancía debe reunir ciertas propiedades físicas que van a permitir su funcionalidad dentro de la empresa que los adquiere. Además los bienes de importación deben reunir ciertos requisitos o especificaciones que determina la Norma Oficial Mexicana (NOM) a través de la Dirección General de Normas de la SECOFI.

Una compra de calidad toma en cuenta las especificaciones del producto, como son: análisis químico, características físicas, detalle del material y método de su fabricación, descripción de su objeto de empleo, identificación con la especificación de estándar conocida en el mercado general y la recepción de muestras del producto previas a la adquisición del mismo. Las especificaciones no son otra cosa que la descripción exacta del material o artículo que se compra, y la precisión en las especificaciones tiende a reducir los costos.

4.6 El Precio.

El Precio es el valor asignado a un bien material o servicio de acuerdo a su valor intrínseco, así como a la oferta y demanda existente en ese momento.

El precio es uno de los factores de mayor consideración en cualquier transacción de compra, pero el precio en sí carece de significado, a menos que esté fundamentado sobre una calidad adecuada, la seguridad de la entrega, la confianza y continuidad en el suministro y las relaciones comerciales satisfactorias entre proveedor y comprador. Es decir, el precio no es considerado por sí solo, sino en relación con otros factores, ya que el objetivo principal de toda compra es el obtener el costo final más bajo. Por lo cual el precio establecido en la factura representa solo uno de los elementos del costo de adquisición.

³ MERCADO, El. *Salva for "Compras, Principios y Aplicaciones"* Ed. Limusa, México 1991 p.19, 63, 92

Para determinar si el precio de los bienes es el más adecuado se deben tomar en cuenta factores tales como: ubicación geográfica del proveedor, gastos de manipulación de los productos y calidad de los bienes en relación con otros de sus mismas características. Por lo anterior, el mejor precio será el que equilibre mejor los factores anteriores mediante la comparación de precios entre proveedores y teniendo en cuenta que el precio debe guardar una razonable relación con el costo (materia prima + costo de manufactura + gastos generales + utilidad); que el precio es resultado de las condiciones económicas (oferta y demanda) y; que el precio viene determinado por la competencia del mercado.

4.7 Garantía y Servicio.

Estos elementos se deben determinar mediante especificaciones detalladas en el contrato de compraventa, por lo que dicho contrato tiene que elaborarse especificando en forma concreta y completa los atributos que constituyen la calidad del producto, responsabilidades del proveedor en caso de daños a terceros atribuibles a los productos suministrados al comprador, tiempo de garantía, etc.

4.8 Tiempo de entrega.

El tiempo de entrega es determinante en la elección del proveedor, y constituye un elemento de suma importancia dentro del contrato de compraventa. Ya que una entrega tardía puede provocar trastornos en la línea de producción y alterar los costos de fabricación y los objetivos de la compañía compradora.

4.9 Condiciones de pago.

Representan un aspecto resultante de la negociación de la compra. Las condiciones de pago también deben especificarse clara y mesuradamente en el contrato de compraventa, y el comprador buscará siempre obtener algún descuento, por ejemplo: Descuento por pronto pago; Descuentos por volumen de compra; Descuento acumulado (por volumen de compras hechas a un mismo proveedor en determinado periodo de tiempo); Descuentos comerciales (que otorgan ciertos proveedores en base a una clasificación que hacen de sus clientes, generalmente protegiéndose de sus competidores).⁴

⁴ MERCADO, H. Salvador, "Compras, *Op. cit.*, pp 99-107

Sin embargo la obtención de beneficios como los mencionados, dependerá en gran medida de la habilidad del comprador para negociar la compra.

4.10 El Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercaderías.

En las operaciones de comercio internacional al igual que en las nacionales el contrato de compraventa constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el mismo.

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma, ya que se puede probar por cualquier medio (telex, cartas, fax, etc.) incluso con la asistencia de testigos, así lo reconocen la mayoría de los sistemas jurídicos y el artículo 11 de "La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", adoptada en Viena Austria, el 11 de abril de 1980, de la cuál México forma parte. No obstante lo anterior se recomienda formalizar por escrito toda contratación.

En la legislación mexicana, concretamente en el Código Civil para el Distrito Federal se enuncia lo siguiente: Art. 1792.- Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. Art. 1793.- Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.⁷ Por lo anterior se puede concluir que un contrato es un acuerdo de voluntades, mediante el cual surgen derechos y obligaciones para ambas partes. Es importante tener en cuenta que existe un principio reconocido universalmente en el ámbito del derecho, que establece que las partes contratantes gozan de absoluta libertad para estipular en los contratos todos aquellos términos y condiciones que consideren convenientes para el buen desarrollo de sus negociaciones.

A continuación se analizan las principales cláusulas que deben incluirse en un contrato de compraventa internacional de mercaderías, sin embargo, es recomendable consultar a un abogado especialista en la rama del derecho mercantil internacional para que nos asesore en cuanto a la elaboración de este tipo de contratos, sobre todo cuando no contamos con experiencia en la

⁷ Código Civil para el Distrito Federal, en la edición de la Pontificia Universidad Católica de México, 1987.

celebración de los mismos. También podemos acudir a dependencias gubernamentales y privadas como SECOFI, BANCOMEXT, Cámaras de Comercio e Industria, Despachos especializados, etc.

Las principales cláusulas de un contrato de compraventa internacional de mercaderías son las siguientes:

1- OBJETO DEL CONTRATO.

En esta cláusula se deben indicar con suficiente claridad las mercancías específicas que se compran, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran. Figurando los criterios que se emplean para determinar su cantidad.

Quando en el contrato no se especifique la calidad de las mercancías, éstas deberán cumplir con las normas de calidad exigidas por la NOM. Además se podrá establecer en el contrato el período para que se presenten inconformidades del comprador respecto a irregularidades en las mercancías adquiridas.

2- PRECIO DE LAS MERCANCÍAS.

Consiste en estipular en el contrato el tipo de moneda que se utilizará (normalmente se expresará en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica). En esta cláusula se debe reflexionar si las partes convienen en establecer un precio exacto por los bienes, o si las partes convienen que el precio se fije por un tercero, o de conformidad con el precio que rija en el mercado.

Independientemente de cómo se determine el precio, se puede establecer en esta cláusula la cotización de las mercancías con base en Los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS). Lo cual resulta muy conveniente para unificar criterios entre vendedor y comprador. No obstante es recomendable analizar con cuidado el significado y alcance de los INCOTERMS que se pretendan incluir en el propio contrato.⁶

⁶ BANCOMEXT Centro de Servicios al Comercio Exterior, "Guía Práctica para la Elaboración de un Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercaderías" México 1974, pp. 7-9.

3- FORMA DE ENVÍO DE LAS MERCANCÍAS.

En el contrato se deberá especificar de que modo las mercancías deben ir embaladas y empacadas. Al efecto "La Convención de Viena", en su artículo 35 dispone que el vendedor quedará obligado a envasar o embalar las mercancías de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas. Pero esta norma puede ser insuficiente cuando las mercancías vayan a estar expuestas a los riesgos de una manipulación poco cuidadosa o en climas extremos, por lo que en cada caso en particular se deberán establecer las condiciones que las partes consideren procedentes para que durante el trayecto de las mercancías, éstas no sufran algún daño considerable.

Respecto a esta cláusula cabe especificar los siguientes términos.

Envase. "Es la unidad o producto elaborado, envuelto uniformemente y sellado. También se considera como el recipiente que se encuentra en contacto con el producto para proteger sus características físicas y químicas.

Empaque. Tiene como fin proteger y conservar la mercancía desde el punto de origen hasta su destino final, así como la agrupación de varios productos o envases que da una presentación adecuada para el consumo.

Embalaje. Procedimiento, técnica, normas y materiales que se adaptan para el transporte, manejo y protección de un conjunto de mercancías."⁷

4- MOMENTO Y FORMA DE PAGO.

Consiste en señalar el momento en que se deberá efectuar el pago. En caso contrario el comprador deberá pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercancías. Pero a falta de estipulación en el contrato, el vendedor puede hacer de tal pago una condición para la entrega de las mercancías o de los documentos que las amparan.

En cuanto a la forma de pago, la mejor forma para asegurar el mismo, es a través de una carta de crédito documentario que "es un documento mediante el cual una institución bancaria se obliga por cuenta del importador, a pagar al exportador la suma total de la mercancía vendida en un plazo

⁷ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, "Comercio Exterior y Comercio Internacional" 2^a edición, México 1993.

determinado contra la entrega de documentos que demuestren el embarque de la misma o su entrega bajo las condiciones que fueron establecidas en dicha carta de crédito. Para ello existe otro intermediario que es el banco avisador, notificador y confirmador quien informa al banco emisor o pagador que la mercancía ya fué embarcada.¹⁸ Se recomienda obtener asesoramiento sobre su operación en las áreas correspondientes de la banca comercial, ya que son estas instituciones las que manejan generalmente este mecanismo de pago.

5- ENTREGA DE LAS MERCANCÍAS.

En ésta cláusula se indica el momento y lugar para la entrega de las mercancías. El momento podrá ser una fecha determinada o dentro de un plazo. En este punto también es recomendable el empleo de INCOTERMS.

Deberá señalarse con precisión el lugar en el cual el vendedor entregará las mercancías. En caso de no mencionarse el lugar, por lo regular la entrega será en el establecimiento del vendedor a menos que las mercancías tengan que transportarse. En tal caso, será el lugar en que reciba las mercancías el primer porteador independiente.

6- ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS.

Los documentos que el vendedor deberá entregar al comprador son todos aquellos relativos a la operación, por ejemplo: La factura de las mercancías; El conocimiento de embarque; El certificado de origen; La póliza de seguro; El certificado de calidad; La lista de empaque, etc.

Por lo que en el contrato se especificarán cuáles documentos entregará el vendedor y normalmente se establecerá que éste los entregue personalmente o a través de un banco, en la fecha, lugar y forma que se haya convenido. Un documento irregular podrá ser devuelto por el comprador o recibirlo bajo reserva, únicamente en tal caso el vendedor podrá subsanar la deficiencia.

7- CERTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.

Es la cláusula que se establece cuando el comprador solicita que las mercancías objeto de la operación sean analizadas por un tercero, que por lo

¹⁸ CONCANACO, "Boletín de Comercio Exterior para Importadores y Exportadores", México 1991.

general es una empresa dedicada a la certificación de productos, a fin de constatar que los mismos cumplen con los requisitos en cuanto a la calidad. Dicho análisis se efectuará antes de que los productos sean puestos a disposición del transportista. El laboratorio o institución que haya realizado la verificación expedirá el correspondiente certificado de calidad de los productos.

8- RESPONSABILIDAD SOBRE EL PRODUCTO.

