

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BUFANDA DE LANA A CANADA”***

**Autor: Sonia Gomez Díaz**

**Tesina presentada para obtener el título de:  
Licenciado en Comercio Internacional**

**Nombre del asesor:  
MTRA. Deyanira Eunice Castellón Rivera**

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.





# **UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

## **FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL**

TÍTULO:

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE  
BUFANDA DE LANA A CANADA**

# **T E S I N A**

Para obtener el título de:  
**LICENCIADO EN COMERCIO  
INTERNACIONAL**

Presenta:

**NOMBRE DEL ALUMNO  
SONIA GOMEZ DIAZ**

**ASESOR DE TESINA:**

**MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA**

CLAVE 16PSU0011T

ACUERDO No. LIC 091108



M.R

**LÁZARO CÁRDENAS, MICH., NOVIEMBRE 2017**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño.

Es especial mi agradecimiento a la Universidad Vasco de Quiroga UVAQ, la cual me abrió sus puertas para formarme profesionalmente.

A mis profesores guías; por sus diferentes formas de enseñar, quienes me incentivaron en muchos sentidos a seguir adelante y sin su apoyo esto no hubiera sido posible por su gran ayuda, comprensión en el desarrollo de la tesis.

A mis padres; que siempre me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica para poder llegar a ser un profesional.

A mis compañeros y amigos; sin ellos no hubiera sido posible alcanzar todos los logros que obtuve en la universidad, incluyendo esta tesis.

A mi familia; por su apoyo que siempre me brindaron día a día en el transcurso de cada año de mi carrera universitaria.

Gracias.

Sonia.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	5
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	8
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	10
<b>OBJETIVOS</b> .....	12
<b>CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO Y JURÍDICO</b> .....	13
1.1 CONCEPTOS BÁSICOS. ....	13
1.2 FUNDAMENTO LEGAL. ....	14
1.2.1. Constitución política de los estados unidos mexicanos (CPEUM). ....	14
1.2.2. Ley aduanera y su reglamento. ....	15
1.2.3. Ley de Comercio Exterior y sus reglas. ....	15
1.2.4. Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE). .....	15
1.2.5. Ley Federal de Derechos (Derecho de trámite aduanero, artículo 49.) ....	16
1.2.6. Tratados de Libre Comercio (TLC) .....	16
1.3 ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.....	17
1.3.1 Organización Mundial del Comercio (OMC). ....	17
1.3.2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) .....	17
1.3.3 Secretaría de Economía (SE) .....	18
1.3.4 Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).....	18
1.3.5 Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) .....	19
<b>CAPÍTULO II. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN</b> .....	20
2.2 SELECCIÓN DEL PAÍS META. ....	23
2.2.1 Importancia de los Mercados Meta .....	24
2.2.2 Criterios para la determinación de Mercados Meta .....	25
2.2.3 Elección Ética de Mercados Meta.....	26
2.3 LOGISTICA INTERNACIONAL. ....	26
2.4 TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	27
2.5 DESPACHO ADUANAL. ....	28
2.6 SEGURO DE LA CARGA. ....	28
<b>CAPÍTULO III. ENVASE, Y EMBALAJE</b> .....	31
3.1 TIPOS DE ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE. ....	31
3.2 CARACTERÍSTICAS DEL ENVASE Y EMBALAJE. ....	34
3.3 REQUISITOS PARA EL ENVASE Y EMBALAJE. ....	35
<b>CAPÍTULO IV. OPERACIÓN ADUANERA</b> .....	38
4.1 REQUERIMIENTOS INICIALES. ....	38
4.2 RESPONSABLES SOLIDARIOS. ....	41
4.3 DOCUMENTACION PARA EL DESPACHO ADUANERO.....	43
4.4 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.....	45
4.5 CONTRATO DE COMPRA VENTA. ....	46

<b>CAPITULO V. NORMATIVIDAD EN EL SISTEMA ADUANERO.....</b>	<b>49</b>
5.1 ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA IMPOSICIÓN EN MATERIA ADUANERA.....	49
5.1.1 Base gravable.....	49
5.1.2 Valor en aduana.....	52
5.1.3 Valor de transacción.....	53
5.2 TARIFA.....	55
5.2.1 Del impuesto general de exportación.....	56
5.3 FACULTADES DE REVISIÓN DE LAS AUTORIDADES ADUANERAS.....	58
5.3.1 Procedimiento administrativo en materia aduanera en reconocimiento y en visitas domiciliarias.....	63
5.3.2 Verificación en transporte.....	65
5.4 INFRACCIONES Y SANCIONES EN MATERIA ADUANERA.....	67
5.4.1 Infracciones.....	68
5.4.2 Sanciones.....	69
5.5 FACTURA ELECTRÓNICA.....	71
<b>CAPÍTULO VI. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....</b>	<b>72</b>
6.1 MERCEOLOGÍA.....	72
6.2 SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y CODIFICACION DE LAS MERCANCIAS.....	73
6.3 REGLAS GENERALES DEL SISTEMA ARMONIZADO.....	76
6.4 FRACCIÓN ARANCELARIA PARA LA EXPORTACIÓN DE BUFANDAS.....	78
<b>CAPÍTULO VII. FOMENTO A LA EXPORTACIÓN.....</b>	<b>79</b>
7.1 IMPORTANCIA DE LA EXPORTACIÓN.....	79
7.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN.....	81
7.3 PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN.....	83
7.3.1 BANCOMEXT.....	84
7.3.2 PROMEXICO.....	84
7.3.3 PROSEC.....	85
7.3.4 INADEM.....	88
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>89</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>91</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>95</b>

## INTRODUCCIÓN

Se presentará el gran interés que existe para la exportación de los productos principalmente para la bufanda de lana con un gran sentido de apreciación por ser sumamente artesanales elaborada por manos mexicanas elaborados a mano en los países como Canadá. La tesina se trata de un proyecto de exportación de la bufanda de lana hacia este país principalmente. Es muy importante dar a conocer la bufanda de lana para que llegue a su destino, el mercado canadiense, y con respecto en general aquí descritos en cada capítulo que a continuación se describe y tomar decisiones para la exportación de la mercancía hacia otros mercados metas y expandirse alrededor del mundo lográndose así los objetivos que se han propuesto y que se consideren de suma importancia.

En el capítulo uno Marco jurídico se describirá, y regularan las leyes, que están propuestas para asegurar la equidad para todas las partes, así como para crear algo en conjunto globalmente uniforme y predecible de las reglas que se llevan a cabo referentes asuntos para el cumplimiento de lo correspondiente con el apoyo de organismos de control, tiene como misión proponer, dirigir, y controlar la política económica del Gobierno Federal, apoyo al comercio exterior con los que cuenta tiene a su cargo la ejecución, coordinación de la acciones que se realicen, aseguran protección, conservación

En este capítulo dos se describe la Logística de Exportación tener en cuenta la logística de exportación de la bufanda de lana esta mercancía tiene que llegar en buen estado desde su origen hasta su país destino canadiense, necesitamos obligatoriamente identificar y seleccionarlo dirigir nuestros esfuerzos de marketing con la finalidad de lograr los objetivos que se ha propuesto y conocer más de su idioma, moneda, principales ciudades, esto permite saber la importancia del mercado meta, definir claramente y tomar decisiones en cuanto a la bufanda de lana que se ofrecerá.

En el capítulo tres el tipo de Empaque y Envase se describen de manera detallada se refiere de los de entre los diferentes tipos de envase que vamos a elegir el que más sea el indicado para proteger la bufanda de lana, facilitar el transporte para distinguirla de otros, bufandas de lana enseguida pasar a los empaques, que contendrán la mercancía ya producida para protegerlo y preservarlo de igual manera adecuadamente para su transporte y almacenamiento, entrega al consumidor o cliente final; promocionar y diferenciar el producto o marca, comunicarla información de la etiqueta.

En el capítulo cuatro se habla Operación Aduanera que como requerimiento inicial el padrón de exportadores en el proceso de exportación de su empresa, considerando también operación aduanera, todo empresario que desea efectuar exportaciones debe de cumplir con la documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación como es la documentación básica para despacho aduanero, investigar la regulaciones y restricciones no arancelarias pagar los aranceles correspondientes a la aduana si los hubiese con las regulaciones arancelarias y no arancelarias controlar la bufanda de lana el flujo, cuidar la economía nacional.

En este capítulo quinto se describe la Normatividad en el Sistema Aduanero se explican los elementos fundamentales dentro del desarrollo del comercio ha beneficiado a todos los países con la innovación del comercio mundial, se han ido fortaleciendo, organizaciones internacionales a promover exportaciones para lo cual se ha tenido que apoyar y desarrollar sistemas de políticas comerciales fiscales arancelarias, con la finalidad de llevar a cabo programas destinados a generar divisas que permitan riqueza.

En el capítulo sexto se habla de la Clasificación Arancelaria el contar con los elementos básicos datos suficientes para determinar la identidad de las mercancías sujetas del intercambio comercial entre los países; codificación del sistema armonizado de Designación y Codificación de bufandas de lana, una nomenclatura tiene que permitir la clasificación de las mercancías; y ayudar a la correcta puntualización e interpretación uniforme, la clasificación de mercancías en la Tarifa

de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación se registrá por las reglas; fracción arancelaria es la forma universal de identificar el producto, con ella se identifica el arancel (impuesto) que debe de pagar su producto al ingresar al extranjero, así como para conocer las regulaciones no arancelarias.

En el capítulo séptimo explicaremos el Fomento a las exportaciones en nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta favorable para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general de los agentes económicos. Permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar efectos de problemas económicos; México ha desarrollado, junto a la Secretaría de Economía y BANCAMEX, programas como objetivo fortalecer la competitividad de las empresas nacionales en el exterior, institución de banca de desarrollo mexicana y agencia de crédito a la exportación.

Al finalizar la investigación se plantean las conclusiones donde se destacan los aspectos más importantes de los objetivos planteados, indicando cómo se lograron y porque se deben realizar. Además se presenta la bibliografía donde se enlistan los libros, documentos, leyes y artículos de internet utilizados y que fundamentan la teoría aquí planteada. Por último en los anexos se presentan los documentos básicos para utilizarse en el despacho aduanero y que todo exportador debe conocer y manejar.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La situación actual de las bufandas de lana son indispensables para el clima frío en invierno, producto altamente artesanal elaborado por manos mexicanas prendas de vestir o accesorio, puede ser hecha por tejidos muy diversos empleando materiales como la lana, usualmente se usa cerca de la cabeza o en el cuello, con el propósito de calentar. Canadá, Alemania, España las compra, las vende México, lo produce Perú; la producción de textil en Canadá es pequeña 61.5%, mediana 7.7%, grande 30.8%; exportaciones a Quebec 24.2%, Ontario 72.5%.

Actualmente Perú, Bolivia y Australia, en ese orden, son los principales países productores de alpacas. Pero en el caso de fibra Australia supera ya a Bolivia en la producción total de fibra por año, pues la productividad de cada alpaca en Australia alcanza en promedio a 7 libras 9 mientras en Bolivia el promedio es de 4,5 libras. Hasta hace algunos años los datos mostraban que la población mundial de alpacas se concentraba en Perú y Bolivia y se hacía referencia a otros países como marginales teniendo todos ellos una población conjunta menor al 5 % de alpacas. Sin embargo esta realidad va cambiando.

Haciendo un resumen de los datos disponibles lo más actuales posibles se ve que Perú es de lejos el principal país en la crianza de alpacas con casi el 80% de la población total mundial. Bolivia mantiene en el 2010 un poco más del 8% de la población total. En este cuadro se evidencia la presencia fuerte que otros países tienen en la crianza de alpacas. Australia y Estados Unidos ya superan a Chile y en conjunto mantienen un porcentaje mayor que Bolivia y la zona andina exceptuando Perú. Indumentaria Artesanal Sudamericana.

Nuestras prendas se realizan en telas hechas en telar en fibras de lana de llama, oveja y algodón conservando el color original del pelo o teñidas con tintes naturales, utilizadas en la confección de prendas de diseño contemporáneo. Fusionamos técnicas artesanales ancestrales, en prendas de diseño actual y urbano,

con detalles y terminaciones a mano. Orientadas a satisfacer las necesidades de la mujer actual, moderna y elegante.

Prendas que privilegian la alta calidad, la excelente manufactura, la utilización de telas hechas en telar, portadoras del espíritu de la cultura de nuestros antepasados, plasmadas en diseños urbanos. Cada una posee un detalle que la hace única y distinta one of a kind, otogándoles un alto nivel de diferenciación. Ofrecemos artículos caracterizados por la exclusividad de su origen, la creatividad de sus diseños y el cuidado puesto en su elaboración.

Tanto en confecciones como accesorios de alpaca tenemos al bloque del NAFTA conformado por Estados Unidos, México y Canadá como principal comprador de este tipo de prendas peruanas; seguidamente contamos con el bloque de la Unión europea y el continente asiático representado principalmente por Japón.

La empresa Rivetex, localizada en Cuernavaca, en el estado mexicano de Morelos, se especializa en la fabricación de tejidos de lana de alta calidad, y parte de la producción se exporta a otros países, especialmente a Estados Unidos y Canadá. La venta mayorista para hombre y mujeres en el mundo hermosas bufandas de lana principalmente en los países de Colombia, Perú, Argentina

## JUSTIFICACIÓN

Se eligió bufandas de lana elaborado por manos mexicanas, hecho en el estado de Michoacán para dar a conocer la artesanía mexicana convertida en bufanda de lana, factores de producción que permiten abastecer el mercado de trabajo, materias primas y otros factores de producción ofertados por parte de los consumidores y demandado por las firmas productoras de la economía, hacia donde se va a exportar a Canadá. Ventajas: Acceso a nuevos mercados, Desarrollo crecimiento de la Empresa al generar nuevos ingresos, Aprovechamiento de la capacidad de producción instalada, Fortalecimiento de la competitividad de los productos en calidad y precio, Actualización tecnológica.

Desventajas; Falta de conocimiento del mercado, extrema diversificación de los mercados, desconocimientos de la mecánica de exportación, calculo deficiente del precio de exportación, falta de conocimiento de la contraparte, incumplimiento en tiempo cantidades de entrega, impaciencia del exportador al no ver resultados inmediatos, beneficios de la exportación; Los pequeños negocios que deciden exportar gozan de un crecimiento de hasta un 20% su probabilidad de que fracasen como negocio, La exportación de bienes servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país.

Exportar implica una demanda para la producción doméstica de bienes, y multiplica el producto los ingresos de la economía en general de los exportadores, permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables, amortiguar los beneficios de problemas macroeconómicos, promueve la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios.

La exportación significa una forma de crecimiento consolidación de cualquier empresa, sobre todo si los mercados internos son extremadamente competitivos, se tiene la posibilidad de obtener precios más rentables debido a la mayor demanda del producto de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta,

atravesó de esta medida, se prolonga el ciclo de vida de un producto. Se mejora la programación de la producción, hay un equilibrio respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno, la imagen de la empresa mejora en relación con proveedores, bancos clientes, esto beneficia a los exportadores; amplía su mercado, reduce o elimina desniveles estacionales de la demanda interna, reduce o elimina las caídas.

De las ventas internas por factores imprevistos (factores exógenos nacionales e internacionales), incrementa la producción, reduce la capacidad ociosa, absorbe mejor los costos fijos, mejora el producto dadas las exigencias, que en ese sentido, le impone el mercado internacional, resulta ser un buen argumento para la obtención de apoyo crediticio, resulta ser un buen argumento local, motiva a los integrantes de la empresa y a sus directivos.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto de exportación de bufandas de lana hacia el mercado canadiense, desarrollando estrategias que garanticen la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas del mismo y así expandirse a otros mercados del mundo.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Cumplir con las leyes que regulan y rigen el comercio exterior en México.
- Tener en cuenta la logística de exportación.
- Describir cuál será su forma de envase, embalaje.
- Investigar las regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Elegir el tipo de transporte, adecuado para transportar el producto al mercado de destino.
- Determinar la clasificación arancelaria de las mercancías, para asegurar su correcto manejo en la exportación y el pago de aranceles.
- Elegir el programa de apoyo a la exportación.

## CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO Y JURÍDICO.

Las leyes regulan y rigen para que se puedan llevar a cabo, el cumplimiento de los artículos correspondientes con la ayuda de los organismos de control y apoyo al comercio exterior para que el comercio de bufandas de lana tenga con la participación de los diferentes organismos con los que cuenta.

### 1.1 CONCEPTOS BÁSICOS.

Para poder desarrollar un proceso de exportación es preciso conocer una serie de conceptos básicos, que orienten al exportador sobre todo lo relacionado con realizar de manera correcta cada uno de los pasos. A continuación, se describen los más importantes.

*Gabarras:* Barcazas son barcos de suelo plano construido principalmente para el transporte de bufandas de lana en lo largo de ríos y canales. Habitualmente las gabarras no son autopropulsadas y necesitan ser movidas por un bote remolcador que tire de ellas o las empuje. (Wikipedia, 2016)

*Mercaderías:* Productos adquiridas por la empresa y destinadas a la venta sin transformación. (La gran Enciclopedia de Economía)

*Intersectorialidad:* Son las acciones de los actores involucrados para el logro de un objetivo común a partir de sus competencias y responsabilidades específicas (Cunill-Grau, 2014).

