

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Reporte por experiencia profesional

Autor: Victor Manuel Saavedra Lopez

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

**Nombre del asesor:
Maria Guadalupe Equihua Vergara**

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.





ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“REPORTE POR EXPERIENCIA PROFESIONAL”

TESINA

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

**Presenta:
VICTOR MANUEL SAAVEDRA LOPEZ**

**Asesor:
MARIA GUADALUPE EQUIHUA VERGARA**

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

**NEGOCIOS INTERNACIONALES TRÁMITES,
LOGISTICA Y COMPETITIVIDAD**

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por su infinita bondad y por los desafíos que me ha puesto en el camino, que me han hecho ser la persona que soy.

A mi Madre por estar siempre a mi lado en los momentos más importantes en mi vida, contando con su apoyo incondicional para todo tipo de situaciones.

A mi Padre por las bases que sentó en mi y sus consejos que siempre voy a llevar en mi corazón.

A mi esposa por motivarme y apoyarme a cumplir con mis metas.

A mi familia y amigos por sus consejos y ánimo que me dieron para terminar la licenciatura y concluirla con mi titulación.

INDICE

CAPITULO 1

MARCO TEORICO Y JURIDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1.- Definición y características del Derecho Internacional.

1.2.- Fuentes del Derecho Internacional.

1.3.- Principales disposiciones jurídicas internacionales en materia de comercio Exterior de aplicación en México.

1.4.- Tratados Internacionales de México.

1.5.- La Organización Mundial de Comercio (OMC).

CAPITULO 2

MARCO JURIDICO INTERNO EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

2.1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

2.2.- Ley de Comercio exterior y su reglamento.

2.3.- Ley Aduanera y su reglamento.

2.4.- Código Fiscal de la Federación.

2.5.- Ley Federal de Derechos.

2.6.- Miscelánea de Comercio Exterior.

2.7.- Ley del LIGIE.

2.8.- Clasificación Arancelaria.

2.9.- Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

2.10.- Impuestos del Comercio Exterior.

CAPITULO 3

DOCUMENTOS Y TRÁMITES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

3.1.- Despacho Aduanero.

3.2.- Documentación Aduanera en una importación.

3.3.- Documentación Aduanera en una exportación.

3.4.- Reglas de Origen.

3.5.- Certificados de Origen.

3.6.- Regulaciones y Restricciones No Arancelarias.

CAPITULO 4

DEFENSA LEGAL

4.1.- Actos de fiscalización y facultades de comprobación.

4.2.- Obligaciones fiscales.

4.3.- Consecuencias jurídicas.

4.4.- Medios de defensa.

CAPITULO 5

LOGISTICA INTERNACIONAL

5.1.- ¿Que es logística?

5.2.- Evolución de la función logística.

5.3.- Factores esenciales de la logística.

5.4.- Entorno mundial.

CAPITULO 6

COMPETITIVIDAD Y PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

6.1.- Definición de competitividad.

6.2.- Apertura comercial y preferencias arancelarias.

6.3.- Programas de fomento al comercio exterior para productos y servicios.

CAPITULO 7

ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

7.1.- Definición de envase y empaque.

7.2.- Funciones del envase.

7.3.- Funciones del empaque.

7.4.- Tipos de envase y empaque.

7.5.- Definición de embalaje.

7.6.- Funciones del embalaje.

7.7.- Materiales de envases, empaques y embalajes.

7.8.- Importancia del envase y embalaje en la comercialización.

7.9.- Importancia del marco legal de los envases y embalajes.

CONCLUSION GENERAL

CAPITULO 1.- MARCO TEORICO Y JURIDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1.- DEFINICION Y CARACTERISTICAS DEL DERECHO INTERNACIONAL

El derecho internacional es un sistema de normas que regulan ciertas conductas para los sujetos internacionales (estados, empresas, organismos internacionales y personas).

CARACTERISTICAS DEL DERECHO INTERNACIONAL

- 1) Obliga y autoriza, impone deberes y concede derechos a los sujetos de derecho internacional.
- 2) No toma en cuenta la responsabilidad subjetiva (por dolo o negligencia, culpabilidad) sino tan solo la responsabilidad absoluta.
- 3) No establece una equivalencia entre delito y sanción.

1.2.- FUENTES DEL DERECHO INTERNACIONAL

- a) Costumbre Internacional: Practica reiterada, acción realizada por los Estados, es de carácter general y flexible de acuerdo al tiempo que se trate. Por ejemplo protocolo diplomático, deportación, expulsión.
- b) Tratados: Principal fuente jurídica del Derecho Internacional, es el acuerdo de voluntades entre los Estados para crear, modificar o expedir derechos y obligaciones entre las partes.

Los tratados se firman entre Estados (GATT, TLC 's) crean obligaciones para los Estados pero no directamente a los particulares, los tratados no castigan sino es obligación del Estado (de acuerdo a su ley interna) de sancionar al particular.

Una vez celebrado y aprobado el tratado pasa a formar parte de la Ley Suprema de la Unión.

- c) Jurisprudencia: Es la interpretación de la norma o ley, se realiza cuando La ley no está justificada para cierto acto, aunque el Estado es independiente de seguirla o no.

- d) Principios Generales del Derecho: Son las bases jurídicas no expresadas en un código, por ejemplo; justicia, igualdad, equidad, bien común.
- e) Doctrina: Es el medio para la creación de normas del derecho Internacional.

1.3.- PRINCIPALES DISPOSICIONES JURIDICAS INTERNACIONALES EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR DE APLICACIÓN EN MEXICO

a) *Reglas de arbitraje de la CNUDMI*: las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976.

Reglas establecen al arbitraje como método de resolver las controversias que surgen en el contexto de las relaciones comerciales internacionales.

Son normas de arbitraje especial que son aceptables para países con distintos sistemas jurídicos, para un desarrollo de las relaciones económicas internacionales armoniosas.

ÁMBITO DE APLICACIÓN Artículo 1. Las partes en un contrato que hayan acordado por escrito que los litigios relacionados con ese contrato se sometan a arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, tales litigios se resolverán de conformidad con el presente Reglamento, con sujeción a las modificaciones que las partes pudieran acordar por escrito.

b) *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*, otorga a sus integrantes preferencias comerciales vigentes, normas reguladoras del comercio exterior, aranceles preferenciales, sus integrantes son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

c) *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1947* se crea, se han realizado 8 Rondas de negociaciones comerciales, solo se centraban en la reducción de aranceles hasta 1986 en la Ronda Uruguay. (barreras arancelarias, servicios y propiedad intelectual)

“Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, 1987.

“Términos internacionales de comercio” (INCOTERMS) 1990.

TLCAN 1994

TLCUE 2000

1.4.- TRATADOS INTERNACIONALES DE MEXICO

TRATADO	PUBLICACION DOF	ENTRADA EN VIGOR	PAISES
TLCAN	20 de dic. 1993	1 de ene. 1994	E.U.A. y Canadá
TLC G3*	9 de ene. 1995	1 de ene. 1995	Colombia y Venezuela
TLC Mex-Costa R	10 de ene. 1995	1 de ene. 1995	Costa Rica
TLC Mex-Bolivia*	11 de ene. 1995	1 de ene. 1995	Bolivia
TLC Mex-Nic.	1 de Jul. 1998	1 de Julio 1998	Nicaragua
TLC Mex-Chile	28 de Jul. 1998	1 de ago. 1999	Chile
TLCUEM	26 de jun. 2000	1 de Julio 2000	Unión Europea
TLC Mex-Israel	28 de jun. 2000	1 de Julio 2000	Israel
TLC Mex-Triangulo Del norte	14 de mar. 2001	15 de marzo 2001 Con El Salvador y Guatemala. Y en Julio con Honduras.	El Salvador Guatemala y Honduras
TLC Mex-AELC	29 de jun. 2001	1 de julio 2001	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza.
TLC Mex-Uruguay	14 de jul. 2004	15 de Julio 2004	Uruguay

* A partir del 7 de junio del 2010 se dio por terminado el TLC con Bolivia.

