



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

“PROCEDIMIENTO PARA LA IMPORTACION DE HERRAJES DE CHILE A MEXICO”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

LIDIA GAYOSSO HERNANDEZ

ASESOR: L. E. FRANCISCO ARTURO HERRERA BARROSO



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



ESTADO NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

ASUNTO VOTOS APROBATORIOS

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

Procedimientos para la importación de herrajes de Chile a México.

que presenta la pasante: Lidia Gayosso Hernández
con número de cuenta: 9524793-1 para obtener el título de
Licenciada en Contaduría

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

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 15 de marzo de 2004

PRESIDENTE	C.P. Jorge López Marín	
VOCAL	L.A. Regino Quiroz Solís	
SECRETARIO	L.E. Fco. Arturo Herrera Barroso	
PRIMER SUPLENTE	C.P. Jorge Irene Landín	
SEGUNDO SUPLENTE	C.P. José Alejandro López García	

AGRADECIMIENTOS

“A DÍOS”

TE DOY GRACIAS POR ESTAR CONMIGO EN CADA MINUTO DE MI VIDA, POR PERMITIRME CONOCER TU GRANDEZA, AL DARME LA VIDA Y ENVIARME UNA FAMILIA TAN MARAVILLOSA. TE AMO Y LAS PALABRAS NO ME ALCANZARÍAN EXPLICARTE QUE TAN AGRADECIDA ESTOY CONTIGO.

“UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO”

TE DOY GRACIAS POR PERMITIRME PASAR UNA MARAVILLOSA ESTAPA DE MI VIDA ES TUS INSTALACIONES Y ASÍ PODER CULMINAR UNA DE MIS METAS EN LA VIDA.

“FES CUAUTITLÁN”

TE DOY GRACIAS POR DARME LA OPORTUNIDAD DE DESARROLLARME PROFESIONALMENTE.

“L.E. ARTURO HERERA BARROSO”

LE DOY GRACIAS POR SU ENTREGA Y DEDICACIÓN PRESTADA A ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN, GRACIAS.

“A LOS MAESTROS”

PORQUE DÍA CON DÍA CON SU SABIDURÍA NOS ALIMENTAN DE SUS CONOCIMIENTO.

A MIS PADRES:

“A MI MAMÁ”

POR SER LA PERSONA MAS MARAVILLOSA QUE EXISTE EN ESTE MUNDO, TE DOY GRACIAS POR TODO EL AMOR QUE ME HAZ DADO, POR TUS CUIDADOS, SIN ESPERAR NADA A CAMBIO, LE DOY GRACIAS A DIOS PORQUE UNA DE SUS MARAVILLOSAS OBRAS QUE REALIZÓ FUE A USTED Y A MI ME AMA TANTO QUE ME LA DIO COMO MADRE. NUNCA SABRÉ COMO PAGARTE TODO LO QUE HAZ DADO. TE AMO MAMÁ.

“A MI PAPÁ”

TE DOY GRACIAS POR ENSEÑARME QUE EN LA VIDA TODO CUESTA. Y LAS COSAS MUCHAS VECES NO SON TAN FACILES COMO UNO PIENSA, TE DOY GRACIAS PORQUE ME ENSEÑASTE A MADURAR. TE QUIERO MUCHO.

“A MIS HERMANOS:”

MIKI.

LE DOY GRACIAS A DIOS POR HABERME ENVIADO A UN HERMANO TAN MARAVILLOSO, EXTRAORDINARIAMENTE GENIAL, AL QUE SIEMPRE HE ADMIRADO POR SU ENTREGA, DEDICACIÓN, EMPEÑO EN CADA COSA QUE HACE, SIN ESPERAR NADA A CAMBIO. TE QUIERO MUCHO, PORQUE GRACIAS A TÍ LOGRE CULMINAR UNA DE MIS METAS.

DAVID.

TE DOY GRACIAS POR ENSEÑARME A TRABAJAR A LUCHAR POR LO QUE UNO QUIERE SIN IMPORTAR LAS ADVERSIDADES

AURELIA.

TE DOY GRACIAS PORQUE ERES LA NIÑA MÁS LINDA QUE EXISTE EN LA TIERRA, Y ENSEÑARME A VER LAS COSAS BUENAS DE LAS PERSONAS. TE QUIERO MUCHO MI DOY TORA.

EMMA

TE DOY GRACIAS POR ENSEÑARME QUE SOLO SE VIVE UNA VEZ EN LA VIDA Y QUE CADA DÍA LO DEBEMOS DE APROVECHAR PORQUE UNO MUNCA SABER QUE VA PASAR EL DÍA DE MAÑANA. TE QUIERO MUCHO.

ISABEL

TE DOY GRACIAS POR ENSEÑARME A LUCHAR POR LO QUE SE QUIERE, ERES LA NIÑA MAS CARIÑOSA DE ESTE MUNDO, TE DOY GRACIAS POR ENSEÑARME QUE SIEMPRE HAY QUE TENER UN BUEN HUMOR CON LAS COSAS. TE QUIERO MUCHO.

LORENA

TE AGRADEZCO PORQUE SIEMPRE ME AGUANTADO TE QUIERO MUCHO POR SER LA NIÑA MAS LINDA QUE EXITE. TE QUIERO MUCHO.

“MI CUÑADITA”

TE DOY GRACIAS POR SOPORTARME, TE QUIERO MUCHO PORQUE LLEGASTE A SER UN COMPLEMENTO MÁS EN LA FAMILIA.

“MIGUEL”

A MI CUÑADITO TE DOY GRACIAS POR TU APOYO, COMPRENSIÓN QUE SIEMPRE NOS HAZ BRINDADO, TE QUIERO MUCHO PORQUE TU ERES COMO UN HERMANO PARA MÍ.

“MIS SOBRINOS”

DAVID, VANESSA Y MIGUEL, LOS QUIERO MUCHO PORQUE SON LA LUZ DE LA CASA Y DE MÍ VIDA.

A MIS ABUELITAS

NACHITA Y AURELIA POR SU ENSEÑANZA, SABIDURÍA, ORACIONES Y CONSEJOS QUE ME HAN DADO. LAS QUIERO MUCHO.

A MI TIO NOE

TE DOY GRACIAS POR ENSEÑARME QUE TODOS TENEMOS UN NIÑO DENTRO DE NOSOTROS Y LO DEBEMOS DE CONSERVAR EL RESTO DE NUESTRAS VIDAS TE QUIERO MUCHO Y TE AGRADEZO POR ESTAR AL PENDIENTE SIEMPRE DE NOSOTRAS.

“MIS AMIGOS”

LE DOY GRACIAS A DIOS POR HABERLOS PUESTO EN MI CAMINO, PORQUE ESTUVIMOS JUNTOS EN LAS BUENAS Y EN LAS MALAS, APOYÁNDONOS SIEMPRE. AMIGOS LOS QUIERO Y AMIGUIS LAS QUIERO MUCHO MAS.

INDICE

HIPÓTESIS

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

OBJETIVO GENERAL

OBJETIVOS PARTICULARES

JUSTIFICACIÓN

INTRODUCCIÓN.....3

TITULO 1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR.....5

1.1 EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.....7

1.2 BALANZA DE PAGOS.....12

1.3 LOS TRATADOS INTERNACIONALES FIRMADOS POR MÉXICO.....22

1.4 LA IMPORTANCIA DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.....24

TITULO 2. ANTECEDENTES DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR.....29

2.1 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR.....31

2.2 TÉRMINOS DE VENTA INTERNACIONAL O INCOTERMS.....39

2.3 RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR.....43

2.4 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO PARA LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....46

TITULO 3. REQUISITOS FISCALES PARA PODER IMPORTAR.....50

3.1 ANÁLISIS FINANCIERO.....50

3.2 MODELO O ANÁLISIS DE FODA.....57

3.3	REQUISITOS FISCALES PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....	60
3.4	DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN UNA IMPORTACIÓN.....	63
3.5	TRANSPORTE.....	73
3.6	FORMA DE PAGO.....	81
3.7	PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA.....	85
TITULO 4 PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN DE HERRAJES DE CHILE A MÉXICO.....		90
4.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	91
4.2	ANÁLISIS DEL MODELO FODA.....	92
4.3	ANÁLISIS FINANCIERO.....	93
4.4	PRODUCTO.....	97
4.5	PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN DE HERRAJES DE CHILE A MÉXICO.....	102
CONCLUSIONES		107
BIBLIOGRAFÍA.....		109
ANEXOS.....		112

HIPOTESIS.

Las importaciones son una buena fuente para poder adquirir productos elaborados con buena tecnología y México puede aprovechar esa oportunidad para importar productos que él no puede producir e incluso tratar de imitar o copiar su tecnología y así poder competir con los diversos mercados.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas mexicanas deben aprovechar las ventajas que ofrecen los tratados internacionales firmados por México, y ver cuales son las alternativas más convenientes; el importar o producir el producto.

OBJETIVO GENERAL.

Estudiar y analizar los procedimientos que se tiene que elaborar para realizar importaciones de herrajes de la ciudad de Chile a la ciudad de México, aprovechando las ventajas que nos ofrecen los tratados internacionales firmados por México.

OBJETIVOS PARTICULARES

1. Explicar la intersección de México en la economía mundial observando que va de una política comercial proteccionista hacia una librecambista.
2. Analizar la importancia de las importaciones y su reflejo en la balanza de pagos.
3. Describir los procedimientos para elaborar una importación en el ámbito fiscal, legal y administrativo.

JUSTIFICACIÓN

Las empresas mexicanas deben estar preparadas para enfrentarse a los retos que impone el intercambio internacional y ver cual es la mejor alternativa; el de producir o importar.

Las empresas interesadas en importar deben tener un enfoque global de cuales son los procedimientos fiscales, legales, y administrativos que tiene que realizar para poder llevar acabo la importación.

El Licenciado en Contaduría tiene la capacidad de ayudar a todas aquellas personas interesadas en importar a; evaluar, analizar, planear, tomar decisiones ya sean contables, fiscales, financieras o administrativas, que permitan tener una operación exitosa en el intercambio comercial.

INTRODUCCIÓN

Con el paso del tiempo el comercio ha ido evolucionando y con él las necesidades, por ello, es necesario abrir las puertas a otros mercados que nos permitan conocer sus costumbres, culturas y tecnología.

Es necesario conocer el comportamiento financiero comercial y económico del mundo y de nuestro país para saber como nos afecta, un ejemplo de ello, es la inestabilidad económica del dólar.

Las importaciones son buenas siempre y cuando se importen productos que sean necesarios para estar a la vanguardia, además nos ayuda a tener una mejor calidad y competitividad en nuestros productos, pero si las importaciones llegan a ser mayores que las exportaciones quiere decir, que algo esta sucediendo en nuestro país porque cada día somos más dependientes de otros países, situación que trae como resultado un desequilibrio en la balanza de pagos por tal motivo el gobierno tiene que tomar medidas correctivas como devaluaciones o endeudamiento (la deuda externa).

El presente trabajo de investigación cuenta con la información necesaria para ayudar a todas aquellas personas que desean realizar operaciones de comercio exterior principalmente el de importaciones de herrajes.

En el primer capítulo se menciona como ha evolucionando el comercio, el desarrollo del mercado mundial y el proceso de la globalización, los tratados internacionales firmados por México para poder hacer frente a la economía mundial; ¿por qué se importa y exporta? y cómo repercuten en la balanza de pagos.

En el segundo capítulo se presenta el marco jurídico; ¿Cómo surgen los impuestos?, ¿Cuáles son los impuestos que se deben pagar al efectuar una operación de comercio exterior?, los términos de comercio internacionales para identificar los contratos de compra-venta internacional, al igual se mencionan los organismos que apoyan al comercio exterior.

En el tercer capítulo. Se señala las razones financieras, como parte de análisis contable, la aplicación del FODA que nos permite conocer la situación interna y externa de la empresa, el contenido documental de los procedimientos para importar, desde la facturación, la factura comercial, certificados de origen, el pedimento, el transporte, la forma de pago, la protección de la mercancía.

Finalmente en el cuarto capítulo se presenta un caso práctico la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V., su situación fiscal y financiera, así como también los pasos para realizar la importación de herrajes de Chile a México; se indica paso a paso todos los procedimientos que tienen que realizar al efectuar la importación, la documentación y los trámites que se tiene que realizar, su logística, la forma de pago para determinar el precio de importación

TITULO 1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio inicia desde que el hombre siente la necesidad de producir bienes materiales e intelectuales necesarios para su subsistencia y desarrollo; pero ¿Qué es el comercio?: “ El comercio es una actividad que persigue un fin de lucro consistente en el intercambio de bienes o servicios entre productores y consumidores facilitando la circulación de la riqueza” .¹

En la época primitiva el hombre se especializa en la caza, pesca y recolección de frutos; con el paso del tiempo se dedica a la agricultura y ganadería; en esta época el comercio se consideraba un poco egoísta porque los agricultores y artesanos solo producían para ellos; después, se dan cuenta que tiene la necesidad de otros bienes que producen otros hombres, apareciendo con ello el trueque, es decir, el intercambio de un bien por otro igualmente necesario, los que producían frijol y maíz lo cambiaban por artículos de barro, de esta manera se abastecían de ambos productos.

Tiempo después surge otra manera de intercambiar los productos, ahora se haría por medio del dinero creando la clase de los mercaderes, quienes eran los intermediarios entre el productor y el consumidor. El patrimonio de los ricos se acrecentó cuando los hombres libres y pobres recurrían a ellos en busca de préstamos de ganado, herramientas, semillas y dinero que les proporcionaban con elevados intereses ocasionando que no pudieran pagar su deuda y se convirtieran en esclavos.

Una cosa trajo a otra, y si bien la agricultura mejoró, su influencia se dejó sentir en la industria, donde los propietarios de las industrias se

dedicaban a la cría del ganado lanar a efecto de poseer telares para la industria textil.

El comercio creció y con él la población lo cual provocó el abaratamiento de la mano de obra, debido a la necesidad del trabajador, por adquirir bienes y servicios, aceptando el salario que le ofreciera el productor. Esto se vive aún en nuestro país, teniendo como consecuencia la inmigración al país del norte.

Pero cuando la zona de intercambio sobrepasó las fronteras nacionales apareció como necesidad el comercio internacional entendiéndose como comercio Internacional “el intercambio de bienes y servicios entre personas y empresas de diferentes países”. El intercambio de bienes y servicios tuvo como consecuencia la desigualdad en la distribución de los recursos naturales, las diferencias humanas, principalmente en las habilidades, la división y la especialización del trabajo.

¿Pero que diferencias existen entre el comercio y el comercio exterior? En que el comercio exterior puede sufrir modificaciones y complicaciones a causa de los fenómenos que genera el tipo de cambio o por los obstáculos a los que se ve sometido como aranceles, los cuales incrementan el costo en el producto, sin embargo, todos estos aspectos no cambian su finalidad lucrativa y su objetivo de abastecer a un país de aquello que carece.

El comercio exterior crece en medida de quienes buscan nuevas formas de desarrollo económico por eso los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas así, como lo establece la teoría de David Ricardo conocida como ventaja comparativa en donde dice “*si un país puede*

fabricar mejor que otro un producto debería especializarse en la producción de dicha mercancía"; esto es, que las naciones deben producir aquellas mercancías en las que comparadas con otras naciones, tengan alguna ventaja ya sea una ventaja absoluta o relativa; en donde la ventaja absoluta es, aquella en donde un país produce un determinado bien mejor que cualquier otro país, por lo que debería enfocarse a su exportación, mientras que la ventaja relativa dice que un país debe especializarse en el bien que produce mejor, no importando que haya países que lo puedan producir aún mejor que él. El comercio exterior se encontraba vinculado con las transacciones físicas de mercancías, sin embargo, en la actualidad engloba a los servicios y transacciones de tecnología que en muchos casos son más importantes que las transacciones de tangibles, esto se debe al avance de los medios de comunicación.

1.1 EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Todas las empresas no importando su tamaño, giro o misión, deben considerar la globalización como una realidad comercial a la cual tienen que acoplarse "Se entiende por globalización la posibilidad de producir, vender, comprar e invertir en aquel o aquellos lugares del mundo, donde resulte más conveniente hacerlo, independientemente de la región o país donde se localicen"². Por lo que se puede definir que la globalización es la oportunidad de establecer relaciones industriales, comerciales y financieras en cualquier lugar del mundo, y fue creado como un marco regulatorio en las relaciones económicas internacionales entre los países industrializados.

² Plan de negocios para la exportación de telas de fibras sintéticas a Totowa New Jersey en los E.U.A. 2001.

Existen tres causas que han favorecido el desarrollo de la globalización económica:

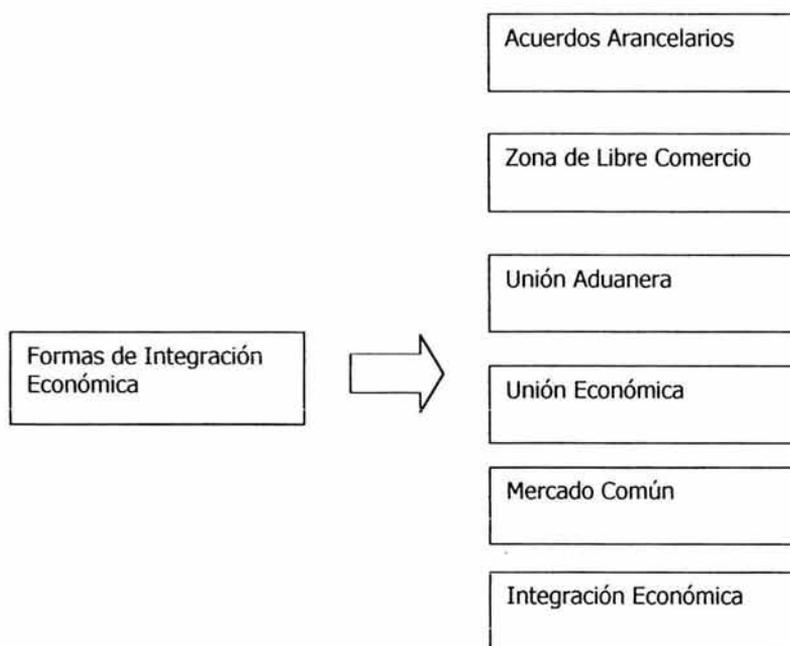
1. La aceleración de los ritmos de apertura económica y los intercambios de mercancías y servicios provocó que los países tuvieran que relacionarse, ya que al no existir economías autosuficientes estos son independientes en una economía global.
2. La liberación de los mercados de capitales, han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores del mundo. En el mercado financiero, los principales países captadores y al mismo tiempo destinatarios de fondos son los países más ricos. Existe un grupo de individuos en dichos mercados que aprovechando las ventajas de la tecnología movilizan, virtualmente, millones de dólares, en donde todo cambio brutal es capaz de originar la desestabilización de cualquier país. Como ejemplos de la integración de mercados financieros se tienen las siguientes bolsas de valores: El Nasdaq (Índice Bursátil Norteamericano de Valores Tecnológicos). El Dow Jones (Índice Bursátil Norteamericano de Valores Industriales), el Nikkei (Índice Bursátil de la Bolsa de Tokio), el Índice de precios y cotizaciones, Índice Bursátil de la Bolsa de México.
3. La revolución de las comunicaciones y la informática, ha conectado el tiempo con el espacio, a través, del uso del Internet se realiza un importante número de transacciones comerciales en el mundo. Las ventajas que ofrece el sector de tecnologías de información y telecomunicaciones permiten a los países consolidar su desempeño económico y aprovechando con mayor eficacia su intersección en los mercados internacionales.

La integración económica entre países implica una serie de etapas que se van dando entre países que celebren acuerdos comerciales con el fin de lograr mayor cooperación y acercamiento en aspectos relacionados con el

comercio. Según el grado de integración se implican cuestiones de índole monetaria, fiscal y de seguridad social.