*Operaciones Aduaneras:* Acto jurídico voluntario, mediante el cual se hace una importación, exportación o tránsito de mercancías. (monografias.com, 2014)

*Comercio transfronterizo:* Un modo de suministro o comercio de servicios, en que los servicios se suministran desde el territorio de un miembro de un acuerdo comercial al territorio de otro miembro. (SlideShare, 2010)

*GATT*: General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) Se basa en las reuniones periódicas de los estados miembros, en las que se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y bufanda de lana a bufanda de lana, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas. (Wikipedia, 2017)

## **1.2 FUNDAMENTO LEGAL.**

Hoy en día es necesaria la jerarquía que existe en México para que las bufandas de lana tengan éxito en la exportación y poder aplicar apoyos al Comercio Exterior.

### **1.2.1. Constitución política de los estados unidos mexicanos (CPEUM).**

Artículo 131. Es facultad privativa de la Federación gravar las bufandas de lana que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia. (Reformado mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la federación el 29 de enero de 2016).

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país.

El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida. (Adicionado mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de

marzo de 1951. Modificado por la reimpresión de la Constitución, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de octubre de 1986). (Wikisource.com, 2017)

### **1.2.2. Ley aduanera y su reglamento.**

Es la ley que va a regular la forma de despacho de los asuntos referentes a las aduanas de México, validando su funcionamiento además de los procedimientos que se deben seguir en una revisión de bufandas de lana. Según la Ley Aduanera los regímenes están divididos en dos: de importación y de exportación. En esta ocasión hablaremos de las exportaciones: La Ley Aduanera conoce dos tipos de exportaciones que se define en el artículo 102. Como la salida de bufandas de lana de territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado y las temporales.

### **1.2.3. Ley de Comercio Exterior y sus reglas.**

Es el conjunto de leyes, acuerdos que rige cómo los países hacen negocios entre sí. La salud económica de muchos países depende, al menos en parte, de la capacidad de importar y exportar bufandas de lana. Las leyes de comercio exterior establecen los parámetros para la forma en que estos oficios tienen lugar. La mayoría de las veces, las leyes de comercio exterior están diseñadas para asegurar la equidad para todas las partes, así como para crear algo de un conjunto globalmente uniforme y predecible de las reglas.

### **1.2.4. Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE).**

Tiene una estructura basada en la nomenclatura arancelaria del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación, Codificación de bufandas de lana también conocido como Sistema Armonizado, de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), del cual México es parte contratante. Incluye diversas notas explicativas, las cuales son un compendio enciclopédico que contiene la interpretación oficial de la nomenclatura en la que se basa la tarifa arancelaria, su objeto es precisar o explicar el contenido y alcance de las secciones, capítulos,

subcapítulos, partidas subpartidas de la; esto es, se detallan las especificaciones de las bufandas de lana que incluyen, los que se excluyen y se definen algunos conceptos. (Cámara de Diputados, 2007)

### **1.2.5. Ley Federal de Derechos (Derecho de trámite aduanero, artículo 49.)**

Cuando la exportación de bufandas de lana se efectúe mediante pedimento consolidado a que se refiere la Ley Aduanera, el derecho de trámite aduanero se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de transporte como una operación distinta ante la aduana correspondiente. También se pagará este derecho por cada operación en que se utilice el pedimento complementario del pedimento de exportación o retorno de bufandas de lana.

V.- En las operaciones de exportación \$297.42 D.O.F. 23/12/2016. (BOLETIN INFORMATIVO NOTIGOMSA, 2010)

### **1.2.6. Tratados de Libre Comercio (TLC)**

El Acuerdo de Libre Comercio (TLC) fue un acuerdo comercial firmado por Canadá y los Estados Unidos el 4 de octubre de 1988. El acuerdo, concluido en octubre de 1987, eliminó las restricciones al comercio de varias etapas a lo largo de un período de diez años, dio como resultado un gran aumento en el comercio transfronterizo. Según lo dictado por el acuerdo, los principales objetivos de la canadiense-Estados Unidos Tratado de Libre Comercio son los siguientes:

Eliminar las barreras al comercio de bufandas de lana y servicios entre Canadá y los Estados Unidos. Facilitar las condiciones de competencia legal en la zona de libre comercio establecido por el acuerdo. Liberalizar de manera significativa las condiciones para la inversión dentro de esa zona de libre comercio. Establecer procedimientos eficaces para la administración conjunta del Acuerdo y la resolución de controversias. Sentar las bases para la ulterior cooperación bilateral,

multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Acuerdo. (Wikipedia, 2017)

### **1.3 ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.**

En el presente apartado, se encontrarán detalles de diversos organismos nacionales e internacionales dedicados a apoyar las exportaciones de bufandas de lana.

#### **1.3.1 Organización Mundial del Comercio (OMC).**

Es el organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Se establece el 1 de enero de 1995, tras la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Actualmente cuenta con 162 miembros, los que representan cerca del 98% de los flujos de comercio a nivel mundial. Es la sucesora del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que reguló el comercio internacional desde su suscripción en 1947 y su vigencia en 1948, del cual Chile fue uno de los 23 miembros fundadores.

Mientras que el GATT era un acuerdo aplicable al comercio de bufandas de lana, la OMC es una organización de carácter mundial que se fundó sobre la base de éste, pero que lo expande a 13 acuerdos más, que abarcan diversos ámbitos del comercio de bienes. Además, incorpora un Acuerdo General para el Comercio de Servicios (AGCS, GATS en inglés) y un Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, TRIPS en inglés). (Que es OMC?, 2017)

#### **1.3.2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**

Es la dependencia del Poder Ejecutivo Federal que tiene como misión proponer, dirigir y controlar la política económica del Gobierno Federal en materia

financiera, fiscal, de gasto, de ingresos y deuda pública, con el propósito de consolidar un país con crecimiento económico de calidad de la bufanda de lana. Nuestra visión es ser una Institución vanguardista, eficiente y altamente productiva en el manejo y la administración de las finanzas públicas, que participe en la construcción de un país sólido donde cada familia mexicana logre una mejor calidad de vida. (gob.com, 2017)

### **1.3.3 Secretaría de Economía (SE)**

Es la secretaría de Estado encargada de administrar los impuestos locales y de exportación de las bufandas de lana, así como de los precios de los mismos; incluyendo la defensa del consumidor ante el comercio. Tiene en su control las bases de datos de la propiedad industrial y mercantil. También administra el buen uso de la Norma Oficial Mexicana y el Sistema Internacional de Unidades; del cual este último está registrado en el primero. (Wikipedia, 2017)

### **1.3.4 Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)**

Relaciones Exteriores es una de las 19 Secretarías de Estado con que cuenta la Administración Pública Federal y tiene a su cargo la ejecución de la política exterior de México, además de llevar a cabo la coordinación de las acciones que realicen las dependencias del gobierno federal en el extranjero, también se encarga de dirigir el bien Exterior Mexicano e invierte en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones de los que México sea parte.

La Secretaría de Relaciones Exteriores tiene a su cargo las atribuciones y el despacho de los asuntos que expresamente le encomiendan la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, la Cooperación Internacional para el Desarrollo y otras leyes, así como los reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes relativos que expida el presidente de los Estados Unidos Mexicanos. (SREMEXICO, 2011)

### **1.3.5 Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)**

Incorporar en los diferentes ámbitos de la sociedad de la función pública, criterios e instrumentos que aseguren la óptima protección, conservación aprovechamiento de los recursos naturales del país, de la bufanda de lana conformando así una política ambiental integral e incluyente que permita alcanzar el desarrollo sustentable. Para cumplir con lo anterior, la SEMARNAT, sus tres subsecretarías los diversos Órganos Desconcentrados y Descentralizados que forman parte del Sector Ambiental Federal, trabajan en cuatro aspectos prioritarios:

- La conservación y aprovechamiento sustentable de los ecosistemas y su biodiversidad.
- La prevención y control de la contaminación.
- La gestión integral de los recursos hídricos.
- El combate al cambio climático (gob.mx, 2017).

## **CAPÍTULO II. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN.**

Con el estudio de mercado del país meta nosotros podemos considerar los puntos más importantes que se tengan en cuenta, la logística de exportación de la bufanda de lana las cuales tienen que llegar en buen estado desde su origen hasta su destino someterse a despacho aduanero.

### **2.1 ESTUDIO DE MERCADO DEL PAÍS META**

Canadá es un país soberano de América del Norte, cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria federal. Su territorio está organizado en diez provincias y tres territorios. Su capital es la ciudad de Ottawa y la ciudad más poblada es Toronto. Ubicado en el extremo norte del subcontinente norteamericano, se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al sur, y al noroeste con su estado federado Alaska. Es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia, y también el más septentrional. Ocupa cerca de la mitad del territorio de Norteamérica.

El territorio ocupado por Canadá fue habitado por los diversos grupos de su población aborígen durante milenios. Desde finales del siglo XV, numerosas expediciones británicas y francesas exploraron a lo largo de la costa atlántica, donde más tarde se establecieron. Francia cedió casi todas sus colonias norteamericanas en 1763 después de la Guerra Franco-india. En 1867, con la unión de tres colonias británicas norteamericanas a través de la Confederación, Canadá se formó como un dominio federal de cuatro provincias. Esto hizo que comenzara una acumulación de provincias y territorios, y un proceso de autonomía frente al Reino Unido.

Esta autonomía cada vez mayor se puso de relieve en el Estatuto de Westminster de 1931 y culminó en el Acta de Constitución de Canadá de 1982, que rompió los vestigios de la dependencia jurídica en el parlamento británico. Está gobernada como una democracia parlamentaria y monarquía constitucional con

Isabel II como jefe de Estado. Es una nación bilingüe con el inglés y el francés como lenguas oficiales en el ámbito federal.

Canadá es una nación industrial y tecnológicamente pionera y avanzada, ampliamente autosuficiente en energía gracias a sus relativamente extensos depósitos de combustibles fósiles y a la amplia generación de energía nuclear y energía hidroeléctrica. Siendo uno de los países más desarrollados, tiene una economía que la hace independiente por sus grandes yacimientos y abundantes recursos naturales así como del comercio, particularmente con los Estados Unidos y México. En la actualidad es miembro de la OEA, el G-8, el G-20, la OTAN, la OCDE, la OMC, la UKUSA, la APEC, la Mancomunidad de Naciones, la Francofonía y de la Organización de las Naciones Unidas. Es considerado uno de los países con mejor calidad de vida. (Wikipedia, 2017)

*Idioma.* El inglés y el Francés son los idiomas oficiales

*Religión.* La religión más practicada en Canadá es la Religión Católica Romana. Cerca de la mitad de los católicos canadienses viven en Quebec. De las iglesias protestantes, la más común es la iglesia unida de Canadá seguida por la iglesia anglicana, otros grupos de religiones protestantes comunes son los bautistas, presbiterianos, lutheranos y pentecostal; aproximadamente un 2% de la población también practican religiones ortodoxa y musulmana. Los judíos representan un 1% y recientemente han comenzado a llegar inmigrantes budistas e hindúes. El 13% de la población es atea.

*Moneda.* La unidad de moneda que circula en Canadá es el dólar canadiense.

*Situación.* Canadá se encuentra en el hemisferio norte de América. Sus fronteras son:

Ubicación geográfica; al norte: océano Ártico la separa de Groenlandia; al sur: los Estados Unidos; al Este: Océano Atlántico; al Oeste: Alaska y el Océano Pacífico.

Canadá incluye además del territorio en el continente un gran número de islas, que forman el Archipiélago Ártico.

*Principales Ciudades.* Ottawa es la capital del país. Otras ciudades importantes son: Edmonton, Calgary, y Winnipeg.

*Área Total.* Canadá posee un área de 9,970,610 Kilómetros cuadrados.

*Características geográficas.* La costa de Canadá es extremadamente irregular, con grandes bahías y penínsulas. Canadá es el país donde más lagos pueden encontrarse; tiene 31 lagos que ocupan un área de más de 1300 kilómetros cuadrados. Posee también el sistema montañoso de los Apalaches. El Monte Robson es la mayor altura con unos 3954 metros. Otras elevaciones importantes en la cordillera oeste de Canadá son Monte Logan, Monte San Elías, que es la montaña más alta de Canadá y la segunda de Norte América, después del Monte McKinley, Monte Luciana y King Peak.

*Clima.* Canadá se encuentra en una zona norte y muy fría. Como consecuencia, las condiciones climáticas generales son extremadamente frías en las regiones nortes y temperaturas un poco más moderadas en la zona sur.

*Recursos Naturales.* Posee grandes áreas de tierras muy fértiles. En sus costas se encuentran peces de gran valor comercial.

*Flora y Fauna.* Una buena parte del territorio canadiense está cubierto por árboles maderables, donde se destacan el pino y el cedro. También posee grandes praderas.

La fauna es muy similar a la de Europa del Norte y Asia. Pueden encontrarse osos, lobos, coyotes, leones americanos y pumas entre otros animales carnívoros. En las regiones árticas hay osos polares. En algunas zonas pueden verse castores, puercoespines y numerosos roedores. En las regiones planas hay topos. Algunas

zonas de Canadá también son el hábitat de antílopes, renos y alces. También hay abundantes y diversas variedades de pájaros, reptiles e insectos.

*Población.* La población canadiense es bastante diversa. Alrededor del 28% es de origen británico, un 23% francés. En crecimiento se encuentra la población de origen asiático, y el resto de la población está compuesta por descendientes de inmigrantes alemanes, italianos, escandinavos, polacos, húngaros, griegos y de Netherlands.

*Educación.* El sistema educacional está derivado de las tradiciones británicas, americanas y francesas en las zonas donde particularmente la población es de este origen. Muchas escuelas dan la enseñanza bilingüe en inglés y francés. Cada una de las 10 provincias de Canadá tiene la responsabilidad de establecer y mantener su propio sistema de educación. Aunque no existe un ministerio central de educación, el gobierno federal atiende las escuelas para los ciudadanos canadienses.

*Cultura.* El gobierno federal atiende la cultura y el arte canadiense a través del Consejo establecido en 1957.

*Salud.* El gobierno federal tiene un Plan de Seguridad Social (pensiones) y un Plan Asistencial para asegurar este servicio fundamentalmente a los ancianos, pensionados, familia de bajos ingresos, niños y desempleados. Provee también de estos servicios a los veteranos e inmigrantes. El gobierno de cada zona o provincia tiene la mayor responsabilidad en garantizar el servicio de salud a su población, con ayuda financiera. Los trabajadores se acogen al Servicio de Seguro Médico. (PromonegocioS.net, 2006)

## **2.2 SELECCIÓN DEL PAÍS META.**

Después de evaluar los diferentes segmentos que existen en un mercado, la empresa u organización debe decidir a cuáles y cuántos segmentos servirá para obtener una determinada utilidad o beneficio. Esto significa, que una empresa u organización necesita obligatoriamente identificar y seleccionar los **mercados**

*meta* hacia los que dirigirá sus esfuerzos de marketing con la finalidad de lograr los objetivos que se ha propuesto.

Por ello, es muy importante conocer lo que es un *mercado meta*, su importancia, los principios que existen para su selección y la forma ética de hacerlo; todo lo cual, brinda luces acerca de cómo identificar y seleccionar los *mercados meta* de la forma más apropiada posible. En ese sentido, en el presente artículo se incluyen las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la definición de mercado meta?
- ¿Cuál es la importancia de los mercados meta?
- ¿Cuáles son los criterios para la selección de mercados meta?
- Y, ¿cuál es forma ética de seleccionar los mercados meta?

En síntesis, el *mercado meta* es: Aquel segmento de mercado que la empresa decide captar, satisfacer y/o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad, de obtener una determinada utilidad o beneficio. (Promonegocios.net, 2011)

### **2.2.1 Importancia de los Mercados Meta**

Actualmente, las empresas u organizaciones reconocen que no pueden atraer a todos los compradores del mercado, o al menos, que no pueden atraerlos a todos de la misma manera, debido a que los compradores son demasiado numerosos, demasiado dispersos y demasiado variados en cuanto a sus necesidades y costumbres de compra. Además, las empresas u organizaciones no siempre tienen la capacidad suficiente como para servir a los diferentes segmentos del mercado.

Entonces, en lugar de tratar de competir en un mercado completo (que generalmente incluye muchos segmentos de mercado) y, en algunas situaciones, contra competidores superiores, cada empresa debe identificar y seleccionar aquellos *mercados meta* a los que pueda servir mejor y con mayor provecho. En ese

sentido, Philip Kotler, autor del libro "Dirección de Marketing Conceptos Esenciales", afirma que las empresas obtienen *resultados óptimos* cuando escogen con cuidado su (s) *mercado (s) meta* y además, preparan programas de marketing a la medida de cada *mercado meta*.

Una situación que permite conocer la importancia de los **mercados meta** en su real dimensión, es el hecho de que mientras una empresa u organización no los defina claramente, no podrá tomar decisiones congruentes en cuanto a los productos que ofrecerá, los canales de distribución que empleará, las herramientas de promoción que utilizará y el precio que planteará al mercado; todo lo cual, es decisivo para que una empresa u organización haga una "oferta atractiva" en el mercado. Por otra parte, y en la práctica, la importancia de los **mercados meta** es reconocida cuando las empresas u organizaciones no están satisfechas con sus ventas, por lo que en ese momento pueden realizar alguna de las siguientes acciones en cada *mercado meta* que ya tienen seleccionado:

Tratar de atraer a un porcentaje mayor de compradores de su **mercado meta**. Por ejemplo, atrayendo a los clientes de la competencia. Reducir los requisitos que deben cumplir los compradores potenciales de su *mercado meta*. Por ejemplo, suprimiendo algunas condiciones al momento de conceder créditos. Expandir su *mercado meta* disponible. Por ejemplo, 1) expandiendo la cobertura de distribución, 2) incrementando las actividades de promoción para dar a conocer los beneficios del producto a los consumidores que antes no se había llegado o 3) reduciendo el precio.