* A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan solo México y Colombia.

1.5.- LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Órgano permanente, mediador entre los Estados para resolver controversias comerciales.

Paneles de arbitraje.

La OMC tendrá personalidad jurídica

La adopción de decisiones se hará por consenso, cuando esto no sea posible, se hará mediante votación.

Cada miembro tiene un voto.

Todo miembro podrá renunciar al acuerdo, notificando al Director General con seis meses de anticipación.

Acuerdos Comerciales Multilaterales que forman parte de la OMC:

Acuerdos multilaterales sobre comercio de mercancías.

Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio. (GATT)

Acuerdo sobre textiles y el vestido.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Aplicación medidas antidumping.

Aplicación valoración aduanera.

Procedimientos para el trámite de importación.

Subvenciones y medidas compensatorias.

Objetivos:

Reducir substancialmente los aranceles aduaneros, obstáculos al comercio, eliminar el trato discriminatorio.

Imposición de sanciones comerciales proporcionales a los transgresores de los acuerdos.

Sancionar al país infractor de una regla de la OMC, derecho a la compensación

Funciones:

Foro para las negociaciones entre sus miembros.

Administra las normas y procedimientos para solución de controversias

Administra el mecanismo de examen de políticas comerciales.

Cooperar con el FMI y con el Banco Mundial, para la formulación de políticas económicas.

CAPÍTULO 2.- MARCO JURÍDICO INTERNO EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

2.1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Facultades del Congreso de la Unión (Art. 73 fracc. 39, 131).

El artículo 73 frac. XXX, otorga la facultad al Congreso de la Unión para expedir todas las leyes que sean necesarias, y todas las otras concedidas por esta Constitución a los Poderes de la Unión, por ejemplo; LIGI, LIGE, LA, LCE.

Establecer contribuciones al comercio exterior.

Faculta al Poder Ejecutivo para aumentar, disminuir, suprimir cuotas de las tarifas de exportación e importación, así como restringir y prohibir importaciones y exportaciones cuando lo estime urgente.

Gravar las mercancías que se importen o exporten o en tránsito, así como reglamentar su circulación.

2.2.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR Y SU REGLAMENTO

La ley de Comercio exterior (publicada en el DOF el 27 de julio de 1993) reglamentaria del artículo 131 constitucional, y su reglamento (publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1993), constituyen la legislación fundamental de esta materia.

Esta ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Por su parte el reglamento de la Ley de Comercio Exterior (DOF de 30 de diciembre de 1993), desarrolla y concreta aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior, relativos a las medidas de regulación y restricción no arancelaria, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como los relacionados con

la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

Comisión de Comercio Exterior:

Órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades públicas.

La Comisión de Comercio Exterior es un grupo de trabajo coordinado por la Dirección de Información y Comercio Exterior en el cual participan las empresas afiliadas y tiene como función primordial la vigilancia en el cumplimiento del plan de trabajo, así como la de aprobar las posturas de la Asociación en los diferentes temas en los que interviene.

Comisión mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX): Analiza, evalúa, propone y concerta acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios.

Origen de las mercancías

Criterios para determinar el origen de las mercancías:

- I. Cambio de clasificación arancelaria
- II. Contenido nacional o regional
- III. Producción, fabricación o elaboración

Aranceles: cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación. (TIGI, TIGE)

2.3.- LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO

La Ley Aduanera (Publicada en el DOF el 15 de diciembre de 1995) regula la entrada y salida de mercancías del territorio. El propósito primordial de esta ley es la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes los mecanismos de promoción y fomento al comercio internacional.

Facultad del Ejecutivo Federal (artículo 143 de la L.A)

- I.- Establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores y de tráfico aéreo y marítimo, así como designar su ubicación y funciones.
- II.- Suspender los servicios de las oficinas aduaneras por el tiempo que juzgue conveniente, cuando así lo exija el interés de la nación.
- III.- Autorizar que el despacho de mercancías por las aduanas fronterizas nacionales, pueda hacerse conjuntamente con las oficinas aduaneras de países vecinos.

Reestructuración de la Autoridad Aduanera

De 1989 a 1997 se han dado las mayores reformas a la L.A:

Cambio de estructura en la SHCP, el sistema aduanero ahora depende del Sistema de Administración Tributaria (SAT) a partir de 1997.

Autoridades:

Dirección General de Auditoría Fiscal Federal función fiscalizadora en comercio exterior.

Administración General de Aduanas (AGA) se integra al SAT (ahora se puede demandar al SAT por daños y perjuicios reforma junio de 2003).
Procede demanda contra la autoridad fiscal ante el Tribunal Federal.

Se privatizan los servicios, las aduanas se quedan con el manejo de puntos de entradas.

Se establece el segundo reconocimiento aduanal.

Se implementa el valor en aduanas de la mercancía, del Código de Valoración del GATT, se implementa en vez del Sistema de Selección Aleatoria (discrecionalidad de la autoridad) revisar mercancía ahora es mediante un sistema automatizado.

Sistema Automatizado es una base de datos, normado por disposiciones, imprime la información que se inserta en el pedimento, si es errónea la información de pedimento la multa es 4 veces el valor de la mercancía.

2.4.- CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

Publicado en el DOF el 31 de diciembre de 1981, dentro de este ordenamiento existen algunas disposiciones que es importante citar. En primer término, y en relación con los comprobantes fiscales que es necesario expedir cuando se enajenan bienes, debe decirse que estos tienen que cumplir, además de los requisitos fiscales básicos, con el dato relativo al número y fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación (artículos 29 y 29 A del CFF).

Por otra parte las mercancías en transporte por el territorio nacional deberán acompañarse con pedimento de importación, nota de remisión y cartas porte correspondiente.

Existe otra disposición que indica que el monto de las contribuciones se debe actualizar por el transcurso del tiempo y con motivo de los cambios de precios en el país, para lo cual se aplica el factor de actualización correspondiente relacionado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Este esquema se utiliza por ejemplo, para el cálculo de multas por infracciones en materia aduanera y para cambios de régimen de importación temporal a importación definitiva (artículos 17 A del CFF y 7 del Reglamento del CFF).

Un artículo que resulta de gran importancia es el 102 del CFF, el cual tipifica el delito de contrabando.

2.5.- LEY FEDERAL DE DERECHOS

Derechos: contribuciones establecidas por ley por el uso o aprovechamiento de los bienes de dominio público de la Nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público.

Actualización en ENERO Y JULIO de cada año conforme al INPC.

Se cobrarán derechos por los siguientes servicios aduaneros:

Tránsito de mercancías.

Autorización por la concesión a particulares para manejo, almacenaje, custodia de las mercancías sujetas a trámite aduanero.

Almacenaje de mercancías en depósito ante la aduana (excepto mercancías destinadas a la Admón. Pública Federal, representaciones diplomáticas y funcionarios, otras).

Expedición de autorización para establecer depósitos fiscales.

Derecho de Patente Aduanal.

Servicios de Análisis de Laboratorios.

Derecho de Trámite Aduanero (DTA). Excepto PEMEX y sus subsidiarias.

2.6. MISCELANEA DE COMERCIO EXTERIOR

Artículo 1° y 144 Ley Aduanera.

Artículo 33 fracción I, inciso g), y último párrafo del Código Fiscal de la Federación: ...las autoridades fiscales procurarán publicar anualmente las resoluciones que establecen disposiciones de carácter general, agrupándolas de manera que faciliten su conocimiento por parte de los contribuyentes, se podrán publicar aisladamente aquéllas cuyos efectos se limitan a periodos inferiores a un año.

