

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Ventajas de la importación de bienes de capital para la empresa mexicana perteneciente a la industria de la construcción

Autor: Victoria Bárcenas Yépez

**Tesis presentada para obtener el título de:
Lic. En Comercio Internacional**

**Nombre del asesor:
Victor Gustavo Riverola Armenta**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UVAQ

**UNIVERSIDAD
VASCO DE QUIROGA**

**ESCUELA DE COMERCIO
INTERNACIONAL**

**“VENTAJAS DE LA IMPORTACIÓN DE BIENES DE
CAPITAL PARA LA EMPRESA MEXICANA
PERTENECIENTE A LA INDUSTRIA DE LA
CONSTRUCCIÓN”**

TESIS

**Que para obtener el titulo de:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

Presenta:

VICTORIA BÁRCENAS YÉPEZ

Asesor:

LIC. VICTOR GUSTAVO RIVEROLL ARMENTA

No. De acuerdo LCI 031212 CLAVE 16PSU0011T

Contenido

Introducción.....	4
Planteamiento del problema.....	9
Hipótesis.....	9
Objetivo General	9
Objetivos Particulares	9
CAPITULO I. Capital y Bienes de Capital	10
I.I El Capital.....	13
Vida útil.....	15
I.II LA DEPRECIACIÓN	18
Aplicación de la depreciación en equipo reconstruido o usado. Punto de vista fiscal en México	20
Valor residual.....	21
CAPÍTULO II. Marco Competitivo.....	21
II.I Pensamiento económico.....	23
a) Adam Smith	23
b) David Ricardo	24
c) Paul Krugman	25
d) Michael Porter	27
II.I Teorías Económicas	30
a) Ventaja Absoluta	30
b) Ventaja Comparativa	31
c) Ventaja Competitiva.....	33
CAPÍTULO III. Distribución Comercial.....	35
III.I DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO	37
III.II DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	39
a) Componentes.....	41
b) Características Individuales de la Máquina a Importar.....	41
III.III LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN.....	43

a) PAÍS DE ORIGEN.....	43
b) TLCAN	44
c) Aduana de Internación	47
III. IV Cotización Internacional	48
a) Definición de Incoterms.....	48
b) Cotización Incoterms.....	51
c) Documentos y Trámites	52
d) Transporte.....	54
e) Seguros.....	55
f) Consideraciones. Costo de Almacenaje en caso de no haber planeado adecuadamente la importación y la mercancía sea detenida en aduana.	56
g) Forma de Pago	57
Conclusión.....	60
GLOSARIO.....	65
Bibliografía	70
Anexos	72

Introducción

El comercio internacional es importante para el desarrollo de las economías de los países ya que por medio de las exportaciones se fomenta el crecimiento económico de un país al lograr diversificar sus mercados; y por medio de la importación se logra diversificar proveedores y materias primas así como la adquisición de tecnología, entre otros bienes.

La importación se refiere a la introducción de productos extranjeros al país mediante una negociación comercial. Al crearse la necesidad de la compra por medio de la importación. Los procedimientos a seguir son similares en algunos aspectos a los usados para las compras nacionales adhiriendo ciertas normas y regulaciones así como usos y costumbres de los países que intervienen en la transacción.

La importación de mercancías siempre ha tenido un papel muy importante dentro de las economías nacionales, pues constituye una fuente de abastecimiento de todos aquellos productos que se encuentran escasos o que no se encuentran dentro del país para la producción doméstica. Funciona muy bien como indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo de un país.

México siempre se ha caracterizado por ser un país que abre las puertas a todo el mundo, y en el caso del comercio internacional sucede lo mismo pues las aduanas del país se hallan abiertas al comercio de todas las naciones, excepto en los casos de guerras internacionales, por exigencias de salubridad pública o cuando eludan o eviten la normatividad del Gobierno Federal.

Es necesario tener en cuenta que existen regímenes aduaneros para la actividad comercial internacional. Estos regímenes en importación son: Definitiva y Temporal, de acuerdo al destino que se le piensa dar al bien ya sea para consumo

nacional o solo para algún tratamiento breve en el país y su posterior retorno al extranjero, respectivamente.

De manera técnica la importación es entendida como tal en el momento que el transporte que carga las mercancías entra a territorio nacional, ya sea vía terrestre, marítima o aérea, y concluye cuando se ha terminado la tramitación fiscal y las mercancías quedan a la libre disposición de los interesados.

De forma práctica, para quién realiza la operación, el proceso de importación comienza desde que se toma la decisión de adquirir bienes del extranjero pues se deben buscar proveedores para elegir el ideal, cotizar precios del bien y costos de las operaciones y maniobras que son inherentes a la importación como costos aduaneros, de transporte, de seguros, de maniobras, fiscales.

En el presente trabajo se muestra de forma breve el procedimiento que cualquier empresa mexicana, y en específico la perteneciente a la industria de la construcción, debe seguir cuando desea importar maquinaria para mejorar sus procesos y así capitalizar a la empresa y ampliar sus márgenes de utilidades por efecto de la reducción sus costos en ese sentido.

El principal motivo de una empresa para tomar la decisión de importar maquinaria es que, si bien ya existen empresas que proporcionan a la venta o renta dicho bien en territorio nacional, el país no cuenta con la tecnología para producirla lo que indica que dichos negocios ofrecen productos previamente importados a un precio más elevado para cubrir sus propios costos.

Con este trabajo se pretende demostrar que es mucho más rentable para la empresa mexicana invertir en la adquisición de maquinaria a través de una compra en el extranjero y su posterior importación que adquirirla en un negocio dentro del país.

Además de sugerirse revisar los tratados comerciales existentes entre México y otros países para poder captar las mejores posibilidades de compra aprovechando el trato preferencial que se otorga a éstos países.

Es importante para cualquier empresa hacerse de bienes de capital que le permitan operar de manera productiva ya que adquirir este tipo de bienes, específicamente la compra de maquinaria, no solo logra aumentar la productividad sino también se logra capitalizar a la empresa y representa una buena inversión cuando se detectan las ventajas comparativas del producto que, a su vez, provocan ventajas competitivas en la empresa, puesto que una maquinaria puede ser adquirida usada o reconstruida a un menor precio y la vida útil de éstas se puede prolongar más allá de su valor de depreciación generando una mayor rentabilidad.

Para efectos prácticos de esta investigación se mostrará el procedimiento de importación definitiva de una máquina excavadora reconstruida comprada a un proveedor en EE.UU. por una empresa mexicana perteneciente a la industria de la construcción. De igual forma se explicaran las ventajas de elegir una maquinaria reconstruida como la mejor opción para la capitalización de dicha empresa.

La importación a realizar será dentro del régimen de importación definitiva, por vía terrestre ingresando la mercancía por el puerto fronterizo de Colombia, N.L., desde la ciudad de San Antonio, Texas hasta su arribo a una pequeña empresa constructora en la ciudad de Morelia, Mich.

El libre comercio es un concepto económico que puede entenderse hacia el comercio interior y hacia el exterior. Hacia el interior es equivalente a la libertad de empresa en una economía de libre mercado la cual cuenta con libertad económica, y se refiere a la ausencia de obstáculos que impidan el acceso de los agentes económicos a la actividad comercial, expresándose en distintos aspectos como: libertad de precios, libertad de horarios, libertad de apertura de establecimientos, libertad de contratación, etc.

En el ámbito del comercio exterior, el libre comercio es la vía opuesta al proteccionismo, y se basa en la ausencia de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales no arancelarias, (contingentes, cupos, reglamentos gubernamentales, requisitos sanitarios o de calidad) destinadas a obstaculizar el

intercambio de productos entre países que funcionan como unidades económicas separadas por efecto de su legislación, de su fiscalidad, de su moneda, de sus instituciones económicas, etc.

El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales al comercio voluntario entre individuos y empresas de diferentes países. Es la expresión de la posición librecambista frente a la proteccionista en economía.

En una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles y las barreras no arancelarias en frontera, es decir, los precios de todos los productos comerciales no se verán alterados por aranceles para los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio.

Sin embargo, el comercio internacional es a menudo restringido por diferentes impuestos nacionales, aranceles o cargas impositivas a los bienes exportados e importados, así como otras regulaciones no arancelarias sobre bienes importados.

La premisa básica del librecambismo es que las restricciones impuestas por los gobiernos al intercambio voluntario de bienes y servicios perjudican a la economía y disminuyen el volumen de comercio.

El primer mayor logro del libre comercio fue la derogación de las Leyes de Cereales por parte de Robert Peel en 1846 tras una larga y célebre campaña por parte de Cobden y Bright.

Desde 1950, cuando Robert Schuman lanza la idea que lleva a la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), lo que constituye el inicio de la actual Unión Europea (UE), esta organización ha implementado distintas formas de libre comercio entre sus miembros mediante las zonas francas.

En 1994, los Estados Unidos (EE.UU.) iniciaron su primer ejercicio de libre comercio con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que incluye a México y Canadá.

La actividad más importante que demuestra la capacidad de libre comercio de un país es la importación, ya que mediante esta actividad se provee a la nación de todos aquellos bienes de los que se carece para la producción nacional. Sin embargo, se siguen manteniendo políticas para el control de las importaciones.

En México como en muchos otros países, se practican controles directos que tienden a limitar o restringir la importación de mercancías de una nación como lo son la expedición de licencias de importación; y controles indirectos que son todos aquellos instrumentos que se emplean como medios para perjudicar ciertas importaciones, como son los aranceles, o incentivos para favorecer las exportaciones nacionales, como son las exenciones y subsidios; tales controles deben tenerse en cuenta siempre que se decida participar del comercio internacional.

Planteamiento del problema

¿Cuáles son los beneficios que obtiene una empresa perteneciente a la industria de la construcción si decide realizar la importación de una máquina excavadora en EE.UU. en vez de adquirirla en México?

Hipótesis

Las empresas de la industria de la construcción se benefician con la importación de bienes de capital como maquinaria reconstruida (máquina excavadora) por: el menor costo, a comparación de la maquinaria similar comprada en el país, logrando una capitalización de la empresa y la obtención de ventajas comparativas y competitivas.

Objetivo General

Que la empresa mexicana logre una mayor productividad mediante la importación directa de maquinaria usada y/o reconstruida aprovechando las ventajas de contar con tratados comerciales con diversos países, como el Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN), en específico con EE. UU.

Objetivos Particulares

- Lograr ventajas comparativas y competitivas con la importación de maquinaria usada o reconstruida.
- Las empresas al invertir en la compra de maquinaria logran una capitalización de la misma.
- La importancia de los Bienes de Capital dentro de la empresa, representan el crecimiento y desarrollo de la misma.
- Llevar a cabo el proceso de importación de una máquina excavadora usada o reconstruida en forma directa, logra una mayor capitalización.

CAPITULO I. Capital y Bienes de Capital

El ser humano siempre ha tenido el apremio de satisfacer sus necesidades para conservar su vida, mantener o mejorar la calidad de la misma. El conocimiento y la conciencia de estas necesidades es lo que genera la búsqueda de satisfactores que muchas veces se conocen como bienes.

‘Bien’ o ‘Bienes’ se refiere a los objetos materiales que por sus características tienen la capacidad de satisfacer necesidades humanas; por ejemplo: ropa, mesas, comida, etc.

Según el enfoque económico, los bienes se clasifican de la siguiente manera:

a) Desde el enfoque Subjetivista:

- Bienes libres o gratuitos: Son aquellos que se encuentran en abundancia y que no son objetos de estudio de la economía porque para conseguirlos no se realiza ninguna actividad económica. Por ejemplo: agua, aire.
- Bienes económicos: Se denominan así los bienes que no se encuentran en abundancia, que son difícil obtener por su escasez y, por lo tanto, son objeto de estudio de la economía, ya que para conseguirlos se realizan actos económicos. Por ejemplo: casas, coches, etc.

b) De acuerdo con su naturaleza:

- Bienes naturales: Son aquellos que se obtienen directamente de la naturaleza sin ninguna intervención humana. Por ejemplo: bosques, tierra, ríos, etc.
- Bienes humanos: Se refiere a los hombres mismos y sus cualidades o facultades que los hacen aptos para satisfacer necesidades.

- Bienes mixtos: son los que se obtienen de la naturaleza mediante alguna transformación o adaptación que los hombres hacen. Por ejemplo: productos agrícolas, productos minerales, etc.

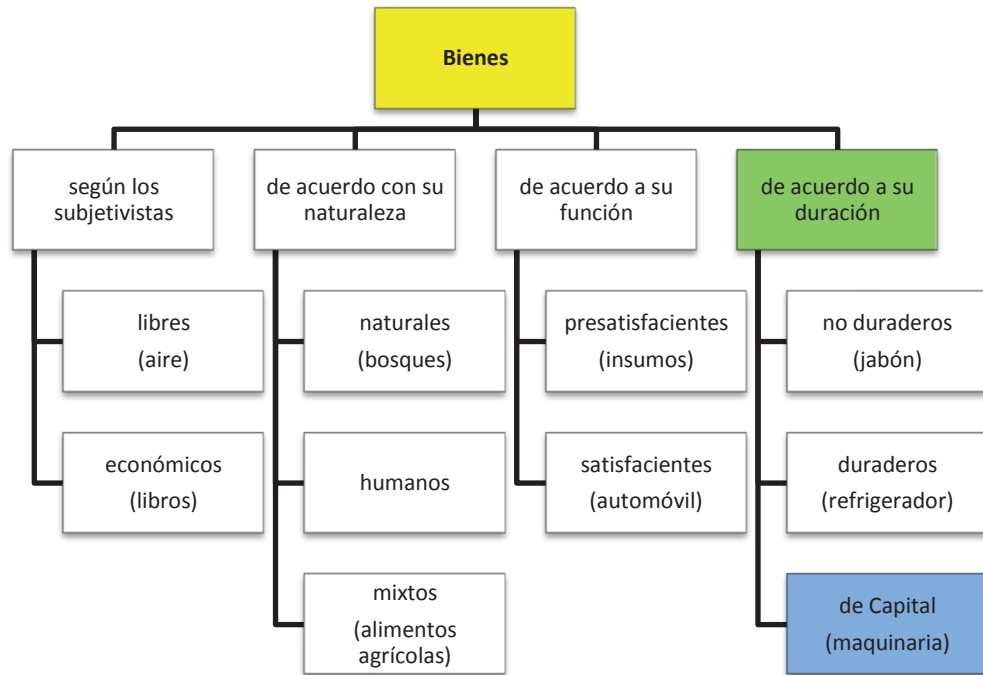
c) De acuerdo a su función:

- Bienes presatisfactores: Son aquellos que no satisfacen necesidades vitales, sino que sirven para producir otros bienes; también se les llama insumos o materias primas. Por ejemplo: harina para pan, llantas para coches, etc.
- Bienes satisfactores: Son los que satisfacen necesidades finales; entre ellos figuran los bienes de consumo final y los de capital. También se les llaman bienes de consumo final. Por ejemplo: pan, coches, etc.

d) De acuerdo con su duración:

- Bienes no duraderos: son bienes que difícilmente pueden retener su usabilidad durante más de un cierto período de tiempo. Un ejemplo típico son los alimentos, ya que luego de ser utilizados en su consumo o alcanzar rápidamente (en comparación con otros bienes) su caducidad dejan de ser bienes útiles.
- Bienes duraderos: Se define como aquellos productos que una vez adquiridos pueden ser utilizados un gran número de veces a lo largo del tiempo. Son aquellos bienes reutilizables y que, aunque pueden acabar gastándose, no se consumen rápidamente como los bienes no duraderos. No es necesario que un bien duradero sea de lujo, por ejemplo un sillón es un bien duradero.
- Bienes de capital: son los que participan o pueden participar en el proceso productivo o prestación de servicios. El bien permanece, o bien definitivamente (dotando las amortizaciones precisas para su posterior sustitución, por ser necesario para proseguir con la actividad empresarial), o indefinidamente en la empresa. No satisfacen necesidades directamente

sino indirectamente. Un ejemplo serían las máquinas, ya que su utilidad radica en ponerlas a trabajar para producir otros bienes.