## 2.2.2 Criterios para la determinación de Mercados Meta

Según Kotler y Armstrong, autores del libro "Fundamentos de Marketing", la determinación de *mercados meta* es el proceso de evaluar qué tan atractivo es cada segmento de mercado y escoger el o los segmentos en los que se ingresará. En ese sentido, ambos autores sugieren que las empresas deben enfocarse hacia

segmentos en los que puedan generar el mayor valor posible para los clientes, de manera rentable y sostenible a través del tiempo.

### **2.2.3 Elección Ética de Mercados Meta**

Según el autor Philip Kotler, la determinación de los mercados meta suele generar controversia en el público, especialmente cuando los mercadólogos se aprovechan en forma ventajosa de grupos vulnerables, como: niños, grupos marginados, sectores suburbanos de gente pobre, o bien, cuando promueven productos que potencialmente son susceptibles de causar daño (cigarrillos, bebidas alcohólicas, comida con alto contenido de grasa, entre otros).

Por consiguiente, al determinar los *mercados meta*, la cuestión no es únicamente decidir a *quién* se determina, sino *cómo* y *para qué*. Es decir, que el mercadólogo socialmente responsable realiza una segmentación y localización de *mercados meta* que funcione no solo para los intereses de la empresa u organización, sino también para los intereses de quienes fueron determinados como *mercado metas* seccionarlo y cuál es la forma ética de hacerlo.

## **2.3 LOGISTICA INTERNACIONAL.**

Cuando se trata de logística internacional se hace referencia al conjunto de actividades asociadas, cuyo objetivo es el flujo de información y materiales a nivel mundial, que inicia con el abastecimiento de materia prima en determinado país, para finalizar con la entrega del producto final al consumidor en el país de destino. Los elementos que conforman la logística a nivel mundial son: servicios, necesidades, planeación, proceso como etiquetado, transporte, almacenaje, maniobras, empaquetado, desaduanamiento y actos diversos que incrementan el servicio al cliente.

El constante avance de la logística internacional es la bufanda de lana del avance tecnológico de la globalización, la cual se basa en la teoría de la oferta y la demanda, sirviendo de herramienta primordial de mercado permitiendo a su vez

el crecimiento económico de los países, orientando su producción al cliente, para lo cual ha sido necesario implementar un marketing mundial con logística internacional moderna.

La cual consiste en atender los negocios como el cliente lo solicita, aumentando la atención y el servicio al cliente, reduciendo el ciclo entre el pedido y la entrega, cumpliendo con la fecha y horarios establecidos, aumentando la confianza en la entrega y en la calidad del producto, para lo cual es importante tomar en cuenta como principio fundamental la comunicación con el cliente y estar preparados por si ocurren emergencias o casos fortuitos. Por tal motivo nuestro país meta es Canadá, ruta logística del producto desde Veracruz a Montreal. (Santos, 2015)

## **2.4 TRANSPORTE INTERNACIONAL.**

Se conoce como comercio internacional, a la acción de trasladar mercancías de un país a otro; por lo tanto, el transporte internacional incluye el conjunto de medios de transporte que actúan desde y hacia cualquier punto geográfico. Cuando hablamos de transporte internacional, debemos tener en cuenta:

- Los diferentes medios de transporte.
- La infraestructura: vías, rutas, entre otros.
- La organización del sistema

Al momento de elegir un medio para transportar tus mercancías, es muy importante que consideres los costos de la operación, así como los riesgos del traslado. Para seleccionar el medio de transporte apropiado, deberás considerar:

- Tipo de mercancía.
- Empaque y embalaje.
- Urgencias de envío.
- Especificaciones necesarias para manipuleo de la carga.
- Disponibilidad de medios de transporte.

- Tarifas.
- Medios de transporte internacional.

¿Cuál será tu transporte? un buque es un tipo de embarcación. El término tiene su origen en el francés *buc*, que se traduce como “casco”. Estos barcos disponen de la estructura necesaria para desarrollar viajes extensos. Los buques, por lo tanto, son embarcaciones que tienen una amplia cubierta, son resistentes, cuentan con una buena estabilidad y pueden navegar a gran velocidad. Esto les permite realizar navegaciones que se extienden durante un periodo temporal considerable. (TIBA MÉXICO, 2015)

## 2.5 DESPACHO ADUANAL.

Es el conjunto de actos y formalidades necesarios para la salida de mercancías del territorio nacional. Para ello la persona encargada de la exportación debe presentar la documentación y las mercancías en la **aduana** para que sean examinadas por las autoridades correspondientes, y liquidar los impuestos de exportación que procedan. Al exportar se debe presentar de manera obligatoria un pedimento que cumpla con la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En algunos casos, las mercancías están sujetas a ciertas regulaciones o restricciones no arancelarias para su exportación, ante esta situación el pedimento debe estar soportado por los documentos que comprueben el cumplimiento de estas regulaciones y/o restricciones (Comercio y Aduana, 2017)

## 2.6 SEGURO DE LA CARGA.

Los tipos de Pólizas para asegurar la mercancía: El objetivo del seguro de transporte de carga, es el de cubrir las mercancías contra los diferentes riesgos que se puedan originar durante el transporte, desde que la mercancía sale del almacén del proveedor hasta la llegada a su destino final. Estos riesgos se aseguran mediante la contratación de una póliza de seguro en la cual el asegurador, por el

pago de una prima determinada, se obliga a indemnizar al asegurado o beneficiario por las pérdidas o daños causados a las mercancías durante el transporte.

Las principales modalidades del seguro de transporte de carga son:

- *Marítimo*: incluye el aseguramiento de buques y material relacionado con la navegación y el de las mercancías.
- *Terrestre*: el transporte efectuado por ferrocarril o por camión; aquí también hay que distinguir el medio, el vehículo y las mercancías.
- *Aéreo*: seguros a las aeronaves y a las mercancías transportadas

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, ‘términos internacionales de comercio’) son normas acerca de las condiciones de entrega de las bufandas de lana. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Incoterm que vamos a utilizar: es CIF: Costo, Seguro y Flete hasta el Puerto de destino convenido. El término costo, seguro y flete, determina que el vendedor deberá de entregar la mercancía a bordo del buque (en su caso transporte fluvial) en el puerto de embarque marítimo. El vendedor contratará y pagará el costo del seguro y del flete principal para transportar la mercancía hasta el puerto de destino convenido. El seguro contratado por el vendedor solo es de cobertura mínima. Por lo que el comprador necesita acordar con la otra parte o contratar un seguro adicional por su propia cuenta. Aunque el vendedor haya contratado y pagado el seguro, se transmitirá el riesgo al comprador, quien es el beneficiario. De igual forma debe de efectuar el despacho aduanero de exportación el vendedor.

Respecto al riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmitirá al comprador cuando las mercancías se encuentren a bordo del buque del puerto de embarque. También el comprador deberá realizar el despacho aduanero de importación. Pagar todos los gastos que se generen desde que el vendedor entrega

las mercancías hasta el punto de destino. Este término establece que su uso será exclusivamente para el transporte marítimo y fluvial. Si las mercancías son dañadas antes de ser cargadas a bordo del buque, el vendedor es el responsable. Por lo que se recomienda que se utilice el término CIP. Abajo se contestan algunas preguntas relacionadas con el tema de CIF incoterm e incoterms.

## **CAPÍTULO III. ENVASE, Y EMBALAJE.**

El presente capítulo mostrará los diferentes tipos, de envase, empaque y embalaje, así como todas sus características y funciones. Será importante utilizar o seleccionar el mejor de acuerdo al tipo de mercancías, en nuestro caso las bufandas, para que puedan dar el cumplimiento de la Norma.

### **3.1 TIPOS DE ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.**

El envase es todo recipiente o soporte que contiene o guarda una bufanda de lana, protege la mercancía, facilita su transporte, ayuda a distinguirla de otros artículos y presenta el producto para su venta. Es cualquier recipiente tipo, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o producto. Una de las principales funciones del envase es la de conservar la bufanda de lana.

El plástico es el más común de los envases y, a la vez, uno de los más difíciles de eliminar. Hay gran variedad de plásticos para usos diferentes. Todos tienen en común que son ligeros, resistentes y económicos de fabricar. Por eso se utilizan tanto, como alternativa a los envases de cartón y vidrio. Casi el 10% de nuestra basura se compone de plásticos de diferentes tipos. Son un problema en los vertederos porque abultan, contaminan y se degradan lentamente. Separados del resto de la basura, pueden y deben valorizarse para el bien de todos.

El metal apropiado para envasar alimentos (botes y latas de conserva). Para bebidas, como refrescos y cervezas, se suele emplear el aluminio. La hojalata es un acero sólido y pesado recubierto de estaño para protegerlo de la oxidación. Se utiliza para envasar alimentos y conservas. Se puede separar magnéticamente y siempre se debe reciclar. El aluminio es atractivo, ligero y duro a la vez, pero se necesita mucha materia prima y energía para fabricarlo. Por eso es tan importante su reciclaje. Son de aluminio la mayoría de las latas de refrescos, tapas, papel de aluminio, entre otros.

Un brink envase ligero, resistente y hermético. Idóneo para transportar y almacenar, su compleja composición dificulta su reciclaje, se está convirtiendo en el principal envase de alimentos de primera necesidad, envase complejo, formado por varias capas de plástico, papel y aluminio, su reciclaje también resulta complejo. Se utiliza principalmente para conservar bebidas como leche, zumos, entre otros.

Cartón adecuado como envase y embalaje; preferible al "corcho blanco". Puede resultar superfluo cuando se emplea para recubrir las bufandas de lana ya envasados suficientemente. En todo caso, es un envase fácilmente reciclable y reutilizable. Se presenta en forma de cajas, planchas y cartón ondulado.

El vidrio un envase idóneo para alimentos, especialmente los líquidos, inalterable, resistente y fácil de reciclar, es un recipiente tradicional en el hogar (tarros, vasos, jarras, entre otros.). Su peso y forma pueden suponer alguna dificultad el transporte y almacenamiento.

El empaque es el contenedor de una bufanda de lana, diseñado y producido para protegerlo y/o preservarlo adecuadamente durante su transporte, almacenamiento, entrega al consumidor o cliente final; pero además, también es muy útil para promocionar y diferenciar el producto o marca, comunicar la información de la etiqueta y brindarle un plus al cliente.

Empaque de vidrio: generalmente los empaques que vemos de este material son frascos o botellas. No sólo son muy útiles para envasar comidas o bebidas, también son muy usados en farmacias y en el ámbito de la cosmética. Algunas ventajas que ofrece es el poco impacto ambiental ya que pueden ser reciclados y pueden ser utilizados varias veces, son muy eficaces para proteger la bufanda de lana y por otro lado permiten ver hacia el interior del recipiente. Sin embargo, hay que ser muy cuidadoso con caídas o golpes, porque en ese caso quedaría hecho pedazos. Por otro lado, suelen ocupar mucho espacio y ser pesados.

Empaque de metal: el tipo de metal utilizado dependerá de la bufanda de lana a empacar, en el caso de las bebidas suele ser usado el aluminio, sobre todo si estas son gaseosas. Cuando se empaca alimentos suele utilizarse el acero. Además, el uso de vasos, cubiertos o platos de dicho material es muy frecuente. Estos embalajes sirven verdaderamente como protectores al producto ya que son muy resistentes. Otra ventaja es que pueden ser utilizados muchas veces y pueden ser reciclados sin ningún tipo de inconvenientes. Sin embargo, pueden tender a ser muy grandes, pesados. Por otro lado, suelen ser costosos.

Empaque textil: hecho con fibras de origen vegetal. Generalmente son utilizados para guardar granos, ya que suelen fabricarse sacos o bolsas. Este tipo de empaques son muy económicos y no resultan altamente contaminantes. Sin embargo es necesario tomar los recaudos requeridos para evitar cualquier plaga.

Empaque de papel: estos son generalmente utilizados para recubrir otros embalajes. Algunos ejemplos pueden ser las cajas o las bolsas de papel madera. Las ventajas que otorga es que la bufanda de lana es mejor conservada ya que el aire es absorbido y tanto las partículas de polvo u hollín y luz no tienen acceso fácilmente. Además, resultan bueno para la ecología porque pueden ser reciclados en su totalidad sin mayores dificultades. Algunas desventajas resultan de la fragilidad del material; los desgarros del papel son muy comunes y si hay presencia de agua también puede quedar arruinado el empaque.

Empaques de madera: estos son muy utilizados en el transporte de largas distancias de productos muy grandes y pesados. Son muy resistentes y además su contenido queda muy protegido. Sin embargo es frecuente que esta clase de empaques alberguen distintas plagas, no resultan económicos y se descomponen con facilidad ya que son sensibles a la humedad y al sol.

Empaque plásticos: éste no tiene un buen impacto sobre el medio ambiente. Además son muy difíciles de reciclar. Sin embargo, una de las ventajas es que la mayoría de las veces es posible utilizarlo para varias cosas y varias veces ya que

son durables y resistentes. Algunos ejemplos de empaques plásticos son cajas, bolsas, bandejas, frascos, entre otros. Generalmente su contenido es comida, aceite, productos de limpieza o de belleza. Por otro lado resulta muy importante ser cauto porque en este empaque el plástico es muy inflamable.

Embalaje son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una bufanda de lana. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, entre otros), y demostrarlo para promover las ventas. Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, por mencionar algunos.

El embalaje se utiliza para contener los productos de forma temporal, principalmente para agrupar unidades de producto pensando en cómo hacer que sean más fáciles de manipular, transportar y almacenar. Además de estas, los envases cumplen otras funciones, proteger el contenido, informar sobre el contenido y cómo debe trasladarse con seguridad. Dentro de una tienda o una gran superficie el embalaje puede ser de gran ayuda para incentivar las ventas y atraer a los clientes. (Quiminet.com, 2006).

### **3.2 CARACTERÍSTICAS DEL ENVASE Y EMBALAJE.**

Las características del envase son las siguientes:

- Posibilidad de contener la bufanda de lana.
- Permitir su identificación.
- Capacidad de proteger la bufanda de lana.
- Adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, entre otros.
- Ajuste a las unidades de carga y distribución de la bufanda de lana.
- Fácil adaptación a las líneas de fabricación y envasado de la bufanda de lana, y en particular a las líneas de envasado automático.

- Cumplimiento de las legislaciones vigentes.
- Precio adecuado a la oferta comercial que se quiere hacer del producto.
- Resistente a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

Las características del embalaje son las descritas a continuación:

- Contiene cierta cantidad de producto.
- Conserva la permanencia de las características del producto durante la vida del mismo.
- Protege el contenido del producto de alteraciones por la acción de agentes externos.
- Promueve la venta.
- Facilita el uso de la bufanda.
- Proporciona valor de reutilización al comprador.
- Facilita el almacenamiento, la distribución y el manejo del producto.  
(Quiminet.com, 2006)

Vamos a seleccionar el cartón, considerando que es material de reciclaje, adecuado para guardar, proteger, facilitar el transporte de nuestra bufanda de lana de entre los tipos de envase existentes, se exportará al mercado canadiense para su venta, que se mantenga en un excelente estado para ello desde su país origen hasta su país destino cumpliendo con las características legales y considerando los requisitos correspondientes un volumen adecuado, diseño del producto.

### **3.3 REQUISITOS PARA EL ENVASE Y EMBALAJE.**

Es en la etapa del diseño de los envases donde se inician los problemas y donde existen más garantías a la hora de plantear soluciones ecológicamente compatibles con el Medio Ambiente. Los requisitos sobre fabricación y composición de envases:

- El volumen y peso será el mínimo adecuado para mantener el nivel de seguridad.
- Higiene y aceptación necesario para envasado la bufanda de lana y el consumidor.
- Deberán diseñarse, fabricarse y comercializarse de manera que se pueda reutilizar, reciclar o valorizar y que cuando se eliminen los residuos de envase o los restos de las actividades de la gestión, dichos residuos de envase tengan una repercusión mínima sobre el Medio Ambiente.
- Estarán fabricados de forma tal que la presencia de sustancias nocivas y otras sustancias y materiales peligrosos en el envase y en cualquiera de sus componentes hayan quedado reducidas al mínimo, respecto a su presencia en emisiones, cenizas o aguas de lixiviación generadas por la incineración o el depósito en vertederos de los envases o de los restos que queden después de operaciones de gestión de residuos de envases.
- Los envases deberán ostentar el marcado correspondiente, bien sobre el propio envase o bien sobre la etiqueta. Dicho marcado deberá ser claramente visible y fácilmente legible, debiendo ser persistente, durando incluso una vez se abra el envase.

No está permitido la utilización de la leyenda " No retornable" u otra de contenido similar. Los requisitos de los envases reutilizables son los siguientes: Tienen que tener unas propiedades y características físicas que permitan efectuar varios circuitos o rotaciones en condiciones normales de uso. Deberán de ser susceptibles de tratamiento que permitan el cumplimiento de los requisitos de salud y seguridad de los trabajadores.

Los requisitos de los embalajes se describen a continuación:

- Deben ser marcables, señalizables o rotulables para poder identificarlo, cuantificarlo y localizarlo.

- Cumplir las condiciones y requisitos que establecen la legislación medioambiental y fitosanitaria del país de origen y país destino.
- Ser lo más ligero posible y a su vez, poder soportar la carga requerida.
- De preferencia deben ser reutilizable, reciclable y, en un caso extremo incinerable para cumplir las normas de envase y embalaje residuales y de medio ambiente que rigen en el país destino.