Se establece cuando existe la posibilidad de que el fabricante o vendedor de ciertos productos, principalmente tratándose de alimentos enlatados o artículos electrodomésticos, incurre en responsabilidad porque algún producto cause daños (lesiones o muerte) a un tercero, por los defectos en la fabricación del mismo. Otra forma de eliminar o atenuar los efectos de una demanda por la responsabilidad sobre el producto, es la contratación por parte del vendedor de un seguro que cubra esos riesgos.

9- PATENTES Y MARCAS.

Por medio de esta cláusula se salvaguardan los derechos de propiedad intelectual de los productos que cuentan con un registro de marca, o bien, tienen una patente registrada. Esta cláusula es de particular importancia para el vendedor.

10- VIGENCIA DEL CONTRATO.

Las partes pueden acordar el plazo que consideren prudente para cumplir con sus compromisos contraídos en dicho documento, sobre todo en un contrato con entregas sucesivas en donde el vendedor se obliga a entregar de forma parcial diferentes cantidades de mercancías en un determinado lapso de tiempo.

También se puede pactar que la terminación del contrato opere automáticamente, cuando se hayan entregado las mercancías objeto del mismo, pagado el precio y que se hayan cumplido con todas y cada una de las estipulaciones contenidas en el respectivo contrato.⁹

⁹ BANCOMEXT, *Ob. cit.*, pp 10-13

11- RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO.

Aquí se determinan por común acuerdo de las partes las causas que darán origen para que cualquiera de ellas pueda declarar la rescisión del contrato. Por ejemplo el comprador podrá rescindir el contrato cuando no recibe las mercancías, o las recibe fuera de tiempo; cuando las mercancías no cumplen con la calidad previamente acordada; cuando dichas mercancías no sean conformes al contrato.

Ahora bien, existe un principio que prevalece en el derecho de distintos países, en el sentido de que nadie está obligado a lo imposible, como son el caso fortuito o fuerza mayor, como puede ser destrucción de las mercancías por terremoto, incendio u otros eventos similares, situaciones que se pueden especificar en el contrato, para en caso de que se presentaran.

12- LEGISLACIÓN APLICABLE.

No hay un derecho de aplicación universal que rija los contratos mercantiles internacionales. Las obligaciones y derechos de compradores y vendedores pueden estipularse en base al derecho interno de cualquiera de las partes, o bien en otro tipo de normas como las contenidas en "La Convención de Viena", cuyas normas son consideradas en México como aplicables para regular las compraventas internacionales de mercaderías. Por tal motivo se sugiere que se establezca en una de las cláusulas del contrato, que todo lo no previsto en el mismo se regirá por dicha Convención en forma supletoria.

13- SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Cuando la controversia se refiera a cuestiones técnicas o de calidad, las partes podrán quedar satisfechas con la opinión de un experto. En tal caso deberán convenir expresamente que tal parecer será obligatorio para ambas.

Si la controversia no se refiere a cuestiones técnicas o de calidad y las partes no pueden ponerse de acuerdo en la designación de un experto, entonces las partes podrán iniciar procedimientos de conciliación ante organismos que realicen dicha función. En México, tanto importadores como exportadores que enfrenten un conflicto derivado de una operación de comercio internacional, pueden acudir a "La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México" (COPROMEX), dependiente del Banco

Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en donde podrán gestionar sus reclamaciones de comercio internacional por la vía de la conciliación a través del arbitraje que imparte dicha Comisión.

Por lo anterior se recomienda que tanto importadores como exportadores mexicanos, incluyan en sus contratos una cláusula por medio de la cual ambas partes se comprometan a someter sus diferencias a la decisión de la COPROMEX, en caso de que surgiera algún conflicto derivado de sus relaciones comerciales internacionales.

4.11 Control y seguimiento del pedido.

Es la actividad que se desarrolla para asegurar el suministro de materiales en el tiempo establecido en el contrato de compraventa, mediante un seguimiento continuo, basado en las fechas de vencimiento de los pedidos, así como en los programas de producción de la compañía. Con el seguimiento es posible detectar atrasos de los proveedores respecto a nuestro pedido.

Se recomienda una comprobación minuciosa del progreso de los pedidos, sobre todo cuando se trata de nuevas fuentes de aprovisionamiento o proveedores. También se debe disponer de una lista de probables proveedores que puedan asegurar una entrega rápida de mercancías en caso de que algún proveedor nos fallara.

Por lo general el seguimiento de la compra se hace por medio de faxes, telefonemas, telegramas e incluso visitas personales al proveedor. Lo anterior dependiendo de la importancia que la compra represente para nosotros.¹⁰

¹⁰ MERCADO, H. Salvador, "Compras. *Ob. cit.*, pp 102-114

V. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

De acuerdo al Código de Comercio en su artículo 12, los aranceles "son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

1. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
2. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y
3. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores."¹

5.1 Política Arancelaria.

"Es la rama de la Política Comercial que forma parte de la Política Económica de un país y abarca el conjunto de disposiciones tomadas por el gobierno para el establecimiento del sistema de impuestos y legislación complementaria, con la finalidad de regular el intercambio de mercancías y servicios con el exterior.

En México la Política Arancelaria cumple dos funciones básicas:

- a) Por un lado la de obtener recursos para el Poder Público a través de la imposición de aranceles a la importación y promover la exportación de mercancías.
- b) Cumplir el aspecto extrafiscal que en el caso de la importación tiene como fin proteger a la industria doméstica de la competencia indeseable de productos similares extranjeros; sustituir importaciones, con lo cual se fomenta la producción interna de los productos sustituidos; evitar la salida de divisas y hacer menos negativa la balanza comercial."²

¹ Código de Comercio. Artículo 12 "Aranceles y medidas de regulación. Título IV." 62a edición, México 1995.

² MERCADO II. Salvador. "Comercio Internacional II" Editorial Noriega Limusa, Segunda Edición, México 1991. pp. 164-165.

5.2 Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Es una nomenclatura arancelaria y estadística utilizable por cuantos intervienen en el comercio internacional. Es un conjunto coherente de partidas que proporciona una estructura lógica legal constituida por 22 Secciones y 98 Capítulos.

Este Sistema armoniza la clasificación de mercancías de la mayor parte de países que tienen en sus manos el comercio internacional. Le da una universalidad a las mercancías, la cual opera para todos los países de tal forma que un determinado producto tiene la misma clave aduanal en un país que en otro. De esta forma, el sistema permite simplificar las operaciones entre compradores y vendedores a nivel internacional, incluso llega a la utilización de sistemas computarizados interconectables mundialmente. También armoniza las estadísticas las cuales se utilizan para estudios de mercado, análisis económicos y otros, e incluso poder correlacionar las estadísticas comerciales con las de producción.

5.3 Estructura del Sistema Armonizado.

Es una estructura polivalente, es decir, está constituida por:

☛ "Reglas Generales para la interpretación del sistema, las cuales son:

1. La clasificación está determinada por el contenido de las Partidas y de las Notas de Sección o Capítulos.
2. El alcance de cualquier partida se refiere no sólo al artículo completo, sino también incompleto, sin terminar, sin armar o desmontado.
3. Los productos mezclados en la partida aplicable al material que le confiere su carácter esencial. Si esto no es posible, la mercancía debe clasificarse en la última partida en orden numérico entre aquellos susceptibles de tomarse en cuenta.
4. Cuando una mercancía no esté comprendida en ninguna partida de la nomenclatura, se clasificará de acuerdo a su "asimilación" o "analogía" con otra partida.

5. Materiales de empaque y envases se deja a criterio de cada país si éstos se clasifican junto con el bien que contienen.

6. Solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel.

☞ Notas de sección o Capítulos.

☞ Serie de Partidas Arancelarias.³

5.4 Clasificación Arancelaria.

Para clasificar un producto que se quiera importar o exportar es necesario consultar la Tarifa del Impuesto General de Importación o Exportación, según sea el caso, la cuál se basa en el Sistema Armonizado para la Clasificación de Mercancías, mejor conocido como Sistema Armonizado (S.A).

La presentación de la Tarifa para clasificar por ejemplo los ventiladores de uso doméstico es la siguiente:

Sistema Armonizado	Producto	Unidad	Impuesto (Ad-Valorem)
8414.59.01	Ventiladores de uso doméstico.	Pza.	20%.

Los números indican el Capítulo (84), partida (14), subpartida (59) y fracción (01).

Por lo que con la Tarifa se puede conocer la Clasificación Arancelaria, la descripción de la mercancía, unidad de medida y el arancel a pagar.⁴

5.5 Secciones y Capítulos del Sistema Armonizado que conforman la Ley del Impuesto General de Importación.

En este punto consideramos necesario enumerar las secciones y capítulos que conforman la Ley del Impuesto General de Importación para dar a conocer el contenido de la misma en forma esquemática.

³ CARBAJAL CONTRERAS, Máximo, "Derecho Aduanero", cuarta edición, Editorial Porrúa, México 1993.

⁴ Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, "Manual de Comercio Exterior para Importadores y Exportadores" División de Comercio Exterior, México 1994, p.7.

“SECCION I. (Capítulos 1 al 5).

☞ Animales Vivos y Productos del Reino Animal.

Capítulo 1: Animales vivos.

Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.

Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.

Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.

Capítulo 5: Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.

SECCION II. (Capítulos 6 al 14).

☞ Productos del Reino Vegetal.

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura.

Capítulo 7: Ortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.

Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de cítricos, melones o sandías.

Capítulo 9: Café, té, yerba mate y especias.

Capítulo 10: Cereales.

Capítulo 11: Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo.

Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrages.

Capítulo 13: Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.

Capítulo 14: Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte.”⁵

SECCION III. (Capítulo 15).

☞ Grasas y aceites animales y vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.

⁵ Diario Oficial de la Federación “Ley del impuesto General de Importación” Lunes 18 de diciembre de 1995. Vigente a partir del 1 de enero de 1996. Segunda sección pp. 1-34.

Capítulo 15: Grasas y aceites animales y vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.

SECCION IV. (Capítulos 16 al 24).

☞ **Productos de la industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y derivados del tabaco elaborados.**

Capítulo 16: Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos.

Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería.

Capítulo 18: Cacao y sus preparaciones.

Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería.

Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.

Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas.

Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

Capítulo 23: Residuos y despericios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.

Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.

SECCION V. (Capítulos 25 al 27).

☞ **Productos minerales.**

Capítulo 25: Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos.

Capítulo 26: Minerales metalíferos, escorias y cenizas.

Capítulo 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales⁶.

SECCION VI. (Capítulos 28 al 38).

☞ **Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.**

⁶ Ley del Impuesto General de Importación, *Ob. cit.*, pp 34-63

Capítulo 28: Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.

Capítulo 29: Productos químicos orgánicos.

Capítulo 30: Productos farmacéuticos.

Capítulo 31: Abonos⁷.

Capítulo 32: Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas.

Capítulo 33: Aceites esenciales y resinoideos; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.

Capítulo 34: Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable.

Capítulo 35: Materias albuminóideas: productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas.

Capítulo 36: Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirotécnicas; materias inflamables.

Capítulo 37: Productos fotográficos o cinematográficos.