Contenido:

1. Disposiciones preliminares: *(Objetivos, Abreviaturas, información general)*
2. Código Fiscal de la Federación *(requisitos de comprobantes, formas autorizadas, lugares en donde se pueden realizar pagos de contribuciones, procedimientos para facilidad de pagos en parcialidades).*
3. Ley Aduanera *(Despacho aduanero, Valoración aduanera, mercancías exentas, regímenes aduaneros, Franja fronteriza, facultades de autoridad, agentes y apoderados aduanales).*
4. Derechos *(exenciones del pago de DTA).*

2.7.- LEY DEL LIGIE

LIGIE.- Ley al Impuesto General de Importación y Exportación.

Concepto de la Ley del LIGIE.- Son los ordenamientos legales en que se fundamenta la clasificación arancelaria de las mercancías objeto de las operaciones de importación y exportación.

Objetivo de la Ley: Clasificar la mercancía y determinar el impuesto general de importación (IGI) o el de exportación (IGE) que se cause con motivo de la entrada de dichas mercancías al territorio nacional o su salida del mismo.

2.8.- CLASIFICACION ARANCELARIA

Clasificación Arancelaria: es la identificación plena de una mercancía en cuanto a su composición y su función.

¿De que está hecha? Composición

¿Para qué sirve la mercancía? Función

Estas leyes constan de instrumentos o herramientas a las que se les denomina:

Tarifa del Impuesto General de Importación TIGI

Tarifa del Impuesto General de Exportación TIGE

La Tarifa contiene: la clasificación conocida como Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

2.9.- SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y CODIFICACION DE MERCANCIAS

Representa a una clasificación reconocida internacionalmente y se adopta en los acuerdos internacionales para facilitar el intercambio comercial.

Este Sistema Armonizado fue elaborado por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, se utiliza en 150 países.

“Estructura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías”

Es un listado de códigos numéricos en donde se clasifican las mercancías y señalan la tasa o impuesto de Importación o Exportación, y la unidad de medida.

La tasa o impuesto podrán ser:

1. tasas generales todos los países
2. tasas preferenciales TLC's (10% TLCAN, Chile 10%)
3. tasas reducidas franja o región fronteriza

Franja y región fronteriza: Región es una zona pobre alejado de la frontera (BCS, BC, Croo. Sonora, Chiapas y Oaxaca parcialmente)

Franja es el territorio comprendido entre la línea divisoria internacional del norte y sur del país y la línea paralela a una distancia de 20 Km. al interior del país.

La SHCP establece puntos de revisión en los límites de esta franja para que las mercancías procedentes de esta zona se puedan introducir al territorio nacional.

Franja y región fronteriza.

No pagaran impuestos al comercio exterior por la entrada al territorio nacional de mercancías que importen los habitantes de esta zona para su consumo, siempre y cuando sean de la clase, el valor y cantidad que determine la SHCP mediante reglas.

Los residentes de esta zona cuando cambien su casa a otro lugar del país podrán internar su menaje de casa siempre y cuando sea usado y sin pagar el IGI cuando hayan sido residentes por más de un año en la zona fronteriza y que hayan adquirido los bienes por lo menos 6 meses antes de que se pretendan internar.

Se compone de:

Reglas Generales

Secciones (se dividen en títulos)

Notas Legales de Sección

Capítulos (se dividen en títulos)

Notas Legales de Capítulo

Partidas

Subpartidas

Notas de Subpartida

Reglas Complementarias

Fracciones Arancelarias_ = Código numérico de 6 u 8 dígitos

Las mercancías se clasifican en fracciones arancelarias.

Código numérico de: 8 dígitos para México, EUA son 10 y 6 dígitos para países desarrollados.

Pueden ser hasta 4 dígitos en países en vías de desarrollo.

Los dígitos que se agreguen serán por cuenta de cada país.

En México:

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción Arancelaria
01	08	12	67

Internacional:

Capítulo	Partida	Subpartida
01	08	12

Para la exportar se piden 6 dígitos, para importar son 8 en México.

Para saber en donde clasifica una mercancía se deben de seguir ciertas reglas generales y reglas complementarias.

Reglas generales: son principios a seguir para poder clasificar.

1. De lo específico (característica intrínseca) a lo genérico, de lo elemental a lo general.
2. Los títulos de secciones, capítulos solo son indicativos.
3. La Mercancía que se pueda clasificar en dos o más partidas usara las siguientes reglas:
 - a) La partida más específica tiene prioridad sobre las genéricas.
 - b) Los productos mezclados, conjuntos o surtidos se clasificarán con la materia que les confiera el carácter esencial.
 - c) Si la mercancía no se puede clasificar conforme a las reglas anteriores, se clasifica en la partida con mayor analogía.

Reglas Complementarias, son 10 en Importación y 8 en Exportación.

Determinan abreviaturas, unidades de medida, países, límite de peso de la mercancía.

2.10.- IMPUESTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Las contribuciones a pagar se deben de determinar de acuerdo a las tarifas que establezca la Ley del IGI, IGE, IVA (CFF Art. 33°), IEPS (producción y servicios, bebidas alcohólicas y cigarros), hay tres tipos de tasas del 25%, 30% y 60% según la cantidad de alcohol.

ISAN (sobre automóviles nuevos), solo si son modelos del 94 a la fecha.
Responsables directos son el poseedor, tenedor, propietarios, destinatarios.

Artículos 52 y 53 L. A.

Para el pago de impuestos se utiliza un parámetro donde se determina el valor de la mercancía y la cantidad \$ de impuestos a pagar.

Para determinar el impuesto a pagar (IGI) por importar una mercancía se requiere llevar a cabo un método de valoración aduanera.

La valorización de la mercancía fue uniformada por todos los países miembros del GATT, con el "Código de Valoración Aduanera" del GATT.

Se utilizan diversos métodos (10) para calcular el valor de una mercancía en la aduana que sea materia de importación.

El más importante es el método de valor de transacción de las mercancías".

Base Gravable del IGI: artículo VII GATT, y 64° L. A.

La base gravable del IGI = *es el valor en aduana de las mercancías* (dutiabile valúe).

El Valor en Aduana de las mercancías = *es el Valor de Transacción de las mercancías*, es todo lo que se debe de pagar hasta que llegue la mercancía al territorio nacional.

Esto solo si hay una compraventa de mercaderías. Art. 64° L. A.

El Valor de Transacción de las mercancías a importar:

Es el precio pagado por las mismas (factura comercial). (Art. 66° y 67° L.A.), más los incrementables de la operación de importación.

El Valor de Transacción de las mercancías a importar es el valor real de la mercancía (precio pagado) + los incrementables de la operación de importación.

Son:

Empaque

Costo del embalaje, envases interiores o exteriores

Gastos de flete (transporte) de planta (en el extranjero) a puerto de origen (territorio nacional).

Seguro de planta a puerto de origen de embarque = carga y descarga de la mercancía.

Honorarios del Agente Aduanal

El Valor de Transacción de las mercancías a importar:

Almacenaje en puerto de origen

Flete marítimo

Seguro marítimo

Almacenaje en puerto de destino (depósito ante la aduana)

Flete de puerto de destino al domicilio del importador.

Impuestos a la importación

Seguros, fletes, manejo, carga y descarga de la mercancía se vincula con el tipo de contrato (INCOTERM) que se realice.

Si se realiza la operación comercial a través de una condición de venta normalizada (INCOTERM) de costo, seguro y flete (CIF).

El vendedor, será quien pague el gasto de los fletes hasta el lugar de destino de las mercancías, y este será responsable de las pérdidas y daños hasta el momento que se entreguen las mercancías.

Por lo tanto la L. A. artículo 65°, fracción I, inciso d) determina que si se realiza la transacción comercial bajo la condición CIF, al momento de facturarse se debe adicionar el importe que corresponda al seguro y flete.

No será parte del valor de transacción lo siguiente:

Gastos de instalación, mantenimiento, asistencia técnica (Regla 3.11.3) después de la importación.

Gastos (todos) en Territorio Nacional.

Impuestos en Territorio Nacional, (impuestos interiores)

Dividendos que no guarden relación directa con la importación.