## **CAPÍTULO IV. OPERACIÓN ADUANERA.**

En este capítulo como requerimiento internacional tiene que estar dado de alta en el R.F.C contar con los responsables solidarios empresarios entre otros deben de cumplir con la documentación para despacho aduanero, pagar los aranceles correspondientes a la aduana con las regulaciones arancelarias, no arancelarias controlar el flujo de las bufandas de lana para proteger la economía nacional de este contrato de compra venta.

### **4.1 REQUERIMIENTOS INICIALES.**

No sólo se requiere estar dado de alta y activo en el Registro Federal de Contribuyentes. Sólo un pequeño grupo de bufandas de lana requiere que la empresa se registre en el Padrón de Exportadores Sectorial, estos productos son (comercio y aduanas.com.mx).

¿Quiénes lo presentan? Las personas físicas y personas morales que pretendan exportar mercancías a territorio nacional, de las consideradas en las fracciones arancelarias listadas en el apartado B del Anexo 10 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2017.

¿Cómo se presenta? Mediante el formato denominado “Autorización de inscripción para el padrón de exportadores sectorial (Regla 1.3.7)” que forma parte del Anexo 1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2017.

¿Dónde se presenta? En la oficialía de partes de cualquiera de las 67 Administraciones Desconcentradas de Servicios al Contribuyente, o directamente a la oficialía de partes de la Administración Central de Operación de Padrones ubicada en Av. Paseo de la Reforma Norte No. 10, Edificio Torre Caballito, 1er piso, Col. Tabacalera, C.P. 06030 Del. Cuauhtémoc, Ciudad de México.

Condiciones:

1. Estar inscrito y activo en el RFC.
2. Contar con e. firma vigente.
3. La constancia de cumplimiento de obligaciones fiscales previstas en el artículo 32-D del CFF, deberá estar en sentido positivo.
4. Tener el domicilio fiscal como localizado en el RFC o en proceso de verificación por parte de la ADSC.
5. No encontrarse al momento de ingresar la solicitud en el listado de empresas publicadas por el SAT en términos de los artículos 69 y 69-B, tercer párrafo, del CFF, con excepción de lo dispuesto en la fracción VI, del referido artículo 69.
6. El estatus del buzón tributario deberá encontrarse como “Validado”.
7. Para el caso de personas físicas, deben realizar actividades empresariales en términos del Título II, Capítulo VIII y Título IV, Capítulo II, Secciones I y II de la Ley del ISR.

Requisitos:

1. Copia de identificación oficial vigente y/o instrumento notarial que acredite la personalidad jurídica del solicitante del trámite, según sea el caso (persona física o persona moral).
2. Si el representante legal es extranjero, anexe copia simple del documento que compruebe su legal estancia en el país y que acredite que su situación migratoria le permite ostentarse con los cargos que se mencionan en el acta constitutiva o poder notarial correspondientes, de conformidad con el artículo 65 de la Ley de Migración.
3. Tratándose de personas físicas extranjeras residentes en territorio nacional incluir, además, copia del documento mediante el cual comprueben, su situación migratoria en el país y que se les autoriza para realizar actividades empresariales.

4. Si la persona física es representada por una tercera persona, adjunte poder notarial o carta poder en la que se faculte para realizar este trámite, conforme a lo dispuesto en el artículo 19 del CFF.
5. Si cambió la denominación o razón social de la empresa, deberá enviar copia simple de la escritura pública protocolizada ante Notario Público, en la cual conste dicho cambio.
6. Para el caso de la solicitud de inscripción a los Sectores del 8 al 15 del Padrón de Exportadores Sectorial, se deberá cumplir con los requisitos específicos señalados en el “Instructivo de trámite para la inscripción en el padrón de exportadores sectorial (Regla 1.3.7.)”, y conforme a las guías de especificaciones para cada sector.

Podrás solicitar tu inscripción a cualquiera de los sectores que se enlistan a continuación, cumpliendo con los requisitos correspondientes que señale el referido instructivo.

1. Alcohol, alcohol desnaturalizado y mieles incristalizables.
2. Cerveza.
3. Tequila.
4. Bebidas alcohólicas fermentadas (vinos).
5. Bebidas alcohólicas destiladas (licores).
6. Cigarros y tabacos labrados.
7. Bebidas energéticas, así como concentrados polvos y jarabes para preparar bebidas energéticas.
8. Minerales de hierro y sus concentrados.
9. Oro, plata y cobre.
10. Plásticos.
11. Caucho.
12. Madera.
13. Vidrio.
14. Hierro y Acero.

15. Aluminio. (SAT, 2017)

#### **4.2 RESPONSABLES SOLIDARIOS.**

Artículo 54. El agente aduanal será responsable de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de su correcta clasificación arancelaria, así como de asegurarse que el importador o exportador cuenta con los documentos que acrediten el cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias rijan para dichas mercancías, de conformidad con lo previsto por esta Ley y por las demás leyes y disposiciones aplicables. Párrafo reformado DOF 01-01-2002

El agente aduanal no será responsable en los siguientes casos:

II. Por el pago de las diferencias de contribuciones, cuotas compensatorias, multas y recargos que se determinen, así como por el incumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, si éstos provienen de la inexactitud o falsedad de los datos y documentos que el contribuyente le hubiera proporcionado al citado agente aduanal, siempre que este último no hubiera podido conocer dicha inexactitud o falsedad al examinar las mercancías, por no ser apreciable a la vista y por requerir para su identificación de análisis químico, o de análisis de laboratorio tratándose de las mercancías que mediante reglas establezca la Secretaría.

II. De las contribuciones y, en su caso, cuotas compensatorias omitidas por la diferencia. Entre el valor declarado y el valor en aduana determinado por la autoridad, cuando se dé alguno de los siguientes supuestos:

- a) Cuando el valor declarado en el pedimento sea inferior al valor de transacción de mercancías idénticas o similares determinado conforme a los artículos 72 y 73 de esta Ley, en menos de 40%.
- b) Cuando las mercancías se encuentren sujetas a precios estimados por la Secretaría, siempre que el valor declarado sea igual o mayor al precio

estimado o se haya otorgado la garantía a que se refiere el artículo 86-A, fracción I, de esta Ley.

Fracción reformada DOF 31-12-1998

III. De las contribuciones omitidas que se deriven de la aplicación de un arancel preferencial cuando de conformidad con algún tratado o acuerdo internacional del que México sea parte, se requiera de un certificado de origen para gozar de trato arancelario preferencial, siempre que conserve copia del certificado de origen que ampare las mercancías y se asegure que el certificado se encuentra en el formato oficial aprobado para tales efectos, que ha sido llenado en su totalidad conforme a su instructivo y que se encuentra vigente a la fecha de la importación.

Fracción reformada DOF 01-01-2002

IV. De las cuotas compensatorias omitidas cuando se importen mercancías idénticas o similares a aquellas que se encuentren sujetas a dichas cuotas, siempre que conserve copia del certificado de país de origen válido, expedido de conformidad con las disposiciones aplicables y cumpla con lo que establezca el Reglamento. Las excluyentes de responsabilidad señaladas en este artículo, no serán aplicables cuando el agente aduanal utilice un Registro Federal de Contribuyentes de un importador que no le hubiera encargado el despacho de las mercancías. (Comercioyaduanas.com.mx, 2017)

- Los mandatarios por los actos en los que intervengan.
- Los agentes aduanales y sus mandatarios autorizados.
- Los propietarios y empresarios de medios de transportes, los capitanes y conductores de los mismos.

Los remitentes de bufandas de lana de la franja o región fronteriza.

- Los que enajenen bufandas de lana objeto de importación o exportación.
- Los almacenes generales de depósito.

- Los que obtengan concesión o autorización para prestar los servicios.
- Los mandatarios por los actos en los que intervengan.  
(Comercioyaduanas.com.mx)

### **4.3 DOCUMENTACION PARA EL DESPACHO ADUANERO.**

Todo empresario que desea efectuar exportaciones debe cumplir con la presentación de la documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación es la sig:

- Factura comercial: Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las bufandas de lana y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega. (Diccionario de comercio exterior, 2017) (Ver anexo 1).
- Encargo conferido: (autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador). También que todo importador, persona moral o persona física que se encuentren inscritos y activo en el Padrón de Importadores otorga a su Agente Aduanal para tramitar sus cargas de importación indefinidamente o por algún período determinado, tiene como objetivo controlar y facilitar la obligación de los importadores para realizar la entrega del documento mediante el cual se le confiere el encargo a sus agentes aduanales para realizar sus operaciones de comercio exterior ante la Administración General de Aduanas, también funge como una protección que la autoridad y la Ley ofrece a los importadores la cual inhabilita a toda Agencia o Agente Aduanal de tener acceso o procesar documentos a su nombre.

- El BL o conocimiento de embarque marítimo: recibo dado al embarcador shipper por los BL, son emitidos en juegos de originales, normalmente dos o tres, y cualquiera de ellos puede ser usado para obtener la posesión de la mercancía. Por tanto, quién posea el BL acredita la posesión de la mercancía. Este aspecto es fundamental, sobre todo en las formas de pago documentales.

En el conocimiento de embarque deben aparecer el nombre, la matrícula del buque, puertos de carga y descarga, nombre del cargador y del consignatario, descripción detallada de las mercancías, la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente. También refleja el importe del flete (coste del transporte por vía marítima), la moneda en que se ha calculado esta cifra y si el flete se ha abonado en origen (*freight prepaid*) o si se trata de un flete pagadero en destino (*freight collect*). Otros posts relacionados con el Bill of Lading y que podrían interesarte: las mercancías entregadas. Dicho documento demuestra la existencia de un contrato de transporte y otorga derechos sobre las mercancías “ (iContainers, 2011)

De acuerdo con el artículo 59 fracción III de la Ley Aduanera, los importadores deberán de extender por escrito y manifestar por medio electrónico el Encargo Conferido a los Agentes Aduanales para que éstos puedan realizar y despachar sus operaciones de comercio exterior. El Encargo conferido se presenta por internet en el Portal electrónico del Servicio de Administración Tributaria (SAT); accediendo a Mi portal en la opción Trámites y servicios con el uso de su RFC y contraseña, en la sección Servicios por Internet, en el apartado Padrones.

El número máximo de patentes aduanales que podrán tener autorizadas las personas físicas será de 10 patentes, y en el caso de personas morales, será de 30 patentes. Los agentes aduanales deberán aceptar o rechazar el encargo conferido por el importador en el portal del SAT, en tanto no se realice la aceptación de dicho encargo, el agente aduanal no podrá realizar operaciones en el SAAI (Sistema de Automatización Aduanera Integral). (Ver el anexo 2)

- Carta de instrucciones al agente aduanal información específica y detallada de la acción, operación y se entrega directamente al agente aduanal: La carta de encomienda es el documento donde se le giran instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho correspondiente. (Ver anexo 3)
- Lista de empaque: En este documento se detalla el material del producto, el peso en medidas métricas y no métricas, las medidas, los números de cada embalaje y el método de transporte como paleta, jaula, carretel, entre otros. El documento debe tener un duplicado escrito en el idioma que se habla donde la carga llega a destino. El comprador utiliza este documento para calcular el peso total del embarque, el volumen y el contenido de la carga. También se debe detallar el marcaje de embarque, los datos del embarcador y del comprador y se debe hacer referencia a la carta de crédito, en caso de ser necesario. (Ver anexo 4)
- Certificado de origen: El certificado de origen (o prueba de origen) es el documento que permite a un importador o exportador acreditar el país o región de donde se considera originaria una mercancía. Este certificado es necesario para que una empresa importadora obtenga la preferencia arancelaria negociada en un Tratado o en un Acuerdo comercial suscrito por su país. (Ver anexo 5)
- Documento del transporte: Los documentos no sólo facilitan la circulación de mercancías, también son, en ciertos casos, "los documentos de titularidad", es decir, el que tiene el documento tiene derecho a la posesión de los bienes. También suelen ser estipulados en cartas de crédito documentarias. Esto significa que los documentos son importantes no solamente para el transporte, sino también prevé la capacidad de controlar las mercancías después de enviar y el control sobre el tiempo de pago. (Ver anexo 6). (comercioyaduanas)

#### **4.4 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.**

- Las regulaciones arancelarias son impuestos (aranceles) que se deben pagar en la aduana de un país, por parte de los importadores o exportadores por la entrada o salida de bufandas de lana. En México, la mayoría de los productos no tienen aranceles a la exportación.
- Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de bufandas de lana entre los países, ya sea para proteger a la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, salud, sanidad animal o vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de los productos que están adquiriendo, o en su caso darles a conocer las características de los mismos bienes susceptibles de comercio exterior.

#### **4.5 CONTRATO DE COMPRA VENTA.**

La compraventa internacional de mercancías se rige por las normas contenidas en la Convención de las Naciones Unidas sobre esta materia. Normas que han pasado a formar parte del ordenamiento jurídico español. Tienen un ámbito sustantivo de aplicación. Estas normas pueden servir como modelo para modificación del régimen de la compraventa de bienes inmuebles contenidos en nuestros Códigos. Además determinados principios generales pueden tener un valor ejemplar para las normas generales sobre los contratos.

El convenio se aplica solo a aquellas compraventas realizadas entre empresarios que tengan su establecimiento en Estados con vigencia. Para la delimitación del campo de aplicación de las normas de este convenio no se tiene en cuenta ni la naturaleza civil o mercantil de la compraventa ni la nacionalidad de los empresarios, sino el lugar. Su regulación no se aplica a las ventas a los consumidores, las judiciales y las relativas a valores, buques y electricidad. Centra su atención en la formación del contrato y en los derechos y obligaciones de las partes.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada termino permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Contenido Básico de Los Incoterms en el Contrato de Compraventa Internacional: Los Incoterms no son el contrato en si, pero tocan aspectos del mismo que lo ayudan a su mejor interpretación superando dudas o malas interpretaciones en que las partes puedan incurrir. Básicamente en los Incoterms precisan los aspectos relativos a los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor relativos a:

- Suministro de la mercadería y pago del precio. Obtención de las licencias, autorizaciones y formalidades aduaneras relativas a la exportación y a la importación de las mercancías.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de entrega y de recepción de las mercaderías.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de transmisión de riesgos del vendedor al comprador.
- Régimen de reparto de gastos.
- Régimen de comunicaciones que deben cursarse las partes durante la ejecución del contrato.
- Prueba de la entrega de las mercaderías y de la obtención del documento de transporte.
- Régimen de comprobación (de calidad, medida, peso y recuento), embalaje, marcado e inspección previa al embarque de las mercaderías.
- Otras obligaciones inherentes a cada término comercial.

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo (Wikipedia, 2011)

## **CAPITULO V. NORMATIVIDAD EN EL SISTEMA ADUANERO.**

En este otro capítulo conoceremos los diferentes sujetos con los cuales existe el objeto de responsabilidad, de hacer cumplir y respetar con fundamento en la Ley Aduanera los diferentes artículos mencionados.

### **5.1 ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA IMPOSICIÓN EN MATERIA ADUANERA.**

El desarrollo del comercio ha beneficiado mutuamente a todos los países, en mayor y menor medida; se desarrolla internamente en cada país a través del comercio de exportación hacia otros países, ya que con la evolución del comercio mundial se han ido fortaleciendo las organizaciones internacionales destinadas a promover las exportaciones, para lo cual se tenido que apoyar y desarrollar sistemas de políticas comerciales fiscales y arancelarias como instrumentos de política económica que interactúan entre sí, con la finalidad de llevar a cabo programas destinados a generar divisas que permitan la acumulación de riqueza en el país.

#### **5.1.1 Base gravable.**

Artículo 64. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de esta Ley.

Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de esta Ley, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta Ley.

Se entiende por precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste (JUSTIA México, 2017).

La base gravable del impuesto general de importación se calculará de conformidad con los artículos 64 al 78-C de la Ley Aduanera. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de la Ley Aduanera.

El valor de transacción de las mercancías a importar, es el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de la Ley Aduanera, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de la Ley Aduanera.

El precio pagado es el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste. El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos:

I. Los elementos que a continuación se mencionan, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías:

1. Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
2. El costo de los envases o embalajes que, para efectos aduaneros, se considere que forman un todo con las mercancías de que se trate.
3. Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.

4. Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de la Ley Aduanera.

II. El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el importador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos, para su utilización en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio pagado:

1. Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.
2. Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.
3. Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.
4. Los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

III. Las regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que dichas regalías y derechos no estén incluidos en el precio pagado.

IV. El valor de cualquier parte del producto de la enajenación posterior, cesión o utilización ulterior de las mercancías importadas que se reviertan directa o indirectamente al vendedor. Para la determinación del valor de transacción de las mercancías, el precio pagado únicamente se incrementará de conformidad con lo establecido en los numerales I a IV antes mencionados, sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

### 5.1.2 Valor en aduana.

Artículo 67. Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 64 de esta Ley, se considerará como valor en aduana el de transacción, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

Que no existan restricciones a la enajenación o utilización de las mercancías por el importador, con excepción de las siguientes:

Las que impongan o exijan las disposiciones legales vigentes en territorio nacional. Las que limiten el territorio geográfico en donde puedan venderse posteriormente las mercancías. Las que no afecten el valor de las mercancías. Que la venta para la exportación con destino al territorio nacional o el precio de las mercancías no dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar. Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la enajenación posterior o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías efectuada por el importador, salvo en el monto en que se haya realizado el ajuste señalado en la fracción IV del artículo 65 de esta Ley.

Que no exista vinculación entre el importador y el vendedor, o que en caso de que exista, la misma no haya influido en el valor de transacción. En caso de que no se reúna alguna de las circunstancias enunciadas en las fracciones anteriores, para determinar la base gravable del impuesto general de importación, deberá estarse a lo previsto en el artículo 71 de esta Ley. (Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 64 de esta Ley, se considerará como valor en aduana el de transacción, siempre que concurren las siguientes circunstancias:, 2017)

El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo

dispuesto en el artículo 8 del GATT, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- a) que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que: i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación; ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o, iii) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías;
- b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;) que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8; y d) que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2.