El proceso de globalización consta de varias etapas, las cuales dan origen a los grandes bloques comerciales como; acuerdos arancelarios, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, uniones económicas, mercados comunes e Integraciones económicas, éstas deben celebrarse de conformidad a lo establecido en la Organización Mundial de Comercio (OMC) antes GATT.

Las principales formas de integración comercial son:



- **Acuerdos Arancelarios:** Son tratados negociados entre dos o más países con la finalidad de reducir sus barreras arancelarias y así facilitar y promover el comercio entre ellos.

- **La Zona de Libre Comercio:** Se conforma cuando hay eliminación de barreras comerciales entre ellos, pero cada Estado miembro mantiene una política comercial y un arancel propio frente a terceros países no miembros, esto es, la eliminación de barreras comerciales, es sólo al interior de la zona. Ejemplo: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) celebrado entre México, Canadá y los Estados Unidos.

- **La Unión Aduanera:** Se constituye cuando los Estados miembros eliminan las trabas al comercio entre ellos y establecen un arancel unificado frente al exterior, existe una sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno solo. Su característica distintiva de esta forma de integración es, la formación de un arancel aduanero común frente a terceros países a la unión. Un ejemplo de lo anterior son: La unión formada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo (Benelux) y la Comunidad Económica de Africa del Oeste (CEAO).

- **Unión Económica:** La unión económica se justifica por la necesidad de culminar el mercado único, es decir, el programa adoptado para la supresión de los obstáculos a la libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales. La moneda única constituye pues el complemento lógico y esencial del mercado común y de la liberalización de los movimientos de capitales

- **Mercado Común:** Conforman el grado de integración más alto y complejo, ya que establece un sistema que permite la libre circulación de mercancías, servicios, personas, tecnología y capitales en combinación con la supresión de los derechos de aduana y restricciones cuantitativas a la entrada y salida de mercancías y cualesquiera otras medidas de efecto equivalente, así como el establecimiento de una sola

nomenclatura arancelaria y política comercial común para los países miembros y de éstos en sus relaciones con terceros. Supone la creación de un territorio sin fronteras y a la vez un ente supranacional con personalidad propia cuyas resoluciones emitidas por sus órganos son obligatorias para sus miembros. El procedimiento para llegar a esta forma de unificación económica, social y política implica una serie de etapas previas: primero, la formación de una unión aduanera; segundo la integración económica, y tercero, la unificación política. Ejemplo: El Mercado Común Europeo, actualmente Unión Europea UE.

- ▶ **Unificación o Integración Económica:** Se caracteriza por ser la forma más elevada de integración entre dos o más Estados, quienes solo se reservan algunos atributos de soberanía, quedando los asuntos más importantes bajo la competencia de la unión, dando paso a la formación de un nuevo Estado. Las resoluciones de ésta son obligatorias para todos sus miembros.

Debido a los tratados celebrados nuestro país se vio en la necesidad de entablar negociaciones comerciales con otros países, en la actualidad ha suscrito 11 tratados comerciales detallados más adelante, estos tratados internacionales han permitido tener acceso a millones de consumidores, pero también han perjudicado a diversos sectores productivos que no se encontraban preparados para enfrentar una competencia a nivel internacional.

La globalización ha producido un sistema con crecientes contrastes de desigualdad entre el norte y el sur, entre las clases privilegiadas y los grandes sectores desprotegidos de cada país, ocasionando la globalizado del hambre y la pobreza, sin embargo, la verdadera causa del estancamiento industrial de México es, la competencia desleal que ejercen los monopolios internacionales que cuentan con sucursales en nuestro

país y que impiden a los pequeños industriales mexicanos convertirse en competidores importantes.

México rechazó participar en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT 1946-1948) pero en virtud de la imposición de cuotas compensatorias a una gran cantidad de productos mexicanos, nuestro país es obligado a iniciar el proceso de apertura al exterior a partir de 1983.

1.2 BALANZA DE PAGOS

Las operaciones que realiza nuestro país en el comercio exterior requieren de un registro que permita analizar las transacciones que realizó con el exterior, a este registro se le denomina balanza de pagos; *“La balanza de pagos es un documento financiero que muestra los resultados favorables o desfavorables de nuestras transacciones en el exterior, permitiendo entre otras cosas medir el nivel anual de la reserva monetaria del país y con ello evaluar el valor internacional de nuestra moneda frente al resto del mundo”*.³

Cada transacción se incorpora a la balanza de pagos con un crédito o débito; una transacción crédito es la que conduce al recibo de un pago por parte de extranjeros y una transacción débito conduce a un pago a extranjeros.

Por lo que se puede definir a la balanza de pagos como un registro contable, de las transacciones económicas realizadas por los residentes de un país con el resto del mundo, comprendidas en el periodo de un año.

3 Ortiz W. Arturo, **Manual de Comercio Exterior de México**. México D.F. UNAM Instituto de Investigaciones Económicas, 1988.

La balanza de pagos presenta tres etapas principales: superávit, déficit o equilibrio lo normal es que ningún país acepte la situación deficitaria, razón por la cual recurrirá a un conjunto de mecanismos correctivos o compensatorios para equilibrar la balanza de pagos como; las devaluaciones, el endeudamiento externo, el uso de reservas o el incremento de las exportaciones pero esto solamente es para un equilibrio contable y no un equilibrio económico real.

Cuatro partidas principales conforman la balanza de pagos, estas siguen el esquema estándar internacional fijado por el Fondo Monetario Internacional (FMI); las partidas son:

- Cuenta corriente.
- Cuenta de capital.
- Errores y omisiones.
- Variación de la reserva.

La Cuenta Corriente: Se divide en dos balanzas la de comercio y la de servicios; son los ingresos o egresos por concepto de exportaciones e importaciones de mercancías, bienes o servicios;

a) Exportación de mercancías.

Servicios no factoriales

- Transportes diversos. Significa en el caso de ingresos captación de dinero extranjero por concepto de servicios aéreos, marítimos y terrestres.
- El pago de hospedaje, traslados, lavandería, guías que realizan turistas extranjeros en México y representan un ingreso para nuestro país.

- Servicios de ciudadanos mexicanos que están en el extranjero (trabajadores migratorios).

Servicios Factoriales

- Son los intereses, dividendos generados por activos financieros y comerciales y / o inversiones mexicanas directas en el exterior.
- Servicios de transformación. Es lo que percibe el país por maquiladoras que viene siendo lo que el país gana por la transformación de una parte del proceso de un producto determinado, el cual se termina en el exterior pero deja en el país valor agregado como salarios, impuestos, compras, insumos.
- Transferencias, son recursos reales (mercancía) o financieros de dinero recibidos por nuestro país sin que este conceda compensación alguna para el país que las otorga, para asistencia técnica, donativos entre otras.

La exportación de bienes y servicios y el ingreso de transferencias unilaterales se registran como créditos(+) en la cuenta corriente, porque significan un ingreso por pagos provenientes del extranjero. Por otra parte, la importación de bienes y servicios, así como el otorgamiento de transferencias unilaterales, se registra como débito (-) por que conduce a pagos al extranjero.

b) Importación de mercancías.

Servicios factoriales

- Intereses que generan los préstamos que otorga el extranjero a nuestro país.

Servicios no factoriales

- Pago que realizan en el extranjero viajeros mexicanos, visitas, hospedaje, etc.
- Transacciones fronterizas de importación. Se refiere a las compras en el exterior realizadas por mexicanos donde circula libremente la compra y venta de artículos extranjeros sin ningún impuesto o prohibición por parte del Estado.
 - a) Donaciones que México otorga a residentes de otros países o contribuciones que realicen a los organismos internacionales de los que es miembro.
 - b) Fletes y seguros. Es el importe que un exportador nacional debe pagar al exterior por transportes diversos y por asegurar su mercancía.
 - c) Transportes diversos. Boletos de avión, barco, ferrocarril u otros transportes vinculados con los gastos del exportador.

El conjunto de estas partidas constituye la cuenta corriente de la balanza de pagos, cuenta que es considerada como la más representativa de la posición externa de nuestro país.

Un factor importante para mencionar son las remesas extranjeras directas. Son compañías extranjeras establecidas en México las cuales envían a su país de origen cuantiosas cantidades de divisas por concepto de utilidades mismas que no reinvierten en México, en este tipo de operaciones aprovechan las buenas perspectivas que ofrecen los gobiernos en materia de facilidades fiscales, infraestructura y mano de obra barata y así obtiene altas tasas de utilidades y dejan muy poco de estas en el país en el que a menudo explotan no sólo los elementos antes enunciados sino también los recursos naturales, que los emplean en forma de verdadero saqueo, aprovechándose de la debilidad de los pueblos en los que se transmite la dependencia de lo económico a lo político.

La Cuenta de Capital: En la cuenta de capital muestra todas las transacciones de activos financieros, aquí las importaciones de capital representan ingresos y las exportaciones de capital egresos como las inversiones directas (la construcción de una fábrica extranjera), la compra o venta de títulos valores extranjeros (acciones, bonos y obligaciones del tesoro), el cambio en las exigibilidades y los pasivos bancarios y no bancarios a extranjeros por parte del país durante un año, pueden ser:

- Los préstamos que un país solicita a bancos o instituciones internacionales e incluso a otros gobiernos para financiar su desarrollo, lo que viene a construir un endeudamiento neto de este (la deuda externa), los préstamos que eventualmente puede el gobierno o los particulares nacionales conceder a algún país o los créditos solicitados por particulares, para el financiamiento de sus negocios sin la intervención del Estado.
- Inversiones extranjeras directas. Consisten en el establecimiento de negocios privados extranjeros en el país (industriales, comerciales o de servicios), que tiene como meta obtener utilidades con dichas inversiones con el fin de remitirlas al país de origen, estas inversiones es el valor invertido en maquinaria, equipos, edificio, terrenos y otros insumos directos o indirectos para el funcionamiento de la empresa.
- Compra de empresas extranjeras. Es la salida de divisas por concepto de pago que se realiza debido a la compra por parte del estado de alguna empresa extranjera, que se mexicanizó.
- Operaciones con valores. Es una forma de conseguir financiamiento externo, a través de la colocación en los mercados mundiales de dinero y capitales, de acciones, bonos o cualquier otro tipo de valores.
- Derechos especiales de giro. La moneda del FMI recibe el nombre de derechos especiales de giro (DEGS); son parte de nuestros activos depositados en el exterior y sirven de apoyo a la paridad de nuestra moneda.

La Cuenta de Errores y Omisiones: Son errores numéricos muy normales cuando se trabaja con grandes cantidades, así como muchas entradas y salidas de capitales por concepto de compras no registradas, las que constituyen omisiones y es principalmente el contrabando (entrada ilegal de productos al país sin pagar los derechos e impuestos respectivos) cosa que constituye uno de los más graves problemas del comercio exterior de México al igual las salidas de capital no registradas (fugas de capital).

La Cuenta de Reservas Oficiales: Es el cambio en los activos de la reserva oficial de un país y de los activos oficiales extranjeros en el país durante un año. Los activos de la reserva oficial de un país incluyen:

- Las tendencias de oro por parte de las autoridades monetarias.
- Los derechos especiales de giro.
- La posición de sus reservas en el Fondo Monetario Internacional;
- Las tenencias de monedas extranjeras oficiales.

Estas son la manera en que el país hizo frente a sus compromisos con el comercio exterior durante el ejercicio anual. Una baja del nivel de la reserva monetaria del país, tanto en oro, plata, divisas y DEGS, significan un deterioro de la situación financiera y económica del país que puede provocar una devaluación económica monetaria o generar desconfianza entre los organismos financieros internacionales que normalmente otorgan financiamiento a México, los cuales antes de concederlo toman muy en cuenta el nivel de dicha reserva.

A continuación se analiza el comportamiento de la Balanza de pagos de México en los años 2001 y 2002 (cuadro1).

CUADRO 1
BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO
MILLONES DE DÓLARES

Concepto	2001	2002	VARIACION
Saldo de la cuenta corriente	-18,066.6	-14,003.8	-4,062.8
Ingresos	185,601.7	187,856.5	-2,254.8
Exportación de mercancías*	158,442.9	160,762.7	
Servicios no factoriales	12,660.4	12,691.6	
Servicios factoriales	5,138.6	4,098.5	
Transferencias	9,360.0	10,303.7	
Egresos	203,668.3	201,860.2	1,808.1
Importación de mercancías*	168,396.5	168,678.9	
Servicios no factoriales	16,217.9	16,739.7	
Servicios factoriales	19,032.0	16,406.4	
Transferencias	21.9	35.2	
Saldo de la cuenta de capital	25,181.5	22,206.7	2,974.8
Pasivos	29,016.2	10,441.5	18,574.7
Por préstamos y depósitos	-975.3	-3,455.3	
Inversión extranjera	29,991.5	13,896.8	
Directa**	26,109.4	14,622.5	
De cartera	3,882.1	-725.8	
Activos	-3,834.6	11,765.3	-15,599.9
Errores y omisiones	210.1	-1,113.3	1,323.4
Variación de la reserva neta	7,325.0	7,104.1	220.9
Ajustes por valoración	0.0	-14.4	14.4

Fuente: Banco de México

En el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos cerró en 14,003.8 millones de dólares en 2002, siendo inferior al observado en 2001 por 18,066.6 millones de dólares.

La cuenta de capital de la balanza de pagos se mostró en 22,206.7 millones de dólares siendo inferior al generado en 2001 por 25,181.5 millones de dólares.

Los otros renglones de la balanza de pagos de México se caracterizaron por los siguientes resultados: en el renglón de errores y omisiones se mostró en 210.1 millones de dólares en 2001 a -1113.3 millones de dólares reflejados en 2002, así como una disminución en las reservas internacionales netas por parte del Banco de México por 7,104.1 millones de dólares disminuyéndose en comparación a los 7,325.0 millones de dólares del año anterior.

La balanza de pagos de un país depende del equilibrio adecuado de las exportaciones e importaciones, concibiendo a las exportaciones como factor importante para aportar lo que el medio económico nacional se designa como “divisas extranjeras”.

Si se exportan minerales y productos agropecuarios en estado bruto, se empobrece a un país, si se fomenta la exportación de esos mismos productos nacionales con valores agregados, es decir, que ocupen nueva fuerza de trabajo, se le enriquece. Obsérvese “la sorpresa japonesa” con la explosiva expansión de su industria electrónica mediante la exportación

La balanza comercial es la diferencia que existe entre lo exportado y lo importado en nuestro país.

Los países pueden establecer una estrategia comercial proteccionista o liberalista, a través, de mecanismos fiscales como aranceles, cuotas, la implementación de un control selectivo de importaciones o un fomento a las exportaciones.

La balanza comercial mexicana desde 1991 ha mostrado un comportamiento irregular, según se muestra en el cuadro 2:

CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO (MILLONES DE DÓLARES)
1991	42,687.50	49,966.60	-7,279.10
1992	46,195.60	62,129.30	-15,933.70
1993	51,886.10	65,366.50	-13,480.40
1994	60,882.20	79,345.90	-18,463.70
1995	79,541.60	72,453.10	7,088.50
1996	95,999.70	89,468.70	6,531.00
1997	110,431.30	109,807.70	623.60
1998	117,459.60	125,373.10	-7,913.50
1999	136,391.10	141,974.80	-5,583.70
2000	166,454.80	174,457.80	-8,003.00
2001	158,442.90	168,396.50	-9,953.60
2002	160,762.70	168,678.90	-7,916.20

FUENTE: INEGI INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Un punto que podemos observar es el gran incremento en las importaciones, causa por la cual la balanza comercial tuvo un saldo negativo muy importante, esto se puede ver en las cifras del 1991 y 1992, si observamos el déficit en la balanza comercial de 1992 es 118% mayor al obtenido en 1991, en esas fechas se decía que el país vivía la mejor situación económica de los últimos 15 años y estaba por firmarse el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Fue en la época en que la clase trabajadora aumentó dejando verse uno de los principales problemas culturales de nuestro país, "El Malinchismo" se refiere a que se considera mejor a lo importado que lo producido nacionalmente.

En diciembre de 1994, se vino una de las peores devaluaciones de nuestra historia, y con ella una tremenda crisis, que a la fecha todavía no nos podemos recuperar. Las micros, pequeñas y medianas empresas tuvieron que cerrar por el aumento de impuestos con el fin de recaudar fondos y

cubrir la deuda pública (deudas adquiridas por las empresas en dólares y de la noche a la mañana se habían duplicado). Todo esto causó la pérdida de empleos, el encarecimiento de productos básicos y la triplicación de precios de los productos importados; las familias tenían menos poder adquisitivo, y buscaban lo más económico (no era lo importado) y comenzaron a consumir productos nacionales; trayendo una disminución en las importaciones.

El mercado interno se contrajo, tanto para los productos nacionales como para los importados, por lo que los empresarios necesitaban buscar otros mercados para poder colocar sus productos. Esta necesidad fue detectada también por el gobierno mexicano, quien empezó a dar facilidades fiscales y de tramitología a las empresas exportadoras, viéndose un aumento en las exportaciones.

La devaluación pudo beneficiar a los exportadores porque así, mantenían o se incrementaban muy poco los costos de producción, los productos se podían incluso abaratar en su precio en dólares, porque eran más pesos por un dólar. Todo esto se refleja en el saldo de la balanza comercial a partir de 1995.

La producción agrícola ha disminuido debido a que los campesinos emigran a otras ciudades, pensando que pueden tener mejores oportunidades, los campesinos que no emigran solo se dedican a producir para autoconsumo; Los efectos se observan en el incremento de las exportaciones del maíz cuya importación creció entre 1995 y 1996 en un 184%, este producto es muy importante porque es la base de nuestra alimentación, indicándonos que cada día nos volvemos más dependientes de otros países.

Como se puede observar en 1998 las importaciones se elevaron nuevamente, creciendo la exportación de maquilas siendo productos que dependen fuertemente de la mano de obra barata, para poder hacer frente a la fuerte competitividad con el exterior.

Será muy difícil cambiar el panorama que se vive hasta ahora, debido a las exportaciones de petróleo y maquila, las cuales hacen reducir de manera no clara el déficit comercial, pues la esperanza de revertirlas llevará mucho tiempo, al igual las ventajas que se tienen en los tratados internacionales firmados que se verán reflejados en los próximos años.

1.3 LOS TRATADOS COMERCIALES FIRMADOS POR MÉXICO

México ha firmado 11 tratados internacionales con los gobiernos de varios países.

1. Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos de América y Canadá, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993 y entró en vigor el 1 de enero de 1994.
2. Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres) publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de enero de 1995 y entró en vigor en el mismo mes.
3. Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 1995 y entró en vigor a los pocos días.

4. Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 1995 y entró en el mismo mes.
5. Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1998 y entró en vigor el mismo día de su publicación.
6. Tratado de Libre Comercio entre México y Chile se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 28 de julio de 1999 y entró en vigor el 1 de agosto de ese mismo año. Cabe mencionar que México y Chile celebraron un Acuerdo de Complementación Económica el 22 de septiembre de 1991, entrando en vigor el 1 de enero de 1992, y dada la dinámica comercial entre estos dos países dicho acuerdo se transformó en Tratado de Libre Comercio.
7. Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de ese mismo año.
8. Tratado de Libre Comercio entre México e Israel el que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de ese mismo año.
9. Tratado de Libre Comercio entre México, Guatemala, El Salvador y Honduras (triángulo del Norte) se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 14 de marzo de 2001 y entró en vigor el 1 de junio de ese mismo año.
10. Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) publicado en el Diario

Oficial de la Federación el 29 de junio de 2001. El tratado con la AELC, conformada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, iniciará cuando las instancias de esos países terminen de aprobar ciertos puntos.

11. Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay en octubre de 2003; sujeto a ratificación por los congresos de ambos países.⁴

El beneficio de estos tratados es para que la empresa que se dedique al comercio exterior, pueda verse beneficiada al tener la oportunidad de aprender o hasta poder imitar la tecnología de otros países, generando mayor calidad en los productos o servicios.