VALOR EN ADUANA DE LA MERCANCÍA

AD VALOREM: Se establece un porcentaje de impuesto sobre el valor de la mercancía. Ejemplo 12 % del valor del producto importado.

ESPECIFICOS: cuando las mercancías tienen establecido un impuesto específico por unidad, ejemplo: 2.00 dólares por litro, kilo, etc.

MIXTOS: combinan una tasa ad valorem y un derecho específico.

Ejemplo: 5% del valor + 3.00 dólares por kilogramo.

El importador puede presentar una justificación.

El importador tiene derecho a pedir que se le comuniquen por escrito las razones que se tienen para dudar de la veracidad o de la exactitud del valor de lo declarado.

El importador tiene derecho a apelar decisiones ante las instancias superiores.

Impuesto General de Exportación

La base gravable del IGE es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta y se consigna en la factura u otro documento comercial.

En exportación no se debe de incluir a la base gravable seguros ni fletes de ninguna clase, artículo 79° de la L. A.

Se toma en cuenta el derecho a la exportación.

CAPÍTULO 3.- DOCUMENTOS Y TRÁMITES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

3.1.- DESPACHO ADUANERO

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

Un punto importante dentro del tema que estamos tratando, es el de los requisitos para formalizar una importación.

Los operadores de comercio exterior (agentes aduanales) deben cumplir con los requisitos que señala el Art. 36 de la Ley Aduanera, debiendo complementar un pedimento de importación, según un formato oficial de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, acompañado de la siguiente documentación.

3.2.- DOCUMENTACION ADUANERA EN UNA IMPORTACION

- a) La factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la secretaria, cuando el valor en aduana de las mercancías se determine conforme al valor de transacción y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezca dichas reglas.

- b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo.
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.
- d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.
- e) El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía a que se refiere el artículo 84-A de esta Ley, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.
- f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento.
- g) La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría mediante reglas.

En el caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan, así como la información a que se refiere el inciso g). Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, agente o apoderado aduanal. No obstante lo anterior, las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, no estarán obligadas a identificar las mercancías cuando realicen importaciones temporales, siempre que los productos

importados sean componentes, insumos y artículos semiterminados, previstos en el programa que corresponda, cuando estas empresas opten por cambiar al régimen de importación definitiva deberán cumplir con la obligación de citar los números de serie de las mercancías que hubieren importado temporalmente.

3.3.- DOCUMENTACION ADUANERA EN UNA EXPORTACION

1. La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.
2. Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación.

Para los efectos de las fracciones I y II de este artículo, el Servicio de Administración Tributaria podrá requerir que al pedimento o factura, tratándose de pedimentos consolidados, se acompañe la documentación aduanera que se requiera de conformidad con los acuerdos internacionales suscritos por México.

En el caso de exportación de mercancías que hubieran sido importadas en los términos del artículo 86 de esta Ley, así como de las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente y que retornen en el mismo estado, susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el exportador, agente o apoderado aduanal.

No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las importaciones y exportaciones efectuadas por embajadas, consulados o miembros del personal diplomático y consular extranjero, las relativas a energía eléctrica, las de

petróleo crudo, gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería o cables, así como cuando se trate de menajes de casa.

El agente o apoderado aduanal deberá imprimir en el pedimento su código de barras o usar otros medios de control, con las características que establezca la Secretaría mediante reglas.

Para los efectos de este artículo, los documentos que deben presentarse junto con las mercancías para su despacho, para acreditar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, Normas Oficiales Mexicanas y de las demás obligaciones establecidas en esta Ley para cada régimen aduanero, el Servicio de Administración Tributaria, mediante reglas de carácter general, podrá señalar las obligaciones que pueden ser cumplidas en forma electrónica o mediante su envío en forma digital.

Tratándose del cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias en materia de sanidad animal y vegetal, la misma deberá verificarse en el recinto fiscal o fiscalizado de las aduanas que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

3.4.- REGLAS DE ORIGEN

Son una gama de criterios y principios que proveen una base legal para determinar la nacionalidad del producto. Son los requisitos que un producto debe cumplir para ser considerado originario de un país, lo cual determina su comercialización internacional bajo los acuerdos de libre comercio. La tendencia de los TLC's se dirige hacia establecer reglas de origen regional, es decir, exigir que un producto tenga un determinado porcentaje de componentes o insumos de la región.

El objetivo primordial de las reglas de origen es evitar que terceros países capturen preferencias arancelarias que no han negociado con anterioridad, es decir, un aprovechamiento desleal por parte de un tercer país de ventajas concebidas en el marco de acuerdos comerciales que no ha negociado.

En general las reglas de origen obligan a cumplir 3 grandes requisitos:

- a) Ser originarios del país beneficiario.
- b) Transportados directamente.
- c) Presentar una prueba válida de origen.

a) Ser originarios del país beneficiario.

Los productos son originarios de un país si son totalmente producidos en él, esto significa que el producto ha sido elaborado en el país beneficiario sin ningún insumo importado.

Si son suficientemente elaborados o procesados en él. Esto significa que son productos que tienen componentes importados pero presentan diferentes criterios de aceptación.

b) Transportados directamente.

Para ser consideradas originarios, los países otorgantes de los beneficios o preferencias arancelarias exigen que las mercancías deban ser expedidas directamente. Por logística, se puede transportar por un tercer país, solo “en tránsito”.

c) Presentar una prueba válida del origen.

Es necesario que los exportadores presenten una “prueba de origen” para que sus exportaciones puedan obtener los beneficios arancelarios, usualmente son:

- Un certificado de origen
- Una declaración en la factura comercial.
- Otros certificados que el país otorgante pueda exigir.

¿Por qué se interesan los países en hacer una estructura de las reglas para la determinación del origen de un producto y por qué desean saber cuál es ese origen?

Existen varias razones, entre las cuales las más importantes son:

1. Tarifas preferenciales. El conocimiento del origen de un producto permite diferenciar las importaciones de un modo tal que se pueden acordar tratamientos preferenciales siguiendo acuerdos especiales, tales como los de zonas de comercio regionales.
2. Aplicación de derechos antidumping y derechos compensatorios. El conocimiento del origen permite tomar acciones antidumping específicas y dirigidas, además, posibilita la aplicación de derechos compensatorios.
3. Estadísticas comerciales y el mantenimiento de sistemas de cuotas. La asignación de un origen facilita la recopilación de estadísticas comerciales y de tendencias bien sea de un país o de la reglas

4. Promoción comercial. Las reglas de origen se utilizan para promover exportaciones de bienes desde países que cuentan con una larga tradición de excelencia en sectores particulares.
5. Razones ambientales. Promueven objetivos ambientalistas y persiguen la manipulación y el abuso de las reglas de origen con el propósito de depositar desechos tóxicos o bien incurrir en la sobreexplotación, poniendo en peligro a especies animales y vegetales.
6. Evasión. Para controlar la acción de algunos países, en un intento por evadir cuotas, manipulan y desvirtúan el uso de las reglas de origen.

3.5.- CERTIFICADOS DE ORIGEN

El certificado de origen es la prueba documental de que un producto es considerado originario de México. Para ello debe cumplir con requisitos de transformación o elaboración que son conocidos como normas de origen.

Los exportadores mexicanos se benefician al enviar sus productos originarios al extranjero, ya que obtendrán ventajas arancelarias si sus mercancías se acompañan de un certificado de origen.

El formato del Certificado de Origen se encuentra negociado y establecido en los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos Comerciales y los Esquemas Preferenciales que deberá presentarse ante la autoridad aduanera que recibe las mercancías, durante el despacho, con el fin de obtener los beneficios arancelarios.

Autorizados por la Secretaría de Economía.

Forma "A": Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Australia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Rusia y Suiza.

ALADI

Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Cuba

TLC México – Uruguay

TLC del G-3: México y Colombia

Certificado EUR.1: TLC U. Europea - México: 27 países, y la AELC: 4 países.

AAE México – Japón

Artículos Mexicanos: para todos los demás países.