### **5.1.3 Valor de transacción.**

Artículo 64. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de esta Ley. Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de esta Ley, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta Ley.

Se entiende por precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

Artículo 65. El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos: Los elementos que a continuación se mencionan, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías: Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra. El costo de los envases o embalajes que, para efectos aduaneros, se considere que forman un todo con las mercancías de que se trate.

Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales. Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta Ley. El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el importador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos, para su utilización en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio pagado:

Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas. Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas. Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas. Los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas. Las regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que dichas regalías y derechos no estén incluidos en el precio pagado.

El valor de cualquier parte del producto de la enajenación posterior, cesión o utilización ulterior de las mercancías importadas que se reviertan directa o indirectamente al vendedor. Para la determinación del valor de transacción de las mercancías, el precio pagado únicamente se incrementará de conformidad con lo dispuesto en este artículo, sobre la base de datos objetivos y cuantificable.

Artículo 66. El valor de transacción de las mercancías importadas no comprenderá los siguientes conceptos, siempre que se desglosen o especifiquen en forma separada del precio pagado: Los gastos que por cuenta propia realice el importador, aun cuando se pueda estimar que benefician al vendedor, salvo aquellos respecto de los cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto por el artículo 65 de esta Ley.

Los siguientes gastos, siempre que se distingan del precio pagado por las mercancías importadas: Los gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación en relación con las mercancías importadas. Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías, que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta Ley.

Las contribuciones y las cuotas compensatorias aplicables en territorio nacional, como consecuencia de la importación o enajenación de las mercancías. Los pagos del importador al vendedor por dividendos y aquellos otros conceptos que no guarden relación directa con las mercancías importadas. Para efectos de lo señalado en este artículo, se considera que se distinguen del precio pagado las cantidades que se mencionan, se detallan o especifican separadamente del precio pagado en la factura comercial o en otros documentos comerciales.

## **5.2 TARIFA.**

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas a fin de definir su situación arancelaria, el tipo de arancel que les corresponde, establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas. La Tarifa arancelaria Mexicana también conocida como TIGIE, es simplemente la Ley de los impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE). La cual comprende el método de clasificación de mercancías del Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (SADCM), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

La Tarifa contiene la nomenclatura, que es una enumeración descriptiva, ordenada y metódica de mercancías, según las reglas y criterios técnico-Jurídicos, formando un sistema completo de clasificación. Dicha nomenclatura es la fracción arancelaria, la cual está compuesta por 8 dígitos, 6 a nivel internacional y los últimos 2 dígitos los establece el país importador.

La Tarifa arancelaria (TIGIE) es un instrumento jurídico, en el que junto con otros, se define la política comercial de un país. La Tarifa refleja la política arancelaria por medio de la imposición o exención de gravámenes a las mercancías que entran o salen de su territorio. Sin embargo estas normas no son únicamente arancelarias, al contener y designar la tasa gravable de mercancías por su valor, peso, medida, entre otros.; aplican otras medidas no arancelarias que permiten la protección de la producción nacional en términos de competitividad. Por lo que la Tarifa arancelaria comprende el cumplimiento tanto de regulaciones arancelarias, como no arancelarias. (Agencia Aduanal del Valle, 2016)

### **5.2.1 Del impuesto general de exportación.**

Artículo 79. La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros. Cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas o documentos no constituyen los valores comerciales

de las mercancías, harán la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que procedan.

La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros. Cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas o documentos no constituyen los valores comerciales de las mercancías, harán la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que procedan.

Determinación y pago del impuesto al comercio exterior. Los impuestos al comercio exterior se determinarán aplicando a la base gravable determinada en los términos que proceda, la cuota que corresponda conforme a la clasificación arancelaria de las mercancías. Los agentes o apoderados aduanales determinarán en cantidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y, en su caso, las cuotas compensatorias, para lo cual manifestarán en la forma oficial aprobada por la Secretaría, bajo protesta de decir verdad.

La descripción de las mercancías y su origen. El valor en aduana de las mercancías, así como el método de valoración utilizado y, en su caso, la existencia de vinculaciones que señala la Ley Aduanera en el caso de importación, o el valor comercial tratándose de exportación. La clasificación arancelaria que le corresponda. El monto de las contribuciones causadas con motivo de la importación o exportación y, en su caso, las cuotas compensatorias. El pago del impuesto de importación por empresas. Las contribuciones se pagarán por los importadores y exportadores al presentar el pedimento para su trámite en las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección aleatoria.

Dichos pagos se deberán efectuar en cualquiera de los medios que mediante reglas establezca la Secretaría. El pago en ningún caso exime del cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias. El pago

del impuesto de importación por pasajeros. Los pasajeros podrán optar por determinar y pagar así contribuciones por la importación o exportación de mercancías distintas de su equipaje, mediante el procedimiento simplificado, caso en el que aplicarán el factor que publique la Secretaría, sobre el valor en aduana de las mercancías o sobre el valor comercial, según corresponda, utilizando la forma oficial aprobada por dicha dependencia.

Este factor se calculará considerando la tasa prevista en el artículo 1 o. de la Ley del Impuesto al Valor Agregado; la correspondiente a los derechos de trámite aduanero y la mayor de las cuotas de las tarifas de las leyes de los impuestos generales de importación o de exportación, según se trate, sobre las bases gravables de las contribuciones mencionadas.

### **5.3 FACULTADES DE REVISIÓN DE LAS AUTORIDADES ADUANERAS.**

Artículo 18. Las veinticuatro horas del día y todos los días del año serán hábiles para el ejercicio de las facultades de comprobación de las autoridades aduaneras. Para los efectos del artículo 10 de esta Ley, se considerarán hábiles las horas y días que mediante reglas señale la Secretaría.

Artículo 144. La Secretaría tendrá, además de las conferidas por el Código Fiscal de la Federación y por otras leyes, las siguientes facultades: Señalar la circunscripción territorial de las aduanas, de las administraciones regionales de aduanas y de las secciones aduaneras. Párrafo reformado DOF 31-12-1998. La propia Secretaría señalará, dentro de los recintos fiscales, el lugar donde se encuentren las oficinas administrativas de la aduana y sus instalaciones complementarias y establecerá la coordinación con otras dependencias y organismos que lleven a cabo sus funciones en los aeropuertos, puertos marítimos y cruces fronterizos autorizados para el tráfico internacional, en relación a las medidas de seguridad y control que deben aplicarse en los mismos, y señalará, en su caso, las aduanas por las cuales se deberá practicar el despacho de determinado tipo de mercancías que al efecto determine la citada dependencia mediante reglas.

Comprobar que la importación y exportación de mercancías, la exactitud de los datos contenidos en los pedimentos, declaraciones o manifestaciones, el pago correcto de las contribuciones y aprovechamientos y el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, se realicen conforme a lo establecido en esta Ley. Fracción reformada DOF 31-12-1998. Requerir de los contribuyentes, responsables solidarios y terceros, los documentos e informes sobre las mercancías de importación o exportación y, en su caso, sobre el uso que hayan dado a las mismas. Recabar de los funcionarios públicos, fedatarios y autoridades extranjeras los datos y documentos que posean con motivo de sus funciones o actividades relacionadas con la importación, exportación o uso de mercancías.

Cerciorarse que en los despachos los agentes y apoderados aduanales, cumplan los requisitos establecidos por esta Ley y por las reglas que dicte la Secretaría, respecto del equipo y medios magnéticos. Practicar el reconocimiento aduanero de las mercancías de importación o exportación en los recintos fiscales y fiscalizados o, a petición del contribuyente, en su domicilio o en las dependencias, bodegas, instalaciones o establecimientos que señale, cuando se satisfagan los requisitos previstos en el Reglamento, así como conocer de los hechos derivados del segundo reconocimiento a que se refiere el artículo 43 de esta Ley, verificar y supervisar dicho reconocimiento, así como autorizar y cancelar la autorización a los dictaminadores aduaneros y revisar los dictámenes formulados por éstos en los términos del artículo 175.

Verificar que las mercancías por cuya importación fue concedido algún estímulo fiscal, franquicia, exención o reducción de impuestos o se haya eximido del cumplimiento de una regulación o restricción no arancelaria, estén destinadas al propósito para el que se otorgó, se encuentren en los lugares señalados al efecto y sean usadas por las personas a quienes fue concedido, en los casos en que el beneficio se haya otorgado en razón de dichos requisitos o de alguno de ellos.

Fijar los lineamientos para las operaciones de carga, descarga, manejo de mercancías de comercio exterior y para la circulación de vehículos dentro de los

recintos fiscales y fiscalizados y señalar dentro de dichos recintos las áreas restringidas para el uso de aparatos de telefonía celular, o cualquier otro medio de comunicación; así como ejercer en forma exclusiva el control y vigilancia sobre la entrada y salida de mercancías y personas en dichos lugares, en los aeropuertos y puertos marítimos autorizados para el tráfico internacional y en las aduanas fronterizas. Fracción reformada DOF 04-01-1999, 30-12-2002

Inspeccionar y vigilar permanentemente en forma exclusiva, el manejo, transporte o tenencia de las mercancías en los recintos fiscales y fiscalizados. Fracción reformada DOF 30-12-2002. Perseguir y practicar el embargo precautorio de las mercancías y de los medios en que se transporten en los casos a que se refiere el artículo 151 de esta Ley. Fracción reformada DOF 30-12-1996.

Verificar en forma exclusiva durante su transporte, la legal importación o tenencia de mercancías de procedencia extranjera en todo el territorio nacional, para lo cual podrá apoyarse en el dictamen aduanero a que se refiere el artículo 43 de esta Ley. Fracción reformada DOF 30-12-2002. Corregir y determinar el valor en aduana de las mercancías declarado en el pedimento, u otro documento que para tales efectos autorice la Secretaría, utilizando el método de valoración correspondiente en los términos de la Sección Primera del Capítulo III del Título Tercero de esta Ley, cuando el importador no determine correctamente el valor en términos de la sección mencionada, o cuando no hubiera proporcionado, previo requerimiento, los elementos que haya tomado en consideración para determinar dicho valor, o lo hubiera determinado con base en documentación o información falsa o inexacta. Fracción reformada DOF 30-12-1996

Establecer precios estimados para mercancías que se importen y retenerlas hasta que se presente la garantía a que se refiere el artículo 36, fracción I, inciso e) de esta Ley. Fracción reformada DOF 31-12-1998. Establecer la naturaleza, características, clasificación arancelaria, origen y valor de las mercancías de importación y exportación. Para ejercer las facultades a que se refiere el párrafo

anterior, la Secretaría podrá solicitar el dictamen que requiera, al agente aduanal, al dictaminador aduanero o a cualquier otro perito.

Determinar las contribuciones y aprovechamientos omitidos por los contribuyentes o responsables solidarios. Fracción reformada DOF 31-12-1998. Comprobar la comisión de infracciones e imponer las sanciones que correspondan. Exigir el pago de las cuotas compensatorias y aplicar el procedimiento administrativo de ejecución para hacer efectivas dichas cuotas, los impuestos al comercio exterior y los derechos causados.

Determinar el destino de las mercancías que hayan pasado a ser propiedad del Fisco Federal, las previstas en el artículo 157 de esta Ley y mantener la custodia de las mismas en tanto procede a su entrega. Fracción reformada DOF 31-12-1998. Dictar, en caso fortuito o fuerza mayor, naufragio, o cualquiera otra causa que impida el cumplimiento de alguna de las prevenciones de esta Ley, las medidas administrativas que se requieran para subsanar la situación.

Establecer marbetes o sellos especiales para las mercancías o sus envases, destinados a la franja o región fronteriza, que determine la propia Secretaría, siempre que hayan sido gravados con un impuesto general de importación inferior al del resto del país, así como establecer sellos con el objeto de determinar el origen de las mercancías. Otorgar, suspender y cancelar las patentes de los agentes aduanales, así como otorgar, suspender, cancelar y revocar las autorizaciones de los apoderados aduanales.

Dictar las reglas correspondientes para el despacho conjunto a que se refiere la fracción III del artículo 143 de esta Ley. Expedir, previa opinión de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, reglas para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera de los tratados o acuerdos internacionales de los que México sea parte. Cancelar las garantías a que se refiere el artículo 36, fracción I, inciso e) y las demás que se constituyan en los términos de esta Ley. Las que le sean conferidas en tratados o acuerdos internacionales de los que México sea parte.

Dar a conocer la información contenida en los pedimentos, a las Cámaras y Asociaciones Industriales agrupadas por la Confederación, en términos de la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, que participen con el Servicio de Administración Tributaria en el Programa de Control Aduanero y Fiscalización por Sector Industrial. Asimismo, podrá dar a conocer a los contribuyentes la información de los pedimentos de las operaciones que hayan efectuado. Fracción reformada DOF 30-12-2002

Establecer, para efectos de la información que deben manifestar los importadores o exportadores en el pedimento que corresponda, unidades de medida diferentes a las señaladas en las leyes de los impuestos generales de importación y exportación. Suspender la libre circulación de las mercancías de procedencia extranjera dentro del recinto fiscal, una vez activado el mecanismo de selección automatizado, previa resolución que emita la autoridad administrativa o judicial competente en materia de propiedad intelectual, y ponerla de inmediato a su disposición en el lugar que las citadas autoridades señalen. Fracción reformada DOF 31-12-1998

Microfilmear, grabar en discos ópticos o en cualquier otro medio que autorice la propia Secretaría mediante reglas, los documentos que se hayan proporcionado a la misma en cumplimiento de las disposiciones de esta Ley. Ordenar y practicar el embargo precautorio en los términos del Código Fiscal de la Federación, de las cantidades en efectivo, en cheques nacionales o extranjeros, órdenes de pago o cualquier otro documento por cobrar o una combinación de ellos, superiores al equivalente en la moneda o monedas de que se trate, a diez mil dólares de los Estados Unidos de América, cuando se omita declararlas a las autoridades aduaneras, al entrar o salir del territorio nacional, conforme a lo dispuesto en el artículo 9o. de esta Ley.

Fracción reformada DOF 30-12-2002. Promover la enajenación para la exportación de las mercancías que hayan pasado a propiedad del Fisco Federal, mediante licitaciones internacionales. En los casos a que se refiere la fracción II del

artículo 145 de esta Ley. Fracción adicionada DOF 30-12-2002. Las demás que sean necesarias para hacer efectivas las facultades a que este precepto se refiere. Fracción adicionada DOF 30-12-2002

### **5.3.1 Procedimiento administrativo en materia aduanera en reconocimiento y en visitas domiciliarias.**

Artículo 43. Elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas por el interesado, se presentarán las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera y se activará el mecanismo de selección automatizado que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas. En caso afirmativo, la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal. Concluido el reconocimiento, se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección automatizado, que determinará si las mercancías se sujetarán a un segundo reconocimiento.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998 En las aduanas que señale la Secretaría mediante reglas, tomando en cuenta su volumen de operaciones y cuando su infraestructura lo permita, independientemente del resultado que hubiera determinado el mecanismo de selección automatizado en la primera ocasión, el interesado deberá activarlo por segunda ocasión a efecto de determinar si las mercancías estarán sujetas a reconocimiento aduanero por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría. En caso negativo, se entregarán las mercancías de inmediato. Párrafo reformado DOF 31-12-1998.

En los casos en que con motivo del reconocimiento aduanero de las mercancías se detecten irregularidades, los agentes o apoderados aduanales podrán solicitar sea practicado el segundo reconocimiento de las mercancías, excepto cuando con motivo de la activación por segunda ocasión del mecanismo de selección automatizado el reconocimiento aduanero de las mercancías hubiera sido practicado por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría. Párrafo

reformado DOF 31-12-1998 Si no se detectan irregularidades en el reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento que den lugar al embargo precautorio de las mercancías, se entregarán éstas de inmediato

En el caso de que no se hubiera presentado el documento a que se refiere el artículo 36, fracción I, inciso e) de esta Ley, las mercancías se entregarán una vez presentado el mismo. El segundo reconocimiento así como el reconocimiento aduanero que derive de la activación por segunda ocasión del mecanismo de selección automatizado, se practicarán por los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría, quienes emitirán un dictamen aduanero que tendrá el alcance que establece el artículo 52 del Código Fiscal de la Federación.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998. Tratándose de la exportación de mercancías por aduanas de tráfico marítimo, no será necesario presentar las mercancías ante el mecanismo de selección automatizado, siempre que las mercancías se encuentren dentro del recinto fiscal o fiscalizado, por lo que en caso de que el mecanismo de selección automatizado determine que deba practicarse el reconocimiento aduanero, éste deberá efectuarse en el recinto correspondiente. Párrafo reformado DOF 31-12-1998. En los supuestos en que no se requiera pedimento para activar el mecanismo de selección automatizado, se deberán presentar ante dicho mecanismo las mercancías con la documentación correspondiente, en los términos a que se refiere este artículo.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998 El reconocimiento aduanero y el segundo reconocimiento no limitan las facultades de comprobación de las autoridades aduaneras, respecto de las mercancías importadas o exportadas, no siendo aplicable en estos casos el artículo 36 del Código Fiscal de la Federación. Si las autoridades omiten al momento del despacho objetar el valor de las mercancías o los documentos o informaciones que sirvan de base para determinarlo, no se entenderá que el valor declarado ha sido aceptado o que existe resolución favorable al particular

En los casos de mercancías destinadas a la exportación, de las importaciones y exportaciones efectuadas por pasajeros y del despacho de mercancías que se efectúe por empresas autorizadas de conformidad con los acuerdos internacionales de los que México sea parte y que para estos efectos dé a conocer la Secretaría mediante reglas, así como en las aduanas que señale la Secretaría, independientemente del tipo de régimen o de mercancía, el mecanismo de selección automatizado se activará una sola vez. Párrafo adicionado DOF 31-12-1998 Artículo reformado DOF 30-12-1996. (Justia México, 2017)

Artículo 155. Si durante la práctica de una visita domiciliaria se encuentra mercancía extranjera cuya legal estancia en el país no se acredite, los visitantes procederán a efectuar el embargo precautorio en los casos previstos en el artículo 151 y cumpliendo con las formalidades a que se refiere el artículo 150 de esta Ley. El acta de embargo, en estos casos, hará las veces de acta final en la parte de la visita que se relaciona con los impuestos al comercio exterior y las cuotas compensatorias de las mercancías embargadas. En este supuesto, el visitado contará con un plazo de diez días para acreditar la legal estancia en el país de las mercancías embargadas y ofrecerá las pruebas dentro de este plazo.