Capítulo 38: Productos diversos de las industrias químicas.

SECCION VII. (Capítulos 39 y 40).

☛ Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.

Capítulo 39: Plástico y sus manufacturas.

Capítulo 40: Caucho y sus manufacturas.

SECCION VIII. (Capítulos 41 al 43).

☛ Pielés, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.

Capítulo 41: Pielés (excepto la peletería) y cueros.

⁷ *Ibidem*, pp. 67-128

Capítulo 42: Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.

Capítulo 43: Peletería y confecciones de peletería; peletería artificial.

SECCION IX. (Capítulo 44 al 46).

☞ **Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.**

Capítulo 44: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.

Capítulo 45: Corcho y sus manufacturas.

Capítulo 46: Manufacturas de espartería o cestería.

SECCION X. (Capítulo 47 al 49).

☞ **Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar; papel o cartón y sus aplicaciones**

Capítulo 47: Pasta de madera o de las demás materias celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos).

Capítulo 48: Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.

Capítulo 49: Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos.

SECCION XI. (Capítulo 50 al 63).

☞ **Materias textiles y sus manufacturas.**

Capítulo 50: Seda e hilados de seda.

Capítulo 51: Lana y pelo fino u ordinario; hilados tejidos de erin.

Capítulo 52: Algodón.

Capítulo 53: Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel.

Capítulo 54: Filamentos sintéticos o artificiales.

Capítulo 55: Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.

Capítulo 56: Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.

Capítulo 57: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.

Capítulo 58: Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados.

Capítulo 59: Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.⁸

Capítulo 60: Tejidos de punto.

Capítulo 61: Tejidos y accesorios de vestir, de punto.

Capítulo 62: Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.

Capítulo 63: Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

SECCION XII. (Capítulos 64 al 67).

☞ Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.

Capítulo 64: Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.

Capítulo 65: Sombreros, demás tocados y sus partes.

Capítulo 66: Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes.

Capítulo 67: Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello.

SECCION XIII. (Capítulos 68 al 70).

☞ Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, asbesto, mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio.

Capítulo 68: Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, asbesto, mica o materias análogas.

Capítulo 69: Productos cerámicos.

Capítulo 70: Vidrio y sus manufacturas.

⁸ Ley del Impuesto General de Importación, *OGI*, Tercera Sección pp 1-125.

SECCION XIV. (Capítulo 71).

Capítulo 71: Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

SECCION XV. (Capítulos 72 al 83).

☞ **Metales comunes y manufacturas de estos metales.**

Capítulo 72: Fundición, hierro y acero.

Capítulo 73: Manufacturas de fundición, hierro o acero.

Capítulo 74: Cobre y sus manufacturas.

Capítulo 75: Níquel y sus manufacturas.

Capítulo 76: Aluminio y sus manufacturas.

Capítulo 77: *(Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado).*

Capítulo 78: Plomo y sus manufacturas.

Capítulo 79: Cinc y sus manufacturas.

Capítulo 80: Estaño y sus manufacturas.

Capítulo 81: Los demás metales comunes; cermetes; manufacturas de estas materias.

Capítulo 82: Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común.

Capítulo 83: Manufacturas diversas de metal común.

SECCION XVI. (Capítulos 84 y 85).

☞ **Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.**

Capítulo 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.⁶

Capítulo 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

⁶ Ley del Impuesto General de Ingresación, *Ob. cit.*, Cuarta Sección, p. 138.

SECCION XVII. (Capítulo 86 al 89).

☞ **Material de transporte.**

Capítulo 86: Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación.

Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios.

Capítulo 88: Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.

Capítulo 89: Barcos y demás artefactos flotantes.

SECCION XVIII. (Capítulos 90 al 92).

☞ **Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión, instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.**

Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión, instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.

Capítulo 91: Aparatos de relojería y sus partes.

Capítulo 92: Instrumentos musicales; sus partes y accesorios.

SECCION IX. (Capítulo 93).

☞ **Armas, municiones y sus partes y accesorios.**

Capítulo 93: Armas, municiones y sus partes y accesorios.

SECCION XX. (Capítulos 94 al 96).

☞ **Mercancías y productos diversos.**

Capítulo 94: Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras; en anuncios luminosos y similares; construcciones prefabricadas.

Capítulo 95: Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.

Capítulo 96: Manufacturas diversas.

SECCION XXI. (Capítulo 97).

☛ Objetos de arte o colección y antigüedades.

Capítulo 97: Objetos de arte o colección y antigüedades.

SECCION XXII. (Capítulo 98).

☛ Operaciones especiales (básicamente de la industria maquiladora de exportación).

Capítulo 98: Importación de mercancías mediante operaciones especiales¹⁰.

¹⁰ Ley del Impuesto General de Importación, *Ob. cit.*, Quinta Sección pp 1-117.

VI. INCOTERMS.

Los Incoterms, conocidos de esa forma por sus siglas, representan un conjunto de términos que se emplean en la elaboración de contratos de compraventa internacional de mercaderías. Significan "Términos de Comercio Internacional". Los incoterms son términos de reconocimiento internacional, que tienen como objetivo precisar el exacto sentido de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa con el extranjero.¹¹

Los Incoterms son elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y fueron publicados por primera vez en 1936, dichas reglas se han actualizado y adicionado en 1953, 1967, 1976, 1980 y la edición más actualizada entró en vigor el 1 de julio de 1990.

La publicación de los Incoterms 1990 es resultado de detenidas reflexiones llevadas a cabo por la Comisión de Prácticas Comerciales de la CCI y, principalmente por su Grupo de Trabajo "Términos Comerciales".

6.1 Finalidad de los Incoterms.

El objeto de los Incoterms es el de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así se podrán evitar las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o por lo menos podrán reducirse en gran medida.

Otro propósito de los Incoterms es la unificación de criterios porque a menudo las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países. Esto puede dar pie a malentendidos, litigios y procesos, con todo cuanto esto implica de pérdidas de tiempo y dinero.

6.2 Clasificación de los Incoterms.

A fin de facilitar su comprensión, los términos se agrupan en cuatro categorías básicamente diferentes, empezando con el único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios

¹¹ Cámara Nacional de Comercio "Código de términos de comercio internacional" México 1995.

locales del vendedor (el término "E": EXW); seguido del segundo grupo en que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador (los términos "F": FCA, FAS y FOB); continuando con los términos "C", según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho en aduana para la exportación (CFR, CIF, CPT y CIP), y finalmente, los términos "D", en los que el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP). A continuación se presenta un cuadro con la clasificación:

Grupo	INCOTERM	Significado y lugar de entrega de mercancía por parte del vendedor.
"E" Salida de fábrica	EXW	Ex Works (en fábrica; lugar convenido)
"F" Sin pago del Transporte principal	FCA	Free Carrier (franco transportista; en lugar convenido).
	FAS	Free Alongside Ship (franco al costado del buque; en el puerto de carga convenido)
	FOB	Free On Board (Franco a bordo; en el puerto de carga convenido).
"C" Con pago de transporte principal.	CFR	Cost and Freight (Costo y flete; en puerto de destino convenido).
	CIF	Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete; Puerto de destino convenido).
	CPT	Carriage Paid To (Transporte pagado hasta; lugar de destino convenido).
	CIP	Carriage and Insurance Paid To (Transporte y Seguro pagados hasta; lugar de destino convenido).

COMENTA

Grupo	INCOTERM	Significado y lugar de entrega de mercancía por parte del vendedor.	
"D"			
	Llegada a su destino	DAF	Delivered At Frontier (Entregada en Frontera; lugar convenido).
		DES	Delivered Ex Ship (Entregada sobre el buque; puerto de destino convenido).
		DEQ	Delivered Ex Quay (Entregada en muelle con derechos pagados; puerto destino convenido).
		DDU	Delivered Duty Unpaid (Entregada Derechos No Pagados; lugar de destino convenido).
	DDP	Delivered Duty Paid (Entregada Derechos Pagados; lugar de destino convenido).	

6.3 Arbitraje de la CCI.

Las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de recurrir al arbitraje de la CCI en caso de litigio con la otra parte contratante, deben hacerlo constar, específica y claramente, en su contrato, o, si no existe ningún documento contractual, en el intercambio de correspondencia que constituya el acuerdo entre ellos. El hecho de incorporar uno o varios incoterms en el contrato o en la correspondencia, NO constituye por sí solo ningún acuerdo para recurrir al arbitraje de la CCI. Por lo tanto, los comerciantes que deseen aplicar la normativa de los Incoterms, han de especificar que sus contratos quedan sometidos a los "Incoterms 1990."

La cláusula para el arbitraje que recomienda la CCI es la siguiente: "Cualesquiera diferencias que surjan en relación con este contrato serán objeto de solución final con sumisión al Reglamento de Conciliación y arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho reglamento".²

² Cámara de Comercio Internacional, "INCOTERMS 1990" (J. de la Clavel, España) CCI, Barcelona 1990 pp.102-117.

6.4 Modo de Transporte e Incoterm 1990 apropiado.

La CCI recomienda diversos tipos de transporte dependiendo del Incoterm bajo el que se ha contratado:

TRANSPORTE	INCOTERM	
Cualquier modo de transporte incluido el multimodal.	EXW	En fábrica (lugar convenido)
	FCA	Franco transportista (lugar convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)
	DAF	Entregada en frontera (lugar convenido)
	DDU	Entregada derechos no pagados (lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)
Transporte aéreo.	FCA	Franco transportista (lugar convenido)
Transporte por ferrocarril	FCA	Franco transportista (lugar convenido)
Transporte por mar y vías de agua	FAS	Franco al costado del buque (puerto de carga convenido)
	FOB	Franco a bordo (puerto de carga convenido)
	CFR	Coste y flete (puerto de destino convenido)
	CIF	Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)
	DES	Entregada sobre buque (puerto de destino convenido)
	DEQ	Entregada en muelle (puerto de destino convenido)

6.5 Significado, derechos y responsabilidades de los Incoterms.

6.5.1 EXW En fábrica (lugar convenido)

Ex Works significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía, en su establecimiento (p.e., fábrica, taller, almacén, etc.), a disposición del comprador. En especial, no es

responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado. Este término, por tanto, es el de menor obligación para el vendedor. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación. En tal circunstancia debería utilizarse el término FCA.

6.5.2 FCA Franco transportista (lugar convenido).

Free Carrier significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada, el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Cuando según la práctica comercial, se requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte incluido el multimodal.

Transportista: Cualquier persona que en un contrato de transporte se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, mar, aire, vías navegables interiores o una combinación de dichas modalidades.

6.5.3 FAS Franco al costado del buque (puerto de carga convenido).

Free Alongside Ship significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel momento. Este término exige del comprador que despache la mercancía en aduana para la exportación. No debe usarse este término cuando el comprador no pueda llevar a cabo, directa o indirectamente, los trámites de exportación. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.

¹ INCOTERMS 1990, *Op. cit.* pp. 118-119.