Firmados por las empresas.

TLCAN: E.U.A. y Canadá

TLC México - Costa Rica

TLC México – Nicaragua

ACE México – Chile

TLC Triángulo del Norte

TLC México – Israel

Procedimiento para obtener los certificados:

- Registrar el producto por medio de un “cuestionario”
- Certificado debidamente requisitado
- Copia de la factura comercial
- Anexo estadístico
- El trámite es gratuito y el tiempo de entrega es de 24 horas, sin embargo, en la Secretaría de Economía, si se presenta el trámite antes de las 11:00 horas, se entrega el mismo día a las 14:30 horas.

Las autoridades de los países tienen la posibilidad de verificar el origen de las mercancías para proporcionar el trato arancelario preferencial estipulado previamente.

En México, el Artículo 11 de la Ley de Comercio Exterior señala:

“En la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá comprobar su origen en el tiempo y forma establecidos en los ordenamientos aplicables. Corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen”.

3.6.- REGULACIONES Y RETRICCIONES NO ARANCELARIAS

Las regulaciones y restricciones no arancelarias tienen su fundamento jurídico en la Ley de Comercio Exterior, mismo que tiene su origen en las disposiciones de la O.M.C.

Estas medidas consisten en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones, cuotas compensatorias y los demás

instrumentos que se consideren adecuados para los fines de la Ley de Comercio Exterior.

Otras obligaciones de carácter forma:

- Permisos Sanitarios de la Secretaria de Salud.
- Regulaciones por parte de la SAGARPA.
- Regulaciones por parte de la SEMARNAT.
- Regulaciones de la Comisión Interestatal para el Control de Plaguicidas Fertilizantes y Sustancias Toxicas (CICOPLAFEST).
- Mercancías sujetas a regulaciones por parte de la SEDENA.
- Normas Oficiales Mexicanas
- Padrón general y Sectorial de Importadores (anexo 10)
- Datos de identificación individual de mercancías (anexo 18).
- Aduanas exclusivas para importar ciertas mercancías (anexo 21).

CAPITULO 4.- DEFENSA LEGAL

4.1.- ACTOS DE FISCALIZACION Y FACULTADES DE COMPROBACION.

A) RECONOCIMIENTO ADUANERO

En el artículo 43 de la ley aduanera menciona que una vez elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas, se presentan las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera y se activara el mecanismo de selección automatizado que determinara si debe practicarse el reconocimiento aduanero.

En caso afirmativo, la autoridad aduanera practicará el reconocimiento aduanero ante el que presente las mercancías en el recinto fiscal.

B) SEGUNDO RECONOCIMIENTO

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 secretaria.

En las aduanas de tráfico marítimo tratándose de la exportación de las mercancías no es 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.

El reconocimiento aduanero y segundo reconocimiento consiste en el examen de las mercancías de importación y exportación, así como de sus muestras, para allegarse de elementos que ayuden a precisar la variedad de lo declarado, respecto a los siguientes conceptos:

- 1.- Las unidades de medida señaladas en las tarifas de las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, así como el numero de piezas, volumen y otros datos que permita cuantificar la mercancía.
- 2.- La descripción, naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías.
- 3.- Los datos que permitan la identificación de las mercancías, en su caso.

(Artículo 44 de la ley aduanera).

El artículo 46 de la ley aduanera menciona que cuando las autoridades aduaneras, con motivo del despacho de las mercancías, del reconocimiento aduanero o del segundo reconocimiento o de la verificación de las mercancías en transporte, tengan conocimiento de cualquier irregularidad, estas o estas se harán constar por escrito o en acta circunstanciada que al efecto se levante en términos de los artículos 150 y 153 de la ley aduanera y deberá contener una relación de los hechos u omisiones conocidos y que dan origen a la irregularidad.

Los datos contenidos en el pedimento son definitivos y solo podrán modificarse mediante la rectificación de dicho pedimento, así lo indica el artículo 89 de la ley aduanera.

Los contribuyentes podrán rectificar los datos contenidos en el pedimento el número de veces que sea necesario, siempre que lo realicen antes de activar el mecanismo de selección automatizado.

Una vez activado el mecanismo de selección automatizado se podrá efectuar la rectificación de los datos declarados en el pedimento hasta en dos ocasiones, cuando de dicha rectificación se origine un saldo a favor o bien no exista saldo alguno, o el número de veces que sea necesario cuando existan contribuciones a pagar, siempre que en cualquiera de estos supuestos no se modifique alguno de los conceptos siguientes:

- 1.- Las unidades de medida señaladas en las tarifas de las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, así como el número de piezas, volumen y otros datos que permitan cuantificar las mercancías.
- 2.- La descripción, naturaleza, estado y demás características de las mercancías que permitan su clasificación arancelaria.
- 3.- Los datos que permitan la identificación de las mercancías en su caso.
- 4.- Los datos que determinen el origen de las mercancías.
- 5.- El registro federal de contribuyentes del importador o exportador.
- 6.- El régimen aduanero al que se destinen las mercancías, salvo que esta ley permita expresamente su cambio.
- 7.- El número de candados oficiales utilizados en los vehículos o medios de transporte que contengan las mercancías cuyo despacho se promueva.

Se podrá presentar hasta en dos ocasiones, la rectificación de los datos contenidos en el pedimento para declarar o rectificar los números de serie de maquinaria, dentro de los noventa días siguientes a que se realice el despacho y dentro de quince días en otras mercancías, excepto cuando se trate de vehículos.

Tratándose de importaciones temporales efectuadas por las empresas maquiladoras o con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se podrán rectificar dentro de los diez días siguientes a aquel que se realice el despacho, los datos contenidos en el pedimento para aumentar el número de piezas, volumen y otros datos que permitan cuantificar las mercancías amparadas por dichos programas.

Cuando se exporten mercancías para ser enajenadas en el extranjero, se podrán rectificar los datos contenidos en el pedimento el número de veces que sean necesarias, con el objeto de disminuir el número, volumen o peso de las mercancías por memas o desperdicios, o bien, para modificar el valor de las mismas cuando este se conozca posteriormente con motivo de su enajenación

o cuando la rectificación se establezca como una obligación por disposición de la ley.

FACULTADES DE COMPROBACION

Las facultades de comprobación de las autoridades fiscales en materia de comercio exterior son las siguientes:

- 1.- Visita domiciliaria.
- 2.- Revisión de gabinete.
- 3.- Verificación de vehículos y mercancías.

El reconocimiento aduanero y el segundo reconocimiento no limitan las facultades de comprobación de las autoridades aduaneras, y tampoco debe entenderse como una resolución favorable al particular.

Es importante mencionar que durante el ejercicio de las facultades de comprobación no será aplicable la rectificación del pedimento.

El fundamento legal de las facultades de comprobación es el siguiente:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Artículos 14, 16, 31 fracciones IV y 131 CPEUM.
- Código Fiscal de la Federación. Artículos 42. Fracciones II, III, V, VI, VII Y VIII, 43, 44, 46, 46-A, 48, 49, 50.
- Ley Aduanera. Artículos 60 y 144 fracciones II, III, V, VII, IX, X, XI, XII, XIV, XV, XVI, XVII Y XVIII Y 155.
- Convenio de colaboración administrativa en materia fiscal federal. Anexo 8.
- Ley de coordinación fiscal. Artículo 14.

4.2.- OBLIGACIONES FISCALES.

A) Formales.

- Constituir como persona moral (no obligatorio)
- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes. Como persona física o persona moral.
- Inscripción al Padrón de Importadores.
- Inscripción al Padrón Sectorial. (Según sea el caso).

- Tramitación de autorización de la Secretaría de Economía para utilizar programas de fomento. (IMMEX).
- Cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias, (RRNA) de acuerdo a la fracción arancelaria.
- Certificado de Origen.
- Presentar Declaraciones.

B) Tributarias

Pago de Impuestos al comercio exterior

Base Gravable

- IGI: (Impuesto general de importación), Valor en Aduana de las mercancías.