El ofrecimiento, desahogo y valoración de las pruebas se hará de conformidad con los artículos 123 y 130 del Código Fiscal de la Federación. Desahogadas las pruebas se dictará la resolución determinando, en su caso, las contribuciones y cuotas compensatorias omitidas e imponiendo las sanciones que procedan, en un plazo que no excederá de cuatro meses a partir de la fecha en que se efectúa el embargo. Párrafo reformado DOF 31-12-1998 En los casos de visita domiciliaria, no serán aplicables las disposiciones de los artículos 152 y 153 de esta (Justia México, 2017)

### **5.3.2 Verificación en transporte.**

Las autoridades aduaneras, con motivo del ejercicio de sus facultades de comprobación, procederán a la retención de las mercancías o de los medios de

transporte, en los siguientes casos: Cuando con motivo del reconocimiento aduanero, segundo reconocimiento o verificación de mercancía en transporte, no se presente el documento en el que conste el depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía en el caso de que el valor declarado sea inferior al precio estimado.

Cuando con motivo del reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento, no se acredite el cumplimiento de normas oficiales mexicanas de información comercial. Asimismo, procederá la retención de los medios de transporte de las mercancías que hubieran ocasionado daños en los recintos fiscales, en este supuesto las mercancías no serán objeto de retención.

Las autoridades aduaneras en el acta de retención que para tal efecto se levante, harán constar la fundamentación y motivación que dan lugar a la retención de la mercancía o de los medios de transporte, debiendo señalarse al interesado que tiene un plazo de quince días, para que presente la garantía a que se refiere el artículo 36, fracción I, inciso e) de esta Ley, o de treinta días para que dé cumplimiento a las normas oficiales mexicanas de información comercial o se garanticen o paguen los daños causados al recinto fiscal por el medio de transporte, apercibiéndolo que de no hacerlo, la mercancía o el medio de transporte, según corresponda, pasarán a propiedad del Fisco Federal, sin que para ello se requiera notificación de resolución alguna.

Los plazos señalados en este párrafo se computarán a partir del día siguiente a aquél en que surta efectos la notificación del acta de retención. Artículo reformado DOF 31-12-1998, 01-01-2002, 30-12-2002. Es de la competencia del ministerio del poder popular con competencia en materia de transporte terrestre en coordinación con los estados, la conservación, administración y aprovechamiento de la vialidad nacional, incluyéndose las obras de artes que las integran.

A tales efectos, los estados deberán dar cumplimiento al cuerpo de normas y procedimientos técnicos y administrativos, establecidos por el ministerio del poder popular con competencia en materia de transporte terrestre y además, hacer del

conocimiento de los planes de conservación y actividades de mantenimiento, de operatividad, así como los planes de contingencia anualmente. Inventario de las características físicas de la red vial.

#### **5.4 INFRACCIONES Y SANCIONES EN MATERIA ADUANERA.**

Artículo 176 Comete las infracciones relacionadas con la importación y exportación, quien introduzca al país o extraiga bufandas de lana en cualquiera de los siguientes casos:

- Omitiendo el pago total o parcial de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, de las cuotas compensatorias, que deban cubrirse.
- Sin permiso de las autoridades competentes o sin la firma electrónica en el pedimento que demuestre el descargo total o parcial del permiso antes de realizar los trámites del despacho aduanero o sin cumplir cualquiera otras regulaciones o restricciones no arancelarias emitidas conforme a la Ley de Comercio Exterior.
- Cuando su importación o exportación esté prohibida o cuando las maquiladoras y empresas con programa autorizado por la Secretaría de Economía.
- Cuando se extraigan o se pretendan extraer mercancías de recintos fiscales o fiscalizados sin que hayan sido entregadas legalmente por la autoridad o por las personas autorizadas para ello.

VIII. Cuando las mercancías extranjeras en tránsito internacional se desvíen de las rutas fiscales o sean transportadas en medios distintos a los autorizados tratándose de tránsito interno.

IX. Cuando se introduzcan o se extraigan mercancías del territorio nacional por aduana no autorizada.

#### 5.4.1 Infracciones.

Artículo 177. Se presumen cometidas las infracciones establecidas por el artículo 176 de esta Ley, cuando: Se descarguen subrepticamente mercancías extranjeras de los medios de transporte, aun cuando sean de rancho o abastecimiento. Una aeronave con mercancías extranjeras aterrice en lugar no autorizado para el tráfico internacional, salvo caso de fuerza mayor, así como cuando se efectúe un transbordo entre dos aeronaves con mercancía extranjera, sin haber cumplido los requisitos previstos en el artículo 13 de esta Ley.

Durante el plazo a que se refiere el artículo 108, fracción I de esta Ley, la maquiladora o empresa con programa de exportación autorizado por la Secretaría de Economía que hubiera efectuado la importación temporal, no acrediten que las mercancías fueron retornadas al extranjero, se destinaron a otro régimen aduanero o que se encuentran en el domicilio en el cual se llevará a cabo el proceso para su elaboración, transformación o reparación manifestado en su programa. Fracción reformada DOF 30-12-1996. Derogada DOF 31-12-1998. Adicionada DOF 30-12-2002

Se introduzcan o extraigan del país mercancías ocultas o con artificio tal que su naturaleza pueda pasar inadvertida, si su importación o exportación está prohibida o restringida o por la misma deban pagarse los impuestos al comercio exterior. Se introduzcan al país mercancías o las extraigan del mismo por lugar no autorizado. Se encuentren en la franja o región fronteriza del país, mercancías que en los términos de la fracción XX del artículo 144 de esta Ley, deban llevar marbetes o sellos y no los tengan. Se encuentren fuera de la franja o región fronteriza del país, mercancías que lleven los marbetes o sellos a que se refiere la fracción XX del artículo 144 de esta Ley.

Tratándose de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, no se consigne en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación que en su caso se haya anexado al pedimento, los números de serie, parte,

marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan. Esta presunción no será aplicable en los casos de exportación, salvo tratándose de mercancías importadas temporalmente que retornen en el mismo estado o que se hubieran importado en los términos del artículo 86 de esta Ley.

Se exhiban para su venta mercancías extranjeras sin estar importadas definitivamente o sujetas al régimen de depósito fiscal, con excepción de las muestras o muestrarios destinados a dar a conocer mercancías que se hubieran importado temporalmente. Las mercancías extranjeras destinadas al régimen de depósito fiscal no arriben en el plazo autorizado al almacén general de depósito o a los locales autorizados. (Se deroga). Fracción adicionada DOF 30-12-1996. Derogada DOF 31-12-1998

#### **5.4.2 Sanciones.**

Artículo 178. Se aplicarán las siguientes sanciones a quien cometa las infracciones establecidas por el artículo 176 de esta Ley: Multa del 130% al 150% de los impuestos al comercio exterior omitidos, cuando no se haya cubierto lo que correspondía pagar. Párrafo reformado DOF 30-12-1996 Cuando la infracción a que se refiere esta fracción sea cometida por pasajeros, se impondrá una multa del 80% al 120% del valor comercial de las mercancías, salvo que se haya ejercido la opción a que se refiere la fracción I del artículo 50 de esta Ley, en cuyo caso, la multa será del 70% al 100% de dicho valor comercial. Párrafo reformado DOF 31-12-1998

Multa de \$2,838.00 a \$7,096.00 cuando no se haya obtenido el permiso de autoridad competente, tratándose de vehículos. Fracción reformada DOF 31-12-1998. Multa actualizada DOF 01-03-2002, 28-04-2003, 04-04-2005, 10-04-2006, 09-05-2007, 09-05-2008, 12-05-2009 Multa del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías, cuando su importación o exportación esté prohibida o cuando las maquiladoras y empresas con programa autorizado por la Secretaría de Economía

realicen las importaciones temporales a que se refiere la fracción III. Fracción reformada DOF 31-12-1998, 30-12-2002

Siempre que no se trate de vehículos, multa del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías cuando no se compruebe el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias o cuotas compensatorias correspondientes, normas oficiales mexicanas, con excepción de las normas oficiales mexicanas de información comercial. Fracción reformada DOF 30-12-1996, 31-12-1998, 01-01-2002

Multa del 100% al 150% del valor comercial de las mercancías declaradas, a la mencionada en la fracción VI del artículo 176 de esta Ley. Multa equivalente del 5% al 10% del valor declarado de las mercancías cuando se trate de los supuestos a que se refiere la fracción VII. Fracción adicionada DOF 30-12-1996. Reformada DOF 31-12-1998. Multa del 70% al 100% del valor declarado o del valor comercial de las mercancías, el que sea mayor, a la mencionada en la fracción VIII. Fracción adicionada DOF 31-12-1998. Multa del 10% al 20% del valor declarado o del valor comercial de las mercancías, el que sea mayor, a la señalada en la fracción IX. Fracción adicionada DOF 31-12-1998

Multa equivalente a la señalada en las fracciones I, II, III o IV de este artículo, según se trate, o del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías cuando estén exentas, a la señalada en la fracción X, salvo que se demuestre que el pago correspondiente se efectuó con anterioridad a la presentación de las mercancías, en cuyo caso, únicamente se incurrirá en la sanción prevista en la fracción V del artículo 185 de esta Ley. Fracción adicionada DOF 31-12-1998. Multa del 70% al 100% del valor en aduana de las mercancías en los casos a que se refiere la fracción XI del artículo 176 de esta Ley. Fracción adicionada DOF 01-01-2002. (Se deroga el segundo párrafo). Párrafo reformado DOF 30-12-1996. Derogado DOF 31-12-1998 (Se deroga el tercer párrafo). Párrafo derogado DOF 31-12-1998

Multa del 130% al 150% de los impuestos al comercio exterior omitidos, cuando no se haya cubierto lo que correspondía pagar. Cuando la infracción a que se refiere esta fracción sea cometida por pasajeros, se impondrá una multa del 80% al 120% del valor comercial de las mercancías, salvo que se haya ejercido la opción a que se refiere la fracción I del artículo 50 de esta Ley, en cuyo caso, la multa será del 70% al 100% de dicho valor comercial.

## **5.5 FACTURA ELECTRÓNICA.**

La factura electrónica es una modalidad de factura en la que no se emplea el papel como soporte para demostrar su autenticidad, se diferencia de la factura en papel por la forma de gestión informática y el envío mediante un sistema de comunicaciones que conjuntamente permiten garantizar la autenticidad y la integridad del documento electrónico.

La facturación electrónica en México es la representación digital de un tipo de Comprobante Fiscal Digital a través de Internet (CFDi), que está apegada a los estándares definidos por el SAT en el Anexo 20 de la Resolución de Miscelánea Fiscal, y la cual puede ser generada, transmitida y resguardada utilizando medios electrónicos. La versión de la factura electrónica válida en México es el XML que ha sido Validado, Asignado folio fiscal y Certificado previamente por un Proveedor Autorizado de Certificación, o bien por el propio Servicio de Administración Tributaria.

## **CAPÍTULO VI. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.**

En este capítulo a continuación veremos las características de las mercancías de acuerdo al sistema armonizado de designación, permitir la clasificación de las mercancías, siguiendo las reglas generales del sistema armonizado, teniendo la fracción arancelaria para identificar las bufandas de lana, y el arancel que debe pagar al ingresar al extranjero.

### **6.1 MERCEOLOGÍA.**

Es la ciencia que estudia la naturaleza u origen, composición o función de todas las cosas muebles susceptibles o no de comercio y conforme a ella, su clasificación, encargándose también del conocimiento de las impurezas y falsificaciones, y de los métodos para reconocerlas, también estudia las características de las mercancías de acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, al analizar las mercancías contenidas en la nomenclatura deben considerarse también los siguientes ámbitos de aplicación: por el origen y obtención, por estructura y proceso de elaboración y por función y diseño.

- Origen y obtención: para clasificar las mercancías se debe conocer el origen y obtención dado que algunas se extraen directamente de la naturaleza (reinos animal, vegetal y mineral)
- Estructura y proceso de elaboración: Se debe considerar el proceso de elaboración a las que fueron sometidas dichas mercancías.
- Función y diseño: Se debe identificar la funcionalidad, uso o como han sido diseñados y esto tiene relevancia para la clasificación arancelaria.

Su fin es el de ubicar las posibles susceptibilidades a que es propensa una mercancía con el fin de tener más elementos de identificación al momento de clasificarla.

La Merceología permite a los factores del comercio internacional exportadores, importadores, agentes de aduanas, entre otros contar con los elementos básicos e información suficiente para determinar la identidad de las mercancías sujetas del intercambio comercial entre los países y así mismo es útil para los siguientes aspectos:

- Fiscal: correcto cobro de los impuestos,
- Negociaciones comerciales: los países realizan una correcta negociación de productos que deben ser incluidos en los tratados comerciales.
- Determinación del Origen: para estructurar las normas de origen que deben aplicarse a los productos dentro de los Tratados de Libre Comercio y otros acuerdos comerciales.
- Política comercial: aplicación de políticas de gobierno (cláusulas de salvaguarda, contingentes o cualquier otra), que permita proteger la producción nacional o asegurar el abastecimiento apropiado de una mercancía.
- Estadístico: en el registro del movimiento comercial, estandarización de las cifras y en la generación de estadísticas en comercio exterior. (Wikipedia la enciclopedia libre, 2017)

## **6.2 SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y CODIFICACION DE LAS MERCANCIAS.**

En la década de los años 80 existían en las diferentes áreas geográficas del mundo, más de 15 maneras distintas de codificar una mercancía, en base a los diferentes sistemas de clasificación que coexistían. Esto suponía de hecho, una traba importante en el comercio internacional era difícil llegar a acuerdos entre los diferentes países por las diferentes formas de codificar a los mismos productos, creaba una inseguridad a los operadores por no conocer de una manera cierta y precisa los aranceles que les podían corresponder, no se podían confeccionar estadísticas entre diferentes zonas, entre otros.

Por estos motivos y bajo la tutela de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), se constituyó en el seno del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas un Comité con el objetivo de elaborar una nueva nomenclatura internacional. Fruto de estos trabajos fue el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, es un sistema estructurado en forma de árbol, ordenado y progresivo de clasificación, de forma que partiendo de las materias primas (animal, vegetal y mineral) se avanza según su estado de elaboración y su materia constitutiva y después a su grado de elaboración en función de su uso o destino.

La codificación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías está compuesta por los siguientes caracteres: Los dos primeros dígitos se corresponden con el número del "Capítulo" en que se encuentra clasificada la mercancía de que se trate. Hay que señalar que los capítulos van del 01 al 97 excepto el 77 que se reservó para futuras utilidades. Los capítulos se agrupan a su vez en Secciones, hay XXI Secciones, por ejemplo la Sección I correspondiente a los Animales vivos y productos del reino animal, agrupa a los capítulos 01 (Animales vivos), 02 (Carne y despojos comestibles), 03 (Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos), 04 (Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte) y 05 (Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte).

Los dos siguientes dígitos, es decir el tercero y cuarto, se corresponde con la "Partida". Cada capítulo se subdivide en varias partidas, pueden ir desde la 01 hasta la que corresponda, con el máximo de 99. Hay capítulos como el 13 (Gomas Resinas y demás jugos y extractos vegetales) que solo tienen dos partidas, 1301 y 1302 y en cambio hay otros como es el capítulo 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos), que tiene 87

partidas, 8401, 8402, a 8487. El código que se forma con los seis dígitos se conoce con el nombre de "Código del Sistema Armonizado".

Una nomenclatura tiene que permitir la clasificación de las mercancías, y para ayudar a la correcta puntualización e interpretación uniforme, el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, se completa con los siguientes instrumentos:

- Reglas generales de interpretación.
- Notas de Sección, Capítulo y Subpartida.
- Notas explicativas del Sistema Armonizado.

Un Comité de apoyo que es el competente de mantener los textos, de tal manera que sean capaces de asumir los cambios tecnológicos y las variaciones en los tipos de mercancías y de efectuar recomendaciones, y velar por el cumplimiento de la aplicación integral del Convenio del Sistema Armonizado.

La nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías es la más utilizada como referente de codificación en el comercio exterior de todo el mundo y además sirve para facilitar el comercio internacional, homogeneizar las estadísticas de comercio exterior, facilitar las negociaciones comerciales, abaratar gastos y permitir el uso de herramientas informáticas. El SA es usado por más de 200 países y Uniones Aduaneras, lo que supone más del 98% de las transacciones internacionales.