6.5.4 FOB Franco a bordo (puerto de embarque convenido).

Free on Board significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto. El término FOB exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores.

6.5.5 CFR Coste y flete (puerto de destino convenido).

Cost and Freight significa que el vendedor ha de pagar los gastos y flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, y el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. El término CFR exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior.

6.5.6 CIF Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido).

Cost, Insurance and Freight significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, y además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe tener en cuenta que bajo el término CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertura mínima. El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior.³

6.5.7 CPT Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).

Carriage Paid To significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino acordado. El riesgo de pérdida o daño de la

³ *Ibidem*, pp 140-159

mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista. *Transportista*: Cualquier persona que en un contrato de transporte se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, mar, aire, vías navegables interiores o una combinación de dichas modalidades. Si se utilizan transportistas sucesivos para el transporte al destino convenido, el riesgo se transmite cuando la mercancía ha sido entregada al primer transportista. El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

6.5.8 CIP Transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)

Carriage and Insurance Paid To significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe tener en cuenta que bajo el término CIP, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertura mínima. El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

6.5.9 DAF Entregada en frontera (lugar convenido)

Delivered at Frontier significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. En este término es de vital importancia definir con precisión la frontera en cuestión, haciendo siempre mención del punto y del lugar.

El término está principalmente pensando su utilización cuando la mercancía sea transportada por ferrocarril o carretera, pero puede usarse con cualquier sistema de transporte.²

² *Ibidem*, pp 169-177

6.5.10 DES Entregada sobre buque (puerto de destino convenido).

Delivered ex Ship significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en aduana para la importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido. El término DES sólo puede usarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

6.5.11 DEQ Entregada en muelle (derechos pagados). (puerto destino convenido).

Delivered ex Quay (Duty Paid) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle (desembarcadero), en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargas por llevar la mercancía hasta aquel punto. El término DEQ no debe usarse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, la licencia de importación. Si las partes desean que el comprador despache en aduana la mercancía para la importación y pague los derechos, deberían utilizarse las palabras **duty unpaid** (derechos no pagados). Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costos pagaderos por la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe mencionarse claramente añadiendo las palabras **Delivered ex Quay, IVA Unpaid** (Entregada sobre Muelle, IVA No Pagado)... (puerto de destino convenido). Este término sólo puede usarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

6.5.12 DDU Entregada derechos no pagados (lugar de destino convenido).

Delivered Duty Unpaid significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades

aduaneras. El comprador ha de pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo. Si las partes desean añadir en las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de la mercancía (tales como el IVA), esto debe ser claramente expresado, añadiendo a este término las palabras: **Delivered Duty Unpaid, IVA Paid (Entregada Derechos No Pagados, IVA Pagado)**... (lugar de destino convenido). El término DDU puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte.

6.5.13 DDP Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido).

Delivered Duty Paid significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación. El término no debe utilizarse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, la licencia de importación. Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de la mercancía (tales como el IVA), esto debe ser claramente expresado, añadiendo a este término las palabras: **Delivered Duty Paid, IVA Unpaid (Entregada Derechos Pagados, IVA No Pagado)**... (lugar de destino convenido). El término DDP puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte.⁶

Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP significa el máximo de obligaciones para el vendedor, por consiguiente un mínimo de obligaciones para el comprador.

⁶ *Ibidem*, pp 178-201.

VII. TRAMITES ADMINISTRATIVOS BASICOS.

Son los requisitos o trámites administrativos ante las diversas dependencias gubernamentales que se deben cubrir ya sea en México o en el extranjero para que un producto pueda ser importado o exportado.

7.1 Tramites ante SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) en Importaciones.

Dependencia	Trámite	Observaciones
Dir. Gral. de Servicios al Comercio Exterior (Insurgentes Sur 1940, Col. Florida CP 01030 Méx. D.F.)	Solicitud de Permiso de Importación. Formato 240-001	Las Fracciones arancelarias que requieren el permiso se establecen en el DOF del 27 de diciembre de 1995
Misma dirección.	Devolución de Impuestos de Importación al Exportador (Draw Back) Formato 240-026	Devolución de Impuestos de importación a los productores que incorporen insumos de producción extranjeros a las mercancías exportadas.
Misma dirección.	Inscripción al Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación. Forma 240-053 (PITEX)	Apoya a empresas exportadoras que requieren de insumos extranjeros para incorporarlos a las mercancías que exportan.
Misma dirección.	Autorización para la importación temporal de mercancías a la Industria Maquiladora de Exportación. Solicitud 330-004	Facilita a la Industria Maquiladora de Exportación, la adquisición de insumos necesarios para la producción.
Dir. Gral de Asuntos Jurídicos. (Periférico Sur 3025, 5º piso Col. Héroes de Padierna, CP 10700 Méx. D.F.)	Registro de Personas acreditadas para tramitar y suscribir solicitudes de Permisos de Importación Formas: 110-001/005	Acreditamiento de Personalidad de las personas físicas o morales que suscriben permisos de importación o exportación.
Dir. Gral. de Normas. (Av Puente de Tecamachalco 6 CP 53950 Naucalpan)	Certificación con la NOM Norma Oficial Mexicana	Certificar que Productos de Importación cumplen con los requisitos de la NOM.

Los trámites ante SECOFI, dependen de la mercancía que se desea importar, ya que la mayor parte de los productos no requieren permiso de importación. Para determinar si un producto necesita permiso de importación se debe consultar el Diario Oficial de la Federación del día 27 de diciembre de 1995, en el cual se indican las fracciones arancelarias que se encuentran sujetas a permiso. En lo que se refiere a la Norma Oficial Mexicana, es necesario acudir a la Dirección General de Normas de SECOFI ubicada en Av. Puente de Tecamachalco No.6 Col. Lomas de Tecamachalco, Naucalpan Edo. Méx. para conocer si el producto que se desea importar se encuentra sujeto a determinado cumplimiento de Norma Oficial Mexicana.

Es importante mencionar que existen apoyos para los productores nacionales que importen mercancías para incorporarlas como materia prima en la producción de artículos de exportación. Dichos apoyos consisten entre otros en la devolución de impuestos de importación.¹

7.2 Trámites ante la S.H.C.P. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público).

Dependencia	Trámite	Observaciones
Oficinas de recaudación fiscal.	Inscripción al padrón de importadores y exp. de la República Mexicana.	Siempre y cuando en el año anterior se hayan efectuado seis importaciones o exportaciones.
Administraciones de las Aduanas de la República Mexicana.	Pedimento de Importación.	Este documento debe ser llenado necesariamente por un agente aduanal.
Administraciones de las Aduanas de la República Mexicana.	Cuentas Aduaneras.	(Exportadores que a su vez sean Importadores). Para mercancías destinadas a un proceso, siempre y cuando vayan a ser transformados, reparados o adaptados.

¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial "Manual de Trámites y Servicios al Público" Programa de simplificación Administrativa de la Administración Pública Federal, México 1994.

La obligación de registro como Importador, la determina el Art. 102 del Reglamento de la Ley Aduanera que establece la obligación de inscribirse en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores, el importador o exportador que en el año anterior haya realizado como mínimo 6 importaciones o exportaciones²². Dicha inscripción se realiza en las oficinas recaudadoras de la S.H.C.P. en las aduanas.

7.3 Tramites ante la Secretaría de Salud.

Dependencia	Trámite	Observaciones
Dir. Gral de Controles de Insumos para la Salud (Mariano Escobedo 373 Ter. Piso Col. Chapultepec)	Controles sanitarios en importación.	Para bebidas; alimentos enlatados, elaborados o preparados; medicamentos y cosméticos.
Misma dirección	Autorización sanitaria.	Para importación de productos derivados de la sangre humana, estupefacientes y sustancias psicotrópicas.
Misma dirección	Solicitud de registro sanitario y carta compromiso.	Para control de importaciones de agentes de diagnóstico y equipo médico.
Dir. Gral. de Bienes y Servicios. (Donceles 39 Col. Centro, Méx. D.F.)	Certificado de libre venta.	Autorización para la libre venta de productos de importación destinados al consumo humano.

7.4 Tramites ante la Secretaría de Desarrollo Social.

Dependencia	Trámite	Observaciones
Dir. Gral. de Conservación Ecológica de los Recursos Naturales. (Río Elba 20 10° Piso Col. Cuauhtémoc, Mex. D.F.)	Solicitud de manifestación para la importación de residuos peligrosos.	Consiste en la presentación de la manifestación en donde se indique la ruta a seguir de dichos materiales.

²² "Nueva Ley Aduanera y su Reglamento", Primera Edición, México 1985.

7.5 Trámites Complementarios.

Ciertos productos requieren de certificados de calidad y de peso para que se permita su internación al país. Para conocer los Laboratorios Acreditados de Pruebas autorizados por la Dirección General de Normas de SECOFI, es necesario acudir a dicha Secretaría o cualquier Cámara de Comercio o Industria.³

Además de los trámites mencionados, es importante investigar si el producto que se quiere importar requiere otro tipo de documentación. Por ejemplo de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SMARNP), tratándose de productos pesqueros; de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGDR), en caso de productos forestales o productos y subproductos derivados de origen animal y vegetal; de la Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA) en explosivos; de las Secretarías de Gobernación y Educación Pública, para el caso de películas, juegos de vídeo, revistas; del Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares para importar materiales radioactivos, etc..

³ Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio. "Manual de Comercio Exterior para Importadores y Exportadores" División de Comercio Exterior. México 1994. pp 15-18.

VIII. PRESTADORES DE SERVICIOS QUE INTERVIENEN EN LAS IMPORTACIONES.

8.1 El Agente Aduanal.

Según el Art. 159 de la Ley Aduanera, "El Agente Aduanal es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera".¹

El agente aduanal está obligado a cumplir una serie de requisitos en los que destacan: Ser ciudadano mexicano por nacimiento por lo establecido en la Constitución; tener capacidad legal de acuerdo al Código de Comercio; no ser funcionario o empleado de la Federación o de los estados ni militar en servicio activo; no tener parentesco consanguíneo o afinidad con el jefe o subjefto de la aduana de adscripción de la patente; ser de honorabilidad notoria; sustentar exámenes de eficiencia para demostrar sus conocimientos y aplicación de la Ley Aduanera y de las tarifas de importación y exportación; mantener vigente una fianza y prestar sus servicios, sin distinción a todas las personas que lo soliciten.

Además el agente aduanal debe de conocer ampliamente una gama de materiales y estar al día en cuanto a los avances técnicos, científicos, industriales y de legislación para poder establecer la correcta clasificación y aplicación del arancel, desempeñar con eficiencia sus funciones aduanales, procurar el ahorro de tiempo y distancia en las conexiones de los centros productores con los puertos de salidas de sus cargas o viceversa, ayudar y orientar a los importadores y exportadores en todos los trámites relacionados con el comercio exterior ante las dependencias y organismos oficiales.