Valor de transacción / precio pagado por las mismas + incrementables.

- IGE: (Impuesto general de exportación), valor comercial de las mercancías en el lugar de venta.

- ART. 303 DEL TLCAN. DECISION 2/200 DEL TLCUE Y DEL AELC.

Pedimento complementario.

Determinación y pago de contribuciones por aplicación de los artículos 303 del TLCAN, 14 de la decisión 2/2000 y 15 del AELC.

Monto que resulte de sumar el valor de los bienes que se hayan introducido al territorio nacional bajo un programa de diferimiento o devolución de aranceles, sobre las cuales se haya realizado el cálculo del monto del IGI que se adecua.

- Impuesto del Valor Agregado.

Art. 1.- Están obligados al pago del impuesto al valor agregado, las personas físicas y morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades tales como importen bienes o servicios.

Art. 24.- Para los efectos de esta ley, se considera importación de bienes o servicios:

- La introducción al país de bienes.
- La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.

Art. 25.- No se pagara el IVA en las importaciones siguientes:

- Las que en términos de la ley aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo.

- Las que se introduzcan al territorio nacional bajo el régimen de recinto fiscalizado estratégico.

- Las de equipaje y menaje de casa.

- Las que conforme al artículo 2-A de la ley del IVA estén exentas.

- Las de bienes donados.

- Las de obras arte que se introduzcan para exhibirse públicamente.

- Las obras de arte realizadas en el extranjero por mexicanos, cuando sean introducidas al territorio nacional por mexicanos.

- Base gravable IVA.

Para calcular el impuesto al valor agregado tratándose de importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de éste último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación.

El pago se efectuará al momento de realizar la importación y tendrá el carácter de provisional y éste a su vez es acreditable.

- IVA en exportación.

Art. 29.- Las empresas residentes en el país calcularán el IVA a la tasa 0% al valor de enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando estos se exporten.

- Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN).

Art. 1 fr. II LFISAN.

Están obligados al pago del impuesto sobre automóviles nuevos establecido en esta ley, las personas físicas y las morales que realicen los actos siguientes:

II.- Importen en definitiva al país automóviles, siempre que se trate de personas distintas al fabricante, ensamblador, distribuidor autorizado o comerciante en el ramo de vehículos.

Se causa el impuesto sobre automóviles nuevos de los vehículos importados correspondientes al año modelo de fabricación, de los diez años modelos inmediatos anteriores al de la fecha de importación.

- Base gravable ISAN.

Tratándose de importación definitiva, el impuesto se calculará aplicando la tarifa establecida en esta ley (ISAN), al precio de enajenación del automóvil al consumidor por el fabricante ensamblador, distribuidores autorizados o comerciantes en el ramo de vehículos, incluyendo el equipo opcional, común o de lujo, sin disminuir el monto de descuentos rebajas o bonificaciones, adicionado con el impuesto general de importación y con el monto de las contribuciones que se tengan que pagar con el motivo de la importación, a excepción del impuesto al valor agregado.

Valor del vehículo + Monto del IGI = Base Gravable para ISAN.

- Impuesto especial sobre producción y servicios.

Art. 1 fracción I de la ley del IESPS. Están obligadas al pago del impuesto establecido en esta ley, las personas físicas y las morales que realicen los actos o actividades siguientes:

La enajenación en territorio nacional o, en su caso, la importación definitiva de los bienes señalados en esta ley.

Bienes sujetos al pago de IESPS.

- Bebidas con contenido alcohólico y cervezas.
- Alcohol, alcohol desnaturalizado y mieles incristalizables.
- Tabacos labrados.
- Gasolina.
- Diesel.

- Cuota compensatoria o medida de transición.

Decreto promulgatorio del Acuerdo entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la Republica Popular de China en materia de medidas de remedio comercial firmado en la ciudad de Arequipa, Perú, el 1 de junio de 2008.

Acuerdo por el que se implementara una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la Republica popular de China.

El acuerdo prevé la revocación de las cuotas compensatorias contra productos chinos que fueron reservadas y la adopción de una medida de transición temporal aplicable a la importación de ciertas mercancías originarias

de China, que se eliminará progresivamente de modo que dicha medida quede totalmente eliminada el 11 de diciembre de 2011.

4.3.- CONSECUENCIAS JURIDICAS

Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera

El PAMA se prevé en el título sexto capítulo único de la ley aduanera, en el cual se establece que las autoridades aduaneras procederán a embargar precautoriamente mercancías de procedencia extranjera bajo los siguientes supuestos:

- 1.- Cuando las mercancías se introduzcan a territorio nacional por lugar no autorizado.
- 2.- Cuando se trate de mercancías de importación y exportación prohibida o sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias. O sin acreditar el cumplimiento de las NOM'S.
- 3.- Cuando no se acredite con la documentación correspondiente que las mercancías se sometieron a los trámites previstos para su legal importación o cuando no se acredite su legal estancia en el país.
- 4.- Cuando no exista el nombre o domicilio del importador o exportador.
- 5.- Cuando el valor declarado de la mercancía sea inferior en un 50% al de la mercancía idéntica o similar.

Las autoridades aduaneras levantarán el acta de inicio del PAMA, cuando el artículo 150 de la ley aduanera, señala que las autoridades con motivo del reconocimiento aduanero, segundo reconocimiento, de la verificación de mercancías, en transporte o por el ejercicio de las facultades de comprobación, embarguen precautoriamente mercancías en los términos previstos por la ley.

Requisitos que deberá cumplir el acta de inicio de PAMA.

- 1.- Identificación de la autoridad que practica la diligencia.
- 2.- Los hechos y circunstancias que motivan el inicio del procedimiento.
- 3.- La descripción, naturaleza y demás características de la mercancía.
- 4.- La toma de muestras de la mercancía, en su caso, y otros elementos probatorios necesarios para dictar la resolución correspondiente.
- 5.- Deberá de requerirse al interesado para que designe dos testigos.

6.- Se deberá requerir para que señale domicilio para oír y recibir notificaciones dentro de la circunscripción territorial de la autoridad competente para tramitar y resolver el procedimiento correspondiente.

7.- Si no se señala domicilio, las notificaciones que fueran personales se efectuarán por estrados.

8.- Si los testigos no aceptan fungir como tales quien practique la diligencia los podrá designar.

9.- Se deberá de señalar al interesado que cuenta con un plazo de diez días hábiles para que ofrezca las pruebas y formule los alegatos que a su derecho convenga.

10.- Se deberá entregar al interesado en ese momento, copia del acta respectiva, momento en el cual se considera notificado el inicio del PAMA.

Pruebas.

El interesado deberá ofrecer por escrito las pruebas y alegatos que a su derecho convenga, ante la autoridad aduanera que hubiera levantado el acta a que se refiere el artículo 150 de esta ley, dentro de los diez días siguientes a aquel en que surta efectos la notificación de dicha acta. El ofrecimiento, desahogo y valoración de las pruebas se hará de conformidad con lo dispuesto por los artículos 123 y 130 del Código Fiscal de la Federación.

Son admisibles toda clase de pruebas, excepto la testimonial y la de confesión de las autoridades mediante absolución de posiciones. No se considerará comprendida en esta prohibición la petición de informes a las autoridades fiscales, respecto de hechos que consten en sus expedientes o de documentos agregados a ellos.

Resolución

Cuando el interesado presente pruebas documentales que acrediten la legal estancia o tenencia de las mercancías en el país, desvirtuando los supuestos que dieron origen al embargo de las mercancías, se dictará de inmediato resolución, sin que se impongan sanciones y se ordenará inmediatamente la devolución de las mercancías.

Cuando no se presenten la pruebas o no se desvirtúen los supuestos de la infracción que diera origen al PAMA, las autoridades aduaneras deberán de dictar la resolución definitiva en un plazo que no excederá de cuatro meses, contados a partir del día siguiente a aquél en que surtió efecto la notificación

del inicio del PAMA. De no emitirse la resolución definitiva en los términos de referencia, quedarán sin efectos las actuaciones de la autoridad que dieron inicio al procedimiento.