Los mercados europeos representan una excelente oportunidad para que México logre diversificar tanto sus exportaciones como sus importaciones reduciendo de esta forma su dependencia comercial con los Estados Unidos de América (más del 85%).

1.4 LA IMPORTANCIA DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

Se ha venido hablado de importaciones y exportaciones pero aún no se ha dado un concepto claro de cada uno. A continuación se menciona su definición y clasificación.

Es importante definir las importaciones y exportaciones, porque se generan y cómo repercuten en la balanza de pagos de nuestro país.

⁴ www.sat.aduanas.gob.mx

- **Importación.** Es la entrada de mercancía extranjera al territorio nacional. La importación se da porque ningún país produce todo lo necesario para satisfacer sus necesidades y tiene que comprar lo que requiera a otros países que producen en forma excedente.
- **Exportación.** Es la salida de mercancía nacional al extranjero. La exportación se da en principio porque un país produce todo lo necesario para satisfacer sus necesidades, por lo tanto unos producen en forma excedente lo que otros requieren.

Mercancía. Los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes, aún cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

Tanto la importación como la exportación son indispensables para la economía, la exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. Para los industriales es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados, esto es, si el consumidor interno no compró por situaciones de temporada ó crisis, se puede lograr operaciones con otros mercados extranjeros.

Las principales causas de control a la exportación de los pueblos y naciones fueron motivadas para impedir la extracción de bienes que se consideraron necesarios para su culto o supervivencia, entre los que destacan los destinados a su alimentación (cereales, ganado) y a su seguridad (metales, armas, caballos). Por su parte, las prohibiciones a la importación también tuvieron como propósito diversas finalidades: fiscales, de protección artesanal, industrial o comercial, protección de la salud pública, sin embargo, en un mercado de libre comercio, estas prohibiciones pueden encubrir un propósito proteccionista o de política

económica que distorsiona los objetivos del comercio exterior, con lo cual se crean corrientes deformadoras, discriminando las prohibiciones en contra de ciertos Estados y a favor de otros, por lo que ha sido necesario el establecimiento de un marco jurídico regulador de las barreras no arancelarias.

La ley Aduanera clasifica las importaciones en dos tipos⁵:

- **Importación definitiva.** “La entrada de la mercancía de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional es por tiempo ilimitado”.
- **Importación temporal.** “Se entiende por régimen de importación temporal, la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado. La ley define ciertos plazos para que pueda ser importación temporal, para lo cual recomendamos leer el artículo 106.

Y clasifica las exportaciones en dos tipos⁶:

- **Exportación definitiva.** “Consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.”
- **Exportación temporal.** “Se entiende por régimen de exportación temporal para retornar al país en el mismo estado, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna.

5 Artículo 90 de la Ley Aduanera. Editorial ISEF 25ta ed., 2003.

6 Idem.

EXPORTACIONES EN MÉXICO

México es un país donde la inestabilidad económica se refleja en las exportaciones, por lo tanto es erróneo pensar en avanzar con la misma rapidez que crecen los otros países. Porque aunque exportemos todos los productos agropecuario existentes, después regresaran en otra presentación y con grandes cantidades de conservación, en otras palabras industrializadas.

Algunas barreras que enfrentan las exportaciones son:

- La inestabilidad económica nacional, precios variables y poco confiables, aunque muy baratos, pero no competitivos.
- El pago excesivo por las importaciones en relación a lo que se obtiene por exportar.
- La competencia desleal por la sustitución que existe de materia prima natural por los productos sintéticos, elaborados con alta tecnología y que proviene del exterior.
- La reducción de materia prima que emplean los países poderosos al producir en miniatura, de esta manera minimizar costos y precios.

Alguno de los productos que han sufrido problemas para su industrialización y exportación son: el algodón, hortalizas, productos pesqueros, ganado, entre otros; con lo que se ha mantenido México hasta hoy es el petróleo, llamado oro negro.

IMPORTACIONES EN MÉXICO

Un país en desarrollo maneja sus principales importaciones en maquinaria, materia prima para la industria, que son producidos por naciones desarrolladas.

Cuando la economía es atrasada existe baja productividad, escasa tecnología, los instrumentos son insuficientes para competir con países altamente industrializados, es por ello que tenemos que importar toda clase de artículos, incluyendo el maíz para las tortillas, aunque forma parte de la alimentación básica de los mexicanos.

Las empresas transnacionales que se introducen al país han abarcado a la agricultura, al ganado entre otras por medio de campañas publicitarias, diseño de imagen y costos accesibles para ellos.

Por eso la función principal del Fondo Monetario Internacional(FMI), es facilitar la expansión y el crecimiento del comercio mundial, "El sistema monetario debe ser neutral sin beneficiar a algunos países en perjuicio de otros".

La función principal GATT, hoy Organización Mundial del Comercio (OMC) es el fomento y control del comercio a nivel mundial, que tiene por objetivo, aceptar una competencia leal, la imposición de bajos aranceles, así como la solución a las diferencias comerciales.

La OMC administra los acuerdos que fueron acordados desde tiempo atrás en beneficio del mercado mundial, es un organismo que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.

TITULO 2. ANTECEDENTES DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO

EXTERIOR

El mayor número de recursos económicos que recaban los países es por las contribuciones que los ciudadanos tienen que dar al estado, en otras palabras es la cantidad que debe pagar al estado una persona física o moral que produzca o preste servicios.

Los impuestos inician desde que los campesinos, artesanos y esclavos tenían que pagar tributos obligatorios al trabajar en la tierra de los sacerdotes o guerreros, mediante la donación de una parte de la cosecha o en su caso, siendo esclavos absolutos sin goce o privilegio alguno.

En la Edad Media, con la llegada de los españoles y la conquista de México; se siguió con el mismo régimen tributario el pago en especie pero de manera oficial, por lo que un vasallo o persona inferior daba parte de su cosecha al Sr. Feudal para sus necesidades personales; pues la jerarquía así lo marcaba, y en la actualidad se puede decir que se hace mediante el pago del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.).

Así, los impuestos al comercio exterior se inician desde los derechos de peaje que pagaban los comerciantes por la introducción de bienes a otra ciudad y a otro país son los que ahora conocemos como impuestos de importación y exportación.

En la actualidad la Ley del Comercio Exterior nos marca lo siguiente:

Artículo 31. Las obligaciones de los Mexicanos “Contribuir el gasto público, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan de la manera proporcional y equitativamente que dispongan

las leyes⁷. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos nos marca lo siguiente; *Es facultad privada 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 aun prohibir, por motivos de seguridad, 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 de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones 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 de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.*⁸

Las personas obligadas al pago de impuestos en el comercio exterior son las personas físicas y morales que introduzcan mercancía al territorio nacional o las extraigan del mismo, incluyendo las que estén bajo algún programa; por lo que se puede definir que los impuestos al comercio exterior son contribuciones que percibe el Estado por la importación o exportación de mercancías de territorio nacional.

7 www.conggro.gob.mx/federal/173.htm

8 Art 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Ed. Porrúa ,128a ed. México, 2001.

2.1. REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO

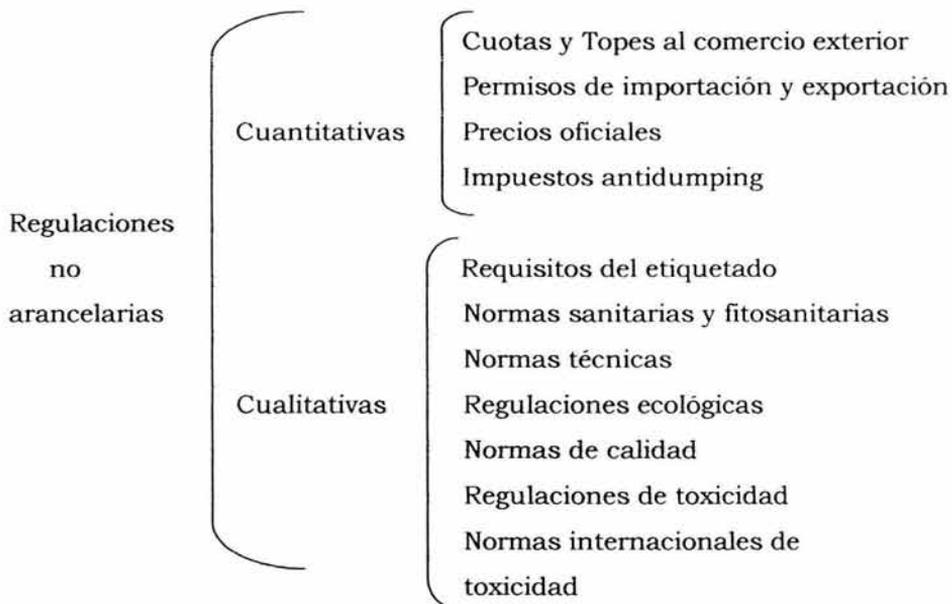
Los aranceles son los impuestos que se cobran a los importadores y exportadores y establecen una política comercial más simple y clara de proteccionismo, pero en el mundo moderno muchas intervenciones gubernamentales en el comercio internacional adoptan otras formas, tales como subsidios a la exportación, restricciones voluntarias de exportación y exigencias de contenido nacional.⁹

Al establecer un arancel su efecto más importante es el desaliento de las importaciones, porque incrementa el costo del producto provocando disminuir las importaciones, ocasionando pérdidas en el bienestar del país debido a sus deficiencias. Los aranceles son válidos cuando se establece un impuesto a la industria naciente, al comercio estratégico a la protección de industrias importantes para la defensa nacional, así como la protección de prácticas desleales como el dumping.

Regulaciones arancelarias



- Ad valorem
- Específico
- Mixto
- Arancel-cuota
- Estacional



Las regulaciones arancelarias: Son los impuestos que se deben pagar al hacer el intercambio comercial de mercancías en las aduanas de los países, generalmente se encuentra en una tarifa arancelaria.

De acuerdo con el artículo 12 y 13 de la Ley de Comercio Exterior de México existen cinco clases de aranceles:

- a) **Ad valorem:** Es el porcentaje sobre el valor en aduana de la mercancía importada o exportada, se calcula sobre el valor de la factura comercial.
- b) **Específico:** Es la cantidad fija de dinero por unidad física del bien.
- c) **Mixto:** Es una combinación de los anteriores (las cantidades se suman).

- d) **Arancel-cuota.** Es el que grava el excedente de importación sobre la cuota autorizada cantidad de importación libre de arancel.
- e) **Estacional:** Se aplica en ciertas épocas del año y en algunos productos.

Cada país puede aplicar diversos tratamientos arancelarios dependiendo del origen de las mercancías que lleguen a sus aduanas y pueden ser:

- a) **Tarifa general:** Es la que aplica a todos los países miembros de la OMC, esto es, que los países se comprometen a que si reducen el arancel a cualquier país, esta reducción opera inmediatamente también en importaciones de los demás países miembros.
- b) **Tarifa preferencial.** Se aplica a mercancías que provienen de países con quienes se tienen un TLC, es inferior al general y en ocasiones no se aplica.
- c) **Arancel diferencial:** Es mayor a los anteriores y se aplica a países que se les ha impuesto una sanción o castigo económico, es un arancel discriminatorio.

La aplicación se hace después de identificar la mercancía en base al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), que tiene por objeto simplificar la clasificación de productos. Este sistema entró en vigor en 1988, y a partir de esa fecha cada producto tiene un código numérico de seis dígitos que se conoce como fracción arancelaria.

El efecto del arancel en la importación repercute en su nivel de precio ocasionando la disminución del consumo interno del bien importado y estimulando la producción interna provocando la disminución en las importaciones. En un país pequeño puede modificar la estructura de producción interna. En un país grande con el arancel se aumenta el precio

del bien importado y se reduce su demanda, provocando reducir su precio en el mercado internacional.

Las regulaciones no arancelarias. Son restricciones (diferentes del arancel) que impiden la libre circulación de productos entre países son difíciles de interpretar y cumplir, se clasifican en:

- a) **Regulaciones no arancelarias cuantitativas.** Se limita la importación de algunos productos a una cantidad específica con el fin de proteger a productos locales de la competencia externa.
- **Cuotas y topes al comercio exterior.** Es la cantidad determinada de mercancías con arancel preferencial a la importación durante un tiempo determinado.
 - **Permisos de importación o exportación.** Restringen la importación o exportación ya que permiten a un país cerrar sus fronteras a ciertas mercancías por razones de seguridad nacional, sanitarias, protección ambiental y de la planta productiva.
 - **Precios oficiales.** Limitan que un producto se venda al consumidor final a un precio inferior o superior al establecido.
 - **Impuestos antidumping.** El gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias y antidumping a las importaciones proveniente de otro, por considerar que se están vendiendo bajo prácticas desleales de comercio subsidios y dumping. En el primero un país puede otorgar subsidios a una industria, por lo general económicos, para elevar su competitividad en los mercados extranjeros mientras que, en el segundo, el dumping se presenta cuando un producto se vende en mercados exteriores a precios inferiores al del mercado interior. Con la finalidad de protegerse de las dos prácticas anteriores, el gobierno de un país puede imponer

medidas compensatorias y antidumping respectivamente, que no siendo arancelarias, su cobro se realiza en las aduanas.

b) Regulaciones no arancelarias cualitativas.

- **Requisitos del etiquetado:** Los cumplen los fabricantes exportadores y distribuidores del producto por medio de la etiqueta el consumidor final conoce marca, origen del fabricante, cantidad, peso, volumen, componentes, recomendaciones de uso, fecha de elaboración y caducidad.
- **Normas sanitarias fitosanitarias y regulaciones de toxicidad.** Los países las aplican para proteger la vida y salud humana, vegetal y animal ante riesgos como plagas y enfermedades que no existen en su territorio.
- **Normas técnicas.** Características y propiedades técnicas que deben tener una mercancía en un mercado específico con ellas se garantiza que el producto cuenta con la calidad de seguridad y especificaciones de fábrica adecuadas.
- **Regulaciones ecológicas.** Protegen el medio ambiente tomando en cuenta posibles contaminantes como el almacenamiento, transporte del producto, localización de la planta, materia prima utilizada y el personal autorizado.
- **Normas de calidad (frutas y legumbres).** Estas van enfocadas al peso, color y grado de madurez del proceso.
- **Envase y embalaje.** Tiene como fin proteger a las mercancías durante su transportación para que esta llegue en buenas condiciones al consumidor final.
- **Regulaciones de toxicidad.** Se aplican aquellos productos que en su elaboración incorporan insumos peligrosos o dañinos para la salud humana, como son: los derivados del petróleo, plomo, cromo, entre otras.

- **Normas internacionales de calidad.** Muchos países desarrollados, a pesar de contar con sus propias normas de calidad para cada producto, se inclinan a acoger normas comunes internacionales que certifiquen tanto el proceso productivo de la empresa como la del producto. Las normas más comunes son el grupo: ISO 9000 y las ISO-14000.

No obstante por lo mencionado anteriormente se mostrarán algunos cálculos para determinar el pago de los impuestos de comercio exterior y así tener un conocimiento más amplio del cálculo de los aranceles.

A) Importación de tasa *ad valorem*.

$VA \times cuota = ICEI$

Donde: VA = Valor para efectos aduaneros

ICEI = Impuesto al Comercio Exterior de Importación

Se importan 55 cámaras especiales para fotografía submarina con valor para efectos aduaneros de 7,500 dólares, en la aduana de Nuevo Laredo. ¿Cuánto pagarán de impuesto a la importación?

Primero hay que determinar el valor en moneda nacional al tipo de cambio del día de importación.

Fórmula: $VA \times TC = MN$

$$7,500 \times 10.5 = \$78,750.00$$

Valor de moneda nacional: \$ 78,750.00

Después hay que clasificar la mercancía. Las cámaras especiales para fotografía submarina se clasifican en la fracción arancelaria 9006.30.01 que paga una cuota del 10% *ad valorem*.

Formula: $VA \times Cuota = ICEI$
 $\$78,750.00 \times 10\% = \$7,875.00$ dólares
Impuesto a pagar: \$7,875.00

B) Importación con cuota específica

$UA \times UM = ICEI$

Donde: UA = Unidad aritmética.

UM = Unidad monetaria.

ICEI = Impuesto al Comercio Exterior de Importación

Se importan 6,000 kilos de azúcar líquida refinada procedentes de la República de Cuba con valor de 2,000 dólares por la aduana de Altamira Tamaulipas ¿Cuánto se pagará de impuesto a la importación?.

Se tiene que clasificar la mercancía. El azúcar líquida refinada se clasifica en la fracción arancelaria 1702.90.99 que paga una cuota de \$3.60 por kilo.

Fórmula: $UA \times UM = ICEI$
 $6,000.00 \times 3.60 = \$21,600.00$
Impuesto a pagar: \$21,600.00

C) Exportación con tasa *ad valorem*

$VC \times Cuota = ICEI$

Donde: VC = Valor comercial

ICEE = Impuesto al comercio exterior de exportación

Se exportan 50 escaleras mecánicas con un valor comercial de \$55,000 por la aduana de Tampico Tamaulipas. ¿ Cuánto pagarán de impuesto a la exportación?.

Se tiene que clasificar la mercancía. Las escaleras mecánicas se clasifican en la fracción arancelaria 8428.40.01 que tiene cuota exenta.

Fórmula: $VA \times Cuota = ICEE$

$$\$55,000.00 \times \text{exenta} = 0.$$

Impuesto a pagar. \$ 0.00

D) Exportación con cuota específica

$UA \times UM = ICEE$

Donde: UA = Unidad aritmética

UM = Unidad monetaria

ICEE = Impuesto al Comercio Exterior de Exportación

Se exportan 1,000 kilos de chocolate con un contenido de azúcar superior al 90% con su valor comercial \$ 30,000.00 ¿Cuánto de pagará de impuesto a la exportación?

Se tiene que clasificar la mercancía. El chocolate de referencia se clasifica en la fracción arancelaria 1806.32.01 que se paga una cuota de \$2.50 por kilo.

Fórmula: $UA \times UM = ICEE$

$$1,000 \times \$2.50 = \$2,500.00$$

Impuesto a pagar: \$2,500.00

2.2 TÉRMINOS DE VENTA INTERNACIONAL O INCOTERMS

Para facilitar las transacciones comerciales de un país a otro se crearon los Términos de Venta Internacional (INCOTERMS) con la finalidad de evitar pérdida de tiempo, dinero, mal entendidos entre las partes contratantes.

Los INCOTERMS entran en vigor el 1 de julio de 1999, su función es ajustar las más recientes técnicas informáticas y de transporte, pretende fijar, con la mayor claridad y precisión, las obligaciones de cada una de las partes; “Son un conjunto de reglas internacionales aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional que permiten interpretar los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional”.¹⁰

Los INCOTERMS definen las condiciones y obligaciones entre vendedor y comprador para efectuar la entrega o, en otras palabras, el punto geográfico y el momento cronológico en que el vendedor tiene que poner la mercancía a disposición del comprador, para que este pueda emprender las acciones necesarias para terminar la operación por tanto, regulan las operaciones de carga, descarga, transporte y aduanas que corresponden a cada uno.

Estos nuevos términos han sido agrupados en cuatro categorías fundamentalmente diferentes, distinguidas por la letra de las siglas en inglés correspondientes, según el cuadro que se desarrolla a continuación.

¹⁰ Duyn Alvarez Villagomez Como entender los impuestos al comercio exterior en México Tesis Edit UNAM, 1997.