Los bienes que en el presente texto se analizan son los denominados “bienes de capital” que, como ya se mencionó, se definen como aquéllos productos que no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo, en forma de auxiliares o directamente para incrementar el patrimonio material o financiero que se conoce como el capital, es decir, todos aquellos recursos económicos susceptibles de reproducirse y que ayudan a la producción en forma de inversión: maquinaria, equipo, herramienta, instalaciones, edificios, refacciones, etc.

Los bienes de capital son diferentes de las materias primas que se utilizan en la producción de bienes ya que se utilizan en la producción de otros productos pero no se incorporan a éstos. Muchos productos pueden ser clasificados como bienes de capital o bienes de consumo de acuerdo con el uso, por ejemplo los automóviles y las computadoras. La mayoría de estos bienes de capital son también bienes duraderos.

Existen tres grandes categorías de bienes de capital: las estructuras (fábricas, edificios); el equipo en forma de bienes duraderos (automóviles); en forma de

equipo duradero de producción (maquinaria, herramientas, computadoras) y; las existencias de factores y productos (refacciones).

Los bienes de capital son también diferentes del capital financiero. Los bienes de capital son objetos reales de la propiedad de entidades (personas, gobiernos y otras organizaciones), a fin de obtener un rendimiento positivo con la realización de actividades productivas; mientras que el capital financiero tiene un sentido monetario.

I.I El Capital

El capital, desde el enfoque económico, se define como la cantidad de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular. A menudo se considera a la fuerza de trabajo parte del capital. También el crédito, dado que implica un beneficio económico en forma de interés, es considerado una forma de capital financiero.

Una empresa puede realizar distintos tipos de actividades utilizando el capital en sus distintas modalidades como la producción, el consumo, la inversión, la constitución de una empresa, etc. Cuando este capital se destina a la producción, se convierte en un factor de producción. El capital se puede acumular con el tiempo, y sus retornos (renta) pueden ser utilizados o reutilizados para aumentar el capital original.

La acumulación del capital es beneficiosa en el ámbito empresarial y personal, ya que produce un mayor ingreso y un mejor nivel de funcionamiento o de vida, respectivamente. Dicha acumulación se ve reflejada en el ahorro y la inversión, elementos que, a su vez, producen progreso técnico.

El progreso técnico es un importante factor de crecimiento económico y tiene lugar cuando se puede obtener una mayor producción con el tiempo a partir de la aplicación de recursos de capital y trabajo.

Asimismo, una actividad importante para una empresa o hasta para una economía es distribuir su capital entre las diferentes inversiones posibles, es decir, se trata de invertir hoy dinero para obtener un rendimiento en el futuro; y es en estas inversiones donde las empresas pueden decidir mejorar su producción adquiriendo bienes de capital.

Para que una empresa tome la decisión de invertir en bienes de capital como maquinaria y equipo o seguir produciendo en las condiciones en las que ya labora, es importante tomar en cuenta la tasa de rendimiento del capital, que indica el rendimiento monetario neto anual por unidad de capital invertido, así como tener en cuenta el valor económico del bien. Existen diversas teorías para medir dicho valor económico:

- La teoría del valor-trabajo es una teoría que considera que el valor de un bien o servicio depende directamente de la cantidad de trabajo que lleva incorporado.
- La teoría del valor de Friedrich von Wieser, perteneciente a la escuela austríaca, afirma que los factores de la producción tienen un valor debido a la utilidad que ellos han conferido al producto final (su utilidad marginal).
- Algunos economistas como Carl Menger, también perteneciente escuela austríaca, mantuvieron que el valor de los factores no es la contribución individual de cada uno de ellos en el producto final; sino que su valor es el valor del último que contribuyó al producto final
- La teoría neoclásica que afirma que el valor es una magnitud subjetiva que se mide por la estima en que el público valore un objeto. Por ello, la teoría neoclásica supone que los precios no tienen por qué tener ninguna cercanía con los costos de producción.

Desde el punto de vista contable, los bienes de capital son estudiados dentro de los activos fijos siendo éstos los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones, representando, así, al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

1. Ser físicamente tangible.
2. Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).
3. Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor. En este sentido, el activo fijo se distingue de otros activos que son consumidos dentro del año o ciclo operativo de la empresa.
4. Ser utilizado en la producción o comercialización de bienes y servicios, para ser alquilado a terceros, o para fines administrativos. Es decir, el bien existe con la intención de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.

Es importante aclarar que la clasificación de un bien como activo fijo no es única y que depende del tipo de negocio de la empresa; es decir, algunos bienes pueden ser considerados como activos fijos en una empresa y como inventarios en otra. Por ejemplo, un camión es considerado como activo fijo para una empresa que vende artefactos eléctricos si es que lo usa para entregas de mercadería; pero es considerado como un inventario (para ser destinado a la venta) en una empresa distribuidora de camiones.

Vida útil

La vida útil de un bien de capital es definida como la extensión del servicio que la empresa espera obtener del activo. La vida útil puede ser expresada en años, unidades de producción, kilómetros, horas, o cualquier otra medida. Por ejemplo, para un inmueble, su vida útil suele estimarse en años; para un vehículo, en kilómetros o millas; para una máquina, de acuerdo con las unidades de producción; para las turbinas de un avión, las horas de vuelo.

Algunos factores que limitan la vida útil de los activos son:

- Factores Físicos: Desgaste producido por el uso del activo y el deterioro causado por otros motivos distintos del uso y relacionado con el tiempo.
- Factores Funcionales: Obsolescencia tecnológica, incapacidad para producir eficientemente o, insuficiencia para la capacidad actual de la empresa, es decir, cuando se trata de la expansión del negocio.

El primer factor es producido por el uso de los activos y el deterioro ocasionado por motivos distintos a su uso como aquellos relacionados con el factor tiempo (óxido y corrosión de la maquinaria). Los factores funcionales se relacionan con la obsolescencia tecnológica y con la incapacidad del activo para operar con eficiencia.

En muchos casos, como las computadoras por ejemplo, los activos pueden quedar obsoletos antes de su desgaste físico, por lo que su vida útil puede haber terminado a pesar de que se sepa que todavía permanecen en condiciones de trabajar por mucho más tiempo. Otro caso es el de la maquinaria ya que con motivo de una expansión del negocio o por políticas de la empresa origine que el activo actual no sea capaz de satisfacer en forma eficiente las necesidades de la empresa, aún cuando esté en buenas condiciones operativas.

La vida útil constituye una estimación contable y por lo tanto está sujeta a valores subjetivos; su estimación es probablemente la parte más difícil de la contabilidad para depreciación. En general, las empresas suelen basar sus estimaciones en experiencias anteriores, referencias de especialistas, revistas especializadas y otro tipo de publicaciones.

Con el tiempo, es posible revisar la vida útil de los activos dado que ningún negocio tiene un pronóstico perfecto. Sin embargo, en el caso de que se modifique la vida útil de un activo (se denomina como "cambio en el estimado contable"), los principios contables establecen que se informe la naturaleza, razón y efecto del cambio sobre la utilidad neta.

Por ejemplo, en el sector de telecomunicaciones, en la década de los 70, se consideraba para una central telefónica una vida útil de 15 años. En los 80's, ésta se redujo a 10 años, y en la actualidad se consideran solamente 7 años, habiendo un requerimiento de las empresas del sector para reducirla a 5 años.

También existen dispositivos legales que establecen los períodos de vida útil aceptables para efectos tributarios a los cuales las empresas deben ceñirse para el cálculo de los impuestos correspondientes. Generalmente, para evitar una doble forma en la presentación de la información financiera, las empresas a veces deciden tomar como períodos de vida útil de los activos fijos a los legalmente establecidos; pero es importante, para una adecuada presentación de la información financiera, que los negocios estimen los períodos de vida útil para efectos de la preparación de información gerencial indistintamente de las normas establecidas.

A lo largo de la vida útil de un bien de capital se suelen realizar desembolsos relacionados con los mismos, los cuales pueden ir desde el cambio de aceite, el silenciador o la batería de un vehículo, hasta la modernización completa de una planta concentradora, por ejemplo. El problema contable que presentan estos desembolsos es si deben o no ser incluidos como parte del costo del activo (capitalizarse) o si deben considerarse como gastos del periodo.

La regla general al respecto es que deben ser activados todos aquellos desembolsos relacionados con el activo fijo que incrementen los beneficios futuros del mismo. Estos beneficios pueden ser expresados como un incremento de la vida útil, por una mejora sustancial en la calidad de los productos manufacturados por el activo, por una reducción en los costos de operación, o por un aumento de la capacidad productiva.

A continuación se presentan algunas de las principales situaciones sobre estos desembolsos.

- *Reparaciones y mantenimiento.* Las reparaciones y mantenimiento comprenden aquellos gastos que no amplían la capacidad o eficiencia del

activo y que simplemente mantienen el activo en su condición ya existente o que restablecen el activo para que trabaje bien.

Por ejemplo, son reparaciones el costo de pintar un auto, la reparación de un choque, el afinamiento y el cambio de llantas. En todos estos casos, los desembolsos realizados deben ser cargados a gastos contra los resultados del periodo en el que se efectuaron.

- *Reparaciones extraordinarias.* Comprenden aquellas reparaciones que no se realizan de manera frecuente, implican un desembolso significativo por lo general, e incrementan el valor de uso (eficiencia) o la vida útil del bien. Por ejemplo, es el caso del cambio de motor de un vehículo, la renovación del sistema eléctrico de la planta, y el cambio del sistema de agua y desagüe en un edificio.

Las reparaciones de carácter extraordinario deben ser cargadas al costo del bien, incrementándolo. De esta manera, el valor neto en libros ahora resulta mayor y debe ser depreciado en los años de vida útil remanente del bien. Si la reparación ha incrementado la vida útil del activo, debe recalcularse el cronograma de depreciación para los siguientes periodos.

- *Mejoras y reemplazos.* Las mejoras y reemplazos representan la sustitución de partes del bien original por otras nuevas que van a incrementar el beneficio futuro del bien.

Por ejemplo, el cambio del motor de gasolinero a petrolero de un automóvil o, una reparación mayor del motor, que permite usar el vehículo 150,000 kilómetros adicionales.

I.II LA DEPRECIACIÓN

Dentro del ámbito de la economía, el término depreciación es una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. La depreciación es causada por el uso, el paso del tiempo y la obsolescencia. Se utiliza para dar a entender que las inversiones en activos fijos de la empresa han disminuido en potencial de servicio.

Desde el enfoque contable, la depreciación es una manera de asignar el costo de las inversiones a los diferentes ejercicios en los que se produce su uso o disfrute en la actividad empresarial. Los activos se deprecian basándose en criterios económicos, considerando el plazo de tiempo en que se hace uso en la actividad productiva, y su utilización efectiva en dicha actividad.

La depreciación no es un proceso de valuación por el que se asigna a gastos el costo del activo de acuerdo con auto avalúos realizados al fin de cada período. La depreciación es una asignación del costo del activo a gastos de acuerdo con su costo original.

Un activo totalmente depreciado solamente significa que ha alcanzado el final de su vida útil estimada, es decir, que no registra más depreciación para el activo. Esto no quiere decir que el activo sea desechado o que ya no se use; la mayoría de las veces, las empresas continúan utilizando los activos totalmente depreciados.

La depreciación no significa que el negocio aparte efectivo para reemplazar los activos cuando lleguen a ser totalmente depreciados. La depreciación es simplemente parte del costo del activo que es enviado a gastos y no significa efectivo.

Tampoco implica un movimiento de efectivo pero sí afecta el efectivo de un negocio en el sentido de que constituye un gasto deducible para fines impositivos, es decir, la depreciación afecta el nivel de utilidades y el pago de impuestos. A un mayor nivel de depreciación, las utilidades son menores, y los impuestos correspondientes, también son menores.

Aplicación de la depreciación en equipo reconstruido o usado. Punto de vista fiscal en México

De acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en México, las inversiones que realicen las empresas únicamente se podrán deducir mediante la aplicación, en cada ejercicio, de los por cientos máximos autorizados por esta Ley, sobre el monto original de la inversión, con las limitaciones en deducciones que, en su caso, establezca la Ley.

El monto original de la inversión comprende, además del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo a excepción del impuesto al valor agregado, así como las erogaciones por concepto de derechos, cuotas compensatorias, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportación, manejo, comisiones sobre compras y honorarios a agentes aduanales.

Las inversiones empezarán a deducirse, a elección del contribuyente, a partir del ejercicio en que se inicie la utilización de los bienes o desde el ejercicio siguiente.

En su artículo 41 fracción XI menciona que las deducciones aplicables para maquinaria y equipo empleadas en en la industria de la construcción y en actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca son de 25%.

Asimismo se debe considerar que la ley señala en su artículo 42 que existen reglas para realizar las deducciones a las inversiones, a las reparaciones, así como a las adaptaciones de las instalaciones pues se considerarán inversiones siempre que impliquen adiciones o mejoras al activo fijo. Y en ningún caso se considerarán inversiones los gastos por concepto de conservación, mantenimiento y reparación, que se eroguen con el objeto de mantener el bien de que se trate en condiciones de operación.

Si la importación del bien se realiza mediante arrendamiento financiero se debe tomar en cuenta que la LISR menciona en su artículo 44 que en dicho contrato, el arrendatario considerará como monto original de la inversión, la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

Valor residual

Se considera así al valor de un equipo industrial o de cualquier otro elemento patrimonial sujeto a depreciación al final de su vida útil o en cualquier momento anterior. La determinación ex ante o a priori del valor residual es básica para poder determinar la base amortizable del correspondiente elemento patrimonial y, por ende, sus cuotas de amortización anual. La estimación del valor residual de cualquier elemento del capital productivo de la empresa será tanto más precisa cuanto más desarrollado esté su mercado de segunda mano o reventa.

CAPÍTULO II. Marco Competitivo

Los países así como las empresas cuentan con distintas características que les permiten distinguirse y ser más competitivos en el mercado, ya sea ofreciendo productos o servicios.

A estas características distintivas que cada empresa tiene y que le genera mayores beneficios y superioridad frente a su competencia se le llama ventaja. Dentro de la economía se conocen la ventaja competitiva, la ventaja comparativa y la ventaja absoluta, las cuales definiremos en el presente texto para entender más claramente las oportunidades que una empresa tiene al importar bienes de capital; así mismo haremos énfasis en los economistas que han dado significativos aportes a estas teorías económicas.