La resolución que se dicte comprenderá las contribuciones y las cuotas compensatorias omitidas, e impondrá las sanciones que procedan.

4.4.- MEDIOS DE DEFENSA

Las resoluciones que se emitan tanto en la revisión de gabinete como en la visita domiciliaria, pueden ser impugnadas vía recurso administrativo de revocación, al cual compete conocer y resolver a la propia autoridad que emite la resolución, o bien, vía juicio contencioso administrativo, para lo cual deberá acudir al Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en ambos casos, dentro del plazo de cuarenta y cinco días.

CAPITULO 5.- LOGISTICA INTERNACIONAL

5.1.- ¿QUE ES LOGISTICA?

Una definición sencilla y de las más comunes es; llevar un bien o materia prima a un lugar, en el tiempo correcto, pero implica otros procesos que intervienen para lograrlo, en el pasado, la logística era solamente transporte, almacenes y la gestión de estos en beneficio de un cliente.

5.2.- EVOLUCION DE LA FUNCION LOGISTICA

En la actualidad los retos son muy diferentes tales como, innovar en productos y servicios para desarrollar mejores ofertas de valor al mercado, hacer eficientes las operaciones internas, ampliar y profundizar relación con proveedores y distribuidores, también existen nuevas demandas tales como; gestionar cadenas de suministro extendidas globalmente, coordinar el flujo de insumos de una base de proveedores cada vez mas amplio y remoto, innovación y uso de medios de transporte, empaques y almacenamiento,

contribuir significativamente en la percepción del cliente, optimización del uso de los recursos y rapidez en la respuesta.

Por lo consiguiente una definición mas completa de lo que es la logística es, “es el proceso de planeación, implementación y control del procedimiento para hacerlo mas eficiente y efectivo en la transportación, abastecimiento, la administración de producción e inventarios y a la distribución y demanda de un flujo efectivo de información así como la estricta conformidad con los requerimientos de los clientes, sin dejar a un lado los factores internos y externos que pueden afectar el proceso.

5.3.- FACTORES ESENCIALES DE LA LOGISTICA

- Factor humano
- Sistemas de información abiertos
- Estandarización de procedimientos
- Optimización de transporte
- Definición de estrategia.

FACTOR HUMANO

Sin duda el factor humano es indispensable y sin duda el principal factor esencial de la logística, actualmente existen herramientas tecnológicas que pueden facilitar el trabajo humano pero no se puede sustituir.

SISTEMAS DE INFORMACION

El manejo de la información juega un papel importante en el proceso de la logística ya que depende de un manejo de información correcto y oportuno para que se desarrolle el ciclo sin ningún contratiempo, si el manejo de información es correcto tendremos un producto o servicio que satisfaga las necesidades de nuestros clientes.

ESTANDARIZACION DE PROCEDIMIENTOS

La estandarización de procedimientos lleva como consecuencia la mejora del proceso de la logística de cualquier empresa, se hace un análisis, se plantean objetivos correctivos y por consiguiente se tienen resultados positivos.

OPTIMIZACION DEL TRANSPORTE

A través del tiempo se ha buscado la optimización en el transporte de personas y productos, es decir transportar de un punto determinado a otro con menores recursos económicos y en el menor tiempo posible, para hacer esto posible debemos responder las siguientes preguntas; ¿en donde se encuentra nuestro producto?, ¿A dónde se va a llevar?, ¿que contiene?, ¿Cuánto mide?, ¿Cuánto pesa? Y ¿Cuánto cuesta?, existen diferentes modalidades de transporte, (terrestre, aérea y marítima) y pueden ser combinadas para la transportación de nuestro producto, es importante mencionar que las actividades operativas del transporte son muy importantes para cumplir satisfactoriamente la entrega de nuestro producto, estas actividades son las siguientes: transporte, diseño de rutas, cubillaje, documentación, control, manejo de inventarios, monitoreo de entregas, trato con proveedores, trato con clientes y si es internacional trato con agentes aduanales.

DEFINICION DE ESTRATEGIA

Una estrategia es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

Es muy importante definir una estrategia en la logística ya que depende de una buena planeación y control de la operación el éxito que se tenga en transportar nuestro producto a nuestro cliente.

5.4. ENTORNO MUNDIAL

GLOBALIZACION

La globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

El libre comercio y la apertura económica fueron desde el comienzo los principales pilares del fenómeno globalizador.

Gran parte de la economía mexicana está ligada al sector del comercio internacional.

Actualmente en nuestro país las exportaciones no petroleras destacan más de las exportaciones petroleras debido a la apertura comercial que se vive en estos momentos, el principal socio comercial de México es E.U.A.

¿PORQUE LA LOGISTICA ESTA LIGADA DIRECTAMENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?

Debido a la apertura comercial entre los países, la logística tuvo que evolucionar ya que debido a las operaciones de libre comercio se debe contar con una logística mas eficiente y competitiva dentro de los países para agilizar la transportación de las mercancías y agilizar el flujo de la información para de ese modo no limitar y entorpecer las operaciones mercantiles, es por esto que la logística se ha hecho mas importante dentro de los países participantes dentro de un tratado; debido a esto los canales de distribución son mas eficientes y han tenido un mayor desarrollo para cubrir las necesidades de los productores y distribuidores.

¿DE QUE FORMA INFLUYE LA LOGISTICA EN EL ÉXITO DE UN TLC?

La logística ha abierto camino a través de los mercados globales; la competitividad paso de los procesos productivos a los procesos de distribución, es por ello que la logística influye en el éxito de un TLC, la logística en México ha tenido un gran desarrollo, pero aun falta bastante para poder decir que tenemos una logística integral como la de nuestro principal socio comercial E.U.A. Es por ello que se debe mejorar el sistema jurídico mexicano para facilitar la implementación de modelos logísticos eficientes que promuevan el desarrollo de nuestros canales de distribución, para esto voy a citar dos ejemplos; el primero la privatización del sistema ferroviario en México, no se ha tenido un desarrollo como se esperaba y no se ha tenido progreso en cuanto a la logística de la transportación por ese medio, y por ultimo el paso de los vehículos de carga a los E.U.A. esto hace las maniobras mas lentas y costosas en el paso de mercancías a Estados Unidos.

CAPITULO 6.- COMPETITIVIDAD Y PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.

6.1.- DEFINICION DE COMPETITIVIDAD

El acelerado crecimiento de la competencia por ventas y mercados a escala globalizada el concepto de “competitividad” confuso e indefinido.

Diversos organismos han definido su particular concepto:

Universidad de California, Berkley:

“Un país es más competitivo cuando, consistentemente, exporta bienes antes que los demás.”

World Economic Forum (WEF):

“Un país competitivo es aquel que presenta altos grados de crecimiento sostenido del PIB per cápita.”

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE):

“Competitividad de un país es el grado en el que una nación puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado, producir bs y serv que

cubran las exigencias de los mercados, a la vez que mantener y expandir los ingresos reales de su gente en el largo plazo.”

Banco de la Reserva Federal de San Francisco:

“Países competitivos son aquellos que, sistemáticamente, son más ricos (en términos de PIB y productividad) y crecen más rápido que los otros...”

International Institute for Management Development (IIMD):

“Competitividad de un país radica en la habilidad de éste para crear y mantener un clima que permita competir a las empresas que radican en él.”

Instituto Mexicano de Competitividad

“Habilidad de un país para atraer y retener inversiones.”

En el Instituto Mexicano de la competitividad se ha englobado la amplia y vasta realidad en diez factores que tienden a explicar la competitividad de un país en el medio y largo plazos.

Estos diez factores se ordenan en orden de importancia; cada uno es condición necesaria para que existan todos los posteriores.