CUADRO 3
INCOTERMS

GRUPO	SIGLA	EN INGLÉS	EN ESPAÑOL
E	EXW	EX WORK	EN PUNTO DE SALIDA U ORIGEN EN FÁBRICA
F	FCA FAS FOB	FREE CARRIER FREE ALONG SIDE SHIP FREE ON BOARD	LIBRE TRANSPORTISTA LIBRE AL COSTADO DEL BARCO LIBRE A BORDO
C	CFR CIF CPT CIP	COST AND FREIGHT COST INSURANCE AND FREIGHT CARRIAGE PAID TO: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO:	COSTO Y FLETE COSTO, SEGURO Y FLETE PORTE PAGADO HASTA: PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA:
D	DAF DES DEQ DDU DDP	DELIVERED AT FRONTIER DELIVERIED EX SHIP DELIVERED EX QUAY DELIVERIED DUTY UNPAID DELIVERIED DUTY PAID	ENTREGADA EN FRONTERA ENTREGADA SOBRE BUQUE ENTREGADA SOBRE MUELLE ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS ENTREGADA DERECHOS PAGADOS

A continuación se describen cada uno de los 13 términos a fin de conocer el nivel de responsabilidad de las partes que se asignan en contrato de comprá-venta.

E Ex-Works (EXW). El vendedor vende la mercancía en su fábrica o almacén por lo tanto le corresponde al comprador contratar el transporte hasta el destino.

F Free-Carrier (FCA). El vendedor paga los gastos y corre con los riesgos del transporte de la mercancía hasta un punto previamente acordado, donde se hace cargo de ella el transportista designado por el comprador.

Free-Alongside Ship (FAS). El vendedor está obligado a llevar la mercancía hasta el puerto de carga acordado, y a depositarla ahí en

el muelle que va a ser utilizado por el buque que ha de transportarla, al alcance de los medios de manipulación del buque o del puerto adecuado para cargarla a bordo. Una vez entrega la mercancía el comprador soporta todos los gastos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía.

Free-on Board (FOB). El vendedor está obligado a transportar la mercancía hasta el puerto de carga acordado, y a correr con los gastos de carga en el buque hasta que la mercancía cruce la vertical de la borda del buque. El comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdidas o daño de la mercancía a partir de aquél punto.

- C Cost and Freight (CFR).** El vendedor paga los gastos y fletes necesarios hasta que la mercancía llega al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transmiten del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

Cost Insurance and Freight (CIF). El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el caso anterior, pero además tiene que conseguir un seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima del seguro que está a nombre del comprador. El comprador ha de observar que, bajo el término de CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertura mínima.

Carriage Paid to (CPT). El vendedor reserva espacio en uno o varios vehículos de transporte terrestre, marítimo o aéreo y paga los gastos de transporte hasta el punto acordado. Los riesgos, sin embargo corren por cuenta del comprador desde el momento en que la mercancía se entrega al primer transportista es similar al (CFR).

Carriage and Insurance Paid to (CIP). Además de los gastos citados en el caso anterior, el vendedor paga la prima de seguro de transporte hasta el destino de forma análoga al CIF marítimo, los riesgos del transporte se transmiten al comprador con la entrega al primer transportista.

D Delivered at Frontier (DAF). El vendedor paga los gastos y corre los riesgos del transporte de la mercancía hasta que la misma es situada en la frontera previamente acordada con el comprador. Esta forma es muy frecuente es transportes terrestres, puede también utilizarse en todos los medios.

Delivered ex Ship (DES). El vendedor es responsable de contratar el transporte hasta que la mercancía se encuentre en el interior del buque en el puerto de destino acordado, al alcance de los medios de descarga del buque o del puerto idóneos para descargarla. El vendedor paga el flete y el seguro que está a su nombre, asumiendo los riesgos de daño y pérdida de la mercancía durante su transportación hasta su destino.

Delivered ex Quay (DEQ). El vendedor es responsable de contratar el transporte hasta que la mercancía haya sido depositada en el muelle del puerto de destino asignado y efectuado los trámites de aduana tanto de exportación como de importación. El vendedor ha

de asumir todos los gastos y riesgos hasta dicho punto, incluyendo también los gastos de descarga.

Delivered Duties Unpaid (DDU). El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición de comprador en el lugar convenido de país de importación, pero los pagos de introducción aduanera en el país de destino corren por cuenta del comprador

Delivered duties paid (DDP). El vendedor paga los gastos incluidos, derechos, impuestos y otros por llevar la mercancía hasta el lugar convenido, una vez despachada en aduana para la importación.

2.3 RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Después de conocer los beneficios que se obtienen en los tratados comerciales que México ha firmado y las ventajas que se pueden obtener en las regulaciones arancelarias, también es importante conocer los organismos que fijan las leyes al comercio exterior y los organismos que apoyan y promueven el comercio.

Es necesario dar a conocer cuáles son las leyes y los impuestos que rigen al comercio exterior para entender que obligaciones y derechos tenemos al realizar operaciones de comercio exterior.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS: La constitución es la que rige las demás leyes, defendiendo los derechos de los mexicanos y a su vez imponiéndoles obligaciones, esta ley fue creada el 5 de febrero de 1917.

LEY DEL COMERCIO EXTERIOR. Esta es una de las leyes más importantes en materia de Comercio Internacional, y fue creada para la nación mexicana, tiene como objetivo dar fundamento legal a las transacciones que se realicen, así como, el fomento a la competitividad entre las naciones. Invita a que el productor, de un buen uso a lo nacional, o bien, que pueda aprovechar al máximo los recursos que se tiene aquí, para producir más, y de esta manera contribuir al sano crecimiento económico sin que esto resulte quedarnos sin árboles, minas, petróleo, entre otros, ya que el saqueo hoy en día es bastante grande, al igual que el crecimiento de los problemas de abastecimiento, haciendo de este país una nación débil.

LEY ADUANERA: Esta ley fue creada para establecer los derechos y obligaciones que tienen las personas que desean importar o exportar mercancías, las contribuciones a pagar, sus regulaciones o restricciones arancelarias, las infracciones por si se comete un delito entre otras.

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA. Se dedica a definir y dar flexibilidad a las políticas que intervengan en la inversión de capital extranjero en empresas nacionales, o bien la cimentación de industrias extranjeras en México,¹¹ su finalidad es promover su inversión nacional y regular la extranjera.

Esta ley, expresa sus beneficios aunque sólo sean aparentes y poco benéficos porque contando con la aportación extranjera los beneficios o ganancias tendrán que ser repartidos en la medida en que haya acordado el porcentaje de inversión extranjera, con esto podemos hablar de la fuga

11 Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de marzo de 1973.

de capital, ya que muchos extranjeros no reinvierten invierten su capital en México.

LEY DEL IMPUESTOS GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

(LIGIE). Las importaciones normalmente están sujetas al pago de impuestos y en algún caso al cumplimiento de restricciones y regulaciones no arancelarias. Estos impuestos son un factor estratégico en la política de comercio exterior, ya que regulan los intercambios de mercancías y productos de origen extranjero con la finalidad de proteger a la producción interna de artículos idénticos o similares.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (LISR). Se permitía la deducción de las compras de importaciones para efectos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), con solo el hecho de demostrar que se cumplieron los requisitos legales de su importación, sin embargo, a partir de 1997 para el caso de las compras de mercancías de importación que se realicen bajo el régimen temporal, se condiciona su deducción hasta el momento en que retornen al extranjero ya sea en un mismo estado o incorporadas a un producto determinado. El régimen de importación temporal que exime del pago de los impuestos al comercio exterior fue creado con el ánimo de fomentar las exportaciones, no obstante esta reforma a la LISR rompe con el esquema de facilitar la internación de productos extranjeros que servirán para fabricar productos de exportación.

La reforma obliga a la empresa a llevar un control muy estricto y detallado del manejo de las importaciones temporales y de su retorno de las mercancías y observamos en la práctica que existe una gran cantidad de empresas que no cuentan con la capacidad administrativa para operar este control y por tanto, tendrán que destinar recursos al manejo de una actividad administrativa, estando en posibilidad de dedicarla a una relacionada con la producción directa de sus actividad.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (LIVA). La Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) determina que están obligados al pago del impuesto, las personas físicas y morales que, en territorio nacional, realicen (entre otros actos o actividades) la importación de bienes y servicios y se determina aplicando una tasa del 15%. Tratándose de la importación de bienes tangibles, se considera el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionando con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación, incluyendo en su caso, las cuotas compensatorias.

2.4 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO PARA LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Existen instituciones que apoyan y promueven el comercio exterior, entre ellas se encuentran:

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP). En materia de comercio exterior, se encarga de:

- a) Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la importación o exportación.
- b) Cobra los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de dichas leyes.
- c) Dirige los servicios aduanales y de inspección.
- d) Interviene en todas las operaciones en que se haga uso del crédito público.
- e) Dirige la política monetaria crediticia.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SECON). Esta institución en materia de comercio exterior de encarga de realizar las siguientes funciones:

- a) Fomentar el comercio exterior del país.
- b) Estudiar, proyectar y determinar aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación, en consulta con la SHCP.
- c) Expedir permisos de exportación e importación.
- d) Emitir o autorizar los certificados de origen.
- e) Intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente a compradores radicados en el extranjero.
- f) Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. En materia de comercio exterior se encarga de:

- a) Celebrar tratados, acuerdos y convenios comerciales en los que México participe.
- b) Registra marcas y patentes a fin de evitar el plagio y la piratería.
- c) Cobrar derechos consulares.
- d) Auxiliar en la promoción del turismo.
- e) Recabar en el extranjero las informaciones técnicas y económicas que sean de utilidad para la producción agrícola e industrial del país y le permitan desarrollar mejor las labores de cooperación, intercambio y comercio internacionales.
- f) Promover conjuntamente con la SECON en el comercio exterior del país y difundir en el exterior los datos convenientes sobre la agricultura y la industria nacional.
- g) Intervenir en comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales.

SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES (SCT). Está a cargo de la vigilancia, control y autorización de las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestre y la administración de los ferrocarriles federales. Además fija las normas técnicas y de operación, así como las tarifas de transportación (fletes) de esos servicios. También promueve las vías de comunicación por teléfono, internet, correo y telégrafos internacionales.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT). Se encarga de:

- a) Promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México, actuando como auxiliar del gobierno en materia de política comercial.
- b) Financiar la producción de artículos exportables y de otros para sustituir importaciones.
- c) Crear o apoyar la formación de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior.
- d) Cuidar el mejoramiento de la calidad de los productos.
- e) Intervenir en el financiamiento de importaciones especiales esenciales para la economía del país.
- f) Realizar operaciones de intercambio compensatorio y en general estudiar el comercio exterior. Complementando funciones anteriores y cumpliendo con sus atribuciones, ha formado y editado un directorio nacional de importadores y exportadores.

BANCO DE MÉXICO. El Banco de México ejerce las siguientes funciones:

- a) Regula la emisión y circulación de monedas y los cambios sobre el exterior.

- b) Forma y maneja las reservas que se requieren para los objetivos anteriores.
- c) Actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos.
- d) Participa en representación del gobierno y con la garantía del mismo en el Fondo Monetario Internacional.
- e) Elabora y publica por periodos el estado de la balanza comercial y de pagos del país.
- f) Controla las exportaciones de metales preciosos.

TITULO 3. REQUISITOS FICALES PARA PODER IMPORTAR

Las importaciones han tenido un fuerte impacto en el comercio exterior de nuestro país, estas han permitido tener acceso a gran variedad de productos, productos elaborados con alta tecnologías, que incrementan la producción y productividad de la empresa, sin embargo, si no se tiene un adecuado cuidado estas, pueden llegar a provocar una dependencia económica y una mayor competencia para las empresas nacionales.

Todas aquellas personas que quieran realizar operaciones de comercio exterior deben hacer un estudio de todos los procedimientos que se tienen que realizar, desde que se elige el producto, el país, el proveedor, el agente aduanal, el medio de transporte, la forma de pago hasta la llegada de la mercancía al almacén. De ahí la razón de este trabajo que pretende brindar esta información como; ¿Cuáles son los requisitos que se deben cumplir?, los gastos que implica importar el producto ya que muchas veces este tipo de operaciones puede resultar contraproducente por la cantidad de gastos que se tienen que realizar.

3.1 ANALISIS FINANCIERO

Antes de tomar la decisión para importar un producto, es recomendable hacer un estudio financiero de la entidad para ver si la situación financiera de la empresa esta en condiciones de importar. Este estudio lo debe realizar un contador el cual estudia y analiza los estados financieros mediante formulas que le permiten conocer en que condiciones se encuentra la empresa.

Los estados financieros son cuadros informativos que muestran el importe de los recursos con que ha contado, cuenta y necesita la empresa para la realización de sus objetivos. El objetivo de los estados financieros es brindar información oportuna, útil y veraz a todas aquellas personas interesadas en dicha empresa, los principales estados financieros son: El estado de situación financiera, el estado de perdidas y ganancias, el estado de movimientos de variación en el capital contable y el estado de cambios en la situación financiera.

El Estado de Situación Financiera; nos muestra en unidades monetarias la situación financiera de una entidad económica o empresa a una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños. La situación financiera que muestra el balance se interpreta través del análisis financiero que nos permiten conocer aspectos como; la solvencia de la entidad, la solidez y estabilidad de la inversión y la rentabilidad de la inversión (utilidades).

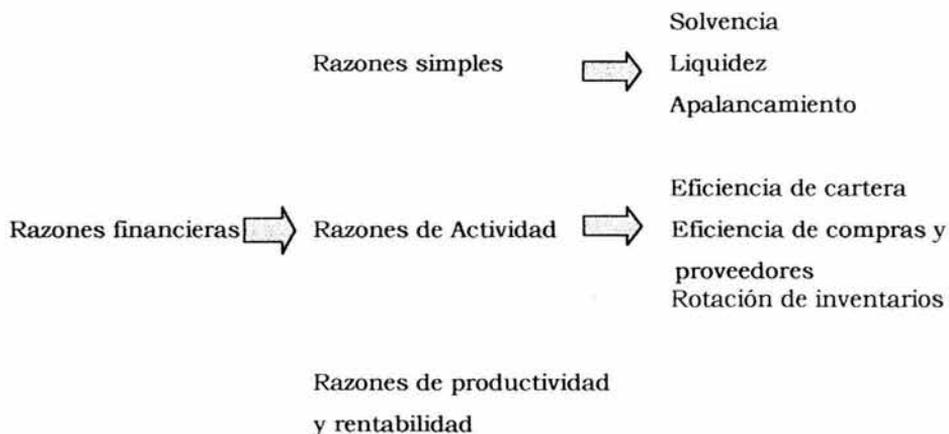
El Estado de Perdidas y Ganancias; muestra el resumen de los hechos significativos que otorgan un aumento o disminución en el patrimonio, este estado se emplea para la planeación financiera de la entidad durante un periodo determinado.

El Estado de Movimientos del Capital Contable; nos muestras las alteraciones sufridas con el patrimonio de los socios, su importancia estriba en el interés de los accionistas, socios o propietarios por conocer las modificaciones que ha sufrido su patrimonio en un ejercicio social, además de reflejar el reparto de utilidades.

El Estado de Cambios en la Situación Financiera; nos muestra en pesos constantes los recurso operados generados o utilizados en la operación, los

cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo en el efectivo de inversiones temporales a través de un periodo determinado.

Las técnicas más utilizadas para hacer un análisis financiero son las razones financieras. Las razones financieras son métodos que se utilizan mediante fórmula para hacer un estudio profundo y razonado de los estados financieros que el profesional de la materia realiza para emitir un juicio que le permite juzgar el pasado, presente y prever el futuro permitiendo diagnosticar causa y soluciones a los problemas.



A) **Las razones simples**; Consisten en analizar las cifras de los estados financieros que sean homogéneas y de un mismo ejercicio, y se clasifican:

- a) **Solvencia**: Indica la capacidad de pago que la empresa tiene, en esta razón podemos ver si las deudas a corto plazo están garantizadas con los valores a corto plazo y deben ser mínimo de 2 a 1, la fórmula es activo circulante / pasivo circulante.

$$\text{Ejemplo: } \frac{33,500}{17,000} = 1.97$$

- El activo circulante 1.97 mayor que mi pasivo circulante.
- Que pagando \$1 de mi pasivo circulante me quedan \$.97 de activo circulante para seguir trabajando.
- El activo circulante es 197% mayor que mi pasivo circulante.

b) **Liquidez:** conocida también como la prueba de ácido y nos indica la capacidad inmediata de pago debe de dar por lo menos 1 a 1, la formula es activo circulante – inventarios / pasivo circulante.

$$\text{Ejemplo: } \frac{15,620 - 1,558}{12,700} = 1.1$$

- El activo circulante menos los inventarios es 1.1 veces mayor que el pasivo circulante.
- Pagando cada peso de mi pasivo circulante con activo circulante menos inventarios me quedan aún \$.10 para seguir trabajando.
- El activo circulante menos inventarios es 110% mayor que mi pasivo circulante.

c) **Apalancamiento:** sirve para medir el grado de endeudamiento de la empresa, y también la carga que soporta por el uso de los gastos fijos provenientes del activo fijo, y se clasifican en 3:

- a. Pasivo total / capital contable; indica que en proporción al financiamiento externo coopera con el financiamiento interno (los accionistas); mide el peligro de que la empresa quede en manos de los acreedores.

$$\text{Ejemplo: } \frac{10,000}{8,000} = 1.25$$

- El pasivo total es 1.25 veces mayor que el capital contable.
- De cada \$ 1 de capital contable se deben 1.25.
- El 100% del capital contable se deben 125%

b. Pasivo total / activo total; indica que porcentaje del financiamiento externo contribuye a la inversión de su activos.

$$\text{Ejemplo: } \frac{20,000}{33,000} = .60$$

- El pasivo total representa .6 veces del activo total.
- Por cada \$1 del activo total se deben \$.60.
- Del 100% del activo se deben \$.60.

c. Intereses pagados por financiamiento externo / el total de financiamiento.

$$\text{Ejemplo: } \frac{6,000}{20,000} = .3 = 30\%$$

- Es la tasa que se esta pagando por el financiamiento.

B) **Las razones de actividad**; Sirven para juzgar la operación básica de la empresa y se divide en:

- a) **Eficiencia de cartera**; se divide el saldo de la cuenta clientes entre las ventas netas a crédito o a la inversa, en base al resultado si este es mayor que 1 lo dividiremos entre el número de días del periodo y si es menor que 1 se multiplicará por dichos días y el resultado serán los días en que recuperamos la cartera de clientes.

$$\text{Ejemplo: } \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas netas}} = \frac{12,300}{400,000} = .03075$$

$$.03075 * 365 \text{ días} = 11 \text{ días}$$

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Clientes}} = \frac{400,000}{12,300} = .3252$$

$$365 / .3252 = 11 \text{ días.}$$

La cartera de clientes se tarda en recuperar 11 días o las ventas netas a crédito se tardan en recuperar 11 días.

- b) **La eficiencia de compras y proveedores**; se obtiene dividiendo el valor de la cuenta de proveedores entre el promedio de compras crédito del ejercicio o viceversa. Si el cociente nos da - de 1 se multiplica por los días del periodo y si nos da + de 1 los días del periodo se dividen entre este número.

$$\text{Ejemplo: } \frac{\text{Proveedores}}{\text{Compras netas crédito}} = \frac{5,720}{34,000} = .1682 * 365 = 61$$

$$\frac{\text{Compras netas crédito}}{\text{Proveedores}} = \frac{34,000}{5,720} = 5.94 \quad 365 / 5.94 = 61$$

Se pagan a los proveedores a 61 días las compras a crédito.

c) **Rotación de inventarios.** Si el cociente nos da - de 1 se multiplica por los días del periodo y si nos da + de 1 los días del periodo se dividen entre este número.

a. Materia prima. Materia prima utilizada - promedio de materia prima.

$$\text{Ejemplo: } \frac{24,000}{16,000} = 1.5 \quad 365 / 1.5 = 243 \text{ días.}$$

La materia prima tarda en el almacén 243 días.

b. Producción en proceso Producción terminada / promedio de producción en proceso.

$$\text{Ejemplo: } \frac{36,000}{240,000} = 1.5 \quad 365 / 1.5 = 243 \text{ días.}$$

Se tarda en transformar la materia prima en 243 días.

c. Productos terminados. Promedio de productos terminados / costo de ventas.

$$\text{Ejemplo: } \frac{600,000}{1120,000} = .5357 \quad * \quad 365 = 196 \text{ días.}$$

Se tarda en vender la mercancía en 196 días.