La generación de oportunidad competitiva para la empresa debe ser una prioridad enfocada al desarrollo y mejora de la misma, esto quiere decir que la empresa debe preocuparse por encontrar la mejor opción que le permita desarrollar o ampliar sus ventajas por sobre los competidores.

La innovación tecnológica suele ser una de las mejores acciones que le permite a la empresa generar competitividad ya que posibilita combinar las capacidades

técnicas, financieras, comerciales y administrativas permitiendo el lanzamiento al mercado de nuevos y mejorados productos o procesos.

La tecnología no es el único factor que determina la competitividad, pero las ventajas competitivas actualmente derivan del conocimiento científico convertido en tecnologías.

La reanimación económica y el desarrollo de nuestro país dentro del contexto mundial actual hacen notar la necesidad de valorar cómo los procesos de gestión de la innovación tecnológica permiten la creación de capacidades productivas, y sobre todo tecnológicas en el marco empresarial y nacional.

Si bien, la mayoría de las empresas en México no tienen la capacidad de invertir en la generación de conocimiento para el desarrollo de nuevas tecnologías, si esta dentro de las posibilidades de muchas empresas encontrar la forma ideal de adquirir dichas tecnologías para mejorar sus productos o procesos generando así mayores ventajas competitivas.

Para comercializar bienes o servicios a nivel internacional es necesario tener en mente el valor económico del bien, por esto es que también fue importante realizar teorías para medir dicho valor; entre las más sobresalientes están:

- La teoría del valor-trabajo (TVL, también teoría laboral del valor, TLV) es una teoría que considera que el valor de un bien o servicio depende directamente de la cantidad de trabajo que lleva incorporado. Propia de la escuela clásica de la economía política y la escuela marxista.
- La teoría del valor de Friedrich von Wieser, perteneciente a la escuela austríaca afirma que los factores de la producción tienen un valor debido a la utilidad que ellos han conferido al producto final (su utilidad marginal).
- Algunos economistas como Carl Menger, también perteneciente a la escuela austríaca, mantuvieron que el valor de los factores no es la contribución individual de cada uno de ellos en el producto final; sino que su

valor es el valor del último que contribuyó al producto final (la utilidad marginal antes de alcanzar el punto óptimo del principio de Pareto).

- La teoría neoclásica que afirma que el valor es una magnitud subjetiva que se mide por la estima en que el público valore un objeto. Por ello, la teoría neoclásica supone que los precios no tienen por qué tener ninguna cercanía con los costos de producción.

II.I Pensamiento económico

a) Adam Smith

Adam Smith (1723–1790) fue un economista y filósofo escocés, uno de los máximos exponentes de la economía clásica. En 1776 publicó *Ensayo sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, en la que sostiene que la riqueza procede del trabajo. El libro fue esencialmente un estudio acerca del proceso de creación y acumulación de la riqueza.

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith que plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico.

Según los principios establecidos en sus obras, los distintos bienes deberán producirse en aquel país en que sea más bajo su costo de producción y desde allí, exportarse al resto de las naciones. Por tanto define la ‘ventaja absoluta’ como la que tiene aquel país que es capaz de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, es decir con un coste de producción menor.

Defiende además el comercio internacional libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento económico, y propone la base de este concepto en el principio de la ventaja absoluta y asimismo cree en la movilidad internacional de factores productivos.

b) David Ricardo

David Ricardo (1772 - 1823) fue un economista inglés, miembro de la corriente de pensamiento clásica, nacido y fallecido en Londres. También fue un hombre de negocios, especulador exitoso y amasó una considerable fortuna.

Su obra más importante es *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), en ella afirma que "el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución". Con ese fin desarrolló una teoría del valor, complementando la ya mencionada teoría del valor-trabajo, y una teoría de la distribución.

La labor de este economista es particularmente importante por el lugar destacado en que colocó al problema del valor, especialmente al poner de manifiesto con claridad que los problemas de la distribución dependen de la teoría del valor.

Entre sus ideas económicas aparecen:

- La ventaja comparativa

Defiende las ventajas del comercio internacional y en esencia es una ampliación de la división del trabajo propuesta por Adam Smith y opuesta a las teorías proteccionistas.

- Ley de hierro de los salarios

Le atribuye la idea de que el salario real de los trabajadores permanecerá cercano al nivel de subsistencia aunque haya intentos de incrementarlos

- La equivalencia Ricardiana

Según esta teoría el déficit fiscal no afecta a la demanda agregada de la economía y también en algunas circunstancias la decisión de un gobierno de cómo financiarse (utilizar impuestos o emitir deuda) puede no tener efecto en la economía.

c) Paul Krugman

Paul Krugman (1953) es un economista, divulgador y periodista norteamericano, cercano a los planteamientos neo keynesianos. Actualmente es profesor de Economía y Asuntos Internacionales en la Universidad de Princeton. Desde 2000 escribe una columna en el periódico *New York Times* y, también, para el periódico peruano *Gestión* y el colombiano *El Espectador*. En el 2008 fue galardonado con el Premio Nobel de Economía. Ha escrito más de 200 artículos y 21 libros, alguno de ellos académicos, y otros de divulgación.

Ha sabido entender lo mucho que la economía tiene de política o, lo que es lo mismo, los intereses y las fuerzas que se mueven en el trasfondo de la ambas disciplinas; pero lo más sobresaliente de Krugman es desenmascarar las falacias económicas que se esconden tras ciertos intereses pues se ha preocupado por replantear modelos matemáticos para resolver el problema de dónde ocurre la actividad económica y por qué.

Sus principales trabajos versan sobre finanzas y comercio internacional, creando en este campo el concepto de "la nueva teoría del comercio". Así mismo son importantes sus análisis sobre la nueva economía y las economías americana y japonesa.

A principios de los años 90, popularizó el argumento de Laurence Lau y Alwyn Young de que las economías emergentes del Sudeste Asiático no eran el resultado de políticas económicas de un nuevo tipo, como se había argumentado, sino que las altas tasas de crecimiento se debían a elevadas tasas de inversión de capital y aumentos espectaculares en la mano de obra.

En base a esos hechos, su predicción ha sido que la tasa de crecimiento del Sudeste Asiático descenderá a medida que sea más difícil generar crecimiento a base de incrementar los *inputs* en inversión y trabajo. Esa situación es similar a la repentina paralización que sufrió la URSS a finales de la década de los 60 y su estancamiento durante los años 70 que eventualmente degeneró en decrecimiento en los años 80.

También son muy interesantes sus trabajos sobre economía geográfica, una disciplina relativamente nueva donde se examina el efecto de que la actividad económica esté concentrada en ciudades que se expanden sobre un territorio.

Su libro *The return of depression economics* (1999) analizó las crisis económicas que sacudieron a diferentes países del mundo en la década de los 90. Para Krugman las crisis recientes entran en mecanismos complejos que propagan sus efectos hacia diferentes regiones del mundo y causan reacciones en cadena que provocan cambios inesperados en diversos lugares, de manera que lo que beneficia a un país puede perjudicar o fortalecer a otro. Las crisis en los 90 constituyeron una alerta que indicó que los problemas de la década de los 30 habían vuelto al escenario mundial.

Krugman explica que la demanda agregada era otra vez incapaz de aprovechar la capacidad productiva instalada, mientras los economistas neoliberales insistían en la capacidad del mercado para corregir los desequilibrios mediante la flexibilización de los salarios y los precios. Estos economistas cayeron en el error de subestimar las recesiones y se concentraron únicamente en el cambio tecnológico y en el crecimiento económico a largo plazo, mientras que en la práctica todas las economías sufren recesiones que destruyen los progresos anteriores.

Krugman considera que no hay una serie de medidas recomendadas para aplicar en cualquier caso, sino que se debe responder de acuerdo con las diferentes situaciones, y además, propone analizar a fondo el carácter de las crisis, pues son evidencias de problemas estructurales que deben ser solucionados.

Desde el 2004, sus investigaciones se centran en las crisis económicas y cambiarias. Krugman considera que ninguna economía está exenta de caer en una recesión de dimensiones impredecibles.

d) Michael Porter

Michael Eugene Porter (1947), es un economista estadounidense, profesor en la Escuela de Negocios de Harvard, especialista en gestión y administración de empresas, y director del Instituto para la estrategia y la competitividad.

Porter es BSE (Bachelor of Science in Education) en Ingeniería Mecánica y Aeroespacial por la Universidad de Princeton (1969), MBA por la Universidad de Harvard (1971) y Ph.D. en Economía Empresarial (Business Economics) por la misma Universidad (1973).

Su principal teoría es la de Gerencia Estratégica, que estudia cómo una empresa o una región pueden construir una ventaja competitiva y sobre ella desarrollar una estrategia competitiva; y en 1984 fue cofundador de Monitor Group, una firma de consultoría en administración y estrategia.

El Análisis Porter de las cinco fuerzas o Diamante de Porter es un modelo estratégico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. Fue desarrollado por Michael Porter en 1979, y según el mismo, la rivalidad con los competidores viene dada por cuatro elementos o fuerzas que combinadas crean una quinta fuerza: la rivalidad entre los competidores. Estas fuerzas son:

Poder de negociación de los clientes. Se refiere a la capacidad que existe en el sector para negociar con los clientes. Por ejemplo las empresas extractoras de petróleo operan en un sector muy rentable porque tienen un alto poder de negociación con los clientes. De la misma manera, una empresa farmacéutica con la exclusiva de un medicamento tiene un poder de negociación muy alto. Entre los factores que se engloban en ésta fuerza podemos citar los siguientes:

- Concentración de compradores respecto a la concentración de compañías.
- Grado de dependencia de los canales de distribución.
- Posibilidad de negociación, especialmente en industrias con muchos costes fijos.
- Volumen comprador.

- Costes o facilidades del cliente de cambiar de empresa.
- Disponibilidad de información para el comprador.
- Capacidad de integrarse hacia atrás.
- Existencia de sustitutos.
- Sensibilidad del comprador al precio.
- Ventaja diferencial (exclusividad) del producto.
- Análisis RFM del cliente (Compra Recientemente, Frecuentemente, Margen de Ingresos que deja).

Poder de negociación de los proveedores. La capacidad de negociar con los proveedores, se considera generalmente alta por ejemplo en cadenas de supermercados, que pueden optar por una gran cantidad de proveedores, en su mayoría indiferenciados. Algunos factores asociados a la segunda fuerza son:

- Facilidades o costes para el cambio de proveedor.
- Grado de diferenciación de los productos del proveedor.
- Presencia de productos sustitutos.
- Concentración de los proveedores.
- Solidaridad de los empleados (ejemplo: sindicatos).
- Amenaza de integración vertical hacia adelante de los proveedores.
- Amenaza de integración vertical hacia atrás de los competidores.
- Coste de los productos del proveedor en relación con el coste del producto final.

Amenaza de nuevos entrantes. Mientras que es muy sencillo montar un pequeño negocio, la cantidad de recursos necesarios para organizar una industria aeroespacial es altísima. En dicho mercado, por ejemplo, operan muy pocos competidores, y es poco probable la entrada de nuevos actores. Algunos factores que definen ésta fuerza son:

- Existencia de barreras de entrada.
- Economías de escala.
- Diferencias de producto en propiedad.

- Valor de la marca.
- Costes de cambio.
- Requerimientos de capital.
- Acceso a la distribución.
- Ventajas absolutas en coste.
- Ventajas en la curva de aprendizaje.
- Represalias esperadas.
- Acceso a canales de distribución.
- Mejoras en la tecnología

Amenaza de productos sustitutivos. Como en el caso citado en la primera fuerza, las patentes farmacéuticas o tecnologías muy difíciles de copiar, permiten fijar los precios en solitario y suponen normalmente una muy alta rentabilidad. Por otro lado, mercados en los que existen muchos productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad. Podemos citar entre otros, los siguientes factores:

- Propensión del comprador a sustituir.
- Precios relativos de los productos sustitutos.
- Coste o facilidad de cambio del comprador.
- Nivel percibido de diferenciación de producto.
- Disponibilidad de sustitutos cercanos.

Rivalidad entre los competidores. Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector: cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

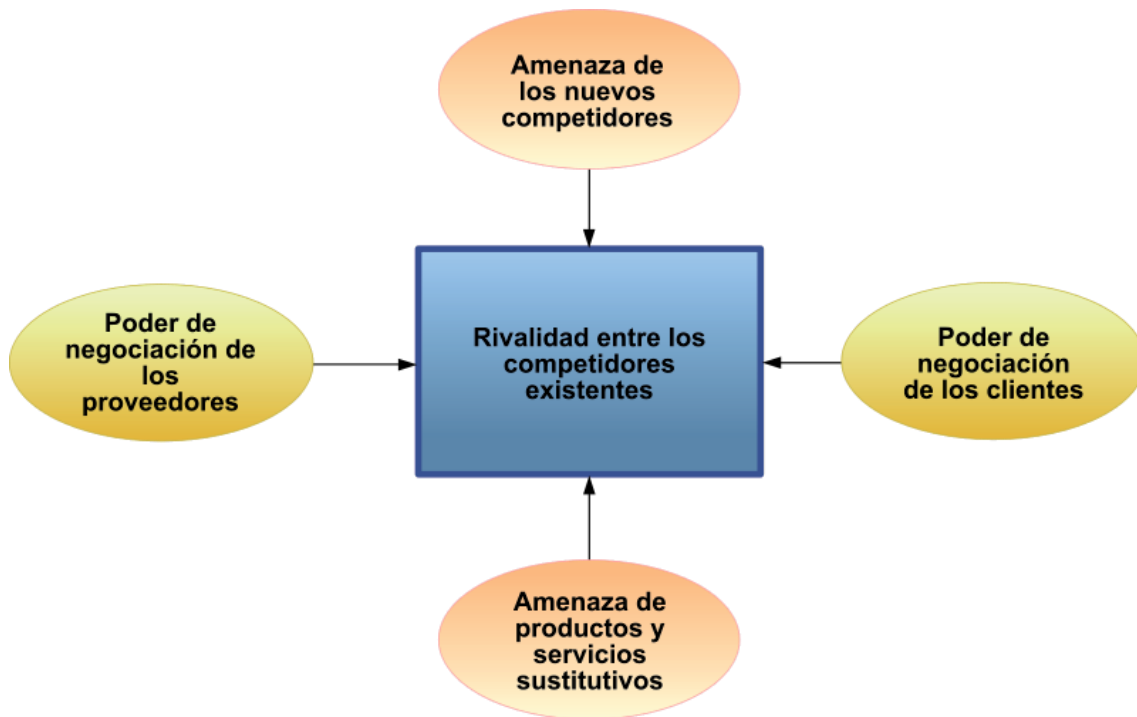


Diagrama del Diamante de Porter

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter propone un modelo de reflexión estratégica sistemática para determinar la rentabilidad de un sector, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector.

II.I Teorías Económicas

a) Ventaja Absoluta

Capacidad de un país para producir determinado bien utilizando menos recursos que el resto de países. La teoría de la ventaja absoluta defiende que los países deben especializarse en los bienes para cuya producción emplean menor cantidad de materias primas y el aprovechamiento alguno de los factores de la producción que sea abundante, que los demás países y exportar parte de éstos para comprar los bienes que otro país produce con un menor coste.