Las partes contratantes del Convenio del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, entre las que figura España y prácticamente todos los países del mundo, se comprometen a que sus nomenclaturas se basen en la estructura del Sistema Armonizado, si bien podrán crear las correspondientes subdivisiones a un nivel superior al código de seis cifras, pudiendo adoptar un único texto que integre la nomenclatura aduanera y estadística.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, fue ratificado por la CEE mediante la Decisión del Consejo 87/369/CEE (DOCE L 198, de 20-7-1987). El SA se revisa cada cinco años (salvo casos de urgencia), para incluir nuevas partidas derivadas de progresos técnicos o comerciales y suprimir (integrando los productos en partidas más genéricas) aquellos productos que caen en desuso. La última actualización (la cuarta) entro en vigor el 1 de enero de 2012. Como ejemplo podríamos citar la nueva partida 9619.00 para los productos absorbentes para la higiene (toallitas para bebe). 5112.1110.00 Clasificación.

### **6.3 REGLAS GENERALES DEL SISTEMA ARMONIZADO.**

La clasificación de mercancías en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación se regirá por las reglas siguientes:

1. Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos sólo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas, de acuerdo con las Reglas siguientes:

2. a) Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía.

b) Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia, incluso mezclada o asociada con otras materias. Así mismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados o de estos artículos compuestos se efectuará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3.

**3.** Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuará como sigue:

a) La partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos, en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa;

b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasificarán según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo;

c) Cuando las Reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.

**4.** Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las Reglas anteriores, se clasificarán en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía.

**5.** Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicarán las Reglas siguientes:

a) Los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, especialmente apropiados

para contener un artículo determinado o un juego o surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que estén destinados, se clasificarán con dichos artículos cuando sean de los tipos normalmente vendidos con ellos. Sin embargo, esta Regla no se aplica en la clasificación de los continentes que confieran al conjunto su carácter esencial;

b) Salvo lo dispuesto en la Regla 5 a) anterior, los envases que contengan mercancías se clasificarán con ellas cuando sean de los tipos normalmente utilizados para esa clase de mercancías. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.

6. La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida, así como, *mutatis mutandis*, por las Reglas anteriores, bien entendido que sólo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario.

#### **6.4 FRACCIÓN ARANCELARIA PARA LA EXPORTACIÓN DE BUFANDAS.**

La fracción arancelaria es la forma universal de identificar el producto, con ella se identifica el arancel (impuesto) que debe pagar su producto al ingresar al extranjero, así como para conocer las regulaciones no arancelarias que impone México y el país importador al producto. La ley aduanera autoriza solamente al agente aduanal, apoderado aduanal y a la SHCP para la determinación de la fracción arancelaria, dado el grado de especialización, complejidad técnica y los riesgos y responsabilidades que implica una mala determinación (Secretaría de Economía, 2017).

## **CAPÍTULO VII. FOMENTO A LA EXPORTACIÓN.**

En nivel macroeconómico de la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto para tener importancia de la exportación, considerar las ventajas y desventajas de la exportación junto con los programas de apoyo a la exportación como Bancomext, Proméxico, PROSEC, INADEM.

### **7.1 IMPORTANCIA DE LA EXPORTACIÓN.**

En un nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular. En un nivel empresarial existen diversas razones (factores microeconómicos) que explican por qué las exportaciones son siempre positivas.

Permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos; promueven la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios; son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa si es que los mercados internos son extremadamente competitivos; posibilitan obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta; alargan el ciclo de vida de un producto; mejoran la programación de la producción; permiten equilibrarse respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno y mejoran la imagen en relación con proveedores, bancos y clientes.

La exportación no se circunscribe a un tamaño previamente determinado de empresa, aunque pueden existir algunos bienes y servicios en los que se requiera de

capitales y la capacidad de coordinar recursos humanos en magnitudes importantes. Existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que se dedican a la exportación. Los elementos prioritarios para poder exportar son: calidad del producto en el mercado de destino, precio competitivo en ese mercado, volumen solicitado por el importador y realizar el servicio posventa, cuando sea necesario.

Para lograrlo se requiere de un compromiso con la calidad, ser creativo y actuar con profesionalidad. La incursión en los mercados internacionales se realiza por tradición en mercados más cercanos, de rápido crecimiento y similares culturalmente, donde la competencia es menos agresiva que en los más grandes. En varios de los casos ésta se realiza de manera casual según de los pedidos que se reciban. Sin embargo, como lo plantea Minervini (1996) se debe iniciar con los mercados donde pueda adquirirse experiencia a un menor costo.

La exportación es una actividad de mediano y largo plazos que exige una adecuada planeación de los recursos; ésta, sin embargo, no existe cuando la empresa atraviesa por un período de crisis. Se debe exportar cuando se tenga la capacidad de diseño, programación, producción, comunicación, empaques, envíos, administración, entre otras, conforme a los requerimientos del mercado internacional.

Los errores más comunes al momento de exportar son: falta de evaluación de la capacidad de internacionalización, no considerar aspectos de las diferencias culturales, falta de investigación acerca del mercado, selección errada del socio comercial, falta de conocimiento de las barreras en los países importadores y en el exportador; no efectuar la investigación, registro y monitoreo de la marca, elaboración de contratos sin considerar la legislación y la práctica del país extranjero, extrema diversificación de los mercados, falta de conocimiento de las normas de defensa del consumidor, no contar con una estructura adecuada para gerenciar la exportación y falta de presencia en el mercado. (INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR, 2017)

## 7.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN.

En términos simples, la exportación es la venta y transporte de bienes o servicios a otro país. Y ofrece a las empresas la oportunidad de construir negocios internacionales. Pero la exportación es crucial en la economía de América como país también. El incremento de exportadores significa el crecimiento de negocios, y el crecimiento de negocios significa ganancias para las compañías y la generación de más trabajos.

Existen muchas maneras de involucrarse en la exportación, desde vender a empresas que después exporten tu producto o exportar productos tu mismo (comúnmente referido como exportador directo). Sea como sea que decidas exportar, una detallada estrategia es una parte importante para la planeación.

Estrategias de Exportación. Las tareas generales que se deben desarrollar en una estrategia para saber cómo incluyen:

- Evaluar el potencial de exportación de tu producto
- Determinar si estás listo para hacer una apuesta por los mercados internacionales y la evaluación de si tu empresa está lista para exportar
- La identificación de los mercados extranjeros clave para tus productos a través de estudios de mercado
- Evaluar las opciones de distribución y de promoción y el establecimiento de un sistema de distribución en el extranjero
- Determinación de los precios de exportación, condiciones de pago, métodos y técnicas
- Familiarizarse con los métodos de envío, los procedimientos de documentación de exportación, financiación de las exportaciones y otros requisitos para la exportación.

Según estudios en empresas sobre el valor de la exportación concluyen que:

- Las empresas que exportan crecen más rápido y fracasan con menos frecuencia que las empresas que no lo hacen.
- Las empresas exportadoras ofrecen mejores oportunidades de progreso, expanden sus ventas totales anuales alrededor de 0,6 % a un 1,3 % más rápido, y tienen cerca de 8,5 % menos probabilidades de ir a la quiebra.
- Los trabajadores empleados en las empresas exportadoras tienen empleos mejor remunerados que sus contrapartes en empresas que no exportan:
- Los obreros de las empresas exportadoras ganan un 13% más.
- Los salarios en las grandes plantas que exportan son 23 % más altos.
- Los salarios en las pequeñas plantas que exportan son 9 % más altos.
- Los beneficios de las plantas exportadoras son 37 % más altos, e incluyen la mejora de la cobertura médica y vacaciones pagadas.
- ¿Debo exportar?: Una decisión a considerar

Beneficios de exportar. La exportación puede ayudar a tu negocio a:

- Mejorar la competitividad nacional
- Aumentar las ventas y los beneficios
- Lograr una participación en el mercado mundial
- Reducir la dependencia de los mercados existentes
- Aprovechar la tecnología empresarial y know-how
- Ampliar el potencial de ventas de los productos existentes
- Estabilizar las fluctuaciones estacionales del mercado
- Mejorar el potencial para la expansión empresarial
- Vender exceso de capacidad de producción
- Obtener información acerca de la competencia extranjera

Desventajas al exportar. Al tomar una decisión equilibrada, es importante tener en cuenta que hay ciertas desventajas que puedes esperar. Estas desventajas pueden justificar la decisión de renunciar a la exportación directa en este momento, a pesar de que tu empresa pueda ser capaz de seguir exportando a través de un

intermediario. Si tu empresa tiene una situación financiera débil, tratar de vender en mercados extranjeros puede ser inoportuno. Un negocio puede:

- Utilizar los beneficios a corto plazo para lograr beneficios a largo plazo
- Contratar personal para poner en marcha la expansión de las exportaciones
- Modificar el producto o el envase
- Desarrollar nuevo material promocional
- Incurrir a añadir costos administrativos
- Dedicar personal para viajar
- Esperar más tiempo para los pagos
- Solicitar la financiación adicional
- Obtener licencias de exportación especiales (Te recomendamos leer: Cómo entregar productos exportados) (comercio y aduanas.com, 2017)

### **7.3 PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN.**

En este artículo de Comercio Exterior conoceremos más sobre los distintos Programas de Comercio Exterior. Estos son parte de un complejo tema, por eso te daremos información sobre dichos Programas de Comercio Exterior, y responderemos algunas preguntas sobre este ámbito. El comercio exterior es el intercambio de productos y servicios entre varios países. Se puedes localizar información más amplia en la parte de programas de comercio exterior en México. En esta sección, encontrarás detalles de los programas de apoyo, desarrollo, financieros y económicos para el comercio en México.

A continuación, veremos los aspectos más relevantes de los Programas de Apoyo al Comercio Exterior. Programas de Comercio Exterior. México ha desarrollado, junto a la Secretaría de Economía y BANCOMEXT, una diversidad de programas que tiene como objetivo principal fortalecer la competitividad de las empresas nacionales en el exterior. Entre estos programas encontramos:

1. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
2. Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (DRAWBACK).
3. Programa de Promoción Sectorial (PROSEC).
4. Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (IMMEX).
5. Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
6. CREDIEXPORTA CAPITAL DE TRABAJO.
7. CREDIEXPORTA AVALES Y GARANTÍA.
8. CREDIEXPORTA PROYECTOS DE INVERSIÓN.
9. CREDIEXPORTA CRÉDITO AL COMPRADOR. (comercio y aduanas.com, 2017)

### **7.3.1 BANCOMEXT.**

El Banco Nacional de Comercio Exterior (o "Bancomext", por su acrónimo) es una institución de banca de desarrollo mexicana y agencia de crédito a la exportación creada en 1937 para promover y financiar las exportaciones de bienes y servicios de pequeñas y medianas empresas. Es un instrumento del gobierno mexicano para aumentar la competitividad de estas compañías mexicanas mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios (Banco Nacional de Comercio Exterior (México), 2017)

### **7.3.2 PROMEXICO.**

Es un fideicomiso del Gobierno de México sectorizado a la Secretaría de Economía que promueve el comercio y la inversión internacional. ProMéxico impulsa la participación activa del país en el panorama internacional y lo consolida como un destino atractivo, seguro y competitivo para la inversión extranjera; fomenta la exportación de productos nacionales y apoya la internacionalización de las empresas mexicanas.

También ofrece asesoría especializada para impulsar las exportaciones de productos y servicios de manera que se incremente la presencia de negocios mexicanos en el extranjero, así como para orientar la atracción de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) al país. ProMéxico cuenta con una red de 48 oficinas ubicadas en 31 países con economías importantes, que concentran más de 70 % del Producto Interno Bruto mundial. En el país dispone de 30 oficinas que ofrecen distintos servicios y apoyos al público (ProMéxico, 2017)

### **7.3.3 PROSEC.**

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

**Beneficiarios:** Los beneficiarios del PROSEC son las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto Prosec, empleando los bienes mencionados en el artículo 5 del propio Decreto.

**Beneficios:** Las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto PROSEC podrán importar con el arancel ad-valorem preferencial especificado en el artículo 5 del mencionado decreto, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas. Los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupadas por sectores de la manera siguiente:

- I. De la Industria Eléctrica
- II. De la Industria Electrónica
- III. De la Industria del Mueble
- IV. De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos

- V. De la Industria del Calzado
- VI. De la Industria Minera y Metalúrgica
- VII. De la Industria de Bienes de Capital
- VIII. De la Industria Fotográfica
- IX. De la Industria de Maquinaria Agrícola
- X. De las Industrias Diversas
- XI. De la Industria Química
- XII. De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico
- XIII. De la Industria Siderúrgica
- XIV. De la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico
- XV. De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz
- XVI. De la Industria del Papel y Cartón
- XVII. De la Industria de la Madera
- XVIII. De la Industria del Cuero y Pieles
- XIX. De la Industria Automotriz y de Autopartes
- XX. De la Industria Textil y de la Confección.
- XXI. De la Industria de Chocolates, Dulces y Similares, y
- XXII. De la Industria del Café

Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente. Los titulares de programas PROSEC podrán solicitar su incorporación a nuevos sectores, siempre que acrediten elaborar los bienes de esos nuevos sectores. Existen diferentes tipos de Programas, tales como:

**Productor Directo.** La persona moral que manufactura las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto, a partir, entre otros, de los bienes mencionados en el artículo 5 del mismo, según corresponda al sector.

Vigencia: La vigencia de los programas será anual y se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa, a que se refiere el artículo 8 del Decreto PROSEC.

Plazos de permanencia: Cuando la importación de los bienes se realice adicionalmente utilizando un programa PITEX o maquiladora, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera. Cuando la importación se realice bajo el régimen de importación definitiva, podrán permanecer de manera indefinida. Para ambos casos, el titular de un programa PROSEC, deberá destinar la mercancía importada a la fabricación de las mercancías comprendidas en los sectores que se le hubiese autorizado.

Compromisos: Para gozar de los beneficios de un Programa PROSEC se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto en la materia y en el oficio de autorización del programa. La autorización del Programa se otorgará conforme a las siguientes bases:

Previamente a la emisión de la resolución que se emita para la autorización de un programa solicita opinión a la Administración Local de Recaudación de la SHCP que le corresponda a la empresa, a efectos de constatar que la misma está al corriente de sus obligaciones fiscales, así como si ésta se encuentra sujeta al procedimiento administrativo de ejecución por algún crédito fiscal.

No se autorizará un programa a un productor que sea parte relacionada de otro productor que con anterioridad hubiera obtenido la autorización de un programa del mismo sector y que le hubiera sido cancelado por cualquiera de las causas siguientes:

- I. Incumplir con lo dispuesto en el Decreto PROSEC o demás disposiciones que de él deriven;

- II. Dejar de cumplir con las condiciones conforme a las cuales se otorgó la inscripción a los Programas o incumplir con los términos establecidos en el programa que les hubiere sido aprobado, o
- III. Cuando no presente 3 o más declaraciones de pagos provisionales o la declaración del ejercicio fiscal de Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo e Impuesto al Valor Agregado o bien, cambie de domicilio fiscal sin presentar el aviso correspondiente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, o no se encuentre al corriente de sus obligaciones fiscales; o
- IV. Cuando las mercancías importadas al amparo de este Decreto hayan sido destinadas a propósitos diferentes a los establecidos en el artículo 4 del mismo, sin haberse sujetado a lo dispuesto en el artículo siguiente (Prosec, 2017)

#### **7.3.4 INADEM.**

El Instituto Nacional del Emprendedor es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial.

Como organismo público especializado de vanguardia, fomentará e impulsará la cultura emprendedora; apoyará la creación y consolidación de más micro, pequeñas y medianas empresas; facilitará que más empresas crezcan de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes; y potenciará su inserción exitosa y competitiva en los mercados internacionales. Sobre todo, acercará los esquemas de financiamiento a la actividad productiva para que verdaderamente llegue a quienes lo requieran (gob.mx, s.f.).

## CONCLUSIONES

Las leyes regulan y rigen para que se puedan llevar a cabo que se cumplan debidamente los artículos correspondientes con la ayuda de las entidades de control y apoyo al comercio exterior para que el comercio de bufandas de lana tenga con la participación de los diferentes organismos con los que cuenta.

Con el estudio de mercado del país meta nosotros podemos considerar los puntos más importantes que se tengan en cuenta, la logística de exportación de la bufanda de lana las cuales tienen que llegar en buen estado desde su origen hasta su destino someterse a despacho aduanero.

Vamos a seleccionar el cartón considerando que es material de reciclaje adecuado para guardar, proteger, facilitar el transporte de nuestra bufanda de lana, de entre los tipos de envase existentes, se exportará al mercado canadiense para su venta, que se mantenga en un excelente estado para ello desde su país origen hasta su país destino cumpliendo con las características legales y considerando los requisitos correspondientes un volumen adecuado, diseño del producto entre otros

Como requerimiento internacional tiene que estar dado de alta en el R.F.C. contar con los responsables solidarios empresarios entre otros deben de cumplir con los documentos para despacho aduanero, pagar los aranceles correspondientes a la aduana con las regulaciones arancelarias, no arancelarias controlar el flujo de las bufandas de lana para proteger la economía nacional de este contrato de compra venta.

Conoceremos los varios sujetos con los cuales existe el objeto de responsabilidad de hacer cumplir y respetar con fundamento en la Ley Aduanera los diferentes artículos mencionados.

Es importante que se definan y clasifiquen las características de las bufandas de lana de acuerdo al sistema armonizado de designación, permitir la clasificación de

las bufandas de lana, siguiendo las normas generales del sistema armonizado, teniendo la fracción arancelaria para identificar las bufandas de lana, y el arancel que debe pagar al ingresar al extranjero.