C) **Las razones de productividad y rentabilidad;** Sirven para medir el rendimiento sobre el capital invertido, también para medir la eficiencia de la administración.

a) Utilidad neta / ventas neta.

$$\text{Ejemplo: } \frac{12,000}{36,000} = .33$$

- De cada peso que se vende se obtienen \$.33 de utilidad.
- Del 100 % de las ventas el 33% son utilidades.

b) Utilidad neta / capital social

Ejemplo:
$$\frac{12,000}{48,000} = .25$$

- De cada peso invertido por los socios se esta obteniendo una utilidad de \$.25 .
- Del 100% de capital social el 25% son de utilidades.

c) Utilidad neta / activos fijos

Ejemplo:
$$\frac{12,000}{50,000} = .24$$

- De cada peso que se tiene invertido en activos fijos se tienen \$.24 de utilidad neta.
- Del 100% de los activos fijos se esta obteniendo 24 % de utilidad.

d) Utilidad de operación / capital neto invertidos.

- Sirve para medir la eficiencia de la gerencia para ver si es o no culpable de la falta de financiamiento o la falta de capital.

3.2 MODELO O ANÁLISIS DE FODA

Todas las organizaciones deben de contar con estrategias competitivas, mejor conocidas como planeación estratégica o FODA que le permitan en su ámbito interno superar su debilidades y mejorar sus fortalezas y en el ámbito externo enfrentar sus amenazas y aprovechar sus oportunidades; porque estas son situaciones a las que se enfrenta pero no puede tener control de ellas.

Para comprender este modelo se describe de la siguiente manera;

FORTALEZA

- Expectativas de crecimiento
- Rapidez de entrega.
- Constante proceso de capacitación de nuestro personal.
- Prestigio y buena imagen
- Buena relación con los proveedores al no presentar problemas de pago.
- Mejores campañas de publicidad
- Habilidades para la innovación de productos
- Mejor capacidad de fabricación
- Personal capacitado.

DEBILIDADES

- No hay dirección estratégica clara
- Instalaciones obsoletas
- Atraso en investigación y desarrollo
- Líneas de productos demasiados limitadas
- Débil red de distribución
- Costos del producto mas altos que los competidores
- Renta de instalaciones.

Estas son situaciones internas que la empresa puede controlar. Las fortalezas y debilidades son todas aquellas habilidades favorables o desfavorables que tiene una empresa en el desempeño de sus actividades frente a otros organismos.

OPORTUNIDADES

- Ingresar en nuevos mercados

- Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes
- Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos
- Crecimiento en el mercado más rápido
- Creación de nuevos diseños de presentación
- Un reconocimiento líder en el mercado

AMENAZAS

- Entrada de competidores foráneos con costos menores
- Incremento en las ventas de productos sustitutivos
- Crecimiento mas lento en el mercado
- Inestabilidad del dólar
- Exceso de Impuestos
- Cambio en las necesidades y gustos de los competidores
- Débil imagen en el mercado

Las amenazas y oportunidades son situaciones externas a la compañía que afectan la actividad de la organización, como pueden ser; lo político, económico, social, cultural, ambiental, tecnológico que pueden beneficiar o perjudicar a la organización.

Las importaciones forman parte importante en nuestro comercio exterior porque contribuyen a complementar el abasto nacional ante la insuficiencia de la producción, abre nuevas opciones de consumo y abastecimiento con mayor variedad, bajo mejores condiciones de compra además de fomentar la competitividad de las empresas para sus productos y servicios al tener acceso a mejores insumos para la producción, tal es el caso de importaciones de productos de alta tecnología e insumos para la industria eléctrica o automotriz.

La importación de insumos para la producción es pieza clave para el impulso y fomento de la competitividad de las empresas. Para tal efecto, existen programas de fomento a empresas en actividades relacionadas con la producción para la exportación

3.3 REQUISITOS FISCALES PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Para elaborar una importación la SHCP exige los siguientes requisitos:

A) Estar Inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes. Esto se hace mediante el formulario R1, se entrega por duplicado ante la administración local de recaudación correspondiente al domicilio del interesado.

- a) Las personas morales se tienen que inscribir dentro de los treinta días siguientes a la fecha de su constitución ante notario público.
- b) Las personas físicas tienen que registrarse dentro del régimen de actividades empresariales (régimen general).

B) Incorporación al Padrón de Importadores de la SHCP. Este requisito fue publicado en la resolución de comercio exterior del Diario Oficial de la Federación (DOF) del 24 de marzo de 1997. En este mismo diario en el anexo aparece el formato de la solicitud de incorporación al padrón, la cual es de reproducción libre, por lo tanto una copia fotostática de esta solicitud llena, anexando la documentación mencionada en el instructivo publicado en el mismo diario, se envía el documento a las oficinas de Hacienda, doce días hábiles después se notifica la incorporación, y es obligación del contribuyente acudir a cualquier aduana para verificar su

incorporación. Este requisito es indispensable para cualquier importador, pero no es necesario para los exportadores.

C) Contratar un agente aduanal: El agente aduanal es la persona física autorizada por la SHCP, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.

La Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAREM) ha establecido como honorarios promedios del 0.45% a la importación y del 0.18% a la exportación, calculados sobre el valor de las mercancías, los impuestos causados y los gastos comprobados que se realicen en la aduana para el despacho de las mercancías.

La aduana es un organismo estatal encargado de intervenir en el tráfico internacional de mercancías, vigilando y fiscalizando, a su paso a través, de las fronteras del país, aplicando las normas legales y reglamentarias relativas a la importación, exportación y demás regiones aduaneras; formando las estadísticas de este tráfico; determinando y percibiendo los tributos que lo afectan u otorgando las exenciones o derechos que lo benefician y cumpliendo con las demás funciones que las leyes le encomiendan. La aduana es de vital importancia en la actividad del comercio internacional por que se encarga de controlar y fiscalizar el pago de la entrada y salida de las mercancías del territorio aduanero.

Cuando la mercancía llega a la aduana tienen derecho al almacenaje en recinto fiscal o fiscalizado; para las mercancías que se van a destinar a la importación o exportación, es gratuito los dos primeros días en tráfico aéreo y terrestre, en tráfico marítimo el plazo es de cinco días, debiéndose pagar solamente los servicios de manejo y custodia de las mismas, durante estos periodos. Se computan a partir del día en que la mercancía entra al

almacén y del día en que el consignatario reciba la comunicación de que las mercancías entraron al almacén, respectivamente en este transcurso.

El depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito. Generalmente las mercancías se depositan para diferir el pago de contribuciones, o porque se irán haciendo extracciones parciales de dichas mercancías. Esto es, habrá descargos, con respecto a lo que fue depositado en un inicio pueden retirarse del depósito fiscal para:

- Importarse definitivamente.
- Exportarse definitivamente.
- Retornarse al extranjero o reincorporarse al mercado de origen nacional
- Importarse temporalmente por empresas PITEX o maquiladoras.¹²

En este momento las contribuciones y cuotas compensatorias, sólo fueron determinadas.

Los pedimentos, deben de ir amparados con los documentos correspondientes:

- Conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo (anexo 3),
- La factura comercial (anexo 1),
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las restricciones no arancelarias a la importación,

¹² Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX) Es un Instrumento de fomento a la exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado.

- Los documentos en el cual se determine el origen y procedencia de las mercancías (anexo 7),
- El documento en el que conste la garantía otorgada, y
- El certificado de peso o volumen.

Parte de esta información se entrega a la autoridad para su revisión y validación y si dicha información es correcta se obtiene un acuse de recibo. Con los datos que se indiquen en el pedimento las contribuciones se pagan en el banco determinado. La mercancía se presenta ante el sistema aleatorio, donde puede o no ser revisada (hasta dos veces) y finalmente si todo se hizo en la forma debida, la mercancía se importa o exporta, habiendo cumplido con los requisitos fiscales.

3.4 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA REALIZAR UNA IMPORTACIÓN

Para realizar una importación es necesario tener un conocimiento de todos los trámites que se deben de realizar, ya que la documentación es el respaldo de nuestras operaciones, y nos muestran el origen, cantidad, estado sanitario de las mercancías, además nos indican quien es el transportista y quién asume la responsabilidad si llega a surgir algún daño o pérdida de la mercancías, por eso se recomienda que se contraten los servicios de un seguro debido a que el traslado de la mercancía es largo y en la mayoría de los casos ocasiona un aumento en el riesgo de que la mercancía pueda sufrir algún daño, pérdida o deterioro (anexo 4).

Las pólizas de seguro pueden ser de dos tipos, la póliza de seguro individual y la póliza de seguro global.

- Póliza de seguro individual cubre los riesgos de una determinada mercancía en un determinado viaje, plazo y buque designado, y en ella aparece todo el clausulado pactado entre asegurador y asegurado.
- La póliza de seguro global cubre los riesgos de varias expediciones que se realicen durante un cierto periodo de tiempo, siguiendo unas rutas determinadas y con los límites que se hayan fijado.

Las facturas amparan la mercancía y los servicios que se están cobrando por las operaciones realizadas entre las más comunes se encuentran la:

FACTURA COMERCIAL. Es el documento contable por medio del cual el vendedor solicita al comprador el importe de las mercancías y/o servicios suministrados, normalmente contiene la siguiente información (anexo 1):

- Nombre y dirección del vendedor y comprador,
- Fecha de emisión,
- Número de la factura,
- Número de contrato, cantidad y descripción de las mercancías, cantidad número,
- Tipo de bulto,
- Precio unitario,
- Otros gastos acordados,
- Precio total,
- Condiciones de entrega y pago,
- Detalles del embarque, y
- Cualquier otra información solicitada en el crédito documental, como puede ser declaraciones de origen, normalidad de precios.

La factura comercial es necesaria para el despacho de exportación o importación en la aduana, suele emitirse en varios ejemplares original y seis copias, normalmente firmada y sellada por la empresa exportadora.

FACTURA PROFORMA. La factura comercial es un modelo definitivo pero puede existir otro anterior que sirva como información de las condiciones de la operación a realizar llamada factura proforma, se elabora idéntica a la factura comercial y se remite al importador para informarle sobre cuales van a ser las condiciones de la compraventa; precios, cantidades, formas de pago, INCOTERM, etc. En la parte superior debe ir la anotación “factura proforma” y no suele ir firmada.

FACTURA ADUANERA. Determinados países exigen en sus importaciones que se presente en la aduana un documento, emitido por el exportador según un modelo determinado, que se denomina factura aduanera, y que normalmente recoge una declaración de valor y origen de las mercancías que se van a importar.

FACTURA CONSULAR. Al igual que la factura aduanera, algunos países exigen que las importaciones que realizan sus empresas vayan documentadas con una factura consular, que deberá emitir el exportador.

Actualmente estos documentos se utilizan poco, habiendo sido sustituidos por el trámite de legalizar la factura comercial en el consulado.

LOS CERTIFICADOS: Son normas que deben cumplir ciertas mercancías, esto se hace con la finalidad de evitar, plagas, contrabando o cualquier otro que pueda dañar al medio ambiente o a la humanidad.

CERTIFICADOS QUE ACREDITEN EL ORIGEN. En la mayoría de las operaciones de exportación e importación es necesario acreditar el origen

de la mercancía, ya sea por razones comerciales, por exigencias del país de importación o por necesidad de conseguir preferencias arancelarias (reducción de cargas tarifas).

CERTIFICADO DE INSPECCIÓN. Estas operaciones se hacen porque lo exige el importador, la exigencia parte de la normatividad del país de importación y suelen referirse a la claridad, cantidad, precio y verificación arancelaria de las mercancías exportadas, y suele hacerse por muestreo.

CERTIFICADO DE ANÁLISIS. En algunas operaciones el importador puede exigir un certificado de análisis de la composición del producto objeto de la exportación, este tipo de prácticas afectan a productos alimenticios, certificándose su acidez, grasas, colorantes, cenizas, aditivos, edulcorantes, gluten, presencia de mohos, humedad, entre otros.

CERTIFICADOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS. Emitidos por las autoridades oficiales del país de exportación (Ministerios de Agricultura, Sanidad, etc.) certifican que los productos alimenticios analizados pueden ser aptos para el consumo humano o animal, y que no contienen determinadas plagas, insectos, etc.

Existen mas certificados pero cada uno se adecua a las necesidades del país y la mercancía que se desee importar por lo que no se adentrara mucho en este tema, ya que no se considera necesario para el objetivo del tema.

Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar por conducto de su agente o apoderado aduanal un pedimento exigido por la SHCP. En el diario oficial de la Federación del 24 de marzo de 1997, se publicó el instructivo para el llenado del pedimento. El encargado de su emisión y validación ante el sistema Aduanero de Automatización Integral

(SAAI), es el agente o apoderado aduanal, sin embargo, es importante conocer su adecuado llenado, toda vez que dicho documento acredita la legal estancia de las mercancías importadas en el país y forma parte de la contabilidad del contribuyente. Se mencionaran los puntos más importantes:

- Fecha de pago. La fecha de pago en que se pretende pagar la contribución¹³. El pago se deberá efectuar al presentar el pedimento para su trámite en las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección automatizado, el pago debe efectuarse al presentar el pedimento, a más tardar dentro del mes siguiente a su depósito o dentro de los dos meses siguientes cuando se trate de aduanas de tráfico marítimo, de tal manera que la fecha de entrega de la mercancía puede ser anterior a la fecha de pago.
- Tipo de operación: Es la clave que identifica la operación.
- Aduana / sección. Es la clave de la aduana y sección aduanera ante la que se promueve el despacho.
- Fecha de entrada: fecha de pago.¹⁴
- Importador. Nombre o razón social del importador tal como lo haya manifestado para efectos del RFC.
- Domicilio / ciudad / estado / código postal. El domicilio fiscal del importador debe ser el manifestado en el RFC.

¹³ Artículo 83 de la Ley Aduanera.

¹⁴ Artículo 56 fracción 1 ó artículo 83 2do párrafo de la Ley Aduanera Ed. ISEF 25 ed., México 2003.

- Número de pedimento. Es el número asignado por el agente o apoderado aduanal.
- Clave del pedimento. Están formadas por dos letras o por una y un número.
- Tipo de cambio. El tipo de cambio del peso mexicano con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha de entrega de la mercancía¹⁵.
- Transporte. La clave del medio de transporte en que se conduce la mercancía.
- Peso. Es la cantidad en kilogramos del peso bruto total de la mercancía; el peso bruto se refiere al peso de la mercancía más el peso del embalaje utilizado.
- País vendedor. La clave del país de residencia del proveedor de la mercancía.
- Facturas / fechas/ formas de facturación: El número total de facturas que amparen la mercancía (el número y la fecha de cada una de las facturas comerciales que amparen las mercancías, la forma de facturación de acuerdo a los Incoterms.
- La forma de facturación indica que es la misma para todas las facturas que amparan la mercancía o es la correspondiente a la factura que tiene el mayor valor entre todas.

- Proveedor / domicilio. Nombre del proveedor de las mercancías y del domicilio comercial del mismo indicando el estado y la ciudad que corresponda y/o en su defecto, el apartado postal.
- Conocimiento / guías o vehículos. El ó los números de conocimiento de embarque o guía aérea tratándose de contenedores adicionalmente se anotarán las letras y números de estos.
- Valor Moneda Extranjera. El valor total de las facturas que amparan las mercancías en la unidad monetaria utilizada en la facturación, si se trata de varias facturas que amparan, la mercancía, se utilizará la moneda de la que tenga mayor valor entre todas, si hay facturas que utilicen una moneda diferente, se debe hacer la conversión a la moneda antes indicada para realizar la suma que indique el total de dichas facturas.
- Flete. El importe en moneda nacional del total de los fletes pagados por la transportación de la mercancía.
- Seguros. El importe en moneda nacional del total de la prima de seguro pagado por la mercancía.
- Valor factura. Valor en moneda nacional que corresponda a las mercancías.
- Incrementable. El total en moneda nacional, de las cantidades correspondientes a los conceptos que deben incrementarse el valor factura siempre y cuando no estén comprendidos dentro del mismo valor factura, de conformidad con la Ley Aduanera, podrán estar

señalados en los documentos que se anexan al pedimento en otros documentos que no es obligatorio acompañar al pedimento.

- Permiso(s) clave(s). En la primera columna la clave de documentos que comprueba el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y regulaciones no arancelarias requeridas (empresa PITEX, maquiladora, TLCAN, certificado de cupo para TLCAN).
- Impuesto. Es el resultado de los cálculos para determinar los impuestos al comercio exterior.
- Código de barras. El código de barras impreso por el agente o apoderado aduanal, conforme al formato establecido por la Administración General de Recaudación.
- Contribuciones. En tres columnas se anotarán las abreviaturas de los conceptos detallados al término de este párrafo, su(s) forma (s) de pago y el importe correspondiente. Cuando exista más de una forma de pago para un mismo concepto.
- Efectivo: El importe a pagar en efectivo.
- Otros. El importe total de todas las formas de pago distintas al efectivo.
- Total. La suma de los conceptos anteriores.
- Observaciones. Las autorizaciones distintas a las que corresponde mencionar en el campo permisos que en el caso se requiera a algún dato adicional al pedimento, las marcas, números y series de las

mercancías, especificaciones adicionales que completen la descripción de las mismas y lista de empaque.

- Patente / nombre / RFC/ firma del agente o apoderado aduanal. El número de la patente o autorización otorgada por la Administración General de aduanas al agente o apoderado aduanal que promueve el despacho, su nombre completo y forma, así como RFC.
- Distribución de copias. Se presentará en original y tres copias, debiendo llevar preimpreso, en la parte inferior a la izquierda el ejemplar que corresponda lo siguiente:

Original Administración General de Aduana.

1ra copia transportista,

2da copia importador, y

3ra copia agente o apoderado aduanal.

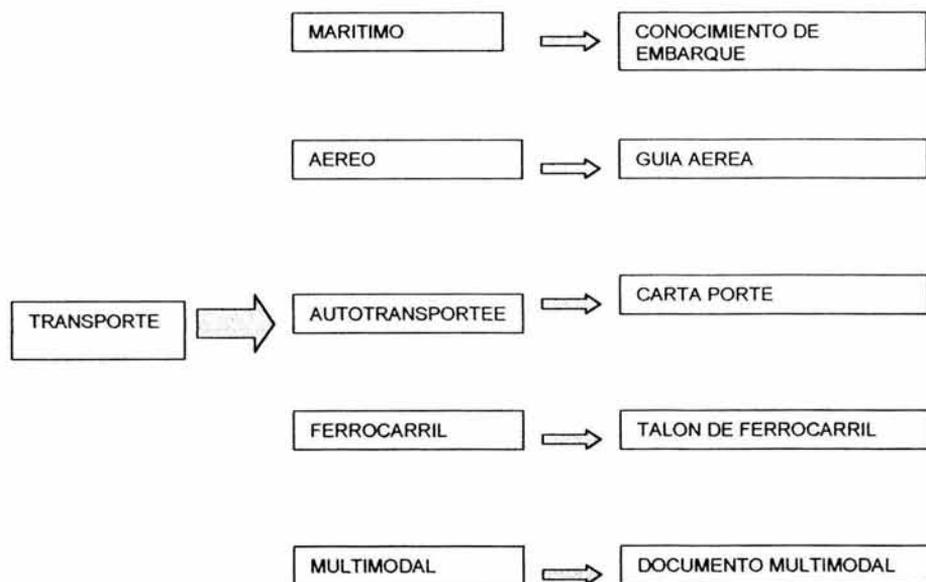
Se pueden realizar todas las rectificaciones necesarias en el pedimento, antes del paso por el sistema aleatorio. Después del paso por el sistema aleatorio, se permite un máximo de dos rectificaciones cuando haya sido a favor del contribuyente y todas las necesarias cuando haya saldo a favor del fisco.