Teoría anunciada por Adam Smith, según la cual cada país se especializa en producir aquellas mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional.

Sin embargo, ésta teoría tiene algunas desventajas como el que el valor de una mercancía dentro de un país viene determinado por la mano de obra necesaria para su producción. Si el producto de una determinada actividad productiva pudiera venderse a un precio superior al valor del trabajo que contiene, la mano de obra ocupada en otras actividades productivas las abandonaría y se emplearía en esta otra actividad más remuneradora; la oferta en esta industria aumentaría hasta que descendiera al nivel del valor trabajo contenido en el producto. Si el precio de una mercancía fuera inferior al valor del trabajo que contiene, la mano de obra abandonaría esta industria y su oferta en el mercado descendería, con el consiguiente aumento del precio del producto hasta que dicha diferencia desaparezca.

Si bien la teoría del valor trabajo resulta ser un instrumento valioso para explicar el comercio en el interior de un país, no lo es tanto cuando se utiliza para explicar el comercio entre las naciones, por la carencia o menor grado de movilidad de los factores productivos a nivel internacional. Pues si un país tiene ventaja absoluta en la producción de varios bienes, este país los produciría todos y el otro ninguno.

b) Ventaja Comparativa

Una ventaja comparativa es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su coste en el otro país.

Ésta teoría fue desarrollada por David Ricardo cuyo postulado básico es que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le

convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor.

También supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith. Para David Ricardo, lo decisivo en el comercio internacional no serían los costes absolutos de producción en cada país, sino los costes relativos.

Dentro de su teoría de la ventaja comparativa asume principios básicos de entre los cuales sobresalen los siguientes:

- Desde el punto de vista de la producción:
 - Cada país produce bienes mediante el empleo de un solo factor de producción que es totalmente homogéneo: el trabajo.
 - La tecnología se representa mediante una función de producción de coeficientes fijos, lo que tiene como consecuencia que las productividades marginales y medias del trabajo van a ser iguales entre sí.
- Desde el punto de vista de la demanda:
 - Se cumple la ley de Say, todo lo que se produce es vendido y no se puede gastar más de lo que se produce.
- Respecto al comercio internacional:
 - El comercio es libre. No existen restricciones al comercio.
 - No hay costes de transporte.
 - El trabajo es inmóvil internacionalmente.
- Supuestos institucionales:
 - Existe competencia perfecta en todos los mercados y en todos los países.
 - El valor de un bien se determina por el número de horas que incorpora el trabajador.
 - Los gustos están dados.
 - La estructura y distribución de la renta está dada y es conocida.

c) Ventaja Competitiva

Una Ventaja Competitiva se refiere a las ventajas tangibles o intangibles que poseen las empresas o los países frente a sus competidores; a cualquier característica de la organización o marca que el público considera conveniente y distinta de las de la competencia.

Así mismo Michael Porter consideraba que la ventaja no solo debe ser competitiva sino también sostenible logrando colocar las estrategias en el punto medio de lograr el liderazgo de costos, la diferenciación y mantener el enfoque por costos y por diferenciación; Adam Smith planteaba que bajo las condiciones de libre comercio todo se produciría en el lugar en que los costos reales en trabajo fueran más bajos generando así las ventajas competitivas de los países.

Las únicas dos fuentes generadoras de una ventaja competitiva son la diferenciación y el liderazgo en costos, los cuales deben ser mantenidos de manera constante.

Las diferenciaciones más comunes que pueden convertirse en ventajas competitivas son:

La diferenciación del producto: Una empresa puede diferenciar su producto según su material, su diseño, estilo, características de seguridad, comodidad, facilidad de uso, etc. La mayoría de las empresas utilizan esta estrategia resaltando los atributos de su producto en comparación con los de la competencia para posicionarse en la mente del consumidor como el número uno.

La diferenciación de los servicios: Algunas empresas consiguen su ventaja competitiva en razón de una entrega rápida, esmerada y confiable; en su instalación, reparación y capacitación; así como en el servicio de asesoría incluyendo los servicios post-venta.

La diferenciación del personal: Esta diferenciación consiste en contratar y capacitar al personal para que sea mejor que el de la competencia.

La diferenciación de la imagen: Las empresas se esfuerzan por crear imágenes que las distingan de la competencia. La imagen de una empresa o una marca debe transmitir un mensaje singular y distintivo, que comunique los beneficios principales del producto y su posición. Los símbolos pueden conllevar al reconocimiento de la empresa o la marca y a la diferenciación de la imagen.

Con la globalización y toda una serie de elementos innovadores como tecnologías de avanzada, nuevos patrones de consumo y una mayor conciencia sobre la conservación de los recursos naturales, surge toda una reconceptualización del término 'competitividad', donde las ventajas comparativas como motores de desarrollo evolucionan hacia las ventajas competitivas.

Las ventajas competitivas se crean a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos; aquí la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales. Los factores especializados no son heredados, son creados y surgen de habilidades específicas derivadas del sistema educativo, del legado exclusivo del "saber-cómo" ("know-how") tecnológico, de la infraestructura especializada, de la investigación, de la capacitación que se le ofrezca al recurso humano, de mercados de capitales desarrollados y de una alta cobertura de servicios públicos de apoyo, entre otros. Las ventajas competitivas son únicas y es difícil que competidores de otras regiones puedan replicarlas o acceder a ellas, ya que además de responder a las necesidades particulares de una industria concreta, requieren de inversiones considerables y continuas para mantenerlas y mejorarlas.

CAPÍTULO III. Distribución Comercial

En un mundo cada vez más globalizado, en donde el avance tecnológico y la competitividad de las empresas son lo que las lleva a alcanzar el éxito; conocer y llevar de manera estratégica la logística de sus productos y/o servicios los conduce a aumentar sus ventajas frente a los competidores ofreciendo mejores servicios al cliente.

Los directivos de las empresas que mueven sus productos a través de las fronteras de su país deben saber muy bien que no es lo mismo el movimiento logístico doméstico que el internacional. La cadena de suministro internacional no es una simple extensión de la cadena de suministro doméstica; es una serie de factores adicionales a los típicos de cualquier cadena de suministro que hacen la tarea más difícil y compleja en función de la diversidad de los factores que concurren.

Si bien la expansión del comercio internacional en el ámbito global ha propiciado importantes adelantos en la infraestructura logística de los países, particularmente en lo que se refiere a medios de transporte, desregulaciones y en la simplificación de los procesos aduanales, la realidad muestra que muchas de las dificultades inherentes al comercio internacional no han sido tan fácil de resolver y se siguen presentando con frecuencia.

El hecho de negociar con países de diferentes culturas, idiomas, monedas, regulaciones y prácticas logísticas son factores que dificultan el movimiento de productos.

Cuando una empresa inicia operaciones de comercio exterior tiene como consecuencia un aumento importante en el volumen de ventas mediante la realización de exportaciones, acceso a una oferta más amplia de productos e insumos con mejores precios llevando a cabo algunas importaciones, o ahorros en los costos de mano de obra o de infraestructura a través de las operaciones globales, pero cuando comienzan las primeras dificultades los errores tienden a verse casi siempre en problemas externos o ineficiencias de otros, siendo que si la

empresa lograra llevar a cabo una logística adecuada los problemas serian menos y su competitividad aumentaría.

Según estudios realizados por la secretaría de Economía en México, los costos logísticos como porcentaje del PIB del país son de 13.5% que se debe factores que determinan el desempeño logístico como la calidad de la infraestructura, el entorno de los negocios y la fiabilidad del sistema comercial y la cadena de suministro. México tiene un desempeño logístico de 2.87, respecto a 5 puntos tomados como el óptimo, con lo cual, nuestro país ocupa el lugar 56 de 150 países.

La logística comercial como tal, es definida como el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la distribución de un producto o servicio en tiempo y forma acordados. Así pues, es evidente que la logística es fundamental para el comercio. Las actividades logísticas son el puente entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia.

La actividad logística responde de forma inmediata a las transacciones comerciales que se inician entre empresas u organizaciones exportadoras o importadoras. Esta respuesta exige una plena sincronización entre los compromisos de entrega negociados y la capacidad real de la cadena de suministro que se establece entre las partes.

La distribución o el aprovisionamiento de bienes procedentes de países lejanos obliga a las organizaciones a diseñar y ejecutar estrategias conjuntas para la comercialización y el movimiento eficiente de materiales.

III.I DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

La construcción se define internacionalmente como la combinación de materiales y servicios para la producción de bienes tangibles. Una de las características que la distingue de otras industrias es su planta móvil y que su producto es fijo, además es importante proveedora de bienes de activo fijo, indispensables para el sano crecimiento de la economía.

Por tal razón, la industria de la construcción es uno de los sectores más importantes y dinámicos por su estrecha vinculación con la creación de infraestructura básica como : puentes, carreteras, puertos, vías férreas, plantas de energía eléctrica, hidroeléctrica y termoeléctrica, así como sus correspondientes líneas de transmisión y distribución, presas, obras de irrigación, construcciones industriales y comerciales, instalaciones telefónicas y telegráficas, perforación de pozos, plantas petroquímicas e instalaciones de refinación y obras de edificación no residencial, entre otras.

Además proporciona la satisfacción de necesidades humanas, entre las que destacan servicios de suministro de agua potable, instalaciones de saneamiento, drenaje, pavimentación, obras de vivienda, hospitales y escuelas.

El fuerte impacto multiplicador, que genera en las diversas ramas industriales de la economía de un país. Los factores anteriores hacen de la industria de la construcción el eje fundamental para el logro de objetivos económicos y sociales, así como el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad.

La situación de la industria de la construcción organizada en México difícilmente le había permitido competir con ventaja en el proceso de globalización económica al que se había insertado nuestro país desde su entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1985.

El disponer de una tecnología avanzada constituía una ventaja competitiva, puesto que significaba la posibilidad de producir más con menos recursos. Esto hacía necesario que las empresas mexicanas en lo general, y las constructoras en

particular se incorporaran a los métodos tecnológicos de vanguardia, ya que el escaso roce con empresas que utilizaban tecnologías avanzadas no habían permitido que la industria nacional asimilara e incorporaran el desarrollo de mejores procesos de producción, los cuales necesitan de:

- Métodos. El uso generalizado de microcomputadoras y de software transformaban las prácticas de diseño arquitectónico, provocando reducción de costos.
- Equipo. Las nuevas adquisiciones de maquinaria y equipo de alta tecnología, como el equipo de acción hidráulica, torres de construcción, grúas trepadoras, máquinas pavimentadoras continuas, etc. habían hecho a las empresas constructoras más competitivas.
- Materiales. El uso de nuevos materiales para reducir los costos e incrementar su vida útil se volvía cada vez una necesidad imperante, en este sentido el uso de los plásticos era un ejemplo claro, ya que tenía una amplia gama de aplicaciones.
- Componentes. El método de construcción prefabricada agilizaba ya la construcción, reducía los costos de la mano de obra, disminuía los retrasos de obra y requería de una estructura de investigadores profesionales especializados en el campo.

La industria de la construcción en México es una industria rentable pero a su vez demasiado competitiva, sobre todo en el ámbito de la construcción de caminos, puentes y vías terrestres de comunicación debido a que son muchas las compañías constructoras en comparación con los clientes que para este caso en un 95% es el sector público quién se maneja por licitaciones o concursos públicos donde se obliga a las compañías a trabajar en la reducción máxima de sus costos para poder ofrecer el mejor precio.

III.II DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Bajo el nombre de maquinaria de construcción se incluyen un grupo de máquinas utilizadas en actividades de construcción con la finalidad de remover parte de la capa del suelo, de forma de modificar el perfil de la tierra según los requerimientos del proyecto de ingeniería específico.

Se utilizan máquinas de excavación para remover el terreno donde se asentarán los cimientos y bases de edificios, torres, puentes. También para desplazar suelos y conformar el terreno en la realización de caminos, para excavar túneles, para armar presas y trabajos de minería.

Dependiendo de las características del suelo es el tipo de maquinaria que resulta más adecuada. Por ejemplo suelos muy duros como rocas o arenas cementadas requieren de martillos para perforar la roca, cuchillas circulares de corte o retroexcavadoras con martillo picador. Por otra parte suelos más blandos permiten trabajar con retroexcavadoras y motoniveladoras.

Todas las máquinas utilizadas para realizar procesos de excavación están construidas para hacer frente a las duras condiciones a las que se las somete durante su operación. Por lo general todas están provistas de sistemas de tracción en todas sus ruedas o sistemas de movimiento para poder maniobrar en los terrenos agrestes en las que desarrollan sus tareas. Mientras que algunas poseen neumáticos similares a los autos aunque de bandas de rodamiento mucho más grandes, otras poseen orugas metálicas similares a las de los tanques de guerra, en otras máquinas las cubiertas de caucho están recubiertas de mallas metálicas de forma de proteger la goma contra el daño que de otra forma le producirían las piedras filosas que se excavan.

Se denomina topadora, excavadora o *dozer* a una máquina utilizada en construcción para el movimiento de tierras. La hoja es de chapa de acero reforzada con nervios. Existen tres tipos:

- Bulldozer: cuya hoja de empuje frontal está fija al chasis del tractor mediante unos largueros y unos cilindros hidráulicos, quedando esta perpendicular al movimiento de la máquina. Los movimientos de la hoja son por tanto de *tilt* (inclinación lateral) y *pitch* (inclinación con respecto al eje vertical).
- Angledozer: cuya hoja es más larga y baja y al no quedar fijada al chasis posee un movimiento extra con lo que se puede colocar la hoja en ángulo con respecto a la dirección de movimiento de trabajo.
- Tiltadozer: La hoja de esta explanadora se puede girar alrededor de un eje longitudinal del tractor y girar, tumbándola, alrededor de un eje horizontal, normal al eje del motor. Si se gira echando la parte superior hacia atrás aumenta la capacidad de corte, si se gira hacia delante, disminuye la capacidad de arrastre. Es el tractor que más usos permite con el movimiento de su hoja.

El principio de funcionamiento consiste en desplazar la tierra o material a mover mediante una cuchilla u hoja, solidaria con la máquina, que es accionada por el empuje de esta. Las fases de trabajo de las topadoras son:

- Fase productiva: que se compone de excavación y empuje.
- Fase no productiva: que comprende el retorno a la posición inicial.

Suelen ser máquinas de gran potencia que necesitan de un apoyo firme, y suelen estar montadas sobre orugas, aunque también se encuentra modelos montados sobre neumáticos.

La excavadora hidráulica es una maquinaria empleada en la industria de la construcción y es usada frecuentemente para la excavación de rocas y tierra, sin embargo, gracias a sus numerosos accesorios también puede ser usada para el corte de acero, el rompimiento de concreto, el taladro de hoyos en la tierra, el cimientado de gravilla antes del pavimento, el destrozo de rocas, acero, y concreto.

Las máquinas pueden emplearse para la nivelación de caminos, excavaciones para cimientos y sótanos, explotación de arcilla, y cavar zanjas y trincheras.