El agente aduanal deberá actuar únicamente ante la aduana para la que se expidió la patente, sin embargo podrá promover ante otras el despacho en tránsito interno.²

¹ "Nueva Ley Aduanera y su Reglamento", Primera Edición, Editorial ISFE, México 1996, p.p. 81-82.

² MERCADO H. Salvador, "Comercio Internacional II" Editorial Noriega Limura, Segunda Edición, México 1991, pp. 156-161.

8.1.2 Obligaciones del Agente Aduanal.

➤ Actuar siempre en los trámites o gestiones aduanales con carácter de agente aduanal.

➤ Descargar totalmente o parcialmente en medios magnéticos las mercancías sujetas a restricciones y regulaciones no arancelarias cuyo cumplimiento se realice mediante dicho medio, y anotar en el pedimento la firma electrónica que demuestre dicho descargo.

➤ Dictaminar técnicamente cuando lo solicite la autoridad.

➤ Cumplir personalmente con el encargo que se le confirió.

➤ Abstenerse de retribuir de cualquier forma a cualquier persona que transfiera clientes sobre todo cuando se trate de agentes aduanales suspendidos o personas morales relacionadas con la importación de mercancías.

➤ Declarar bajo protesta de decir verdad, el nombre y domicilio fiscal del destinatario o remitente de las mercancías, RFC, naturaleza y características de las mercancías en las formas oficiales y documentos que se requieran.

➤ Formar un archivo con la copia de cada uno de los pedimentos tramitados o gravar dichos pedimentos en medios magnéticos y con los siguientes documentos:

- a) Copia de la factura comercial.
- b) Conocimiento de embarque o guía aérea revalidados.
- c) Documentación que compruebe el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulación y restricción no arancelaria.
- d) Certificado de origen cuando corresponda.
- e) Manifestación de valor.
- f) Documento que compruebe el encargo que se le confirió para realizar el despacho de mercancías.

Los documentos antes señalados deberá conservarlos durante 5 años en la oficina principal de la agencia aduanera a disposición de las autoridades

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

aduaneras. Dichos documentos los podrá conservar microfilmados o gravados en cualquier otro medio magnético autorizado por la SHCP.

➤ Aceptar las visitas que ordenen las autoridades aduaneras, para comprobar que cumple con sus obligaciones o para investigaciones determinadas.”³

8.2 Agentes de carga o agentes de embarque internacional.

Son aquellas empresas cuya función principal es la expedición y/o reexpedición de mercancías.

Los agentes de carga se especializan en:

➤ Contratar los servicios de transporte, ya sea uno en particular o combinación de dos o más; y el financiamiento de los fletes.

➤ Asesorar al cliente sobre los medios más adecuados de transporte, las rutas más convenientes y las tarifas más económicas.

➤ Mantener constantemente informado al cliente sobre la situación del embarque y el tránsito de sus mercancías.

➤ La mayoría de estos agentes poseen filiales y/o corresponsales en todo el mundo que les permite ofrecer un servicio más completo desde el momento de recolección de mercancía, hasta la entrega de esta en la bodega del importador.

➤ Manejar la importación de proyectos, como fábricas nuevas o complejos industriales hasta la planta u obra, por medio de contenedores y otros equipos destinados a cubrir condiciones especiales de manejo.

Hay otro tipo de agentes de carga denominados consolidados, quienes se especializan en agrupar embarques pequeños de varios clientes con el propósito de brindar tarifas más económicas.”⁴

³ “Nueva Ley Aduanera y su Reglamento”, *Ob. cit.*, pp 82-84.

⁴ “Manual del Importador”, BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.) México 1994, Cap. VI.

Como ejemplo de agente embarcador citaremos a la empresa "PANALPINA" cuya especialización son los transportes de carga internacionales y sus 40 años de experiencia le permiten adaptarse a las situaciones inesperadas, según las necesidades del momento. La red mundial de representación de esta empresa, le permite movilizar mercancías desde cualquier país.

Entre sus operaciones se encuentran la coordinación de la mercancía decisiones del mejor medio de transporte y rutas para sus materiales, verificación de la mercancía, recepción y envío, preavisos y confirmación de llegada.

Las actividades de esta empresa implican cualquier sector de transporte (marítimo, aéreo, terrestre y combinado). Dentro de sus actividades especiales se encuentra la logística para el transporte de contenedores, cajas y/o maquinaria especialmente pesada y sobredimensionada por medio de transporte especial; transporte / traslado de plantas industriales enteras de cualquier punto de origen a cualquier destino.¹⁰

8.3 Transportista (tipos de transporte).

Un transportista es la persona física o moral concesionada para proporcionar un servicio de transporte de carga, y se puede especializar en cualquier tipo de transporte.

Existen diferentes tipos de transporte (marítimo, aéreo, terrestre y combinado), y entre las consideraciones que se deben hacer para elegir el medio de transporte adecuado, podemos mencionar el peso, volumen, grado de fragilidad o vulnerabilidad a las condiciones climatológicas y las distancias que separan el origen y destino de las mercancías.

8.3.1 Transporte Marítimo

Este tipo de transporte se utiliza para carga líquida y carga seca. Los buques para carga líquida son lo denominados buques tanque y transportan principalmente petróleo, productos químicos y gas.

¹⁰ PANALPINA Transportes Nacionales, S. A. "Nuestro 40 Compañía", México, 1995.

Los buques para carga seca se dividen en: buques para carga en general que transportan mercancía de diversa naturaleza; buques graneleros que transportan granos agrícolas y minerales; buques especializados, como los porta contenedores; y barcos mixtos o multipropósito, que son una combinación de los citados anteriormente.

El flete marítimo corresponde al costo del transporte de mercancía de un puerto a otro y se clasifican en tres tipos:

1. Flete por tonelada de peso, tonelada métrica o unidad de mercancía para los buques de línea.
2. Flete por tonelada para los buques fletados por viaje.
3. Flete por tonelada de peso muerto para los buques fletados a plazo.

5.3.2 Transporte Aéreo

El transporte aéreo tiene la ventaja de ser el más rápido por lo que este factor ha permitido a muchas compañías ampliar su mercado. Este transporte se utiliza en productos sujetos a deterioro físico (flores frescas, productos biológicos y mercancía perecedera)

La rapidez de este medio de transporte permite hacer llegar muestras al cliente de manera que pueda ver rápidamente si le interesa una oferta, se puede llegar además a mercados difícilmente aceptables por otro medio de transporte. Sin embargo la principal desventaja es el costo por unidad de carga transportada.

8.3.3 Transporte Terrestre

Este transporte puede ser autotransporte o transporte ferroviario. En el caso de autotransporte podemos señalar que es un medio muy flexible y tiene grandes ventajas económicas en recorridos a cortas distancias y aún a distancias medias. Este transporte se recomienda para el manejo de carga ligera en cantidades pequeñas o bien usando todo el cupo de la unidad.

El transporte ferroviario se recomienda para largos recorridos terrestres. El ferrocarril es un medio de transporte muy seguro y se ve menos afectado por las variaciones del tiempo que cualquier otro medio de transporte. Este medio de transporte se destina para el movimiento de toda clase de

mercancías. Este medio de transporte es uno de los más económicos y las tarifas tienden a disminuir a medida que aumentan las distancias.

8.3.4 Transporte intermodal (combinado).

Este tipo de servicio es una combinación de los transportes marítimo, ferroviario, y autotransporte. Su flete y tarifa dependerán de los transportes que se utilicen, así como de la distancia a recorrer y el tipo de producto.

8.3.5 Sugerencias para embarques.

➤ Ferrocarril.

- Costo de arrastre muy bajo.
- Costo de maniobra alto.
- Se recomienda usarlo para volúmenes de carga a grandes distancias.

➤ Autotransporte.

- Costo de arrastre alto.
- Costo de maniobras muy bajo.
- Recomienda para pequeños volúmenes de carga en distancias cortas.

➤ Marítimo.

- Costo de arrastre muy bajo.
- Costo de maniobras muy alto.
- Se recomienda usarlo para grandes distancias y grandes volúmenes de carga.

➤ Aéreo.

- Costo de arrastre alto.
- Costo de maniobra bajo.
- Se recomienda usarlo para volúmenes reducidos de carga, a grandes distancias.⁶⁶

⁶⁶ MERCADO H, Salvador, "Tráfico Internacional" Editorial Limusa, Primera Edición, México 1991, pp. 53-61 y 115-120

IX. EJEMPLO DE UNA IMPORTACION (Caso Práctico).

El presente capítulo tiene el objetivo de presentar los diferentes documentos que intervienen en una importación. Dichos documentos amparan las distintas actividades que conforman la importación de un bien.

El ejemplo consiste en la importación de equipo de cómputo, considerando que el equipo con esas características no se produce en México y por lo tanto se tiene que recurrir a la importación. De ninguna manera pretendemos fomentar las importaciones, el principal objetivo de este ejemplo es el complementar la información teórica que se presenta en los capítulos precedentes.

En este ejemplo el departamento encargado de realizar las compras de importación lo denominamos Departamento de compras e Importaciones (Tráfico).

9.1 Actividades de importación y documento que las evidencia.

Requisición de Compra: Es el documento por medio del cual el departamento solicitante hace llegar sus necesidades al departamento de compras e Importaciones (Tráfico). En este ejemplo es el departamento de sistemas (ver pag. 86).

Una vez recibida dicha requisición por parte del departamento de compras e Importaciones (Tráfico), este departamento procede a efectuar la clasificación arancelaria de cada uno de los bienes solicitados, a fin de conocer el impuesto que pagan, las regulaciones de que son objeto y las preferencias arancelarias por acuerdos comerciales que ha celebrado México. En el ejemplo, tanto las PC, como las impresoras, pagan un impuesto de importación (ADV) del 20%, sin embargo de acuerdo al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), las PC pagan 8% y las impresoras laser están exentas (ver pág. 87).

IX. EJEMPLO DE UNA IMPORTACION (Caso Práctico).

El presente capítulo tiene el objetivo de presentar los diferentes documentos que intervienen en una importación. Dichos documentos amparan las distintas actividades que conforman la importación de un bien.

El ejemplo consiste en la importación de equipo de cómputo, considerando que el equipo con esas características no se produce en México y por lo tanto se tiene que recurrir a la importación. De ninguna manera pretendemos fomentar las importaciones, el principal objetivo de este ejemplo es el complementar la información teórica que se presenta en los capítulos precedentes.

En este ejemplo el departamento encargado de realizar las compras de importación lo denominamos Departamento de compras e Importaciones (Tráfico).