3.5 TRANSPORTE

El Transportar (comercialmente), significa poner a disposición de los usuarios los productos necesarios para su utilización en el momento en que sean requeridos para competir con éxito en los mercados internacionales es requisito indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte; además, del costo del transporte, hay que considerar otros factores, como el tipo de servicio que presta el transportista, es decir, si tiene servicios regulares o irregulares, pues en este último caso se tendrán entregas fuera de tiempo o bien la pérdida de la mercancía, lo que trae consigo la queja de los clientes e incluso su rechazo.

El transporte implica riesgos físicos derivados de las agresiones que puede experimentar la mercancía durante el transporte, pero también conlleva unos riesgos económicos derivado de los anteriores. Los daños de la mercancía llevan al cargador y al transportista a la necesidad de proteger en una doble vertiente, la de poder exigir sus responsabilidades a los culpables del daño (protección jurídica) y la de poder obtener una compensación dineraria por el perjuicio sufrido a través de un esquema protector constituido por la póliza de seguros (protección económica).

La elección del medio de transporte en las operaciones comerciales es un factor determinante en la vida productiva de la empresa. Los medios de transporte utilizados en la movilización de mercancías son:



TRANSPORTE MARÍTIMO

Este medio de transporte tiene como característica la capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías, tanto en volumen como en valor. Se encuentran diversos tipos de buques que se ajustan a las necesidades de carga su bajo costo comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y largas distancias, hace de este medio el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que comercializan internacionalmente.

Existen dos tipos de tráfico marítimo; el de cabotaje, que es a lo largo de un litoral, y el de altura, que es interoceánico. Dentro del tráfico de altura existen los servicios irregulares y los servicios regulares.

Servicios Irregulares. Estos servicios son prestados por buques llamados Tramp, los cuales no tienen itinerario, ni clientes fijos, porque comercian en cualquier ruta mundial de tráfico buscando carga a granel para transportar el buque completo.

Servicios regulares. Estos servicios los prestan las líneas regulares de navegación y se caracterizan por operar con rutas e itinerarios fijos, lo cual significa que tienen establecidas sus fechas tanto de salida como de llegada, aceptan cargas fraccionarias, es decir, aceptan pequeños embarques, y pueden transportar tanto carga general como heterogénea o especial.

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

Generalmente el conocimiento de embarque contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador,
- Nombre y dirección del consignatario,
- Puerto de carga y descarga,
- Nombre y matrícula del barco,
- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía,
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el puerto de destino,
- Estado en condición aparente de la mercancía,
- Fecha de emisión,
- Mención de que la mercancía se encuentra a bordo del barco,
- Número de originales y copias en que se emite el documento, y
- Descripción de las mercancías.

Es necesario que se tenga cuidado en determinados aspectos, como la emisión de los documentos de embarque LIMPIOS, lo que significa que la mercancía ha sido embarcada en perfectas condiciones y que el número de paquetes, bultos, etc. es el correcto.

Según el tipo de trayecto que cubren, pueden ser:

- Directo. Cuando no hay transbordo entre puerto de carga y descarga.
- Mixto. Existen transbordos, pero el mismo conocimiento de embarque cubre todo el recorrido.

AÉREO

El transporte aéreo es recomendable para la movilización de bienes perecederos, valores, productos delicados, aquellos que tengan poco volumen y peso, y los que además requieran cierta urgencia para su traslado. Vinculados a este medio existen los consolidadores de carga que se encargan de agrupar mercancías de varias empresas hasta lograr un peso considerable que les permita operar con tarifas más económicas que las normales, lo que hace que los clientes abaraten sus costos.

La guía aérea (Air way bill or lading) es un contrato entre el embarcador y la línea aérea en donde se especifican las obligaciones de la compañía, y es además, una constancia de recepción de la mercancía. Contiene las instrucciones propias del embarque por la línea aérea, la ruta que ha de seguirse, la descripción de las mercancías, los cargos de transportación además, de los cargos adicionales originados por el manejo de la mercancía.

Este documento no es un título de propiedad e incluye un seguro limitado para la mercancía. Los datos que debe contener la guía aérea son por lo general:

- Nombre del embarcador,
- Nombre y dirección del consignatario,
- Punto de carga y descarga,
- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía,
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino,
- Fecha de emisión,
- Número de originales y copias en que se emite el documento, y
- Descripción de las mercancías.

Todos los fletes se calcularán sobre el peso bruto de la mercancía o su equivalente en volumen del empaque, con base en el factor peso/volumen, considerando el que resulte más alto.

AUTOTRANSPORTE

El transporte por camión o autotransporte federal, es un factor estratégico para el desarrollo de cualquier nación, y en especial de México, por su facilidad de acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio, resulta fundamental para llevar a cabo los procesos de producción, distribución y consumo.

El 7 de julio de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el nuevo reglamento para el transporte federal de carga; esta medida trajo como consecuencia que los autotransportistas pueden ahora trasladar todo tipo de mercancías a lo largo y ancho del país, excepto productos tóxico, explosivos y químicos, los cuales tiene una regulación especial.

La carta porte o talón. El documento que emite el transportista al usuario o cliente, normalmente se emite en un solo original y contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador.
- Nombre y dirección del consignatario.
- Punto de carga y descarga.
- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía.
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino.
- Fecha de emisión.
- Descripción de las mercancías.

FERROCARRIL

En el transporte ferroviario internacional con Estados Unidos se han agilizado los trámites fronterizos y de esta forma los trenes pasan con una revisión aduanal simplificada. Asimismo, con objeto de poder afrontar el incremento de carga, se han llevado acciones entre las cuales destaca la conexión ferroviaria con casi todos los puertos principales del país, de tal forma que las mercancías que normalmente se transportan en contenedores, pueden ser traspasadas al ferrocarril en el puerto, y posteriormente, de las terminales de carga ferroviaria en el interior del país hasta las puertas del usuario por autotransporte, integrándose de esta manera un servicio o multimodal.

El talón de ferrocarril es un contrato de transporte en el cual la empresa transportista se compromete a prestar el servicio que en él se estipulan los acuerdos y las condiciones de transporte estimado por el jefe de la estación, y se debe anotar la fecha de expedición e imprimir el sello de la

oficina. En este tipo de documento no se pueden prohibir los transbordos y debe contener la siguiente información:

- Nombre del embarcador,
- Nombre y dirección del consignatario,
- Punto de carga y descarga,
- Cantidad, peso, medidas y ,marcas de la mercancía,
- Valor del flete,
- Fecha de emisión,
- Firma del jefe de estación y sello de la oficina, y
- Descripción de las mercancías.

MULTIMODAL

Por transporte multimodal se entiende el porte de mercancías por dos o más modos de diferentes de transporte, con base en un contrato; mediante el pago del flete se compromete al operador a la ejecución del transporte de mercancías, y el expedidor a la ejecución del transporte de mercancías, además de extender el documento multimodal correspondiente.

El documento de transporte multimodal puede ser, a elección del expedidor, negociable se expedirá a la orden del transportista; y si se extiende a la orden podrá ser transferible por endoso; si es al transportista será transferible sin endoso, y si se emiten copias se mencionará gráficamente que son negociables. La entrega de la mercancía se efectuará contra la entrega del documento de transporte. Asimismo, cuando el documento no es negociable, se deberá mencionar el nombre del consignatario.

Los datos que debe de contener el documento de transporte multimodal son:

- Naturaleza, marcas, carácter peligroso, número de bultos piezas y estado y peso de la mercancías,
- Nombre y dirección principal del operador, nombre del expedidor y, en su caso, el nombre del consignatario,
- Lugar y fecha en que las mercancías son tomadas por el operador, lugar y el plazo de entrega del las mercancías al consignatario,
- Indicar de si el documento es o no negociable, su fecha de emisión y la firma de operador de transporte o de la persona autorizada,
- El importe del flete,
- El trayecto, modos de transporte y puntos de trasbordo,
- Declaración de que el transporte multimodal se regirá por el convenio de las Naciones Unidas, anulándose cualquier disposición contraria que perjudique al expedidor o consignatario, y
- Anotación de que la mercancía ha sido tomada sin reservas, lo cual significa que la mercancía se hallaba en buen estado al momento de ser confiada al operador.

La responsabilidad de operador empieza desde que éste toma la mercancía bajo su custodia y termina cuando la entrega al consignatario o persona autorizada por el mismo. El operador también es responsable por pérdidas que sufra la mercancía cuando esté bajo custodia.

3.6 FORMAS DE PAGO

La forma en que se va efectuar el pago es muy importante ya que es uno de los primeros puntos que se tiene que acordar por ambas partes para evitar riesgos.

Los factores que determinan la elección del medio de pago son tres:

- **El grado de confianza entre comprador y vendedor.** Si la confianza es grande, el vendedor no tendrá inconveniente en enviar la mercancía con anterioridad al pago, o a la inversa, el comprador no podrá grandes dificultades a efectuar el pago antes de la llegada de la mercancía. Cuando la confianza no es suficiente, las partes tenderán a exigir un medio de pago que garantice al exportador el cobro y al importador la llegada de la mercancía.
- **El grado de necesidad o relación de fuerza entre las partes.** El grado de necesidad que tenga el comprador por comprar o el vendedor por vender puede llevar a la imposición del medio de pago por la parte que esté en una situación más cómoda.
- **El riesgo-país.** La situación política económica del país del importador puede llevar al vendedor a exigir un medio de pago que le cubra de los posibles riesgos derivados de la inestabilidad política o económica del país de su cliente. Igualmente, los importadores se verán obligados a aceptar medios de pago que representen una garantía para el vendedor, ya que de otra forma les será difícil encontrar suministradores.

Los medios de pago mas usuales son:

FORMAS DE PAGO



- Billetes (efectivo)
- Cheque
- Giro bancario
- Orden de pago
- Transferencia
- Remesa
- Crédito documentario
- Carta de crédito

El pago en efectivo. Constituye la mejor forma de pago, pero no es muy usual en el comercio internacional por la pérdida o el robo de estos. Debido a las peculiares características del efectivo, al tenedor de los billetes le es más difícil movilizarlos y convertirlo, cuando la moneda sufre un proceso de devaluación.

El cheque. No es raro que en algunas operaciones de comercio exterior se pague con cheque, porque se tiene la confianza de que se cobrará sin dificultad, sin embargo, en ocasiones los bancos no pagan los cheques por diferentes motivos, como la falta de fondos.

Giro bancario. El giro bancario también conocido como cheque de caja, es un documento de pago muy bien aceptado para realizar transacciones comerciales, en virtud de que tanto el librador como el librado son instituciones de crédito, y siempre se tendrá por sentado que tienen los fondos suficientes para que el beneficiario del giro bancario disponga de su dinero. Es muy común que el librador como el librado sean la misma institución de crédito; por ejemplo, podemos citar los bancos mexicanos

que tiene oficinas en el extranjero y giran sus operaciones sobre ellos mismos. En caso contrario, el banco del país del importador escoge a alguno de sus corresponsales del país exportador, quien se convierte en el librado.

Cuando se utiliza el giro bancario también debe evaluarse el riesgo y el tiempo en que el beneficiario recibirá el documento para su cobro. Normalmente los giros se emiten no negociables, es decir, para su cobro solamente se podrá depositar en alguna cuenta de cheques, de ahorro o de otro tipo.

Orden de pago. Es un mandato dado por el importador a su banco para que transfiera, a través de una entidad bancaria, una determinada cantidad de dinero a favor de un beneficiario. La orden de pago y la transferencia. Existe una diferencia entre ambas: mientras la transferencia es una instrucción para que un banco abone en la cuenta del beneficiario, la orden de pago es una instrucción para que un banco ponga a disposición de un beneficiario una determinada suma de dinero que será normalmente, liquidada por caja contra un acuse de recibo, esta diferencia es, de carácter exclusivamente doctrinal, ya que la práctica bancaria no efectúa distinción entre ambas, llegando a considerarlas sinónimas.

Transferencia. La transferencia de fondos se puede equiparar con la orden de pago, ya que en este medio de pago intervienen también los bancos, que efectúan la transferencia de fondos. Sin embargo, la diferencia estriba en que, mientras que en la orden de pago el beneficiario del dinero se presenta en la ventanilla del banco que tiene que pagar, en la transferencia de fondos el dinero se acredita o se abona a una cuenta de cheques. Para que se pueda llevar a cabo, los bancos necesitan ser corresponsales, es decir, los bancos deben mantener relaciones comerciales entre sí. Al utilizar la transferencia de fondos estamos

asegurando que el envío de dinero se hará en forma muy rápida y segura, ya que por lo general el tiempo en que se acredita una cuenta no pasa de 48 horas hábiles a partir de la fecha de su transmisión.

La remesa. Es el tratamiento por los bancos, según las instrucciones recibidas de documentos financieros y/o comerciales, a fin de obtener la aceptación y/o pago.

En esta forma de pago el acreedor es el que inicia el pago instruyendo a su banco a remesar los giros para obtener el cobro del deudor, es decir, el envío un documento para aceptación (sin que exista necesariamente pago del documento) se entenderá como cobro, este cobro se puede interpretar de dos maneras:

- a. Cuando se refiera a los documentos se entenderá como el envío o remesa de esos documentos
- b. cuando se refiera a la parte de liquidación de la deuda se entenderá como recepción de los fondos por parte del acreedor.

Existen dos tipos de documentos, en función de que sean representativos del pago, de la mercancía o servicio:

- a) Documentos financieros: Se trata de letras de cambio pagarés, cheque, recibos u otros documentos análogos utilizados para obtener el pago de dinero.
- b) Documentos comerciales: Se trata de las facturas, documentos de transporte, documentos de propiedad u otros documentos análogos, o cualquier otro documento que no sea documento financiero.

Crédito documentario. Es el convenio en virtud del cual un banco (banco emisor), obrando a petición de un cliente (el ordenante de crédito) y de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro banco a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos dentro del tiempo límite acordado, siempre y cuando se haya cumplido con los términos y condiciones del crédito. Lo que se requiere en este tipo de transacciones es un instrumento que proteja los intereses de las partes implicadas. El comprador necesita saber que paga por la mercancía solicitada, y el vendedor que recibirá el pago de la mercancía enviada.

Cartas de crédito: Las cartas de crédito son, operaciones independientes de los contratos en los que pueden estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos, son el medio más usual en las operaciones de comercio internacional.

3.7 PROTECCION FÍSICA DE LA MERCANCÍA

Algunos factores que propician la divergencia y el valor agregado al producto, es sin lugar a dudas su envase, el cual, aunado a un buen embalaje, permite ofrecer una presentación atractiva del producto en el país, el cual está destinado. Las formas de almacenamiento y de transporte permiten que en la importación los productos se dé una protección eficiente al producto para que llegue íntegramente a su destino.

Envasar y embalar un producto tiene aspectos normativos, técnicas y procedimientos y, por lo general, el exportador debe informarse y tomar medidas correspondientes para conocer la legislación y la normatividad tanto nacionales como las del país al cual quiere exportar.

A continuación se da la explicación de la importancia que tiene el envase, empaque y embalaje dentro de las operaciones de comercio exterior.

Funciones del envase. El envase es un contenedor que se encuentra en contacto directo con el producto para proteger sus características físicas y/o químicas. Debe ser diseñado para llamar la atención del consumidor.

El empaque es un contenedor unitario o colectivo que sirve para dar presentación al producto con impresos gráficos y con información relativa al producto.

Existen dos funciones las estructurales y las funciones de comunicación.

Funciones estructurales

- **Contención.** El estado físico del producto determina por sí mismo el tipo específico del envase

- **Protección y conservación.** Para la protección y conservación de un producto se deben tomar en cuenta sus aspectos físicos y químicos. La protección física es necesaria para resguardar el producto contra impactos, caídas, vibraciones, insectos y demás animales, además de evitar su rotura, desajuste, merma o fuga, es decir, un buen envase protege la estabilidad física del producto. La protección química del producto es necesaria para preservarlo de los efectos del oxígeno, el calor, la humedad, los rayos ultravioleta de la luz que favorecen la actividad microbiana y la aparición y desarrollo de hongo.

Funciones de comunicación

El envase cumple con dos funciones específicas; la información y la motivación a su consumo. El envase informa varios aspectos, como:

- Identificación y localización del fabricante,
- Identificación y presentación del producto,
- Contenido neto o número de piezas,
- Origen, ingredientes y/o proceso empleado en su fabricación,
- Forma, uso y conservación,
- Riesgos y peligros, y
- Código de barras para su registro y cobro en el punto de venta.

Funciones del embalaje. Las dos principales funciones del embalaje son unificar y proteger la mercancía durante su distribución.

- **Unificación:** Se presenta cuando la carga es homogénea no es difícil acomodarla, pero cuando es heterogénea (con pesos, dimensiones y/o materiales distintos), surge el problema de su acomodo, por la posibilidad de caídas y daños.
- **Protección.** La protección que da el embalaje al producto es de vital importancia para llevar a efecto su distribución masiva.

MATERIAL DEL ENVASE Y EL EMBALAJE

- **PAPEL.** El papel es uno de los materiales más utilizados para el envase; su función es evitar fricción entre las piezas, y proporcionar una envoltura desechable que evite las raspaduras y vibración pero no es resistente ante la humedad y las grasas.
- **CARTÓN CORRUGADO.** El cartón es un material muy utilizado como amortiguante, como envase y como embalaje.

- **FIBRAS VEGETALES.** Las fibras vegetales comúnmente utilizadas son el yute, para la fabricación de sacos, y la fibra de maguey, que se suele utilizar como material amortiguante especialmente para artesanías.

- **MADERA.** La madera se emplea para la fabricación de tarimas, cajas, rejas o jaulas y carretes. La fibra de madera, el aserrín y la viruta se utilizan como material amortiguante en el embalaje de las mercancías.

- **PLÁSTICOS.** El plástico representa una posibilidad de fabricación de envases y embalajes de alta productividad, sin embargo, no es biodegradable y representa problemas ecológicos, por lo que se debe reciclar.

- **VIDRIO.** Es el material tradicional para el envasado de alimentos, fármacos y cosméticos; a pesar de que los plásticos y multilaminados le han robado mercado, no han podido igualar algunas de sus características. Este material tiene la ventaja de la transparencia y de funcionar como barrera contra los rayos ultravioleta de la luz, no altera el sabor del producto y tiene aceptación sanitaria. La desventaja que tiene el vidrio es su peso, que es seis veces mayor que cualquier otro material plástico, además de ser frágil, que estalla fácilmente y es astillable.

- **METALES.** La hoja de lata es muy utilizada principalmente para la conservación de alimentos y el envasado de pinturas, solventes y productos químicos, y como todo producto tiene ventajas: tiene adherencia a la impresión y etiquetado, es una barrera contra el gas y las grasas, es reciclable y de alta resistencia a la temperatura, es una alta barrera contra los rayos ultravioleta de la luz que degrada los alimentos grasos.

NORMATIVIDAD. La normatividad se elabora con el fin de unificar criterios en la protección y comercialización de artículos, homologar las normas mexicanas con las internacionales y evitar la competencia desleal.

ETIQUETADO.

Las normas para la información de productos.

- Marca del producto,
- Descripción del contenido,
- Contenido neto,
- Fecha de caducidad (si la tuviere),
- Condiciones de conservación una vez abierto el envase,
- Fotografía o grafismos alusivos al producto,
- Nombre y dirección del exportador,
- Nombre y dirección del distribuidor,
- Composición química del producto, en porcentajes, y
- Código de barras.

TITULO 4. PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN DE HERRAJES DE CHILE A MÉXICO

En este capítulo se describirán los procedimientos para elaborar una importación de herrajes de la empresa Ducasse Industrial Ltda. situada en la ciudad de Chile a la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V. situada en la ciudad de México, así como el análisis financiero y estructura de la empresa, abarcando todos los procedimientos que se requieren para llevar a cabo la importación de este producto.