La primera excavadora hidráulica, la TU, fue producida en 1951. La excavadora no podía producir un giro completo y la energía hidráulica era obtenida con ayuda de una bomba. Poclain introdujo el TY45, la primera máquina giratoria, en 1960.

a) Componentes

Las excavadoras hidráulicas se componen principalmente de 5 partes:

- a) El Aguilón: o brazo de la excavadora compuesto por el cucharón y la pluma que permiten realizar la excavación.
- b) El Motor: pieza fundamental para el funcionamiento de cualquier vehículo.
- c) El Giro: nombre que se le da al conjunto de piezas que permiten que el aguilón gire hasta 360°.
- d) La Cabina: es la estructura superior de la máquina donde se encuentran los controles y el asiento del conductor.
- e) La Oruga: le permite a la máquina mayor facilidad de acceso a distintas superficies, funcionando con un mecanismo de banda transportadora.

La pala mecánica de vuelta completa es el único tipo que se construye en la actualidad y está compuesta por un tren de rodaje

b) Características Individuales de la Máquina a Importar

- FRACCION ARANCELARIA: 84305001 Excavadoras, cargadores frontales de accionamiento hidráulico, con capacidad igual o inferior a 335 C.P.
- MOD. 315D L
- MOTOR: CAT 3046T
- PESO: 16750 kg / 36930 lb

- POTENCIA: 82kW/110hp
- Proveedor:
 - Caterpillar Inc. NYSE: CAT es una Corporación de Estados Unidos, con sede central en Peoria, Illinois. Caterpillar (o CAT) es el fabricante más grande del mundo de maquinaria para la construcción y equipos de minado, diesel, motores diesel, y turbinas industriales de gas.

La empresa compró en el 2003 a la marca Italiana Bitelli de extendedora de asfaltos y compactadores, ahora fabrica equipos Caterpillar para su distribución por Europa y África. Actualmente Caterpillar trabaja en SIS que es un sistema electrónico que se encuentra en Internet donde están catálogos, service letter, especificaciones, etc.
 - Sucursal: ubicada en San Antonio, Texas (Holt Cat 78222)



III.III LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN

a) PAÍS DE ORIGEN

Los Estados Unidos de América es un país desarrollado localizado en su mayor parte al Norte de América, colindando al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Pacífico y al oeste con el Océano Atlántico.

Su capital es Washington D.C, su idioma oficial es el inglés y la moneda que emplea es el Dólar Norteamericano. Actualmente es una de las potencias económicas más fuertes del mundo a pesar de la grave crisis financiera por la que atravesó recientemente.

Su población se caracteriza por ser una sociedad altamente consumista y con diferencias de clases muy marcadas. El alto nivel de consumo de la sociedad favorece el crecimiento económico y el consumo interno permite que no tengan que depender del exterior para ser un país rico.

El Estado mantiene una inversión muy alta en infraestructura, equipamiento en carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos. Estados Unidos y Canadá son dos de los países con mejores redes de comunicación del mundo, a pesar de su tamaño. Esta inversión en infraestructuras es lo que permite las relaciones empresariales.

Los Estados Unidos es el mayor importador de bienes y tercer mayor exportador. Canadá, México, China, Japón y Alemania son sus principales socios comerciales. El principal producto de exportación es la maquinaria eléctrica, mientras que los vehículos constituyen la principal importación.

b) TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN conocido también por TLC o NAFTA (por sus siglas en inglés North American Free Trade Agreement o ALÉNA, del francés: "Accord de libre-échange nord-américain"), es un bloque comercial entre Canadá, Estados Unidos y México que establece una zona de libre comercio. Entró en vigor el 1 de enero de 1994. A diferencia de tratados o convenios similares (como el de la Unión Europea) no establece organismos centrales de coordinación política o social. Existe sólo una secretaría para administrar y ejecutar las resoluciones y mandatos que se derivan del tratado mismo. Tiene tres secciones. La Sección Canadiense, ubicada en Ottawa, la Sección Mexicana, en México, D.F.; y la Sección Estadounidense, en Washington, D.C..

Antecedentes

Con la intensión en puerta de firmar este acuerdo, el gobierno mexicano comenzó el planeamiento de un programa propio que más tarde introduciría las industrias maquiladoras en el norte de México.

Las maquiladoras son básicamente fabricas de capital extranjero (principalmente estadounidense) ubicadas casi en su totalidad a lo largo de la frontera mexicana y se caracterizan por la diversidad de su producción, abarcando desde la industria textil hasta la química, pasando por componentes electrónicos, maquinarias y repuestos para automotores.

El "programa de maquiladoras", fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en territorio estadounidense. El cierre del programa de Braceros acarrió una fuerte crecida de la desocupación en la zona fronteriza de México razón por la cual antes de culminar el año 1995, se puso en marcha el nuevo programa.

Composición

La finalidad del TLCAN es aumentar la competitividad entre las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses. Consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 secciones:

- Primera parte. Objetivos y Aspectos Generales.
- Definiciones Generales
- Segunda Parte. Comercio de Bienes: Trato Nacional y acceso de bienes al mercado, comercio e inversión en el sector automotriz, sector textil y el vestido, reglas de origen, procedimientos aduaneros, Energía y petroquímica básica, Sector agrícola y disposiciones zoosanitarias y fitosanitarias, salvaguardas.
- Tercera Parte. Barreras Técnicas al Comercio.
- Cuarta Parte. Compras al sector Público.
- Quinta Parte. Inversión y Comercio de Servicios.
- Sexta Parte. Propiedad Intelectual.
- Séptima Parte. Solución de Controversias.

Objetivos

- Eliminar fronteras para comercializar, y el cruce por las fronteras del movimiento de servicios entre los territorios de los países miembros.
- Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.
- Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación:

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.
- La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.
- La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años.
- La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
- La categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

Para el producto a importar en este trabajo de investigación el calendario de desgravación lo clasifica de la siguiente manera:

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	BASE	EE.UU.	CANADÁ
8430.50.01	Excavadoras, cargadores frontales de accionamiento hidráulico, con capacidad igual o inferior a 335 C.P.	20	A	A

Por lo tanto, al entrar dentro de la categoría A queda totalmente libre de gravamen arancelario desde la entrada en vigor del TLCAN.

c) Aduana de Internación

Puerto Fronterizo de Colombia, Nuevo León. Situado en la carretera Nuevo Laredo – Piedras Negras km 34 del Estado de Nuevo León, cuenta con una ubicación estratégica para la importación de bienes provenientes del Estado de Texas, EUA., así como para la exportación de bienes desde México hasta Canadá por su fácil acceso a la Interestatal 35 de EUA.

Además del Puente Colombia, se cuenta con un Parque Industrial denominado Centro de Facilidades al Comercio Internacional (CEFACIL) con una extensión de 330 hectáreas y en el cual, las empresas usuarias disponen de servicios como:

- Puente Internacional de ocho carriles con capacidad diaria de 12,000 vehículos.
- Carril Fast para exportadores y Express para importadores
- Brigada preparada para manejo de materiales peligrosos
- Servicio propio de alijadores en la Aduana para exportadores e importadores
- Renta de oficinas para exportadores, importadores, agentes aduanales, etc.
- Recinto Fiscalizado
- Recinto Fiscalizado Estratégico

El Puerto Fronterizo de Colombia es apoyo logístico de empresas globales como: Wal - Mart, Carplastic, Caterpillar, General Motors, Grupo Vitro, Sigma Alimentos, Procter & Gamble, Carrier México, entre otros.

III. IV Cotización Internacional

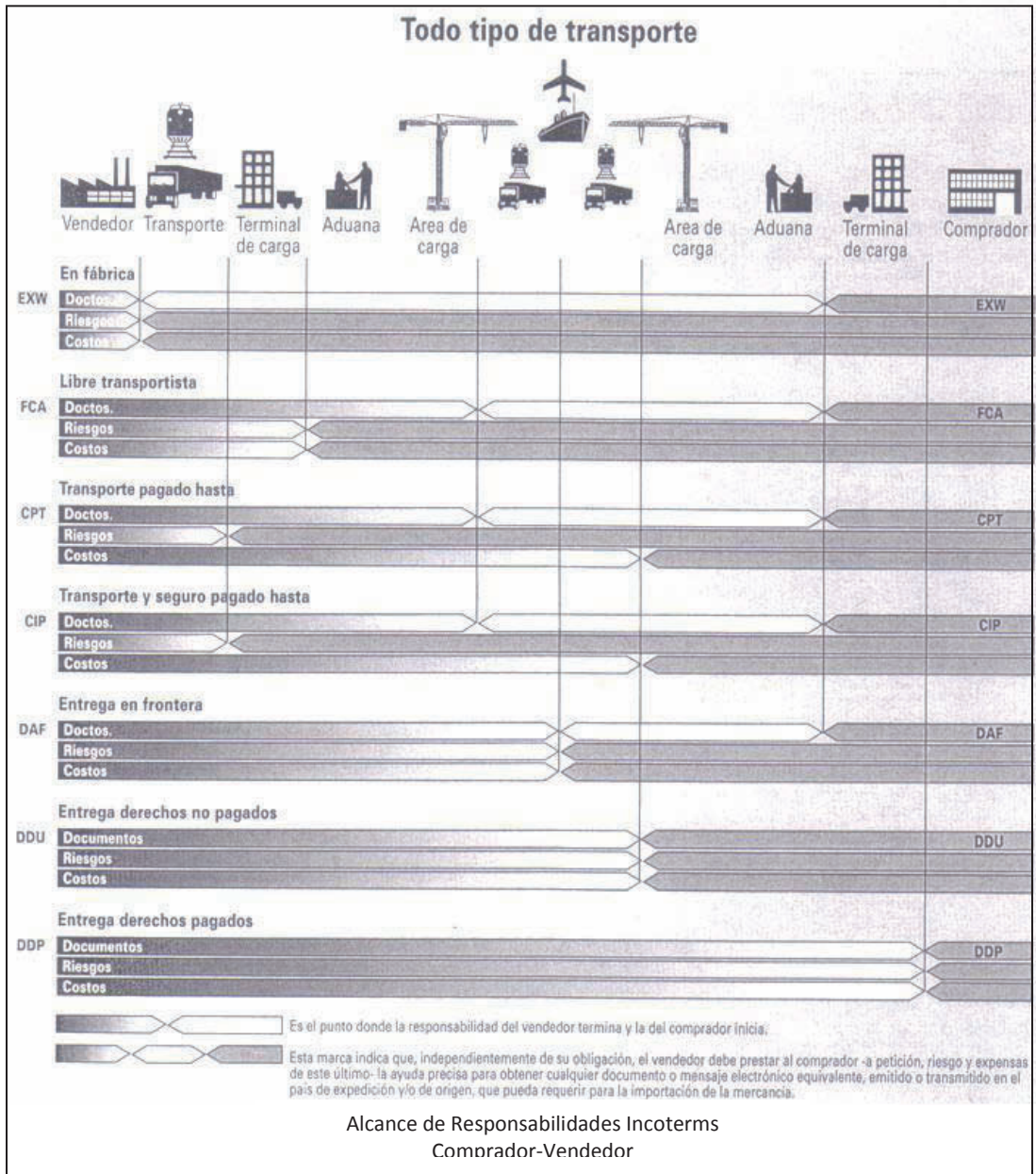
a) Definición de Incoterms

Los Incoterms (acrónimo del inglés *international commercial terms*, «términos internacionales de comercio») son un conjunto de cláusulas estandarizadas que las partes que intervienen en acciones mercantiles pueden incorporar a los contratos. Así de un modo breve, conciso, y homogéneo, quedan claras las obligaciones a las que se someten las partes en dicho acuerdo. El objetivo de los Incoterms es determinar cómo se entrega la mercancía, quién corre con los gastos y hasta qué punto, así como el punto en el cual se transfiere el riesgo sobre los bienes de uno a otro.

Los Incoterms son creación de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París. Además de su labor normativa en relación con los Incoterms y de otras funciones, alberga también la Corte Internacional de Arbitraje, a quien se suelen someter, de común acuerdo, gran número de contratos internacionales con Incoterms u otro tipo de cláusulas fruto de distintos acuerdos o convenios empresariales. Así, podemos ver cómo se va generando a nivel mundial un cuerpo legal y una estructura jurisdiccional, de resolución de conflictos ajenas a los Estados.

Los Incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

- a) La entrega de las mercancías: es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el Incoterm define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos “E” y los términos “D”; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador, un transportista o un transitario, son los términos “F” y los términos “C”.
- b) La transmisión de los riesgos: es un aspecto esencial de los Incoterms y no se debe confundir con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato. El concepto fundamental se basa en que los riesgos, y en la mayoría de los casos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definen el contrato y el Incoterm establecido.
- c) La distribución de los gastos: lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos “C”, en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el seguro, en su caso) hasta el destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen.
- d) Los trámites de documentos aduaneros: en general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un Incoterm sin despacho aduanero de exportación: EXW (*Ex Works*, Franco fábrica), el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un agente aduanal en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes Incoterms son «con despacho»; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino; por ejemplo, DDP (*Delivered Duty Paid*, Entregada derechos pagados)

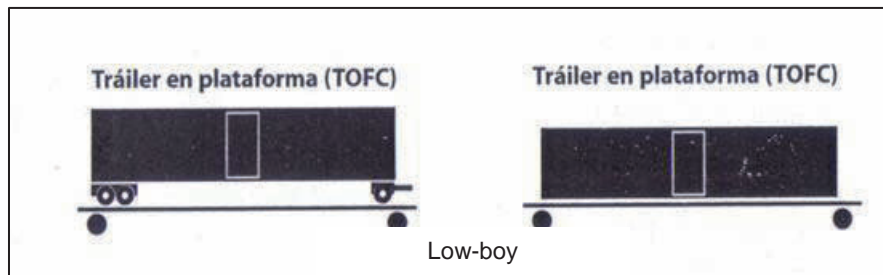


b) Cotización Incoterms

El Incoterm negociado en este caso es Ex Work (EXW) (en planta, taller o fábrica), término de negociación que contempla que el vendedor cumpla totalmente con sus obligaciones poniendo, a disposición del comprador, el producto en su fábrica cumpliendo debidamente las condiciones de entrega estipuladas en el contrato.

El vendedor no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de la aduana para la exportación. El comprador debe soportar todos los gastos y riesgos de retirar la mercancía desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

En éste caso el proveedor de la máquina nos hará entrega de la misma en su propio local, lista para ser subida al low-boy (transporte también conocido como cama baja); pero dicha maniobra, el aseguramiento de la máquina al transporte y costos de esto corren por nuestra cuenta.



En adelante, los costos de transportar la máquina de la planta a la frontera, las maniobras de cambiar de low-boy, el coste contratación de este último, el pago de impuestos americanos y mexicanos, el costo de honorarios y gastos aduanales y el traslado de la maquinaria desde la aduana hasta el destino final corren por cuenta del el importador.