9.1 Actividades de importación y documento que las evidencia.

Requisición de Compra: Es el documento por medio del cual el departamento solicitante hace llegar sus necesidades al departamento de compras e Importaciones (Tráfico). En este ejemplo es el departamento de sistemas (ver pag. 86)

Una vez recibida dicha requisición por parte del departamento de compras e Importaciones (Tráfico), este departamento procede a efectuar la clasificación arancelaria de cada uno de los bienes solicitados, a fin de conocer el impuesto que pagan, las regulaciones de que son objeto y las preferencias arancelarias por acuerdos comerciales que ha celebrado México. En el ejemplo, tanto las PC, como las impresoras, pagan un impuesto de importación (ADN) del 20%, sin embargo de acuerdo al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), las PC pagan 8% y las impresoras laser están exentas (ver pag. 87).

El siguiente paso es solicitar cotizaciones a varios proveedores, indicando en la solicitud de cotización las cantidades que requerimos, especificaciones del producto y condiciones de entrega (ver pág. 88).

A continuación recibimos las cotizaciones por parte de los diversos proveedores a quienes solicitamos dicho documento, y procedemos al análisis de las cotizaciones (ver pág.89).

De acuerdo al análisis de las cotizaciones recibidas, procedemos a hacer el pedido (orden de compra), anotando las condiciones de entrega, de pago y sujetando la operación a una cláusula de arbitraje comercial. Previa aceptación de las condiciones por parte del proveedor quedará hecho el pedido (ver pág. 90).

Una vez aceptadas las condiciones y estipulaciones por las dos partes, enviamos las instrucciones de embarque al proveedor para que entregue los bienes al agente de embarque que hemos designado en el extranjero. En este instrucciones solicitamos a nuestro proveedor que anexe a los bienes la factura, certificado de origen y lista de empaque (ver pág. 91).

El siguiente documento es la factura (ver pág. 93) que entrega nuestro proveedor al agente de embarque, junto con la lista de empaque que es un documento que indica el contenido de cada bulto, sus dimensiones, peso y marcas para su identificación (ver pág 94). Junto con la factura y lista de empaque, el proveedor anexa el certificado de origen en donde hace constar que los bienes son originarios de alguna de las partes y cumplen con los requisitos del acuerdo comercial, en este caso del TLCAN (ver pág. 95).

A continuación, el agente de embarque nos envía copia de la guía aérea o conocimiento de embarque, indicando embarcador, consignatario, agente de carga, lugar de salida, lugar de destino final, número de bultos, peso bruto, dimensiones y costo del flete de nuestros bienes (ver pág. 96).

Posteriormente el agente de embarque envía guía aérea (copia), factura (original), lista de empaque (original), certificado de origen (original), indicando que la entrega de los documentos originales se hará al momento que liquidemos el flete de los bienes (ver pag. 98).

Una vez recibida dicha notificación, el importador procede a liquidar el importe del flete para recibir los documentos originales por parte del embarcador y poder enviar dichos documentos que amparan nuestros bienes al Agente Aduanal para que proceda a efectuar el despacho de los mismos (ver pág. 99).

El siguiente documento es la manifestación de valor de nuestras mercancías. Dicho documento indica cuanto valen nuestras mercancías en la aduana para el cálculo de impuestos. Para calcular el valor de transacción (valor en aduana de las mercancías), se suman al precio pagado por la mercancía las comisiones, envases y embalajes, carga y descarga, fletes y seguros, materiales aportados y tecnología aportada, siempre y cuando estos conceptos no se encuentren incluidos en el precio pagado por la mercancía. En nuestro ejemplo sumamos al precio pagado por la mercancía el costo del flete, ya que ese costo no estaba incluido en el precio de la mercancía. (ver pág. 100).

Finalmente, el documento que evidencia una importación es el pedimento de importación, en el cual se hace el cálculo de las contribuciones que causaron los bienes, como el ADV o impuesto de importación, el DTA derecho de trámite aduanero que implica el .008% del valor de la mercancía y el IVA. Dando el total a pagar por concepto de impuestos ante la aduana (ver pág. 101).

El siguiente documento nos indica los honorarios que causo la importación de los bienes por parte del Agente Aduanal (pág. 102).

Aclaremos que los documentos pueden variar dependiendo de la organización que efectúa la importación, del tipo de bienes que se importan, del país de origen de los mismos, del agente de carga y de los permisos a que se encuentren sujetos dichos bienes. Por lo tanto el principal objetivo de este ejemplo es el complementar la información presentada en los capítulos previos de una forma lo más clara y practica posible.

REQUISICIÓN DE COMPRA

"IMPORTADORA S.A"

Departamento Solicitante Sistemas Fecha 15 de abril de 1996 Número

Cantidad	Unidad	Descripción
6	Piezas	Computadora Personal (PC), con procesador Pentium, como mínimo 8 Megabytes de memoria RAM, y 540 Megabytes en Disco Duro. Con los siguientes componentes: tarjeta de video integrada de 1 Megabyte, monitor a color Ultra VGA, mouse y CD-ROM de doble velocidad.
2	Piezas	Impresora Laser con mínimo: velocidad de impresión de 4 hojas por minuto, 1 Megabyte de memoria, calidad de impresión de 400 puntos por pulgada (dpi).

Observaciones:

Elaboró: Jefe de Sistemas . Recibido por: Jefe de Compras e Importaciones
 (Tráfico)

REQUISICIÓN DE COMPRA

"IMPORTADORA S.A."

Departamento Solicitante Sistemas Fecha 15 de abril de 1996 Número

Cantidad	Unidad	Descripción
6	Piezas	Computadora Personal (PC), con procesador Pentium, como mínimo 8 Megabytes de memoria RAM, y 540 Megabytes en Disco Duro. Con los siguientes componentes: tarjeta de video integrada de 1 Megabyte, monitor a color Ultra VGA, mouse y CD-ROM de doble velocidad.
2	Piezas	Impresora Laser con mínimo: velocidad de impresión de 4 hojas por minuto, 1 Megabyte de memoria, calidad de impresión de 400 puntos por pulgada (dpi).

Observaciones: *Una vez recibida esta requisición, se procedió a clasificar arancelariamente los artículos solicitados, a fin de conocer el impuesto que pagan y solicitar a los posibles proveedores una cotización.*

De acuerdo a la Ley del Impuesto General de Importación, las PC se clasificaron en la fracción arancelaria: 8471.30.01 porque son máquinas para procesar datos, constituidas por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador. Por otra parte, las impresoras laser se clasificaron en la fracción arancelaria 8471.60.03 ya que dicha fracción se refiere a todas las impresoras laser de velocidad de impresión menor a 20 páginas por minuto. Ambos artículos tienen un Ad-valorem de 20%.

Elaboró: Jefe de Sistemas Recibido por: Jefe de Compras e Importaciones
(Tráfico)

SOLICITUD DE COTIZACIÓN.

"IMPORTADORA S.A"

México D.F. a 16 de abril de 1996.

COMPUTINGS & PRINTERS CO.
P R E S E N T E.

Por medio de la presente, nos permitimos solicitar la cotización de los siguientes artículos, teniendo en consideración que las condiciones de entrega serían F.O.B. aeropuerto de Chicago.

Cantidad	Unidad	Descripción
6	Piezas	Computadora Personal (PC), con procesador Pentium, como mínimo 8 Megabytes de memoria RAM, y 540 Megabytes en Disco Duro. Con los siguientes componentes: tarjeta de video integrada de 1 Megabyte, monitor a color Ultra VGA, mouse y CD-ROM de doble velocidad.
2	Piezas	Impresora Laser con mínimo: velocidad de impresión de 4 hojas por minuto, 1 Megabyte de memoria, calidad de impresión de 400 puntos por pulgada (dpi).

Atte. *Jefe de Compras e Importaciones.*
(Tráfico).

COMPUTINGS & PRINTERS CO.

QUOTATION

"IMPORTADORA S.A."
PRESENTE.

April 17, 1996.

En respuesta a su solicitud de cotización del día 16 de abril de 1996, le enviamos los siguientes datos, esperando obtener una respuesta positiva. La presente cotización toma en cuenta la entrega F.O.B. en el aeropuerto de Chicago. Asimismo le informamos que contamos con suficientes existencias para surtir su pedido. Sin más por el momento, esperamos servirles muy pronto.

Costo unitario	Descripción	Cantidad	Total
1,500 USD.	Computadora Personal HP con procesador Pentium a 75 Mhz., 8Mb en RAM, disco duro de 850Mb, 1Mb de video en RAM, monitor de 14" ultra VGA, CD-ROM de cuádruple velocidad, mouse, teclado, e incluye los siguientes paquetes: MS-DOS 6.22, Windows 95 y Office de Microsoft.	6	9,000 USD.
500 USD.	Impresora Laser HP, modelo 5L, con 1Mb. de memoria RAM expandible a 9Mb, velocidad de impresión de 4 hojas por minuto y calidad de impresión de 600 puntos por pulgada.	2	1,000 USD.

Costo total estimado:

10,000 USD.

NOTA: La vigencia de la presente cotización es de 20 días contados a partir de la fecha de envío. Dicha fecha aparece en el encabezado de este documento.

Proveedor:		"IMPORTADORA S. A."	
COMPUTINGS & PRINTERS CO.		ORDEN DE COMPRA México D.F. a 20 de abril de 1996.	
Por medio de la presente orden de compra, me permito solicitar a su compañía los siguientes artículos, siempre y cuando su empresa acepte la cláusula que aparece en la parte inferior de este documento. Espero a la brevedad su respuesta. Atte. <i>Jefe de Compras e Importaciones.</i>			
Costo unitario	Descripción	Cantidad	Importe.
1,500 USD.	Computadora Personal HP con procesador Pentium a 75 Mhz., 8Mb en RAM, disco duro de 850Mb, 1Mb de video en RAM, monitor de 14" ultra VGA, CD-ROM de cuádruple velocidad, mouse, teclado, e incluye los siguientes paquetes: MS-DOS 6.22, Windows 95 y Office de Microsoft.	6	9,000 USD.
500 USD.	Impresora Laser HP, modelo 5L, con 1Mb. de memoria RAM expandible a 9Mb, velocidad de impresión de 4 hojas por minuto y calidad de impresión de 600 puntos por pulgada.	2	1,000 USD.
TOTAL :			10,000 USD.
CONDICIONES: F.O.B. Aeropuerto de Chicago. El pago se efectuará mediante orden de pago en el momento que el agente embarcador notifique que las mercancías y documentación que las ampara (factura, certificado de origen y lista de empaque), están en orden.			
CLAUSULA: "Cualesquiera diferencias que surjan en este contrato serán objeto de solución final por el Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante árbitros designados de conformidad con el Reglamento de la Cámara.			
Previa aceptación de las condiciones y cláusulas anexamos la Instrucción de Embarque. Atte. <i>Jefe de Compras e Importaciones.</i> Acepto (Proveedor) COMPUTINGS & PRINTERS CO. (Tráfico)			

"IMPORTADORA S. A."

INSTRUCCIONES DE EMBARQUE.

México D.F. a 20 de abril de 1996.