Herrajes Azteca S.A. de C.V. se constituye el veinte de abril de 1999, con domicilio fiscal en Bellavista N° 53 Col. San Juan Xalpa, Delegación Iztapalapa en México Distrito Federal con RFC. HAZ99042068A, dedicada actualmente a la venta de productos importados de todo tipo de artículos de ferretería en general.

Para iniciar un proyecto de importación es necesario cerciorarse de que la empresa se encuentra en condiciones de importar, así como realizar una investigación de mercado y conocer si es más conveniente importar o comprar el producto en el país.

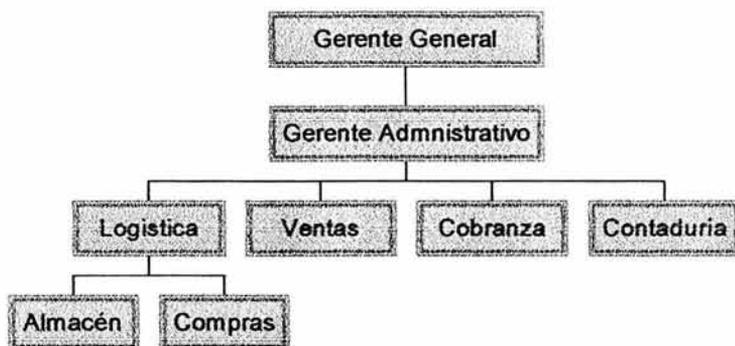
La empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V. ha establecido:

- La misión de ser una empresa con una sólida red de comercialización dentro y fuera del país.
- Poseer un fuerte compromiso con el personal; esperando que se desarrollen en la empresa profesional y humanamente.
- Ser privilegiada en el círculo educación-capacitación y crecimiento. Para tener un constante crecimiento, mejoramiento en la producción y calidad de los productos.

- Tener la voluntad de ser una empresa rentable, porque este factor va permitir invertir a futuro, para continuar creciendo y asegurando el bienestar de quienes pertenecen a la empresa y de todos los que se relacionan con ella.

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V. se encuentra dividida en diversos niveles jerárquicos, cada área mantiene una constante comunicación con los demás departamentos, y está representada de la siguiente manera.



Cada departamento desempeña las siguientes funciones:

- El Gerente general tiene la función de dirección, planeación estratégica, organizar y controlar las áreas de la empresa, evaluar el desempeño de las áreas.
- El Gerente administrativo elabora flujos de efectivo, pago a proveedores, reclutamiento y selección del personal adecuado, pago de nominas, la administración de los gastos de la empresa.

- El departamento de logística supervisa, controla el proceso de la importación de las mercancías, la innovación del producto, compras y almacenamiento de la mercancía; en este departamento laboran 6 personas.
- El departamento de ventas investiga los mercados, la publicidad, hace el análisis de clientes, es el responsable de la planeación de las ventas; en este departamento laboran 5 personas.
- El departamento de cobranza realiza las gestiones necesarias para llevar a cabo el cobro de los adeudos de los clientes; en este departamento laboran 2 personas.
- El departamento de contaduría supervisa las funciones de contabilidad general, prepara los estados financieros, informes y estadísticas de la situación económica, fiscal, contable de la empresa; en este departamento labora 1 persona.

4.2 ANÁLISIS DEL MODELO FODA

Como parte de la planeación estratégica se tiene que realizar el análisis del ambiente interno (fortalezas y debilidades) y el ambiente externo (oportunidades y amenazas) de la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V.

FORTALEZAS

- Rapidez en la entrega de los productos
- Personal calificado
- Entrega a nuestros clientes el mejor producto del mercado
- Constante proceso de capacitación del nuestro personal
- Buena relación con los proveedores al no presentar problemas de pago
- Habilidades para la innovación de productos

DEBILIDADES

- Renta de las instalaciones
- Exceso de comunicación informal en el interior de la compañía

AMENAZAS

- Excesivos costos en la importación
- Inestabilidad del dólar
- Cambio en las necesidades y gustos de los compradores

OPORTUNIDADES

- Expandirse hacia nuevos mercados
- Prestigio y buena imagen
- Crecimiento en el mercado más rápido
- Creación de nuevos diseños de presentación

4.3 ANÁLISIS FINANCIERO

A continuación se presentan los estados financieros de la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V. ; ellos nos va ha ayudar a llevar a cabo su análisis mediante la aplicación del método de razones financieras.

HERRAJES AZTECA S.A. de C.V.

Bellavista N° 53 Col. San Juan Xalpa

HAZ 990420-68A

Estado de Situación Financiera del 1o de Enero al 31 de Diciembre de 2003

<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
Caja chica	2,000	Proveedores	15,292,328
Bancos	2,291,050	Acreedores Diversos	0
Tesorería	1,066,466	Impuestos por pagar	114,763
Clientes	6,497,036	I.V.A.	589,979
Deudores Diversos	1,510,162	Total de Pasivo Circulante	15,997,071
Inventarios	6,751,341		
Mercancías en Transito	4,871,413		
Atcipo a Proveedores	23,478	<u>Capital Contable</u>	
Total de Activo Circulante	23,012,947	Capital	
		Capital social	3,000,000
<u>Fijo</u>		Aportac. P/Fut aumentos de Capital	0
Equipo de Oficina	190,708	Resul de Ejerc. Anteriores	598,510
Dep. Acum. de Equipo de Oficina	-24,706	Utilidad o pérdida según EPG	6,033,383
Equipo de Computo	608,736	Total Capital	9,631,893
Dep. Acum. de Equipo de Computo	-49,503		
Equipo de Transporte	887,420		
Dep. Acum. de Equipo de Transporte	-74,129		
Herramientas	37,117		
Dep. Acum. de Herramientas	-6,795		
Total de Activo Fijo	1,568,849		
<u>Diferido</u>			
Impuestos Anticipados	12,957		
Iva por acreditar	571		
Depositos en Garantia	1,033,640		
Total de Activo Diferido	1,047,168		
Suma de Activo	25,628,964	Suma de Pasivo y Capital	25,628,964

HERRAJES AZTECA S.A. de C.V.

Bellavista N° 53 Col. San Juan Xalpa

HAZ990420-68A

Estado de Perdidas y Ganancias del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003

<u>Ingresos</u>		%
Ventas	130,717,148	98.46
Ingresos por Vta. De Activo Fijo	1,150,153	0.24
Otros Ingresos	120,496	0.11
Ingresos Financieros	303	0.00
Ganancia Cambiaria	2,100,000	1.19
Total de Ingresos	134,088,100	100
<u>Costos y Gastos</u>		
Costo de Ventas	119,825,636	72.320
Gastos de Administración	4,628,535	13.380
Gastos de Ventas	1,781,284	5.200
Perdida Cambiaria	1,313,006	4.840
No deducibles	506,256	0.920
Total de Costos y Gastos	128,054,717	96.66
Utilidad o Pérdida Contable	6,033,383	3.34

Hay gran variedad de razones financieras, pero sólo se aplicarán las que se adapten a nuestros estados financieros.

Razones simples

a) Solvencia

$$\text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante} = 23,012,957.32 / 15,997,070.66 = 1.44$$

Las deudas están garantizadas por los valores del activo circulante, ya que la empresa pagando cada peso del pasivo le quedan \$1.44 de activo circulante, la empresa produce el numerario necesario para que pague oportunamente de sus deudas demostrando con ello su solvencia.

c) Análisis de liquidez

$$\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Circulante} = \\ 2,3012,957.32 - 6,751,341.49 / 15,997,070.66 = 1.02$$

Las deudas están garantizadas por los valores del activo circulante menos el inventario, ya que pagando cada peso del pasivo circulante con el activo circulante menos los inventarios queda \$1.02 para seguir trabajando.

d) Apalancamiento

$$\text{Pasivo total} / \text{capital contable} = 15,997,070.66 / 8,631,893.46 = 1.85$$

No es aconsejable aceptar una relación mayor de 1.0 por que demuestra que la empresa entre utilidades y el capital pagado debe 1.85 pesos a sus acreedores. De ser esta relación la empresa empieza a ser propiedad de sus acreedores y no de sus accionistas ya que los primeros tienen una mayor inversión.

$$\text{Pasivo total} / \text{activo total} = 15,997,070.66 / 24,628,964.12 = 0.65$$

Indica que el financiamiento externo contribuye a la inversión de los activo, significa cada peso invertido en el activo fijo debe \$0.65 a sus acreedores.

Razones de Actividad

a) Eficiencia de cartera

$$\text{Clientes} / \text{ventas netas} \times 365 = 6,497,036.18 / 30,717,147.86 \times 365 = 77 \\ \text{días}$$

La cartera de clientes tarda en recuperarse 77 días.

Razones de productividad y rentabilidad

a) Utilidad neta / ventas netas = $6,033,383.34 / 30,717,147.86 = .20$

De cada peso que se venden se obtiene \$0.20 de utilidad.

b) Utilidad neta / capital social = $6,033,383.34 / 3,000,000.00 = 2.01$

De cada peso invertido por los socios se esta obteniendo una utilidad de \$2.01

c) Utilidad neta / activos fijos $6,033,383.34 / 1,568,848.59 = 3.85$

De cada peso invertido en activo fijo se tiene \$2.01 de utilidad.

Derivado del análisis anterior se puede establecer que, en términos generales, la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V., presenta una situación financiera sana con una solvencia adecuada y una buena estabilidad y productividad, con posibilidades de mejorar sus resultados positivos.

4.4 PRODUCTO

Herrajes Azteca S.A. de C.V. importa herrajes para la industria mueblera de México por medio de la contratación de los servicios de la empresa Ducasse Industrial Ltda, situada en la ciudad de Santiago Chile, se eligió a este proveedor porque se ha especializado en la fabricación de sus productos, bajo alto estándares de exigencia, para la cual cuenta con la certificación de ISO 9001:2000 fabrica productos con maquinas y equipos de origen europeo, los cuales aseguran la calidad del producto y la seguridad de quienes operan con ellos, permitiendo producir con calidad y con tecnología no contaminante. La constante capacitación del personal y el excelente trabajo desarrollado con los proveedores ha permitido lograr una excelente relación entre calidad-precio existente en el mercado, además, de ofrecer precios accesibles. Existen 15 líneas de productos que

se importan pero, sólo se mencionarán 3 por ser los más representativos en el volumen de ventas ya que abarcan el 40% de las ventas.

La ventaja de importar estos productos es porque nos es más barato importarlos que producirlos en México, debido a que México no cuenta con esta tecnología pero puede aprender a crearla o imitarla en el futuro.

Los productos son:

ORGANIZADORES

Características técnicas

- Capacidad de carga: 80 kg. por par.
- Capacidad de carga máxima por sistema repartida entre los pilares y el total de repisas.

Medidas de soportes

- 20 cm.
- 25 cm.
- 30 cm.

Medidas pilares

- 50 cm 160 kg.
- 100 cm. 240 kg.
- 150 cm. 320 kg.
- 200 cm. 400 kg.

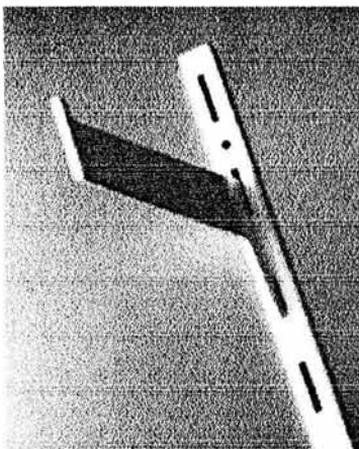
Cualidades

- Recubrimiento superficial resistente al óxido, y rayaduras.
- Amplia variedad de medidas para implementar sistemas de repisas en diferentes ambientes.

Aplicaciones

- Dormitorios infantiles, interiores de closet, y despensas.

Para muros sólidos se recomienda usar tornillos para madera, cabeza plana o tornillos autorroscantes.



RODAMIENTOS DE BAJAS REVOLUCIONES

Características técnicas

- Corredera al piso.
- Capacidad de carga: 15kgs por carro.
- Vida útil estimada 10 años.

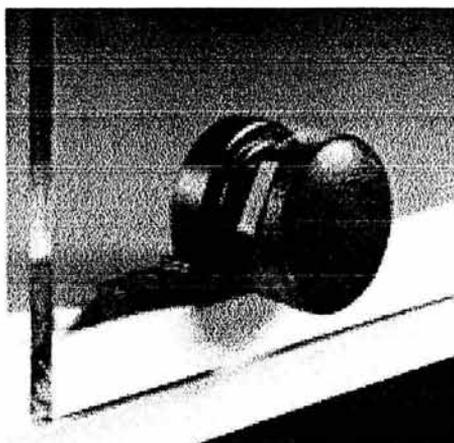
Cualidades

- Caja de acero zincado brillante.

Aplicaciones

- Vitrinas

Para instalar los carros debe realizar un perforación en la zona inferior de la ventana



SISTEMA DE CORREDERAS LIVIANOS

Características técnicas

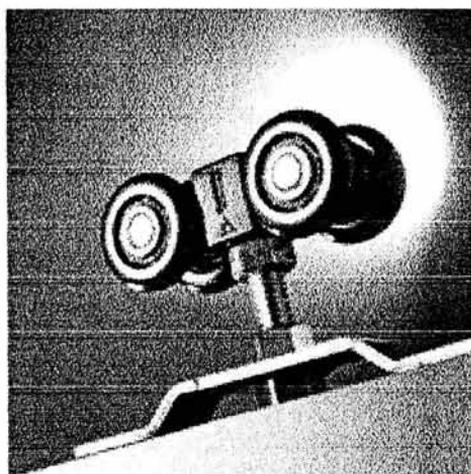
- Corredera colgante con chasis de acero de montaje frontal.
- Capacidad de carga: 100 kgs por hoja.
- La capacidad de carga esta dada por par de carros.

Cualidades

- Producto estándar de alta duración.
- Su placa de montaje permite la inserción del perno de manera horizontal, facilitando su instalación.

Aplicaciones

- Garages, accesos, exteriores livianos.



IMPORTACIONES ANUALES DE MÉXICO-CHILE

México en relación al comercio exterior con este país ha tenido un comportamiento desfavorable para nuestro país ya que se reportan más importaciones que exportaciones:

CUADRO 5
IMPORTACIONES DE MÉXICO-CHILE
CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES

AÑO	IMPORTACIONES MÉXICO-CHILE
2000	893.7
2001	975
2002	1010.2

FUENTE: INEGI INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

LOS INCOTERMS Y EL PRECIO DE IMPORTACIÓN

El INCOTERM que se utiliza es CFR (costo y flete); donde el vendedor va a pagar los gastos y flete necesarios hasta que la mercancía llega al puerto de destino convenido, en este caso Veracruz, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como, cualquier otro gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transmiten del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

4.5 PROCESOS PARA LA IMPORTACIÓN DE HERRAJES DE CHILE A MÉXICO

El primer paso para realizar la importación después de elegir al proveedor y los servicios del agente aduanal es;

- La solicitud del material. Esta depende de la demanda que tiene la empresa de los productos que comercializan a través de los distribuidores, esta demanda va creciendo con respecto a la atención que se le da a cada uno de los productos, hablando de promoción, estudio de mercado, análisis de costo con respecto a la competencia.
- Elaboración del pedido. La orden de compra es previamente analizada en cada uno de los productos que se solicitan; éste análisis se elabora viendo la estadística de ventas que tuvo cada producto en un cierto tiempo, tomando en cuenta el stock actual el pendiente por sustituir y la proyección de ventas que se programa para dicho producto, además de realizar un análisis económico y el costo de la programación de

gastos en cada uno de los productos, se procede a realizar formalmente el pedido mediante una orden de compra vía e-mail al proveedor.

Tiempo de tránsito. El tiempo de tránsito es el tiempo que tarda la mercancía en llegar al almacén. La mercancía se puede importar por dos aduanas pero todo depende de la urgencia de esta.

Por la aduana de Manzanillo tarda 8 días; esta aduana sólo se utiliza cuando la mercancía es urgente; porque representa en relación a los gastos de operación, gastos de identificación, paso de aduana, maniobras de carga y descarga, un mayor costo, ya que cobran excesivamente por todo, porque esta aduana es de iniciativa privada, esta aduana es una de las más caras de todo el país, y su ventaja es que se ahorra tiempo para traer la mercancía.

Por la aduana de Veracruz el tiempo aproximado es de 3 semanas además, de ser más sencilla en todos los aspectos; aunque el tránsito sea más tardado (algunas veces se adelanta y tarda hasta 2 semanas, dependiendo el trasbordo del contenedor), es más económica y esta más cerca de la Ciudad de México.

Se puede decir que el tiempo aproximado en la llegada de la mercancía desde que se realiza el pedido con el proveedor son 30 días.

EL PRECIO DEL PRODUCTO

Para determinar el precio del producto se consideran los gastos de internación y se comparan con los de la competencia.

Precio = costo del producto * el tipo de cambio promedio + gastos de internación (o importación) + utilidad + gastos de operación.

- El costo del producto es el precio que nos da el proveedor.
- En el tipo de cambio se hace una estimación, ya que este no tiene una estabilidad.
- Los gastos de internación o gastos de importación; son aquellos que se ocasionaron para poder realizar dicha importación como: seguros, fletes, honorarios al agente aduanal, pago de impuestos, maniobras entre otros.
- La utilidad es la ganancia que nos tiene que dejar la venta del producto.
- Gastos de operación; son aquellos que se ocasionan por la venta del producto que vienen siendo los gastos de administración como teléfono, luz, renta, agua, papelería, sueldos, impuestos, seguros, etc. y los gastos de venta como; gasolina, ferias, exposiciones, publicidad, viáticos, etc.

DOCUMENTOS PARA LA IMPORTACIÓN DE HERRAJES .

La empresa contrata los servicios del agente aduanal Carlos Ochoa Santarelli el se va encargar de realizar los trámites de la importación, dichos documentos tienen que ir respaldados por la siguiente documentación:

- **Factura comercial;** expide, en original y seis copias. Esta debe contener el nombre, RFC y dirección del vendedor y comprador, número de factura, fecha de expedición, descripción de la mercancía, condiciones de venta valor de la factura en número y letra, aduana de salida del país de origen y puerto de entrada de destino (ver anexo 1).

- **Lista de empaque;** se expide en original y seis copias. Esta debe contener la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. Anotando en forma clara los números y las marcas que identifiquen la mercancía, mismos que deben señalarse en la factura (ver anexo 2).

- **Guía de transporte;** se expide en original y seis copias. En esta se una descripción de la mercancía, se dan las características del embalaje y las cantidades (ver anexo 3).

- **Certificado de Origen;** este documento manifiesta la originalidad del producto del país o de la región (ver anexo 4).

- **Certificado de seguro;** si se contrato este al establecer las condiciones de compras, debe contener nombre del comprador, descripción de la mercancía asegurada (ver anexo 5).

- **Pedimento de importación;** este documento debe contener un número de pedimento, destino de la mercancía, tipo de cambio, precio bruto, número de aduana, precio en aduana, precio comercial, datos del exportador, clave del despacho aduanal, fecha de la elaboración del pedimento, descripción de las mercancías, fracción arancelaria, INCOTERMS, número de factura, y los datos del agente aduanal (ver anexo 6).

LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN DE HERRAJES

La Logística de importación es muy importante porque abarca el envase, embalaje y transporte de la mercancía.

Envase y Embalaje. El envase de la mercancía es diseñado para atraer la atención del consumidor, se describe el producto, nombre, razón social y

dirección del fabricante, el envase tiene la finalidad de dar protección a la mercancía. Se utilizan cajas de cartón y cuando son rieles se hace por medio de bultos.

Embalaje. Para la importación de la mercancía se utilizan pallet madera y bultos; esto se hace con la finalidad de que la mercancía llegue en buenas condiciones, evitar robos, siniestros, buscar una cuota más económica en el seguro, ahorrar volumen en la estiba y para comodidad en la transportación de la misma.

TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA

El medio de transporte permite mover la mercancía de un lugar a otro, de este medio también depende que la mercancía llegue en buenas condiciones al destino.

El medio de transporte a utilizar es el marítimo porque su costo comparado con los demás medios de transporte es más económico, además, de considerar la distancia que se tiene que recorrer, la mercancía sale de la República de Chile para llegar al puerto de Veracruz, de ahí se traslada en un autotransporte terrestre hasta llegar a la empresa, pasando al almacén en montacargas.

MEDIO DE PAGO.

Para concluir la importación se tiene que hacer el pago de la mercancía, este fue acordado por el comprador y vendedor y en Herrajes Azteca S.A. de C.V. Ducasse Industrial Ltda. dio un crédito para realizar el pago de 90 días después de la llegada de la mercancía a las instalaciones de la empresa, la forma de pago acordada es por medio de transferencias electrónicas en dólares (anexo 5).

CONCLUSIONES

En la actualidad el comercio exterior se ha desarrollado rápidamente; ocasionando que muchas empresas que no se encontraban preparadas para competir con grandes empresas se vieran gravemente afectadas. Esto se debe a los tratados internacionales firmados por México que permitió la entrada a nuevos productos; productos que en su mayoría son elaborados con alta tecnología.

Las importaciones son importantes para la economía de nuestro país, principalmente cuando existe baja productividad, escasa tecnología y cuando los instrumentos son insuficientes para competir con países altamente industrializados, además, ayudan a cubrir necesidades que el país no puede abastecer.

Como se pudo observar en esta investigación, se recomienda a todas aquellas personas o empresas que deseen realizar operaciones de comercio exterior, realizar un estudio de financiero de la empresa, para ver si su situación financiera es sana, si cuenta con solvencia, liquidez, estabilidad y productividad, y así, poder hacer frente a sus obligaciones; después, tiene que ver sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para tratar de corregir o mejorar en aquellos puntos donde la competencia pueda tomar ventaja.

Y finalmente elaborar un estudio de los gastos que va requerir la realización de dicha operación, como; gastos administrativos, gastos de ventas, gastos de importación, gastos aduanales, entre otros; para que finalmente considere si es costeable el importarlos, o es mejor adquirirlos por otro medio (es importante considerar si el volumen que se desea

importar es considerable). Para ello se debe tener conocimiento de las disposiciones jurídicas, contables, administrativas y financieras.

Al realizar el análisis financiero de la empresa Herrajes Azteca S.A. de C.V. se ha concluido que cuenta con las bases necesarias para realizar la importación de herrajes; dichos productos están elaborados con alta tecnología, estos se importan en gran volumen para que su costo no se incremente tanto con los gastos que estos requieren, además, de que el costo total del producto es más económico que los elaborados en nuestro país; por eso es recomendable que se haga primero un estudio de mercado para ver si el producto que se desea importar va salir más económico que comprarlo en el país además de considerar su calidad.

BIBLIOGRAFÍA

ACOSTA R. Felipe. **TRÁMITES Y DOCUMENTOS EN MATERIA ADUANERA**, 1ra reimpresión, Ed ISEF, Ediciones Fiscales, México D.F 2001.

ALVAREZ V. Juan. **COMO ENTENDER LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO**, México D.F.1997.

ANDA G. Cuauhtemoc. **ESTRUCTURA SOCIOECONOMICA DE MÉXICO (1940-2000)**, Ed. Limusa, Grupo Noriega Editores. México 1997.

Banco Nacional de Comercio Exterior, **GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR**, 5ta edición, S.N.C. Bancomext, México 1997.

BARRERA H. Luis Miguel. **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE FRASCOS DE VIDRIO DECORATIVOS A MIAMI FLORIDA**, México 2001.

CRUZ S. Luis. **REPERCUSIONES DEL TLC EN LAS FINANZAS DE LAS EMPRESAS MEXICANAS**, Editorial SICCO, México D.F. 1998.

DIAZ M. Miguel Ángel. **TÉCNICAS DE COMERCIO EXTERIOR**, Ediciones Piramide, Centro Internacional Carlos V., Madrid Spain 1996.

FLORES P. Joaquin. **EL CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MÉXICO RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO GLOBAL**, México 2000.

FREITHALER O. William. **COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO**, Ed. Diana, México D. F. 1969.

GOMEZ C. Antonio. **LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA**, Seminario de Investigación, México 2001.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior. **EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**, Tomo I, EDIMCE. Ed Electocomp Sa. Autor IMCE, Mexico D.F 1982.

MAUBERT V. Claudio. **COMERCIO INTERNACIONAL ASPECTOS OPERATIVOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS**, 1ra edición, Ed. Trillas, México 1998.

MENDEZ M. Jose Silvestre **PROBLEMAS ECONOMICOS DE MÉXICO**, 3ra edición, MC GRAW Hill, México D.F. 1995.

MERCADO H. Salvador. **COMERCIO INTERNACIONAL Í MERCADOTECNÍA INTERNACIONAL IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN**, 3ra reimpresión, Ed. Limusa, Editores Noriega, México 1997.

MONTIEL G. Josefa **PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE SELLOS MECANICOS A COLON PANAMA**, Seminario de investigación, México 2000.

MORENO C. Jorge A. **COMERCIO EXTERIOR SIN BARRERA (TODO LO QUE USTED NECESITA SABER EN MATERIA ADUANERA Y DE COMERCIO EXTERIOR)**, 2da edición, Ed. ISEF, México 2002.

ORTIZ W. Arturo. **MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**, UNAM Instituto de Investigaciones Económicas, México D.F. 1988.

POBLETE I. Cecilia. **GUIA PRACTICA PARA EL LLENADO DE PEDIMENTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN**, Ed. ISEF, Ediciones Fiscales ISEF, México 1996.

LEGISLACIONES

Ley Aduanera y reglamento, 25ta edición, Ed. ISEF, México 2003.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 140ª edición.

Ed. Porrúa, México 2003.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. Prontuario Fiscal 2004, 8va edición.

Ed. THOMSON, México 2003.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. Prontuario Fiscal 2004, 8va edición.

Ed. THOMSON, México 2003.

Código Fiscal de la Federación. Prontuario Fiscal 2004, 8va edición. Ed.

THOMSON, México 2003.

PÁGINAS DE INTERNET

[www. economía. gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

[www. sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

[www. inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

[www. bancomext.com](http://www.bancomext.com)

ANEXO 2 LISTA DE EMPAQUE

		LISTA DE EMPAQUE PROFORMA N° 26/03				FECHA:	24-Oct-03	
A	: HERRAJES AZTECA S.A. DE C.V. / CIUDAD DE MÉXICO / MÉXICO							
DE	: DUCASSE INDUSTRIAL LTDA. / SANTIAGO - CHILE							
	: Mercadería embalada en 17 pallet y 365 bultos							
PALLET	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		CAJAS	KG NETO	KG BRUTO		
1	Corredera cajon SBP 300 blanco 1 mm	3360	set	168	1144.00	1162.00		
2	Corredera cajon SBP 350 blanco 1 mm	2320	set	116	944.00	962.00		
3	Corredera cajon SBP 350 blanco 1 mm	2720	set	136	1107.00	1125.00		
4	Corredera cajon SBP 550 blanco 1 mm	1760	set	88	1100.00	1118.00		
5	Corredera cajon SBP 550 blanco 1 mm	1760	set	88	1100.00	1118.00		
6	Corredera cajon SBP 550 blanco 1 mm	1760	set	88	1100.00	1118.00		
7	Corredera cajon SBP 550 blanco 1 mm	1760	set	88	1100.00	1118.00		
8	Corredera cajon SBP 550 blanco 1 mm	1760	set	88	1100.00	1118.00		
9	Corredera TL 400 zinc	1500	par	75	1838.00	1856.00		
10	Corredera TL 400 zinc	1560	par	78	1911.00	1929.00		
11	Corredera ducloset simple	1000	set	100				
	Corredera DN-80 SR	500	set	50				
	Corredera DN-80 c/freno	200	set	20	533.00	551.00		
12	Soporte SGD-17cm.Blanco	600	un.	60				
	Soporte SGD-22cm.Blanco	500	un.	50				
	Soporte SGD-27cm.Blanco	1100	un.	110				
	Soporte SGD-27cm.Blanco	120	un.	12				
	Soporte SGD-32cm.Blanco	900	un.	90				
	Soporte SGD-37cm.Blanco	700	un.	70				
	Soporte SGD-37cm.Blanco	100	un.	10				
	Pilar ranurado dobl. 64 cm. Bco.	100	tiras	10				
	Pilar ranurado dobl. 96 cm. Bco.	400	tiras	40				
	Pilar ranurado simple 0,50 mtr. Bco.	150	tiras	15				
	Pilar ranurado simple 1,00 mtr. Bco.	200	tiras	20	1250.00	1268.00		
13	Soporte escuadra 13/15 blanco	1032	un.	43				
	Soporte escuadra 15/20 blanco	2184	un.	91	299.00	317.00		
14	Soporte escuadra 20/25 blanco	2544	un.	106	341.00	359.00		
15	Soporte escuadra 20/25 blanco	1680	un.	70				
	Soporte escuadra 20/25 blanco	2016	un.	84	745.00	763.00		

16	Soporte fijo 20/25 blanco	840	un.	42		
	Soporte fijo 20/25 azul capri	120	un.	6		
	Soporte fijo 20/25 beige	450	un.	23		
	Soporte fijo 20/25 fucsia	60	un.	3		
	Soporte fijo 20/25 gris	160	un.	8		
	Soporte fijo 20/25 lila	240	un.	12		
	Soporte fijo 20/25 verde	260	un.	13	618.00	636.00
17	Soporte fijo 25/30 blanco	1360	un.	68		
	Soporte fijo 25/30 burdeo	280	un.	14		
	Soporte fijo 25/30 fucsia	120	un.	6		
	Soporte fijo 25/30 lila	100	un.	5		
	Soporte fijo 25/30 verde	320	un.	16	766.00	794.00
N° BULTO		CANTIDAD		BULTOS		
1-60	Riel U-20 2,00 mtr.	10	tiras	60	16.60	16.70
					PESO BULTO 1-60	996.00 1002.00
61-110	Riel U-20 3,00 mtr.	10	tiras	50	24.90	25.00
					PESO BULTO 1-60	1245.00 1250.00
111-120	Riel U-100 2,00 mtr.	10	tiras	10	24.60	24.70
					PESO BULTO 1-60	246.00 247.00
121-130	Riel U-100 3,00 mtr.	10	tiras	10	37.00	37.10
					PESO BULTO 1-60	370.00 371.00
131-310	Riel U-30 6,00 mtr.	1	tiras	180	22.60	22.60
					PESO BULTO 1-60	4068.00 4068.00
311-355	Pilar ranurado dobl. 192 mtr. Bco.	10	tiras	45	14.00	14.10
					PESO BULTO 1-60	630.00 634.50
356-370	Pilar ranurado simple 1,50 mtr. Bco.	10	tiras	15	7.50	7.60
					PESO BULTO 1-60	112.50 114.00
371-385	Pilar ranurado simple 2,00 mtr. Bco.	10	tiras	15	10.00	10.10
					PESO BULTO 1-60	150.00 151.50
					TOTAL KGS.	24823.50 25150.00

ANEXO 3 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Geneva		ORIGINAL BILL OF LADING MSCUGL392663	
INCARGO INDUSTRIAL LTDA BARRIO CARLOS LINDA RIVEROS FON. 2583-738869 FAX 262-737873	HERRAJES AZTECA S.A. DE C.V. BELLA VISTA 10 93 BORDA 12-14 COLONIA SAN JUAN XALPA DELEGACION C/TAPALAPA HERRAJES AZTECA FON. 56-95-95144607 FAX 52-55-95144601	BELLA VISTA 10 93 BORDA 12-14 COLONIA SAN JUAN XALPA DELEGACION C/TAPALAPA HERRAJES AZTECA FON. 56-95-95144607 FAX 52-55-95144601	
HERRAJES AZTECA S.A. DE C.V.		BELLA VISTA 10 93 BORDA 12-14 COLONIA SAN JUAN XALPA DELEGACION C/TAPALAPA HERRAJES AZTECA FON. 56-95-95144607 FAX 52-55-95144601	
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX San Antonio	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX Veracruz, Mexico	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX CONSIGNATARIA OCEANICA S.A. D	
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX MSC JASMINE - 553R	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX CONSIGNATARIA OCEANICA S.A. D		
Please see attached HDSR for Container / Cargo Description(s). 1 x 40' High Cube Total Packages : 422 Total Gross Weight : 25150.000 Kgs.			
Freight Collect			
FREIGHT & CHARGES		RATE	PAYABLE IN
Ocean Freight From Origin to Port of Destination	1.0 1.8 1.0	1670 12960 2350	PER USD USD
All Other Charges (if Any)	1.0	1670	PER USD
Freight Collect		1.0	1670

070

DATE 02-Nov-2003

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.



ANEXO 4 SEGURO

LE MANS

Simplemente Seguros

OP. ICA 187/03

CERTIFICADO DEFINITIVO EXPORTACIONES

Nº 033690

ASEGURADO: DUCASSE INDUSTRIAL LTDA.

DECLARACION

RUT: 83.279.200-4

A favor del Beneficiario de: HERRAJES AZTECA S.A. DE C.V.

Nº 033690

ASEGURADOR ADICIONAL: BELLAVISTA Nº 53 BOLETA 12-14 COLONIA SAN JUAN

XALPA DELEGACION IZTAPALAPA MEXICO

SECT

LE MANS ISL. Compañía de Seguros Generales S.A. ha otorgado cobertura al seguro de embarque.

DATOS DEL EMBARQUE:

CANTIDAD EMBARQUE: 1 x 40 CONTENEDOR CON HERRAJES PARA MUEBLES.

EMBARQUE

ORIGEN: SAN ANTONIO

TRANSACCION EN

DESTINO: VERACRUZ - MEXICO

MONTO ASEGURADO: US\$ 33.500,00

TASA: 0,23%

PRIMA DE SEGURO: US\$ 77,06

TRANSPORTE: MARITIMO

NAVE: MSC JASMINE

REG. MAR. / EXP.

FECHA DE EMBARQUE: 02.11.2003

BL: MSCUCL392663

OTRA

El presente Certificado, está sujeto a todos los términos y condiciones estipulados en la póliza Fijante
Nº y se condensa para el seguro de hecho.

Firma Curador de Seguros

LE MANS ISL. Compañía Seguros Generales S.A.

Fecha de Emisión

ORIGINAL ASEGURADO

ANEXO 8 FORMA DE PAGO



MONEX CASA DE BOLSA S.A. DE C.V.
Monex Grupo Financiero
 Varadero 36 So. 060 Col. Juarez
 06000 Mexico, D.F. Tel: 52 5618555
 www.monex.com.mx
 PAGO FACILITACION

Figura 1 de 1

COMPROBANTE - FACTURA

0241646

DIVISION DIVISAS

DATOS DEL CLIENTE
HERRAJES AZTECA S.A. DE C.V. BELLAVISTA 53 BODEGA 12 Y 14 SANJUANALPA (XTAPAL)

OPERACION No.	59654
OFICINA	MATRIZ MEXICO
FECHA	24-NOV-2003
HORA	11:08

ESTE DOCUMENTO AUTOMÁTICAMENTE SE ARCHIVARÁ EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MONEX

DETALLES	DIVISA	MONTO	TIPO DE CAMBIO	EQUIVALENTE M.N.
EL CLIENTE VENDE	DOLAR AMERICANO	1,839.00	11.276071	20,638.80
MEXICAN DEPOSITO EN CUENTA MEXICANO CONVENIO SUSCRIBIENDO REFERENCIA 0106043666				
TOTAL CLIENTE VENDE DOLAR AMERICANO		1,839.00		20,638.80
EL CLIENTE COMPRA	DOLAR AMERICANO	1,820.00	11.340000	20,638.80
DESBESORCION CLIENTA DOL. BENEFIKARIO	TRANSFERENCIA (0503408)			
REFERENCIARIO	AMERICA MEXICAN SHIPPING CO. MEXICO SA DE CV			
REFERENCIA				
CLAVE DEL BANCO PAGADOR	FEDWIRE NUMBER 0000990			
BANCO PAGADOR	BANK OF AMERICA NATL TRS. SAV ASSOC.			
DIRECCION DEL BANCO PAGADOR	15 CALOUSSETT NEW JERSEY			
ORDENANTE	NO HERRAJES AZTECA S A DE C V			
INSTRUCCIONES PARA BANCO PAGADOR	AGC NEW YORK BRANCH 100 N 3RD ST NY			
TOTAL CLIENTE COMPRA DOLAR AMERICANO		1,820.00		20,638.80

PROMOTOR	ROCIO VILLAZON SALEM	COMISION:	
FECHA VALOR:	24-NOV-2003 FECHA PACTO : 24-NOV-2003	IVA:	
LUGAR DE RECEPCION:	BELLAVISTA 53 BODEGA 12 Y 14 SANJUANALPA (XTAPAL)	TOTAL:	
LUGAR DE ENTREGA:	MONEX MATRIZ MEXICO		

	AVISO
	<p>ESTE DOCUMENTO AUTOMÁTICAMENTE SE ARCHIVARÁ EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MONEX</p>

ESTE DOCUMENTO AUTOMÁTICAMENTE SE ARCHIVARÁ EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MONEX

ESTE DOCUMENTO AUTOMÁTICAMENTE SE ARCHIVARÁ EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MONEX

PAGO EN UNA EXHIBICION

Mexico, D.F. Varadero 36 So. 060 Col. Juarez

ANEXO 10 FACTURA DE RECEPCIÓN DE LA MERCANCÍA



Internacional de Contenedores
Asociados de Veracruz, S.A. de C.V.



FACTURA
D00740688

IMPORTACION

RAZÓN SOCIAL	HERRAJES AZTECA, S.A. DE C.V.		
DIRECCIÓN	BELLA VISTA BODEGA 12 Y 14 NO. 53 COL. SAN JUAN XALPA C.P. 09550 IZTAPALAPA MEXICO, D.F.		
R.F.C.	HAZ 99042068A	VERACRUZ, VER. A.	27/11/2003 13:22
NÚMERO	MSC ALEXA	MSC2003049	FECHA DE ENTREGA
NOMBRE	CARLOS DE OCHOA SANTARELLI		ENTREGA 3668
TÉLEFONO	3668-3001984	CONSEJERÍA	HERRAJES AZTECA S.A. DE C.V.

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR
MSCU 894123 6				
SELLO ORIG: MSC0049603				
200010	ENTREGA / RECEPCIÓN CONTENERIZADA	1		686.20
200020	COSTADO DE MUELLE - PATIO / VICEVERSA	1		988.97
200015	MUELLEAJE	1		91.74

OBSERVACIONES:

EL PAGO DE ESTA FACTURA SE HACE EN UNA SOLA EXHIBICIÓN

MONTO TOTAL: DOS MIL TREINTA Y OCHO PESOS 86/100 M.N.

QUANTITAT	\$ 1,766.91
TOTA 15	\$ 265.04
TOTAL	\$ 2,031.95

<table border="1"> <tr> <th>CÓDIGO</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>UNIDAD</th> <th>PRECIO UNITARIO</th> <th>VALOR</th> </tr> <tr> <td>AA 02 A 3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR	AA 02 A 3					<table border="1"> <tr> <th>IMPORTE</th> <th>IMPORTE</th> <th>IMPORTE</th> </tr> <tr> <td>DC</td> <td>AD</td> <td>F</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>35.15</td> </tr> </table>	IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE	DC	AD	F			35.15	<table border="1"> <tr> <td>IMPORTE</td> <td>IMPORTE</td> <td>IMPORTE</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE			
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR																							
AA 02 A 3																											
IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE																									
DC	AD	F																									
		35.15																									
IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE																									
CLIENTE 356914			ORIGINAL																								