Conceptos de Cotización

Registro en el padrón de import	0.00 DLLS		Registro en el padrón de import	\$0.00
Excavadora 315 DL Usada Modelo 1999	23,331.05 DLLS		Excavadora 315 DL Usada Modelo 1999	\$300,000.00
Embalaje	0.00 DLLS		Embalaje	\$0.00
EXW	35802.57 DLLS		EXW	\$460,363.74
Transporte USA	3,500.00 DLLS		Transporte USA	\$45,004.40
Cuenta Americana	725 DLLS		Cuenta Americana	\$9,322.34
Aranceles USA	-		Aranceles USA	-
FOB	12471.52 DLLS		FOB	\$160,363.74
Aranceles MX	0.00 DLLS		Aranceles MX	\$0.00
Cuenta Aduanera	1575.70 DLLS		Cuenta Aduanera	\$20,261.00
IVA	3732.97 DLLS		IVA	\$48,000.00
Transporte	2937.85 DLLS		Transporte	\$37,776.00
Seguros	-		Seguros	-
CIP	8246.52 DLLS		CIP	\$106,037.00

Costo de la Máquina Excavadora Importada: \$460,363.74

Costo de la Máquina Excavadora Comprada en el País: \$645,000.00

Margen de utilidad: \$184,636.26 = 40.1%

c) Documentos y Trámites

La Ley Aduanera en su artículo 36 indica que quienes importen mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento se deberá acompañar de:

1. Documento que certifique estar inscritos ante el padrón de importadores de la SHCP, este trámite es gratuito y se requiere que la persona física o moral:

- a) Este inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes y encontrarse al corriente de sus obligaciones fiscales.
 - b) Enviar a través de mensajería, el formato denominado “Padrón de Importadores”
2. Contratar los servicios de un agente o apoderado aduanal para que en su nombre realice los trámites correspondientes.
- a. Honorarios del Agente Aduanal: en este caso se contará con los servicios del A.A. Fernando Barrenechea por accesibilidad y experiencia, cobrando por sus honorarios 0.45% sobre el valor factura de la mercancía
3. Cumplir con las restricciones y regulaciones que la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación señalen para la mercancía.
- a. Arancel aplicable (en caso de no contar con certificado de origen): 20% sobre el valor factura de la mercancía
 - b. Derecho de Trámite Aduanero (en caso de contar con certificado de origen) = Valor en Aduana de la Mercancía (es el de la mercancía más todos los gastos -seguro, transporte, etc.- que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana) * 8 al millar
4. Documentos:
- a. Factura Comercial
 - b. Certificado de Origen
 - c. Documento de transporte
 - d. Certificados de restricciones no arancelarias
 - e. El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento.
 - f. La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría mediante reglas. En el caso de mercancías

susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares

d) Transporte

El transporte es uno de los principales factores logísticos de la comercialización. Una adecuada selección de los medios y equipos de transporte será un factor fundamental para garantizar las condiciones del producto. Además el transporte es un elemento que impacta de manera importante en los costos de la comercialización por lo que se deben analizar con cuidado las distintas alternativas de transportación antes de tomar una decisión.

El transporte es una gran industria por sí mismo pues es por medio de este que se une al mundo; la globalización de la economía está basada en la capacidad de transportar bienes alrededor del mundo.

Es necesario definir que el transporte tiene tres perspectivas: el consignatario, que es la persona o compañía que manda la carga; el transportista o la empresa de transporte; y el destinatario, que es la persona o compañía a quien va dirigida la carga.

Para este caso, el consignatario es la empresa estadounidense que vende la máquina excavadora y el destinatario es la compañía constructora

Por la ubicación del proveedor en Texas, EUA, se empleará un transporte terrestre. La maquinaria tiene que ser transportada en un “low boy” que es una adaptación a un tracto-camión en forma de plataforma baja y plana ideal para transportar maquinaria pesada.

La ruta será desde Fort Worth, Texas al puerto fronterizo de Colombia, N.L y de ahí a Morelia, Mich.

Si es verdad que el costo de transportar la mercancía por tren es inferior a hacerlo en tráiler, no se considera usar el transporte ferroviario puesto que este servicio no es flexible, es decir, solamente pueden ir donde hay rieles y sólo se detiene en las estaciones. Los trenes son menos confiables en cuanto a cumplir un horario ya que se acredita su llegada a tiempo solo en un 70%; y las conexiones ferroviarias no atraviesan ni el lugar de salida de la mercancía ni la aduana fronteriza por la que se pretende introducir la maquinaria.

e) Seguros

Este constituye una serie de coberturas, que tiene como propósito, asegurar la mercancía del cliente, por las posibles pérdidas o los daños materiales que éstas puedan sufrir.

Durante el tránsito de los bienes, se cubre los riesgos sobre pérdida total o parcial y por los daños materiales que sufran los bienes a consecuencia de algunos de los siguientes siniestros:

- ❖ Incendio
- ❖ Explosión
- ❖ Hundimiento

La suma máxima de responsabilidad debe ser el total de valor factura adicionando fletes, derechos o impuestos de importación y demás gastos propios de la transacción comercial internacional.

La negociación de seguros se sugiere realizarse con el transportista acordando que la póliza cubra todos los riesgos, ya sea robos, volcaduras, daños a la mercancía, daños a terceros o cualquier tipo de daño que pueda sufrirse durante el traslado de la mercancía.

- f) **Consideraciones. Costo de Almacenaje en caso de no haber planeado adecuadamente la importación y la mercancía sea detenida en aduana.**

Artículo 41. Se pagarán derechos por el almacenaje de mercancías en depósito ante la aduana en recintos fiscales, después de vencidos los plazos que a continuación se indican:

I. En mercancías de importación, dos días naturales, excepto en recintos fiscales que se encuentren en aduanas de tráfico marítimo, en cuyo caso el plazo será de cinco días naturales.

Artículo 42. Las cuotas diarias de los derechos por el almacenaje, en recintos fiscales, de mercancías en depósito ante la aduana, son las siguientes:

I.- Por cada quinientos kilogramos o fracción y durante:	Diarios
a).- Los primeros quince días naturales	\$8.00
b).- Los siguientes treinta días naturales	\$15.00
c) El tiempo que transcurra después de vencido el plazo señalado en el inciso anterior	\$25.00

Artículo 48.- Los interesados dispondrán de tres días hábiles para el retiro de sus mercancías, contados a partir de la fecha en que hubieran pagado los derechos de almacenaje. Transcurrido dicho término sin haber retirado las mercancías, se cubrirán estos derechos por todo el tiempo que continúe el almacenaje, a partir del día siguiente a aquél en que se efectuó el pago, hasta el momento en que se retiren.

Los almacenistas serán responsables de cualquier omisión en el cobro de los derechos de almacenaje, originada por la inexactitud del lugar en que los efectos hayan estado depositados, así como por la indebida entrega de mercancías que ya estén abandonadas, o no se haya pagado, parcial o totalmente el derecho de almacenaje.

g) Forma de Pago

Exportar o importar un producto puede causar cierta inseguridad en las empresas al momento de gestar una transacción. Como en cualquier transacción de bienes o servicios existen elementos indispensables, como el vendedor, el comprador, el bien o servicio y el precio, para la realización de la misma. Así pues, el instrumento que se utilizará para cubrir el importe de la compra se llama “forma de pago”.

Lo más recomendable sería que la transacción se realizará de contado ya que esto evitaría demoras en la entrega del producto y daría mayor seguridad al vendedor. Existen, para las negociaciones internacionales, las siguientes formas de pago:

- Cheques

Esta modalidad de cobro puede generar problemas, ya que el comprador puede no contar con fondos suficientes o quien firma el documento no está autorizado para hacerlo. Se deberá poner atención en que el nombre del beneficiario se anote correctamente, que las cantidades escritas en números y letras coincidan y en que el documento no presente alteraciones o enmendaduras.

- Giro Bancario

Se refiere a un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco, que se liquida cuando se compra, lo que da mayor seguridad pues al haber sido liquidado por el banco ordenante asegura la existencia de fondos, pero el vendedor debe esperar hasta recibir el documento original para realizar el cobro.

- Orden de pago

Se basa en una transferencia de recursos entre cuentas bancarias. No existe posibilidad de condicionamiento alguno, por lo que sólo se puede utilizar en el caso de extrema confianza entre ambas partes. Debe especificarse con claridad en qué momento deben recibirse los fondos con relación a la movilización física de

las mercancías. También es importante aclarar quién y cómo se cubrirán los gastos y las comisiones de los bancos que intervienen en esta forma de pago.

- Carta de crédito

Es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito.

Las cartas de crédito son una excelente herramienta bancaria que puede otorgar seguridad a las empresas. Tanto para garantizar el pago de sus compras o el buen uso del anticipo, o también para cuando la empresa negociante necesita garantizar el cumplimiento del contrato.

Existen distintas modalidades de la carta de crédito, pero la más recomendable es la modalidad de *carta de crédito confirmada e irrevocable*.

La irrevocable tiene como característica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar, o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones. Un crédito irrevocable no podrá emitirse, enmendarse o cancelarse sin el consentimiento del banco emisor, del banco corresponsal y del beneficiario.

La carta de crédito confirmada proporciona al vendedor seguridad absoluta de pago ya que la confirmación de un crédito irrevocable por otro banco mediante autorización o a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al banco designado y cumplidos los términos y condiciones del crédito.

Otra forma de pago que la empresa puede utilizar aprovechando un crédito bancario es el “Arrendamiento Financiero”, cuyas características principales son las siguientes:

- Contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a cambio del pago de rentas durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo ó renovar el contrato.
- El precio al que puede ser adquirido el bien se denomina residual, pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador.
- No causa impuestos.

Conclusión

Las empresas mexicanas deben darse cuenta de que existe una gran gama de oportunidades que deben aprovechar, no solo por el evidente aumento en las utilidades de la empresa que un crecimiento representa, sino también porque al generar oportunidades competitivas para la empresa y aprovechar al máximo éstas dan como resultado el beneficio de la sociedad al generar mayores oportunidades de empleo.

Desde hace mucho tiempo las empresas en México se han visto limitadas a tomar solo lo que el mercado nacional ofrece sin darse cuenta de que esto no significa que todos los productos sean de procedencia nacional, es decir, a pesar de la enorme apertura económica que la globalización ha generado, las empresas se limitan a adquirir los bienes dentro del territorio nacional asumiendo por completo el precio de éstos, sin considerar las opciones del mercado externo.

Con la información analizada en este trabajo de investigación demuestro las enormes ventajas que trae consigo aprovechar las oportunidades que el comercio internacional ofrece a las empresas mexicanas para su crecimiento, pues la adquisición de bienes de capital y en específico maquinaria usada reconstruida representa para la empresa de la industria de la construcción una importante inversión cuyo rendimiento se ve reflejado en poco tiempo.

Considero necesario percatarse de los privilegios fiscales con que se cuenta al realizar una importación definitiva directa y sobre todo al capitalizar la empresa mediante la adquisición de una maquinaria, pues este tipo de adquisiciones se logra depreciar por completo en un periodo de cuatro años pero existe una enorme diferencia entre la vida útil “fiscal” del bien y la vida útil “física o real” del mismo, siendo esta última la más importante porque una vez rescatado el monto de la inversión la maquinaria sigue produciendo y generando utilidades.

Además, tomando en cuenta que las máquinas para la construcción en Estados Unidos suelen ser remplazadas al cumplir una cuota establecida de horas de trabajo sin importar el buen estado de ella, en éste trabajo propuse la compra de éste tipo de maquinaria usada, que probablemente tenga algún tipo de reparación o renovación de alguna pieza, porque se encuentra en excelentes condiciones y su precio a comparación de una maquinaria nueva es considerablemente menor y su vida útil “física” sigue siendo prolongada sobre todo cuando se le realizan trabajos de mantenimiento y conservación.

Cuando ya se ha tomado la decisión de invertir en una empresa mediante la compra de maquinaria o bienes de capital en general, la empresa debe de considerar la mejor opción de compra entre la maquinaria que se vende en el país y la que puede conseguir fuera de éste, pues es necesario tomar en cuenta que México no desarrolla este tipo de tecnología por lo que la maquinaria existente en el país es de procedencia extranjera, así como si se comprará una máquina nueva o usada.

El hecho de ser maquinaria extranjera quiere decir que quien la vende en México tuvo que realizar la importación previa de la misma para ponerla en el mercado nacional, lo que genera un costo que incrementa el precio de venta de la maquinaria.

Al término de este trabajo de investigación pude confirmar que, efectivamente, la importación directa de bienes de capital es una excelente opción que las empresas en México deben considerar valorando el hecho de que contar con maquinaria como parte de los bienes de la empresa no es considerada como un gasto sino como una inversión para la capitalización de la misma pues un bien de capital recupera el monto de la inversión en un tiempo determinado de producción.

Además, es necesario que la empresa tome en cuenta las ventajas que trae consigo esta adquisición ya que se genera una ventaja comparativa frente a sus competidores al contar con maquinaria que le permita realizar su trabajo con

mayor calidad y en un mejor tiempo, es decir, la hace mas productiva otorgándole así mejores oportunidades con sus clientes.

Tomando como base la teoría de Adam Smith sobre las capacidades de un país para producir aquellos bienes que le generan menor costo y asimismo exportarlos, nos podemos dar cuenta que Estados Unidos cuenta con una ventaja absoluta en comparación con México en el desarrollo de tecnología y más en específico maquinaria empleada para la construcción.

Si bien la maquinaria para construcción y cualquier tipo de maquinaria en general es costosa, en el presente trabajo se propone considerar adquirir maquinaria usada o reconstruida que evidentemente tiene un costo considerablemente menor y que por su naturaleza se deprecia en pocos años sin perder su funcionalidad.

En el ámbito fiscal, podemos decir que de acuerdo al TLCAN la importación de este tipo de maquinaria quedó exenta del pago de arancel desde la entrada en vigor del mismo; la depreciación de maquinaria para la construcción se da en 4 años y al término del mismo se deja de pagar impuestos.

Cuando una empresa constructora en México pretende adquirir una máquina excavadora en un establecimiento del país (puede ser una concesionaria de la marca o cualquier negocio) el precio de venta de la maquinaria le incluirá los costos de importación, transportación y margen de utilidad de la empresa; y si decide adquirirla en una fábrica de la marca en el país de origen los costos incluidos en el precio de la maquinaria disminuyen considerablemente, es mucho más sencillo para la empresa negociar los costos de transportación y demás costos que genere dicha importación, además de la significativa reducción de la participación y ganancia de los intermediarios.

En cuanto a la productividad que dicha empresa logra con la importación de la maquinaria se notará una reducción de tiempo en la entrega de los trabajos terminados, los cuales también demostrarán ser de mejor calidad pues al realizarlos con una maquina en vez de hacerlos a mano, la precisión del trabajo es muy notoria.

Debido a la alta competitividad que existe en la industria de la construcción en la que las compañías deben ofrecer el mejor precio por sobre sus competidores vemos que toma una gran importancia las variables del diamante de Porter pues al existir prácticamente un solo cliente para todas las compañías, éstas tienen un bajo poder de negociación con su cliente ya que tiene gran facilidad de cambiar de compañía y todas deben encontrar la forma de mantenerse como la mejor opción.

En cuanto al poder de negociación con proveedores se ven obligados a construir lazos de confianza y crecimiento mutuo con sus proveedores para lograr mayores beneficios y poder negociar un mejor costo de los productos del proveedor así como mejores tiempos y calidad en el servicio y entrega de los mismos aumentando así, el margen de utilidad que la empresa puede considerar en el precio a ofrecer.