**COMPUTINGS & PRINTERS CO.
P R E S E N T E.**

Por medio del presente documento, les proporcionamos las Instrucciones de Embarque para el Pedido que precede a este documento y que tiene también fecha 20 de abril de 1996. Las instrucciones son las siguientes:

Codiciones de entrega:	F.O.B. Aeropuerto de Chicago
Agente Embarcador:	PNP Transportes Mundiales S.A.
Consignar los bienes a:	"IMPORTADORA S.A." y/o "Agentes Aduanales del D.F"
Aduana de entrada:	Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

MARCAS: Marcar cada uno de los bultos en cuatro de sus lados con las siglas **"IMPORTADORA S.A."**, fecha y número del pedido, destino final y numerarlos progresivamente del uno en adelante especificando que número ocupa del total de bultos (p. ej. 1 de 3, etc.).

"IMPORTADORA S. A."

INSTRUCCIONES DE EMBARQUE.

México D.F. a 20 de abril de 1996.

Listo el material, embarcar y anexar a la guía aérea, original y tres copias de la factura en Español con precios unitarios y lista de empaque, así como el original del certificado de origen.

Los gastos que se ocasionen por falta de estos documentos al arribo de las mercancías, correrán por cuenta de ustedes.

Por copia del presente documento, encomendamos a "Agentes Aduanales del D.F." el despacho aduanal y notificar al Departamento de Compras e Importaciones cuando estén listos los bienes.

ATENTAMENTE:

*JEFE DEL DEPARTAMENTO
DE COMPRAS E IMPORTACIONES.
(TRAFICO).*

COMPUTINGS & PRINTERS CO.

IMPORTADORA S.A.		CONDICIONES: De acuerdo a la orden de compra del día 20 de abril de 1996. La cual funge como contrato de compra-venta.	FACTURA April 24, 1996
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Importe
6	Computadora personal HP con procesador pentium a 75 Mhz., 8Mb en RAM, disco duro de 850Mb, 1Mb de video en RAM, monitor de 14" ultra VGA, CD-ROM de cuádruple velocidad, mouse, teclado, e incluye los siguientes paquetes: MS-DOS 6.22, Windows 95 y Office de Microsoft.	1,500 USD.	9,000 USD.
2	Impresora Laser HP, modelo 5L, con 1Mb. de memoria RAM expandible a 9Mb, velocidad de impresión de 4 hojas por minuto y calidad de impresión de 600 puntos por pulgada.	500 USD.	1,000 USD.
Importe Total:			10,000 USD
<p>El pago del importe total de la mercancía se efectuará mediante orden de pago girada al banco designado por "Computers & Printers Co.", en el momento que el agente embarcador notifique a "Importadora S.A." que las mercancías y documentación que las ampara (factura, certificado de origen y lista de empaque) están en orden.</p> <p>Si el importe total no fuere liquidado por "Importadora S.A." dentro de los 15 días siguientes a la presentación de los documentos mencionados, la cantidad no pagada causará intereses moratorios del 4% mensual.</p>			
Acepto de conformidad: "Importadora S.A."			

COMPUTINGS & PRINTERS CO.

<i>IMPORTADORA S.A.</i>		CONDICIONES: De acuerdo a la orden de compra del día 20 de abril de 1996. La cual funge como contrato de compra-venta.		LISTA DE EMPAQUE April 24, 1996	
6 Computadoras personales sin armar para su transporte, y dos impresoras laser armadas.					
No. de Bultos		Peso Bruto (Kgs)	Peso Neto (Kgs)		Dimensiones (cm)
6 Cajas de cartón		81	78		52 x 48 x 27
6 Cajas de cartón		57	49.2		48 x 45 x 40
2 Cajas de cartón		18	17.6		50 x 40 x 30
Embalados en 3 jaulas de:		Peso Bruto:		País de origen:	
60 x 55 x 180		89 kg.		E.U.A.	
55 x 50 x 160		45 kg.			
55 x 50 x 160		45 kg.			
<p>MARCAS: Cada bulto está marcado en cuatro de sus lados con las siglas "<i>IMPORTADORA S. A.</i>", con el aeropuerto de destino (aeropuerto de la ciudad de México) especificando el número que ocupa cada bulto del total (p. ej. 1 de 3, 2 de 3, etc.).</p>					

North American Free Trade Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Exporter. Computings & Printers Co.		2. Period DDMYY From: 24-04-96 To: 31-05-96				
3. Producer. HP USA.		4. Importer "Importadora S.A."				
5. Description of Goods.		6. Clasif. SA (Clas. Arane.)	7. Preference Criterion	8. Producer	9. Net Cost.	10. Country of Origin.
6 Computadoras Personales HP con procesador Pentium, disco duro, monitor ultra VGA, teclado, mouse. (Máquinas automáticas para el procesamiento de datos, constituidas al menos por una unidad de proceso, un visualizador y un teclado).		8471.20.01	TLCAN 8 %	HP - USA	9,060 US dls.	U.S.A.
2 Impresoras Laser HP, modelo 5L, con velocidad de impresión de 4 hojas por minuto y 600 dpi (impresoras laser con capacidad de reproducción menor a 20 hojas por minuto).		8471.60.08	TLCAN 0 % (exento)	HP - USA	1,000 US dls.	U.S.A.
Certification of Origin. <i>I Certify That:</i>						
<input checked="" type="checkbox"/> La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo que he manifestado. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en relación con el presente documento.						
<input checked="" type="checkbox"/> Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respaldan el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.						
<input checked="" type="checkbox"/> Los bienes son originarios del territorio de una o más de las Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no han sido objeto de procesamiento o cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes.						
<input checked="" type="checkbox"/> Este certificado se compone de 1 hoja						
11. Authorized Signature				Exporter / Producer:		
				Computings & Printers Co.		
Date: 24/04/1996.				Certificate Number: A-000 001		

PNP

TRANSPORTES MUNDIALES.

P N P

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS		ON 6 CONTINENTS				
COMPUTING & PRINTERS CO. CHICAGO ILL. U.S.A.		AIR WAY BILL (QUITA AEREA)				
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS						
IMPORTADORA S.A. MEXICO D.F.		ABB: 001 0000 9600 FECHA: 26 ABR, 1960. CERTIF. DE ORIGEN: A-000 001 VOLUME 1, 174 03.				
CARRIER'S AGENT NAME AND CITY						
PNP TRANSPORTES MUNDIALES CHICAGO ILL. U.S.A.						
AIRPORT OF DEPARTURE						
CHICAGO ILL. U.S.A.						
AIRPORT OF DESTINATION						
MEXICO CITY, MEX.						
HANDLING INFORMATION		NOTIFY:				
3 JUAN LAS MARCHAS 1 DE 3, ETC., EN CADD LADO: IMPORTADORA S.A. CON CERTIFICADO DE ORIGEN Y PACKING LIST DE FECHA 24 DE ABRIL DE 1960.		IMPORTADORA S.A. MEXICO D.F.				
NO. OF PIECES	DIMENSIONS (CMS)	GROSS WEIGHT (KGS)	RATE/CHARGE (US. DLS)	TOTAL (US. DLS)	NATURE AND QUANTITY OF GOODS	
1	40 X 55 X 100	25	1.5	37.5	6 COMPUTACIONES PERIFER	
2	55 X 50 X 100	90	1.5	135.0	6 IMPRESORAS LASER	
		17%	1.5	262.5		
NOTE: FROM: AIRPORT OF CHICAGO U.S.A. TO: MEXICO CITY INTL. AIRPORT.						
WEIGHT CHARGE COLLECT		OTHER CHARGES				
262.5		DOCUMENTS 15.0 HANDLING CHARGES 18.0				
TOTAL OTHER CHARGES		COMPUTING & PRINTERS CO. SIGNATURE OF SHIPPER OR HIS AGENT				
25.0						
TOTAL COLLECT		DATE: APRIL 26, 1960 ABB-No 001 0000 9600				
293.5						

P N P TRANSPORTES MUNDIALES

P N P
ON 6 CONTINENTS

México D.F. 27 abril 1996.

AIR WAY BILL RELACIONADA.

EXPORTADOR:

Computings & Printers Co.
Chicago Ill. U.S.A.

CONSIGNATARIO:

Importadora S.A.
México D.F.

Aeropuerto de salida : Chicago, U.S.A.
Aeropuerto de destino: México D.F.
AWB-No. : 001 0000 9600
Paquetes : 3
Peso : 179.0 Kg.
Contenido : 6 Computadoras Pers.
y 2 Impresoras laser.

Handling Charges	10.00 USD
Documents	15.00 USD
Freight	
1 X 60 X 55 X 180 = 133.5 USD	
2 X 55 X 50 X 160 = 135.0 USD	

268.5 USD	268.50 USD

Cobro en moneda nacional del país de origen.

TOTAL 293.50 USD

PNP TRANSPORTES MUNDIALES

PNP
ON 6 CONTINENTS

Importadora S.A.
P R E S E N T E.

México D.F. 27 abril 1986.

Ref. Embarque de 3 jaulas conteniendo 6 Computadoras Personales y 2 Impresoras Laser con un peso bruto de 179 Kgs. Procedentes de Chicago Ill. U.S.A.

Con relación al embarque arriba citado, enviamos la sig. documentación:

- Guía Aérea (Air Way Bill) AWB 001 0000 9600 (copia)
- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Certificado de Origen (original)
- AWB Relacionada (copia)

Esperamos que a la mayor brevedad posible, en un lapso no mayor de 2 días, nos remitan la cantidad antes mencionada (293.50 DLLS) por medio de un giro en dólares de los Estados Unidos.

Sin otro particular de momento, quedamos al pendiente de su amable remesa.

Atentamente,
PNP Transportes Mundiales, S.A.

NOTA. ENTREGA DE GUIA AEREA ORIGINAL VS/ PAGO DE
FLETE AEREO.

IMPORTADORA S.A.

México D.F. a 29 de abril de 1996.

**Agentes Aduanales del Distrito Federal
Aduana del Aeropuerto Intl. de la Cd. de México
P R E S E N T E.**

Por este conducto se envían los documentos que amparan el embarque de 6 Computadoras Personales y 2 Impresoras Laser, cuyo proveedor es Computings & Printers Co.. El arribo de los bienes antes citados, está programado para el día 30 de abril de 1996 en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

Por medio de la presente pedimos a ustedes, se sirvan realizar el despacho de los bienes mencionados.

- Factura de fecha 24 de abril de 1996.
- Certificado de origen A-000 001
- Guía Aérea No. AWB 001 0000 9600

A T E N T A M E N T E
Jefe de Compras e Importaciones (Tráfico).

PEDIMENTO DE IMPORTACION.

REF: AER96-0001

FECHA DE PAGO: 2/05/1996. NUMERO DE PEDIMENTO: 0800-660000:

TIPO DE OPERACION: I CLAVE PEDIMENTO AL TIPO DE CAMBIO 7.0000

ADUANA/SECCION. 47-B FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000

FECHA DE ENTRADA: 30/04/1996. TRANSPORTE A PESO 179900

R.F.C. PAIS VENDEDOR GG PAIS DE ORIGEN GG

IMPORTADOR IMPORTADORA S.A.