Conocer los diferentes programas de apoyo a la exportación que ofrece el gobierno mexicano es importante para tener el soporte y asesoría necesario para poder seguir realizando exportaciones exitosas. Cada uno de estos programas ayuda con asesoría técnica, apoyos económicos, información sobre los diferentes mercados en el mundo, así como respaldo en cuestiones legales y trámites aduaneros para poder realizar procesos aduanero de forma correcta y lograr el éxito en la exportación de productos.

## BIBLIOGRAFÍA

- (s.f.). Obtenido de  
[http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites\\_autorizaciones/guia\\_padrones/Paginas/inscripcion\\_pes.aspx](http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/guia_padrones/Paginas/inscripcion_pes.aspx)
- (2017).  
Agencia Aduanal del Valle. (31 de 08 de 2016). *TArifa Arancelaria*. Obtenido de  
<http://aduanadelvalle.mx/tarifa-arancelaria/>
- Banco Nacional de Comercio Exterior (México). (2017). Obtenido de  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Banco\\_Nacional\\_de\\_Comercio\\_Exterior\\_\(México\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Banco_Nacional_de_Comercio_Exterior_(México))
- BOLETIN INFORMATIVO NOTIGOMSA. (28 de diciembre de 2010).  
*ACTUALIZACION PARA EL DERECHO DE TRAMITE ADUANERO*. Obtenido de  
<http://www.publicaciones.gomsa.com/wordpress/2016/12/actualizacion-de-los-montos-para-el-derecho-de-tramite-aduanero-dta/>
- Cámara de Diputados. (18 de Junio de 2007). *Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2017, de  
<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>
- Comercio y Aduana. (2017). *Trámites para exportar: despacho aduanal*. Obtenido de  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/202-despacho-aduanal-tramite>
- comercio y aduanas.com. (2017). Obtenido de Comercio y adunas .com,mx:  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/comoexportarunproducto/418-introduccion-a-la-exportacion>
- comercio y aduanas.com. (2017). Obtenido de  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexteriormexico/133-programas-comercio-exterior>
- comercio y aduanas.com.mx. (s.f.). *Que es el Padron de Exportadores*. Obtenido de  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/requisitosparaexportar/115-que-es-padron-exportadores>
- comercioyaduanas. (s.f.). *Documentación de transporte para el comercio internacional*. Obtenido de  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/375documentación-de-transporte-para-el-comercio-internacional>
- Comercioyaduanas.com.mx. (1 de Marzo de 2017). *Que es el Padron de Exportadores*. Obtenido de  
[http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites\\_autorizaciones/guia\\_padrones/Paginas/inscripcion\\_pes.aspx](http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/guia_padrones/Paginas/inscripcion_pes.aspx)
- Comercioyaduanas.com.mx. (s.f.). *Que es el Padron de Exportadores*. Obtenido de  
<https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-tercero/capitulo-i/#articulo-54>
- Cunill-Grau, N. (Enero de 2014). *La intersectorialidad en las nuevas políticas sociales: Un acercamiento analítico-conceptual*. Recuperado el 10 de Agosto de 2017, de  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-10792014000100001](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-10792014000100001)

- DOF. (2017). MEXICO: TRILLAS.  
*Elección Ética de Mercados Meta.* (2017).  
gob.com. (2017). *Que hacemos?* Obtenido de <https://www.gob.mx/semarnat/que-hacemos>  
gob.mx. (2017). *Que hacemos?* Obtenido de <https://www.gob.mx/semarnat/que-hacemos>  
gob.mx. (s.f.). *Instituto Nacional del Emprendedor.* Obtenido de <https://www.inadem.gob.mx/institucional/>
- GOMSA LOGISTICA. (2017).  
[https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs\\_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.0.160.446.0j3.3.0....0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3](https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.0.160.446.0j3.3.0....0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3). México.
- GOMSA LOGISTICA. (28 DICIEMBRE 2016).  
[https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs\\_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.0.160.446.0j3.3.0....0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3](https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.0.160.446.0j3.3.0....0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3). MEXICO.
- <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones>. (2017). *Fomento a la producción y a las exportaciones.*  
<https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-segundo/capitulo-iii/#articulo-43>. (2017).  
[https://prezi.com/\\_woo7-wmew05/elementos-fundamentales-de-la-imposicion-aduanera/](https://prezi.com/_woo7-wmew05/elementos-fundamentales-de-la-imposicion-aduanera/). (2017).  
[https://prezi.com/\\_woo7-wmew05/elementos-fundamentales-de-la-imposicion-aduanera/](https://prezi.com/_woo7-wmew05/elementos-fundamentales-de-la-imposicion-aduanera/). (2017).  
<https://www.gob.mx/semarnat/que-hacemos>. (2017).  
[https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs\\_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.0.160.446.0j3.3.0....0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3](https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.0.160.446.0j3.3.0....0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3). (2017). GOMSA LOGISTICA. MÉXICO.  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/cusval\\_s/cusval\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm). (2017).  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariff\\_data\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_data_s.htm). (2017).
- iContainers. (07 de 07 de 2011). *Que es el bill of lading?* Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR. (2017). *Exportacion Importancia en la Exportación.* Obtenido de <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=5&g=32>
- Justia México. (2017). *Ley Aduanera.* Obtenido de <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-segundo/capitulo-iii/#articulo-43>

- Justia México. (2017). *Ley Aduanera*. Obtenido de <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-sexto/capitulo-unico/#articulo-153>
- JUSTIA México. (2017). *Ley Aduanera*. Obtenido de <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-tercero/capitulo-iii/seccion-primera/#articulo-64>
- Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 64 de esta Ley, se considerará como valor en aduana el de transacción, siempre que concurren las siguientes circunstancias:*. (2017).
- Prezi. (5 de Noviembre de 2013). *Infracciones y Sanciones*. Obtenido de [prezi.com/ify0v6mcyynw/infracciones-y-sanciones-del-comercio](https://prezi.com/ify0v6mcyynw/infracciones-y-sanciones-del-comercio)
- Prezi. (12 de Noviembre de 2013). *Infracciones y Sanciones de la Ley Aduanera*. Obtenido de <https://prezi.com/w78lgkhjroyz/infracciones-y-sanciones-de-la-ley-aduanera/>
- Programas de promoción sectorial. (2017). <http://www.protlcuem.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/630/1/>.
- ProMéxico. (2017). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/ProM%C3%A9xico>
- PromonegocioS.net. (Abril de 2006). *El Mercado Meta*. Obtenido de <http://neuroc99.sld.cu/canada.htm>
- Promonegocios.net. (21 de Noviembre de 2011). *El mercado meta*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercado/meta-mercado.html>
- Prosec. (2017). Obtenido de <http://www.protlcuem.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/630/1/>
- PROSEC. (2017). <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/prosec>.
- Que es OMC? (2017). <https://www.direcon.gob.cl/omc/>. Obtenido de <https://www.direcon.gob.cl/omc/>
- Quiminet.com. (26 de 09 de 2006). *Definición de envase envasado, empaque y embalaje*. Obtenido de <https://www.quiminet.com/articulos/definicion-de-envase-ensado-empaque-y-embalaje-15316.htm>
- Quiminet.com. (26 de 09 de 2006). *Definición de envase envasado, empaque y embalaje*. Obtenido de <https://www.quiminet.com/articulos/definicion-de-envase-ensado-empaque-y-embalaje-15316.htm>
- Santos, L. (19 de Marzo de 2015). *Logística internacional*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos95/logistica-internacional/logistica-internacional.shtml>
- SAT. (1 de Marzo de 2017). *Inscripción al padrón de exportadores sectorial*. Obtenido de [http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites\\_autorizaciones/guia\\_padrones/Paginas/inscripcion\\_pes.aspx](http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/guia_padrones/Paginas/inscripcion_pes.aspx)
- Secretaría de Economía. (4 de Noviembre de 2017). *De la fracción arancelaria de su producto*. Obtenido de [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/pages/guias/7-1.php](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/guias/7-1.php)
- SREMEXICO. (27 de Noviembre de 2011). *Definición de la SRE*. Obtenido de <https://sremexico.wordpress.com/2011/11/27/definicion-de-la-sre/>

- TEXTILES PANAMERICANOS. (18 de Marzo de 2008). *La industria textil de la lana en México*. Obtenido de <http://textilspanamericanos.com/textilspanamericanos/articulos/2008/03/la-industria-textil-de-la-lana-en-mexico/>
- TIBA MÉXICO. (19 de Marzo de 2015). *Logística y transporte*. Obtenido de <http://www.tibagroup.com/mx/transporte-internacional-de-mercancias>
- Wikipedia. (12 de Diciembre de 2011). *Compraventa internacional de mercancías*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Compraventa\\_internacional\\_de\\_mercanc%C3%ADas](https://es.wikipedia.org/wiki/Compraventa_internacional_de_mercanc%C3%ADas)
- Wikipedia. (8 de Noviembre de 2017). *Canadá*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Canad%C3%A1>
- Wikipedia. (2017). *GATT*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/GATT>
- Wikipedia. (7 de Noviembre de 2017). *Secretaría de Economía (México)*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa\\_de\\_Econom%C3%ADa\\_\(M%C3%A9xico\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Econom%C3%ADa_(M%C3%A9xico))
- Wikipedia. (8 de Noviembre de 2017). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Obtenido de [https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs\\_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.160.446.0j3.3.0...0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3](https://www.google.com.mx/search?ei=Bsr2Wczul4WKjwSA4bWgBw&q=Tratados+de+libre+comercio+TLC&oq=Tratados+de+libre+comercio+TLC&gs_l=psy-ab.3..0j0i7i30k1l2j0l2j0i30k1l3j0i8i30k1l2.24775.30148.0.30485.3.3.0.0.0.160.446.0j3.3.0...0...1.1j2.64.psy-ab..0.2.3)
- Wikipedia la enciclopedia libre. (10 de Octubre de 2017). *Merceología*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Merceolog%C3%ADa>
- Wikisource.com. (2017). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2017, de [https://es.wikisource.org/wiki/Constituci%C3%B3n\\_Pol%C3%ADtica\\_de\\_los\\_Estados\\_Unidos\\_Mexicanos\\_\(1917\)/T%C3%ADtulo\\_VII,\\_2017](https://es.wikisource.org/wiki/Constituci%C3%B3n_Pol%C3%ADtica_de_los_Estados_Unidos_Mexicanos_(1917)/T%C3%ADtulo_VII,_2017)
- [www.facturafacilmente.com/que-es-la-facturacion-electronica/](http://www.facturafacilmente.com/que-es-la-facturacion-electronica/). (2017).
- [www.wto.org/spanish/tratop\\_s/cusval\\_s/cusval\\_info\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm). (2017).

## ANEXOS

### ANEXO 1. FACTURA COMERCIAL.

COMMERCIAL INVOICE						
Date			Invoice No			
Exporter Address City/State/ZIP Code Country Phone/Fax Contact Person			Consignee Address City/State/ZIP Code Country Phone/Fax Contact Person			
Tax ID No (EIN)	Total Gross Weight	Transportation	Tax ID No (EIN)	Terms of Sale:		
Other	Total # of Pieces	AWB/BL #	Currency			
Commodity Description	HS	Country of Manufacture	Qty	UOM	Unit Price	Total Amount
Comments:			Subtotal			
			Freight Cost			
			Insurance Cost			

**ANEXO 2. ENCARGO CONFERIDO.**



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



- PADRON DE IMPORTADORES.
- C. AGENTE ADUANAL.

1. FECHA DE ELABORACION:

DIA	MES	AÑO
-----	-----	-----

LLENAR AMANO O MAQUINA, CON TINTA NEGRA O AZUL

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

--

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

APPELLIDO 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 55, 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
CON VIGENCIA: (MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)	
INDEFINIDO <input type="checkbox"/>	POR UNA OPERACION: <input type="checkbox"/>
UN AÑO <input type="checkbox"/>	OTRA: _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIA/MES/AÑO)
	(ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIA/MES/AÑO)

6. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA 24.17., 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:

APPELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
CORREO ELECTRONICO: _____	
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 15 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:	
NUMERO DE ESCRITURA PUBLICA	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO
CIUDAD	FECHA

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL.

**ANEXO 3. CARTA DE INSTRUCCIONES.**

CARTA DE INSTRUCCIONES INVOICE LETTER					
NÚMERO DE GUÍA <b>0000029</b>		FECHA <b>05 Feb 2010</b>		COMPAÑIA TRANSPORTIS <b>UPS NAL</b> <small>DE CONTROL TICKET PAKMAIL 23</small>	
<b>DATOS DEL EXPORTADOR</b>			<b>DATOS DEL DESTINATARIO</b>		
Nombre Empresa VPG R.F.C.: - Dirección - - - Teléfono -			Nombre Empresa TAX ID Dirección Ciudad C.P. Teléfonos		
MEXICO C.P. -			C.P.		
<b>MERCANCIA</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>DE QUE ESTA HECHO</b>	<b>Para Que Es</b>	<b>Pais De Orig</b>	<b>Valor declarado</b>
				MEXICO	700.00
				MEXICO	
				MEXICO	
		350		MEXICO	
<b>TOTAL</b>					
<b>Propósito del envío:</b>			<b>Shipment purpose:</b>		
<input type="checkbox"/> REGALO <input type="checkbox"/> MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL <input type="checkbox"/> MUESTRAS MUTILADAS Y/O MARCADAS <input type="checkbox"/> MATERIAL PROMOCIONAL <input type="checkbox"/> INFORMACIÓN EN CD, DISKETTE, VIDEO <input type="checkbox"/> VENTA <input type="checkbox"/> RETORNO A ORIGEN POR OLVIDO <input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA ANÁLISIS DE PRL <input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA REPARACIÓN <input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN POR SUSTITUCIÓN (Motivo) _____ <input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN POR EXHIBICIÓN, EXPOSICIÓN, CON <input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN DEFINITIVA <input type="checkbox"/> OTROS : _____			<input type="checkbox"/> GIFT <input type="checkbox"/> SAMPLES WITHOUT COMMERCIAL VALUE <input type="checkbox"/> MULTILATED OF MARKED SAMPLES NOT FOR RE <input type="checkbox"/> PROMOTIONAL MATERIAL <input type="checkbox"/> INFORMATION IN CD, DISKETTE, VIDEO <input type="checkbox"/> SALE <input type="checkbox"/> RETURN TO ORIGIN (FORGOTTEN) <input type="checkbox"/> TEMPORAL EXPORTATION FOR TEST ANALYSI <input type="checkbox"/> TEMPORAL EXPORTATION FOR REPAIR <input type="checkbox"/> SUBSTITUTION EXPORTATION (Reason) _____ <input type="checkbox"/> INTERNATIONAL SHOW, CONVENTION, EXHIBITION <input type="checkbox"/> DEFINITE EXPORTATION <input type="checkbox"/> OTHERS : _____		
<b>Instrucciones Especiales</b>			NO. DE PAQUETES QUE AMPARA ESTE ENVÍO		
Pedimento Individual SI ____ NO ____					
Temporal _____			PESO TOTAL DEL ENVÍO KGS. : <b>5.00</b>		
Definitivo _____					
Bajo programa: Pitex no. : _____					
Maquila no.: _____					
Retorno H1 Si ____ No ____					
¿Se anexa certificado de origen? Si ____ No ____			FIRMA DEL EXPORTADOR		

NOTA: El importe pagado (P/P) solo cubre el flete. Otros cargos pueden solicitarse en el destino

**ANEXO 4. LISTA DE EMPAQUE.**

**PACKING LIST**

SHIPPER:  CONSIGNEE:

NOTIFY:

VESSEL:  P.O. NO.  MARKS

DATE:  INVOICE NO.

PKG NO. & TYPE	CONTENTS	NET WT. EACH	GROSS WT. EACH	TOTAL NET WEIGHT	TOTAL GROSS	DIMENSIONS Height X Width X Length	TOTAL CUBIC FEET

TOTAL GROSS WEIGHT: \_\_\_\_\_ NET WT: \_\_\_\_\_ CUBE: \_\_\_\_\_ NO. PCS: \_\_\_\_\_



**ANEXO 7. DOCUMENTO DEL TRANSPORTE.**



**Carrier Name**

NON-NEGOTIABLE COPY

SHIPPER		DOCUMENT NUMBER						
CONSIGNEE		EXPORT REFERENCES						
		FORWARDING AGENT REFERENCES						
NOTIFY PARTY		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY) FL - FLORIDA						
		DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY)						
PRECARRIAGE BY *		PLACE OF RECEIPT *						
VESSEL / VOYAGE NO		PORT OF LOADING		FINAL DESTINATION (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY)				
PORT OF DISCHARGE		PLACE OF DELIVERY						
<b>PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT</b> <span style="float: right;">PAGE 1</span>								
Container No., Seal No., Marks & No's	No. of Containers or Packages	M	Kind of Packages; Description of Goods	Gross Weight/Code	Measurement/Code			
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)								
ITEM NUMBER	WEIGHT	MEASUREMENT	CUR.	RATE	BASIS	P/C	PREPAID	COLLECT
LADEN ON BOARD THE VESSEL DATE BY		Number of Original Bills of Lading THREE		Place of Bills of Lading Issue		Prepaid at		Payable at
(TERMS OF BILL OF LADING CONTINUED FROM BACK HEREOF) ENLARGED VERSION OF BACK CLAUSES IS AVAILABLE UPON REQUEST FROM THE CARRIER. In witness whereof, the undersigned, on behalf of _____, the Master and the owner of the Vessel, has signed the number of Bill(s) of Lading stated above, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.								

Dated \_\_\_\_\_  
Month \_\_\_\_\_ Day \_\_\_\_\_ Year \_\_\_\_\_ B/L No. \_\_\_\_\_

Declared Value (U.S. \$) \_\_\_\_\_