Si bien la industria de la construcción es rentable y competitiva, es una industria en la que se necesita de cantidades importantes a invertir de manera inicial y constante por lo que no es una amenaza de gran importancia el ingreso de nuevas compañías competidoras puesto que el número de compañías existentes ha permanecido constante durante más de 10 años lo que también refiere que en la toma de decisión del cliente interviene la confianza y respaldo con que cuenta la compañía.

Así mismo, es nula la cantidad de productos o servicios sustitutivos debido a los estándares necesarios para construir vías terrestres de comunicación.

Después de analizar la influencia de los factores que propone Porter en su teoría del Diamante resalta la necesidad de las empresas existentes de encontrar los medios más adecuados para producir ventajas competitivas y comparativas frente a sus competidores, siendo la mejor opción invertir en la importación de maquinaria usada reconstruida logrando reducir costos consiguiendo mejores precios, realizando la importación directa de la máquina, reduciendo tiempos de entrega, mejorando la calidad del producto final y recuperando el monto de la

inversión al posicionarse por sobre sus competidores, es decir, generando una ventaja competitiva al reducir costos mediante el empleo de tecnología y por consecuencia mejoras y diferenciación del servicio.

GLOSARIO

Alwyn Young: Es profesor de economía y de la Leili & Johannes Huth Fellow en el London School of Economics and Political Science. Realizó sus estudios en Cornell, La Universidad de Tufts y Columbia, Y tiene dos doctorados en Economía y Derecho y en Diplomacia.

Arancel: derechos aduanales que causa la importación y exportación de mercancías del exterior a través de una zona aduanera, siendo los impuestos a la importación la forma más común de los aranceles aduanales.

Bright, John: (noviembre 16to, 1811-marzo 27, 1889), Quaker, era un radical y político británico liberal, asociado con Richard Cobden en la formación de la Anti-Corn Law League. Fue uno de los grandes oradores de su generación, y un fuerte crítico de la política exterior británica.

Capacidad Productiva Instalada: Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de la industria. Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas. La capacidad instalada depende del conjunto de bienes de capital que la industria posee, determinando un límite a la oferta que existe en un momento dado.

Carl Menger: (1840 - 1921) fue el fundador de la Escuela Austríaca de Economía. Es considerado uno de los tres fundadores y líderes del marginalismo. Entre sus múltiples aportaciones destacan: el concepto de Coste de Oportunidad y permitió pensar en la Economía como ciencia.

Cobden, Richard: (junio 3ro, 1804-abril 2, 1865) fue un fabricante británico y Radical y estadista liberal

Comunidad Europea del Carbón y del Acero o CECA: organismo internacional del ámbito europeo que regulaba los sectores del carbón y del acero de los estados miembros. Desde su fundación en 1951, ha sido decisiva para la historia

de la integración europea. Esta comunidad suele ser considerada como la "semilla" de la actual Unión Europea (UE), si bien a partir de su fundación, argumentos y presiones de toda clase se han dado en forma de fuerzas opuestas que contrastan con quienes han querido una Europa federal con un solo objetivo predeterminado. Los países miembros iniciales fueron Francia, Italia, Alemania, y el Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), quedando en sus inicios notablemente fuera de él España (sumida en la autarquía), el Reino Unido y Suiza, como en el mapa se aprecia. Estos dos últimos países siempre han sido poco dados a ceder, y aún en la Europa actual son fuerzas más independientes.

Contingente arancelario: es todo valor o cantidad predeterminada de un producto dado, que puede importarse durante un período específico con una reducción de los derechos de aduana normales, y por encima del cual toda cantidad adicional de ese producto puede importarse pagando los derechos de aduana normales.

Cupos: establecen la cantidad máxima del producto a ser importada con un arancel determinado. Por encima de ese volumen, se deben abonar tasas mucho más altas que, en algunos casos, se transforman en virtuales prohibiciones a la importación.

Demanda Agregada: representa la cantidad de bienes y servicios que los habitantes, las empresas, las entidades públicas y el resto del mundo desean y pueden consumir del país para un nivel determinado de precio. La curva de demanda agregada tiene pendiente negativa: si suben los precios la gente querrá comprar menos y si bajan querrán comprar más.

Emisión de Deuda: Esta expresión tiene dos significados, por un lado se refiere al conjunto de títulos de Deuda Pública creados de una sola vez y que se ponen en circulación simultáneamente y por otro, a la operación mediante la cual el Estado pone en circulación los títulos de la Deuda, ofreciendo en venta al público sus préstamos.

Escuela austríaca: también denominada **Escuela de Viena**, es una escuela de pensamiento económico que se opone a la utilización de los métodos de las ciencias naturales para el estudio de las acciones humanas, y prefiere utilizar métodos lógicos deductivos y la introspección, lo que se denomina individualismo metodológico.

Exención y Subsidios: controles que establece el Estado con el fin de estimular el crecimiento de algunas industrias domésticas. Generalmente se conceden exenciones y subsidios tanto para la importación como para la exportación.

Innovación: es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial. No sólo hay que inventar algo, sino, por ejemplo, introducirlo en el mercado para que la gente pueda disfrutar de ello.

Inputs: todos aquellos elementos que son necesarios introducir a un sistema, ya sea financiero, económico o productivo, para obtener un producto.

Keynesianismo: Nombre que se suele dar a la corriente que propugna una política económica inspirada en las ideas de John M. Keynes; cuya premisa es que el Gobierno interviene en su economía en momentos de recesión, aumentando el gasto público y estimulando la demanda agregada, aunque ello implique un incremento del déficit fiscal.

Laurence Lau: es un economista de Hong Kong y el Vice-Canciller de La Universidad China de Hong Kong. También es el miembro no oficial de El Consejo Ejecutivo de Hong Kong desde 2009. Antes de llegar a la CUHK era un profesor de economía en La Universidad de Stanford.

Leyes de Cereales: Aranceles, subsidios y restricciones promulgadas por el Parlamento Británico a principios del siglo XIX para desalentar las importaciones y fomentar las exportaciones de cereales.

Licencia de importación: consiste en la solicitud de permisos a las autoridades gubernamentales, en forma previa a la introducción física de las mercancías.

Peel, Robert: (1788 - 1850) fue un estadista y político británico del Partido Conservador.

Principio de Pareto: es también conocido como la regla del 80-20 y recibe este nombre en honor a Vilfredo Pareto, quien lo enunció por primera vez. Principio usado para determinar el reparto de la riqueza.

Proteccionismo: desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable.

Régimen Aduanero: se refiere al tratamiento o destino que se le pretende dar a las mercancías en territorio nacional o extranjero, según sea el caso.

Schuman, Robert: (1886 - 1963) fue un político francés de origen germano-luxemburgués. Propuso por primera vez un proyecto de integración europea, que daría lugar a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Se le considera como uno de los "*padres de Europa*" en referencia a su determinante participación en la creación de las Comunidades Europeas.

Von Wieser, Friedrich Freiherr: (1851 - 1926) economista y sociólogo austriaco, fue uno de los más destacados de su tiempo. Considerado, junto con Carl Menger y Eugen von Böhm-Bawerk, uno de los fundadores de la Escuela austríaca por lo que teóricamente se lo asocia al liberalismo económico, mientras que por otro lado sería la cabeza visible del denominado *nuevo liberalismo* (término peyorativo usado por parte de algunos liberales para descalificar a lo que ellos consideran *socialistas "liberales"*) desde el criterio de Mises.

Teoría de la distribución: el producto se divide en tres partes: renta ganancia y salarios, que van a cada uno de los actores: terratenientes, capitalistas y trabajadores respectivamente y ya que la productividad marginal es decreciente

entonces, a una mayor cantidad de unidades de trabajo y capital invertido será menor la tasa de ganancia ya que la porción para el terrateniente aumentaría y el trabajador tiene su salario fijo según los supuestos del salario de subsistencia, de tal forma que la ganancia podría llegar a cero.

Bibliografía

- CARBAUGH, Robert J. *Economía Internacional*. Ed. Thomson. 2004
- CHACHOLIADES, Miltiades. *Economía internacional*. Ed. Mc Graw Hill. 2ª edición. 1992
- DEMING Edwards. *Calidad, Productividad y Competitividad*. Ed. Díaz de Santos. 1989
- GRIAL, José et al. *Empresas Competentes*. México. Ed. Liberoamérica. 2002
- HITT, Michael; IRELAND R Duane; HOSKISSON Robert E. *Administración Estratégica*. Ed. Thomson. 2008
- KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M. *Economía Internacional*. Madrid. Ed. Pearson. 2001.
- LANG, Douglas. *Logística Internacional*. México. Ed. Limusa. 2007
- MARTIN Christopher. *Logística, Aspectos Estratégicos*. México. Ed. Limusa. 2004
- MERCADO, Salvador. *Comercio Internacional II*. México. Ed. Limusa. 2002
- MONTEVERDE, Agustín A. *Estrategias para la Competitividad Internacional*. Argentina. Ediciones Macchi. 1992
- PORTER, Michael E. *Ventaja Competitiva*. Compañía Editorial Continental. 2002
- *Guía Básica del Exportador*. Bancomext

Leyes y Tratados Internacionales

- *Ley Aduanera*
- *Ley del Impuesto Sobre la Renta*
- *Código Fiscal de la Federación*
- *Tratado de Libre Comercio en América del Norte (TLCAN)*

Sitios Web

- <http://mexico.cat.com/cda/layout?m=107200&x=9>
- <http://mexico.cat.com/cda/layout?m=107200&x=9>
- <http://www.economia.gob.mx/>
- http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2007/A_ImpExp_Importacion_Definitiva.htm
- http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2007/A_ImpExp_Importacion_Definitiva_01.htm
- <http://www.cmic.org/index.htm>
- http://www.iztapalapa.uam.mx/amet/tesis/miguel/capitulo_2a.pdf
- <http://www.mitecnologico.com/Main/CreatividadInnovacionYGeneracionDeTecnologiaParaLosSistemasDeProduccion>
- <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/menger.htm>

Anexos**Anexo 1. Notas Aplicables a los Conceptos de Cotización**

- Tipo de Cambio al 24 de febrero 2010 = 12.8584
- La duración de trámite de Registro en el Padrón de Importadores es de 16 días.
- El embalaje no tiene costo ya que la máquina excavadora se sujeta al low-boy con cadenas incluidas en el transporte.
- Los Aranceles Americanos (USA) se encuentran incluidos en la Cuenta Americana.
- Los Aranceles Mexicanos (MX) no aplican ya que se cuenta con el certificado de origen para aprovechar los beneficios del TLCAN.
- El IVA se calcula sobre el importe de la mercancía, calculando el 10% en frontera y el 16% en la internación al resto del país.
- La Cuenta Aduanera incluye el monto del 10% de IVA a pagar en frontera y el monto de los honorarios cobrados por el Agente Aduanal, que equivalen al 0.45% del valor de la mercancía.
- El Incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid to : porte y seguro pagado hasta) incluye los conceptos de: Aranceles Mx, cuenta aduanera, IVA, transporte y seguros.
- El Incoterm FOB (Free On Board : franco a bordo) incluye los conceptos contemplados en la cotización CIP adicionando los conceptos de Transporte USA, Cuenta Americana y Aranceles USA,
- El Incoterm EXW (Ex Work : En Fábrica) incluye los conceptos contemplados en las cotizaciones CIP, FOB adicionando el embalaje y el costo de la maquinaria.

Anexo 2. Solicitud de Inscripción al Padrón de Importadores



Servicio de Administración
Tributaria

- PADRON DE IMPORTADORES.
- C. AGENTE ADUANAL.

Encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior y la revocación del mismo.



1. FECHA DE ELABORACION:

DIA	MES	AÑO
-----	-----	-----

LLENAR A MANO O MAQUINA, CON TINTA NEGRA O AZUL

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

--

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

APELLIDO PATERNO,	MATERNO	NOMBRE (S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL
CALLE	NUMERO Y/O LETRA EXTERIOR	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA	CODIGO POSTAL	TELEFONO
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA

4. TIPO DE AVISO A PRESENTAR:

(MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)

A. AUTORIZACION DE PATENTES POR PRIMERA VEZ

B. ADICION DE PATENTES AUTORIZADAS

C. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO

5. ENCARGO QUE SE CONFIERE:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 59, FRACCION III DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, INFORMO QUE ENCOMIENDO AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:			
NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL		PATENTE	
<p>CON VIGENCIA: (MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)</p> <p>INDEFINIDO <input type="checkbox"/> POR UNA OPERACION: <input type="checkbox"/> OTRA: _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIA/MES/AÑO)</p> <p>UN AÑO <input type="checkbox"/> _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIA/MES/AÑO)</p>			

6. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA 2.6.17., NUMERAL 3. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, INFORMO A USTED QUE REVOCO LA ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:	
NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	PATENTE
A PARTIR DE: _____ (ESPECIFIQUE FECHA: DIA /MES/AÑO)	

7. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS, QUE LA REPRESENTACION LEGAL CONFERIDA AL SUSCRITO NO HA SIDO REVOCADA, NI MODIFICADA TOTAL O PARCIALMENTE A LA FECHA DE EXPEDICION DEL PRESENTE Y ME COMPROMETO A DAR A CONOCER AL MENCIONADO AGENTE ADUANAL DE MANERA OPORTUNA, EL PRESENTE FORMATO, ASI COMO, EL O LOS CAMBIOS DE DOMICILIO QUE PRESENTE ANTE EL RFC PARA EL CORRECTO LLENADO DE LOS PEDIMENTOS Y, EN SU CASO, LA REVOCACION DEL PODER QUE ME FUE CONFERIDO COMO REPRESENTANTE LEGAL.	
NOMBRE Y FIRMA AUTOGRAFA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	
ACREDITACION DEL REPRESENTANTE LEGAL CONFORME AL ARTICULO 19 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:	
NUMERO DE ESCRITURA PUBLICA	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO
CIUDAD	FECHA

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL.

Anverso

Instructivo de llenado de la declaración de encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o su revocación

1. **Fecha de elaboración:** Se anotará la fecha de elaboración del aviso.
2. **Clave del Registro Federal de Contribuyentes:** Se anotará la clave de RFC a trece posiciones tratándose de (personas físicas) y a doce posiciones tratándose de (personas morales), para lo cual se dejará el primer espacio en blanco.
3. **Datos de identificación del importador:** Se anotará el nombre, denominación o razón social, tal y como aparece en su aviso de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) o en el caso de existir cambio de denominación, razón social o régimen de capital, anotará el registrado actual.
4. **Tipo de aviso a presentar:** Se marcará con una "X" la opción del tipo de aviso a presentar:
 - A. Autorización de patentes por primera vez.
 - B. Adición de patentes autorizadas.
 - C. Revocación del encargo conferido.

NOTA: En caso de haber elegido la opción con la letra "C", se omitirá el llenado del punto número 5 y se procederá con el llenado del punto número 6.