DOMICILIO CIUDAD MEXICO D.F. C.P.

FACTURAS / FECHAS / FORMA DE FACTURACION / PROVEEDOR / DOMICILIO

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS

ADUANA 47-B CAJA 8

PEDIMENTO 0800 - 6600001

FECHA 2/5/1996

IMPORTE: \$ 17,267.00

(1) FACTURA DE FECHA 24 DE ABRIL DE 1996 F O B AEROPUERTO DE CHICAGO ILL. U.S.A.
 COMPUTING & PRINTERS CO.
 CHICAGO ILL. U.S.A.

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONTENIDOS. GUIA AEREA, VEHICULOS

IMPORTADORA S.A. 3 CAJAS(CAJAS) ANB No. 001 0800 9600

U.M.E. 10,000.00 DLS. U.DLS. 10,000.00 FLETES SEGUROS

VALOR COMERCIAL + INCREMENTALES - DEDUCIBLES - VALOR NORMAL (VALOR EN ADUANA)

FACTOR

70,000.00 + 2094.50 - 0 - 72,094.50 1.0294

NO. DE ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	COMERCIAL EN ADUANA DLS.	TASA DIVE. M. VAL.	IMPUESTO
6	COMPUTADORAS PERSONALES (6 PIEZAS) MARCA M.P. 9471.30.01 (FRACCION ARANCELARIA)	63,000.00	B M I	5,940.00
2	IMPRESORAS LASER (2 PIEZAS) MARCA M.P. 9471.60.00 (FRACCION ARANCELARIA)	7,000.00	B M I	0

AUTORIZACIONES / OBSERVACIONES:

SE ANEJA CERTIFICADO DE ORIGEN ORIGINAL DE FECHA 24 DE ABRIL DE 1996.

CONTRIBUCIONES:

ADV	1	5,940.00
DTA	1	576.00
IVA	1	11,651.00

(EL PAGO EN EFECTIVO)

TOTALES: 3 \$ 17,267.00

AGENTE ADUANAL

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DEL AGENTE ADUANAL.

**AGENTES ADUANALES
DEL DISTRITO FEDERAL**

México D.F. a 2 de mayo de 1996.

**Importadora S.A.
P R E S E N T E.**

Derechos y gastos de los siguientes bultos:

<u>Cantidad</u>	<u>Clase y descripción</u>	<u>Peso bruto</u>
3	jaulas	179.00 kgs.

Recibidos de Computings & Printers Co.
Reexpedidos por PNP Transportes Mundiales
Guía Aérea No. AWB 001 0000 9600
Referencia: AER 96-0001
Pedimento No.0000-6000001 de fecha 2 de mayo de 1996.

Honorarios por manejo aduanal	\$ 1000.00 (pesos m/n.)
Impuesto al Valor Agregado	150.00

Total de la cuenta de gastos	\$ 1150.00

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES.

Durante el desarrollo de esta investigación, comprobamos que la situación económica en el ámbito internacional, y especialmente en México, se ha transformado debido a la creciente competencia, por lo que se han formado bloques económicos que favorecen las negociaciones comerciales entre los países miembros a fin de sortear con éxito las situaciones adversas que pueden surgir de la competencia comercial.

En el entorno de competencia internacional, la política comercial de México se ha enfocado a las negociaciones comerciales internacionales, con el objetivo de que nuestro país se beneficie de esas negociaciones por medio de la apertura comercial hacia nuevos mercados.

Básicamente encontramos que los esfuerzos en materia de comercio exterior se enfocan al fomento de las exportaciones y buscando la sustitución de las importaciones. Para apoyar estos aspectos se han instrumentado programas tales como el "Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación" (PITEX), el cual permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de impuestos de importación, del Impuesto al Valor Agregado, y de las cuotas compensatorias en su caso.

Determinamos también la necesidad de que existan más profesionales especializados en negociaciones comerciales internacionales, que conozcan los aspectos de comercio exterior como compras de importación, tráfico y exportaciones. Lo cual implica un conocimiento pleno de los Acuerdos, Tratados y Bloques de comercio de que México forma parte para obtener los beneficios en materia de aranceles que proporcionan dichas negociaciones, así como de los aspectos clave en el comercio exterior, como lo son los INCOTERMS y la clasificación de mercancías de acuerdo al Sistema Armonizado.

Consideramos que dada la actual situación que se vive en nuestro país en donde existe una tendencia de diversificación de mercados y los problemas de desempleo son cada vez más agudos, se presenta una oportunidad más de desarrollo profesional para el Licenciado en Administración que se especialice en comercio internacional o comercio exterior.

Lo anterior considerando que cada vez más empresas participan en los mercados internacionales por medio de sus operaciones comerciales, ya sea como importadoras o exportadoras. Por lo cual necesitan de un profesional que atienda ese tipo de operaciones, y el Licenciado en Administración puede cubrir esas necesidades.

En cuanto al contenido de la investigación, la información que presenta se encuentra debidamente actualizada, tomando en consideración la nueva Ley Aduanera que entró en vigor el 1º de abril de 1996, la Ley del Impuesto General de Importación que se reformó y entró en vigor el 1º de enero de 1996. Además se presentan los INCOTERMS actualizados que elaboró la Cámara Internacional de Comercio (CCI).

RECOMENDACIONES.

La principal recomendación que creemos debe considerarse en los intercambios de compraventa internacional de mercaderías, es la inclusión de una cláusula de arbitraje comercial para solucionar las posibles controversias que puedan surgir entre las partes. Sobre todo cuando una empresa se inicia en ese tipo de intercambios y por lo tanto desconoce a sus proveedores.

Esta cláusula debe indicar el organismo bajo el cual aceptan someterse las partes. Puede ser la Cámara Internacional de Comercio que recomiende la siguiente cláusula "Cualesquiera diferencias que surjan en relación con este contrato serán objeto de solución final con sujeción al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho Reglamento". En México, además de la CCI, tanto importadores como exportadores pueden acudir a la "Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México" (COMPROMEX), que depende del Banco Nacional de Comercio Exterior para gestionar sus reclamaciones en materia de comercio internacional.

Sugerimos a las personas que deban efectuar una importación, que consulten el Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 29 de diciembre de 1995, en donde se establece la tasa aplicable en aranceles a las mercancías originarias de los países con los que México celebró Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica.

Por otra parte en el DOF del 27 de diciembre de 1995, se publicaron las fracciones arancelarias que requieren permiso de importación por parte de las Secretarías de Comercio, Salud, Energía y Medio Ambiente Recursos Naturales y Pesca.

Finalmente los importadores y exportadores deben considerar los apoyos en materia de intercambios comerciales de las Cámaras de Comercio e Industria, que consisten en información sobre ofertas y demandas a nivel internacional, nichos de mercado, estudios de mercado, información económica y estadísticas de comercio internacional, información sobre trámites en importación y exportación, fuentes de financiamiento, directorios de transportistas, agentes aduanales y otras informaciones en materia de negociación internacional.

BIBLIOGRAFÍA

1. ADAME Goddard Jorge, Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991.
2. Banco Nacional de Comercio Exterior, Guía Práctica para la elaboración de un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, México, abril de 1994.
3. Banco Nacional de Comercio Exterior, Manual del Importador, México 1994.
4. Cámara de Comercio Internacional (CCI), INCOTERMS 1990, Edición del Comité Español de la CCI, Barcelona 1990.
5. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Boletín Quincenal de Comercio Exterior, México 1996 (varias fechas).
6. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Glosario de Términos de uso frecuente en el Comercio Internacional, 2a edición, México, mayo de 1995.
7. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Revista Comercio, México enero-febrero 1996.

8. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Dirección de Comercio Exterior, Tratados de Libre Comercio suscritos por México, México 1995.
9. CARVAJAL Contreras, Máximo, Derecho Aduanero, 4a. edición, México, Editorial Porrúa, 1993.
10. Código Civil para el Distrito Federal, 64a. edición, México, Editorial Porrúa, 1995.
11. Código de Comercio y Leyes Complementarias, 64a. edición, México, Editorial Porrúa, 1995.
12. Comisión Federal de Electricidad, Departamento de Tráfico, Documentación de apoyo y consulta, México, 1996, 129p.
13. Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO - SERVYTUR), División de Comercio Exterior, Manual de Comercio Exterior para Exportadores e Importadores, México 1994.
14. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 105a. edición, México, Editorial Porrúa, 1995, 134p.
15. Diario Oficial de la Federación, "Nueva Ley del Impuesto General de Importación: Impuestos a las Importaciones por Tratados o Acuerdos", varias fechas, México 1995-1996.

16. EXPANSIÓN, *Revista Expansión*, "Informe sobre Empresas Importadoras y Exportadoras: Comercio Mundial; Las 500 de Expansión", México 1995-1996 (varias fechas).
17. GASCA Bretón, Gustavo, *Prontuario Fiscal Correlacionado*, 35a. edición, México, Editorial ECAFSA, 1996, 1129p.
18. *Ley de Comercio Exterior y su Reglamento*, México, Ediciones Fiscales ISEF, 1995.
19. MERCADO H., Salvador, *Comercio Internacional II*, 2a. Edición, México, Editorial Noriega Limusa, 1991, 313p.
20. MERCADO H., Salvador, *Compras, Principios y Aplicaciones*, México, Editorial Limusa, 1991, 129p.
21. MERCADO H., Salvador, *Tráfico Internacional*, México, Editorial Limusa, 1989, 135p.
22. MICHEL, Guillermo, *Aprende a aprender: guía de autoeducación*, 12a. edición, México, Editorial Trillas, 1991, 140p.
23. *Nueva Ley Aduanera y su Reglamento*, México, Ediciones Fiscales ISEF, México 1996.
24. ORTIZ, Wadgymar, Arturo, *Introducción al Comercio Exterior de México*, 2a. edición, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1990, 227p.

25. PANALPINA Transportes Mundiales, Manual de Presentación y Servicios, México, 1995.
26. Periódico El Financiero "Esquema del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-200; Bloques Económicos". México, 7 de abril de 1995, 9 de mayo de 1996 y otras fechas.
27. Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1995, 177p.
28. Salvat, La compraventa internacional de mercaderías, España, Editorial Salvat, 1987.
29. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Manuales de Apoyo al Comercio Exterior (ALTEX; ECEX; PILEX), México 1991-1994.
30. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Manual de Trámites y Servicios al Público, Programa de Simplificación de la Administración Pública Federal, México 1994.
31. SERRA Puche, Jaime, Folleto explicativo del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1992.
32. ZORRILLA Arena, Santiago y Miguel Torres Xammar, Guía para Elaborar la Tesis, México, Ed. Interamericana Mc. Graw Hill, 1990, 160p.
33. ZORRILLA Arena, Santiago, Introducción a la Metodología de la Investigación, 1ra. edición, México, Editorial Oceano, 1994.