5. **Encargo que se confiere:** Se anotará el nombre completo del agente aduanal, el número de la patente aduanal o autorización del mismo, así como especificar la fecha a partir de la cual se podrá llevar a cabo la encomienda.
6. **Revocación del encargo conferido:** Se anotará el nombre completo del agente aduanal, el número de la patente aduanal o autorización del mismo y se especificará la fecha (dd/mm/aaaa) en la que le será revocada la autorización para realizar operaciones de comercio exterior a nombre y por cuenta del importador.
7. **Datos del representante legal:** Se anotará claramente el nombre completo del representante legal, su clave de Registro Federal de Contribuyentes y su nombre y firma autógrafa, así mismo, se anotará el número de escritura pública, el nombre y número del notario público, la ciudad y la fecha, de la acreditación del representante legal conforme el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación, anexando copia fotostática simple y legible del instrumento notarial correspondiente.

Nota Importante: SE DEBERA LLENAR UN FORMATO POR CADA AGENTE ADUANAL AL QUE SE LE CONFIERA EL ENCARGO PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

EL NO CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SEÑALADOS O MANIFESTAR INCORRECTAMENTE LOS DATOS, SERA CAUSA DE RECHAZO DEL PRESENTE FORMATO.

Reverso



Solicitud de Inscripción al Padrón de Importadores y/o al Padrón de Importadores de Sectores Específicos.

A)
 FECHA EN QUE SE PRESENTA: DIA ____ MES ____ AÑO ____

CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

PERSONA FISICA PERSONA MORAL

LLENAR CON TINTA NEGRA O AZUL, CON BOLIGRAFO

MARQUE CON UNA "X" SI ES: PITEX <input type="checkbox"/> ECEX <input type="checkbox"/> CONTROLADA <input type="checkbox"/> CONTROLADORA <input type="checkbox"/>	ORGANISMO GUBERNAMENTAL <input type="checkbox"/> MAQUILADORA <input type="checkbox"/>	EMPRESA QUE DICTAMINA ESTADOS FINANCIEROS <input type="checkbox"/> EMPRESA QUE INICIA OPERACIONES O SE ENCUENTRA EN PERIODO PREOPERATIVO <input type="checkbox"/>
DATOS DE IDENTIFICACION		
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE (S), O DENOMINACION O RAZON SOCIAL		
CALLE	NUMERO Y/O LETRA EXTERIOR	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA	CODIGO POSTAL	TELEFONO
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA
GIRO O ACTIVIDAD PREPONDERANTE: _____		

B)

DOMICILIO DE BODEGAS DONDE SE MANTENDRAN LAS MERCANCIAS A IMPORTAR				
CALLE	No. Y/O LETRA EXTERIOR	No. Y/O LETRA INTERIOR	ENTRE LAS CALLES DE	Y DE
COLONIA	CODIGO POSTAL		TELEFONO	
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA		
NOMBRE DEL O DE LOS SECTORES EN LOS QUE DESEA INSCRIBIRSE Y LA O LAS FRACCIONES ARANCELARIAS CORRESPONDIENTES				
SECTOR O SECTORES		FRACCION O FRACCIONES ARANCELARIAS		

C)

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA	
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)	<input style="width: 95%; height: 15px;" type="text"/>
DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS	
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	
IMPORTANTE	
INSTRUCCIONES GENERALES EN EL REVERSO DE ESTA SOLICITUD.	

ESTE FORMATO DEBE ESTAR TOTALMENTE REQUISITADO, CON FIRMA AUTOGRAFA Y SE PRESENTA POR DUPLICADO.

Anverso

INSTRUCCIONES GENERALES

LOS INTERESADOS EN INSCRIBIRSE AL PADRON DE IMPORTADORES, UNICAMENTE DEBERAN LLENAR LOS APARTADOS A) Y C).
 LOS INTERESADOS EN INSCRIBIRSE AL PADRON DE IMPORTADORES, ASI COMO AL PADRON DE IMPORTADORES DE SECTORES ESPECIFICOS, DEBERAN LLENAR LOS APARTADOS A), B) Y C).

A) ANOTAR LA FECHA EN QUE SE PRESENTA LA SOLICITUD DD/MM/AAAA, INDICAR SI SE TRATA DE PERSONA FISICA O PERSONA MORAL Y ANOTAR LA CLAVE DEL RFC A TRECE POSICIONES (PERSONAS FISICAS) Y A DOCE POSICIONES (PERSONAS MORALES), PARA LO CUAL SE DEJARA EL PRIMER ESPACIO EN BLANCO.
 ANOTARA EL NOMBRE, O DENOMINACION O RAZON SOCIAL, TAL Y COMO APARECE EN SU AVISO DE INSCRIPCION AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES (RFC), O EN CASO DE EXISTIR CAMBIO DE DENOMINACION O RAZON SOCIAL O REGIMEN DE CAPITAL ANOTARA EL REGISTRADO ACTUALMENTE, ASI COMO LOS DATOS DE IDENTIFICACION DEL DOMICILIO FISCAL QUE SE MENCIONAN.
 ESTE TRAMITE DEBE SER REALIZADO UNICAMENTE A TRAVES DE LOS SERVICIOS DE MENSAJERIA Y DE CONFORMIDAD CON LO SEÑALADO EN LA REGLA 2.2.1, APARTADO A. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTE.

B) ANOTAR EL DOMICILIO COMPLETO DONDE SE ALMACENARAN LAS MERCANCIAS IMPORTADAS, DEBIENDO DESCRIBIR CON LA MAYOR PRECISION LOS CONCEPTOS QUE EN EL MISMO FORMULARIO SE MENCIONAN. EN EL CASO DE QUE SEAN MAS DE UNA LAS BODEGAS Y/O SUCURSALES EN DONDE SE MANTENDRAN LAS MERCANCIAS A IMPORTAR, SE DEBERA DE INDICAR EN LA SOLICITUD EL DOMICILIO DE LA BODEGA Y/O SUCURSAL PRINCIPAL, Y EN UNA HOJA ANEXA SE DEBERAN SEÑALAR LOS DOMICILIOS DE TODAS LAS DEMAS BODEGAS Y/O SUCURSALES. EN CASO DE QUE EL DOMICILIO DE LAS BODEGAS SEA EL MISMO QUE EL DOMICILIO FISCAL, ESTE ESPACIO SE DEBERA DEJAR EN BLANCO.
 ANOTAR EL NOMBRE DEL O LOS SECTORES EN LOS QUE DESEA INSCRIBIRSE Y LA O LAS FRACCIONES ARANCELARIAS ESPECIFICAS CORRESPONDIENTES A LAS MERCANCIAS QUE DESEA IMPORTAR, ESTO DE CONFORMIDAD CON EL ANEXO 10 DE LAS REGLAS DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTES.
 ESTE TRAMITE DEBE SER REALIZADO CONFORME A LO SEÑALADO EN LA REGLA 2.2.1., APARTADO B. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTE.

C) ANOTARA LOS DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA QUE SE MENCIONAN Y FIRMARA LA SOLICITUD BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS.

PARA AMBOS CASOS:

LA VERSION ACTUALIZADA DEL PADRON DE IMPORTADORES, APARECERA LOS LUNES DE CADA SEMANA EN LOS MODULOS DE LAS ADUANAS.

SEÑALE CLARAMENTE SUS DATOS. LA RESPUESTA A ESTE TRAMITE SERA ENVIADA POR MEDIO DEL SERVICIO DE MENSAJERIA A SU DOMICILIO FISCAL.

PODRA CONSULTAR LAS RESPUESTAS DE ESTOS TRAMITES EN:

- PAGINA DE INTERNET DE ADUANA MEXICO: www.aduanas.gob.mx

- VENTANILLA DE ATENCION: UBICADA EN AV. HIDALGO No. 77, MODULO IV, PRIMER PISO, COL. GUERRERO, DELEGACION CUAUHEMOC, MEXICO, D.F.; EN DONDE, EL SOLICITANTE ACREDITANDO SU PERSONALIDAD, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 19 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION Y CON SU IDENTIFICACION OFICIAL, PODRA CONOCER EL ESTADO ACTUAL QUE GUARDA SU TRAMITE DE INSCRIPCION, EN LOS SIGUIENTES HORARIOS:

PADRON DE IMPORTADORES: LUNES Y MIERCOLES DE 9:00 A 14:00 HRS.

PADRON DE IMPORTADORES DE SECTORES ESPECIFICOS: MARTES Y JUEVES 9:00 A 14:00 HRS.

- VIA TELEFONICA:

PADRON DE IMPORTADORES: MARTES, JUEVES Y VIERNES DE 9:00 A 14:00 HRS.

TELEFONOS: 9157 2500 EXTENSIONES 9330, 9331 Y 9380.

DE LUNES A VIERNES DE 9:00 A 18:00 HRS. A LOS TELEFONOS: 9157 0297, 9157 0298 Y PARA EL INTERIOR DE LA REPUBLICA SIN COSTO: 01 800 904 5000.

PADRON DE IMPORTADORES DE SECTORES ESPECIFICOS: LUNES, MIERCOLES Y VIERNES DE 9:00 A 14:00 HRS. TELEFONOS: 9157 6255 Y 9157 2500 EXTENSIONES 8700, 8710 Y 8730

SECTORES TEXTIL Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA DEL VESTIDO, CALZADO, MALETAS Y OTROS:

EN EL MISMO HORARIO, A LOS TELEFONOS: 9157 2500, EXTENSIONES: 8700, 8710, 8730 Y 8680.

PARA USO EXCLUSIVO DE LA AUTORIDAD

Reverso

Anexo 2. Certificado de Origen TLCAN

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN**

(Instrucciones al Reverso)

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

<p>1. Nombre y Domicilio del Exportador:</p> <p>Número de Registro Fiscal:</p>	<p>2. Período que cubre:</p> <p align="center">D D M M A A D D M M A A</p> <p>De: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td></tr></table> A: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td></tr></table></p>																				
<p>3. Nombre y Domicilio del Productor:</p> <p>Número de Registro Fiscal:</p>	<p>4. Nombre y Domicilio del Importador:</p> <p>Número de Registro Fiscal:</p>																				
<p>5. Descripción del (los) bien(es):</p>	<p>6. Clasificación Arancelaria</p>	<p>7. Criterio para trato preferencial</p>	<p>8. Productor</p>	<p>9. Costo Neto</p>	<p>10. País de Origen</p>																
<p>11. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401: <p>Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>																					
<p>Firma Autorizada:</p>			<p>Empresa:</p>																		
<p>Nombre:</p>			<p>Cargo:</p>																		
<p>Fecha: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td><td style="width: 15px; height: 15px;"></td></tr></table></p>										<p>Teléfono:</p>		<p>Fax:</p>									

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria este documento, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

CAMPO 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

CAMPO 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el Certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

CAMPO 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportado sea la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor, indicar la palabra "desconocido".

CAMPO 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

CAMPO 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

CAMPO 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

CAMPO 7: Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).

NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

- A.** El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. **NOTA:** La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).
- B.** El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, la regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia; Artículo 401(b)).
- C.** El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como "originarios", al cumplir con alguna de las

reglas de origen del artículo 401(a) a (d). si el bien es producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: artículo 401(c)).

- D.** El bien es producido en el territorio de uno o más de las partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401 (d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:
1. El bien se importó al territorio de un país del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o
 2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y no se divide en subpartidas, o las subpartidas es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se subdivide.

NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos **61 a 63** del Sistema Armonizado [Referencia: Artículo 401(d)].

- 2 -

- E.** Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidas en el anexo 308.1, no originarios de uno o más de los países partes del TLCAN, se considera como si fueran originarios al momento de su importación al territorio de un país parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el anexo 308.1 y es común para todos los países parte del TLCAN (Referencia anexo 308.1).
- F.** El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un "producto clasificado" conforme al anexo 703.2, Sección A o B (favor de especificar). un bien listado en el apéndice 703.2.B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de "producto clasificado" de la Sección A del Anexo 703.2 **NOTA 1:** Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países, **NOTA 2:** Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

CAMPO 8: Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- (1) su conocimiento de que el bien califica como originario;
- (2) su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario; o
- (3) un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

CAMPO 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "CN" si el VCR se calculó con base en el método de costo neto; de lo contrario indique "NO". Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un período de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho período, (Referencia: Artículos 402.1 y 402.5).

CAMPO 10: Indique el nombre del país ("MX" o "EU" tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá; "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos) al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable con los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Marcado o en lista de desgravación arancelaria en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique "JNT" por producción conjunta (Referencia: Anexo 302.2).

CAMPO 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el Certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.

Anexo 3. Pedimento de Importación

NUM. DE PEDIMENTO:		T. OPER		CVE. PEDIMENTO: ...		REGIMEN:		CERTIFICACIONES								
DESTINO:		TIPO DE CAMBIO:)		PESO BRUTO:		ADUANA E/S:										
MEDIOS DE TRANSPORTE		SALIDA:		VALOR DOLARES:		VALOR ADUANAL:								PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL:		
ENTRADA/SALIDA:		ARRIBO:		PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL:												
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR																
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:														
CURP:																
DOMICILIO:																
VAL. SEGUROS:		SEGUROS:		FLETES:		EMBALAJE:								OTROS INCREMENTABLES:		
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:														
55EHJ80A																
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:		S/M		S/N												
PRESENTACION:		FECHAS		TASA A NIVEL PEDIMENTO												
PAGO:		CONTRIB. CVE. T. TASA		TASA												
CUADRO DE LIQUIDACION																
CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	CONCEPTO	F. P.	IMPORTE		TOTALES									
DTA						EFFECTIVO										
PREV						OTROS										
						TOTAL										
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR																
ID. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				DOMICILIO:		VINCULACION								
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL. MON. FACT	FACTOR MON. FACT	VAL. DOLARES										
DATOS DEL DESTINATARIO																
ID. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				DOMICILIO:										
TRANSPORTE	IDENTIFICACION:		UNITED AIRLINES. INC				PAIS:									
NO. (GUIA /ORDEN EMBARQUE) / ID:																
PARTIDAS																
SEC	FRACCION	SUB	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON:	TASA	TT	FP	IMPORTE	
	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)															
	VAL. ADU/USD		IMP. PRECIO PAG/ VALOR COMERCIAL		PRECIO UNIT.		VAL. AGREG.									
001	94052099															
	LAMPARAS DE PARED															
	75.35		811			115.85714										
	OBSERVACION PARTIDA															
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC.: RFC: CURP:										DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACION: FIRMA AUTOGRAFA						

NUM. DE PEDIMENTO:		T. OPER:		CVE. PEDIMENTO:		RFC: CURP:									
PARTIDAS															
SEC	FRACCIÓN	SUB	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON:	TASA	TT	FP	IMPORTE
DESCRIPCIÓN (REGLONES VARIABLES SEGÚN SE REQUIERA)															
	VAL. ADU/USD	IMP. PRECIO PAG/ VALOR COMERCIAL			PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.									
002															
MARCOS DE LAMINA															
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
003															
MARCOS DE LAMINA															
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
004															
MARCOS DE LAMINA															
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															

***** FIN DE PEDIMENTO ***** NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 3 ***** CLAVE PREVALIDADOR: 004 *****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACÉN NOMBRE O RAZ. SOC.: RFC:	CURP:	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACIÓN:
		FIRMA AUTÓGRAFA