- 1.- Sistema de derecho confiable y objetivo
- 2.- Manejo sustentable del medio ambiente
- 3.- Sociedad incluyente, preparada y sana
- 4.- Macroeconomía estable
- 5.- Sistema político estable y funcional
- 6- Mercados de factores eficientes
- 7.- Sectores precursores de clase mundial
- 8.- Gobierno eficiente y eficaz
- 9.- Relaciones internacionales benignas
- 10.- Sectores económicos con potencial

6.2.- APERTURA COMERCIAL Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Como ya lo mencionamos en el punto 1.4 México cuenta actualmente con 11 Tratados de libre comercio, 6 ACEs y 23 Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI).

México recibe preferencias arancelarias por medio de:

Tratados de Libre Comercio (TLC) y Acuerdos de Asociación Económica (AAE).

Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), Regional (AAR) y Sectorial (AAS) en el marco de la ALADI.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGPC).

Preferencia arancelaria es un descuento en el arancel que debe de pagar el país que se le otorga la preferencia de acuerdo a un tratado o acuerdo comercial realizado entre varios países, las reglas de origen tienen un papel importante dentro de los tratados y acuerdos comerciales ya que gracias a ellas podemos evitar que terceros países, capturen preferencias arancelarias que no han negociado con anterioridad, es decir un aprovechamiento desleal por parte de un tercer país de ventajas concebidas en el marco de acuerdos comerciales que no ha negociado.

Las reglas de origen las podemos definir como una gama de criterios y principios que proveen una base legal para determinar la nacionalidad del producto. Son los requisitos que un producto debe cumplir para ser considerado originario de un país, lo cual determina su comercialización internacional bajo los acuerdos de libre comercio. La tendencia de los TLC's se dirige hacia establecer reglas de origen regional, es decir, exigir que un producto tenga un determinado porcentaje de componentes o insumos de la región.

En general las reglas de origen obligan a cumplir 3 grandes requisitos:

- a) Ser originarios del país beneficiario.
- b) Transportados directamente.
- c) Presentar una prueba válida del origen.

- a) Ser originarios del país beneficiario.

Los productos son originarios de un país si son totalmente producidos en él, esto significa que el producto ha sido elaborado en el país beneficiario sin ningún insumo importado.

Si son suficientemente elaborados o procesados en él. Esto significa que son productos que tienen componentes importados pero presentan diferentes criterios de aceptación.

b) Transportados directamente.

Para ser consideradas originarios, los países otorgantes de los beneficios o preferencias arancelarias exigen que las mercancías deban ser expedidas directamente. Por logística, se puede transportar por un tercer país, solo “en tránsito”.

c) Presentar una prueba válida del origen.

Es necesario que los exportadores presenten una “prueba de origen” para que sus exportaciones puedan obtener los beneficios arancelarios, usualmente son:

Un certificado de origen

Una declaración en la factura comercial.

Otros certificados que el país otorgante pueda exigir.

¿Por qué se interesan los países en hacer una estructura de las reglas para la determinación del origen de un producto y por qué desean saber cuál es ese origen?

Existen varias razones, entre las cuales las más importantes son:

1. Tarifas preferenciales. El conocimiento del origen de un producto permite diferenciar las importaciones de un modo tal que se pueden acordar tratamientos preferenciales siguiendo acuerdos especiales, tales como los de zonas de comercio regionales.
2. Aplicación de derechos antidumping y derechos compensatorios. El conocimiento del origen permite tomar acciones antidumping específicas y dirigidas, además, posibilita la aplicación de derechos compensatorios.
3. Estadísticas comerciales y el mantenimiento de sistemas de cuotas. La asignación de un origen facilita la recopilación de estadísticas comerciales y de tendencias bien sea de un país o de las reglas.
4. Promoción comercial. Las reglas de origen se utilizan para promover exportaciones de bienes desde países que cuentan con una larga tradición de excelencia en sectores particulares.
5. Razones ambientales. Promueven objetivos ambientalistas y persiguen la manipulación y el abuso de las reglas de origen con el propósito de depositar desechos tóxicos o bien incurrir en la sobreexplotación, poniendo en peligro a especies animales y vegetales.

6. Evasión. Para controlar la acción de algunos países, en un intento por evadir cuotas, manipulan y desvirtúan el uso de las reglas de origen.

El certificado de origen es la prueba documental de que un producto es considerado originario de México. Para ello debe cumplir con requisitos de transformación o elaboración que son conocidos como normas de origen.

Los exportadores mexicanos se benefician al enviar sus productos originarios al extranjero, ya que obtendrán ventajas arancelarias si sus mercancías se acompañan de un certificado de origen.

El formato del Certificado de Origen se encuentra negociado y establecido en los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos Comerciales y los Esquemas Preferenciales que deberá presentarse ante la autoridad aduanera que recibe las mercancías, durante el despacho, con el fin de obtener los beneficios arancelarios.

Autorizados por la Secretaría de Economía

Forma "A": Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Australia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Rusia y Suiza.

ALADI

Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Cuba

TLC México - Uruguay

TLC del G-3: México y Colombia

Certificado EUR.1: TLC U. Europea - México: 27 países, y la AELC: 4 países

AAE México - Japón

Artículos Mexicanos: para todos los demás países.

Firmados por las empresas

TLCAN: E.U.A. y Canadá

TLC México - Costa Rica

TLC México - Nicaragua

ACE México – Chile

TLC Triángulo del Norte

TLC México - Israel

6.3.- PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES Y A LA COMPETITIVIDAD

De transformación, elaboración y reparación:

Immex

Prosec

Para comercialización:

Ecex

Otros:

Altex

Devolución de impuestos de importación.

IMMEX

Ante la competencia por los mercados globales, es fundamental dotar a las empresas mexicanas, de las mismas condiciones que ofrecen nuestros principales competidores, que le permitan posicionar con éxito sus mercancías y servicios en el comercio internacional. El programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), tiene como objetivos:

Fortalecer la competitividad del sector exportador mexicano, y otorgar certidumbre, transparencia y continuidad a las operaciones de las empresas, precisando los factores de cumplimiento.

Adoptar nuevas formas de operar y hacer negocios; disminuir sus costos logísticos y administrativos.

Modernizar, agilizar y reducir los trámites, con el fin de elevar la capacidad de fiscalización en un entorno que aliente la atracción y retención de inversiones en el país.

El Programa IMMEX es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

La SE autoriza el programa a personas morales residentes en territorio nacional a que se refiere la fracción II del artículo 9 del Código Fiscal de la

Federación, que tributen de conformidad con el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

El Programa IMMEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes categorías:

I.- Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación; combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación; envases y empaques; etiquetas y folletos.

II.- Contenedores y cajas de trailers.

III.- Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinadas al proceso productivo; equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquéllos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo; equipo para el desarrollo administrativo.

Plazos de permanencia:

I.-18 meses

II.- 2 años

III.- Vigencia del programa

Compromisos:

Requisitos de exportación: Exportar como mínimo el 10% de las ventas anuales o 500,000 dólares anuales

Retornar en tiempo los insumos importados

Tener un sistema de control de inventarios

Dar un reporte anual a la SE (SHCP)

Dar un reporte mensual al INEGI.

Dar un tratamiento adecuado a los desperdicios

Beneficios:

Importar temporalmente.

Contar con proveedores nacionales que cuenten con el Programa IMMEX (transferencias mediante pedimentos virtuales)

Proveedores nacionales sin programa (transferencias mediante retenciones de IVA)

Convertirse en proveedor nacional

Servicios a tasa 0% IVA (brindar y recibir)

Diferir el pago de impuestos

Registro automático en el padrón importadores.

Modalidades:

Programa IMMEX controladora de empresas, cuando en un mismo programa se integran las operaciones de manufactura de una empresa certificada denominada controladora y una mas sociedades controladas.

Programa IMMEX industrial, cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación.

Programa IMMEX servicios, cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación, únicamente para el desarrollo de las actividades que la secretaria determine, previa opinión de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Programa IMMEX albergue, cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y material productivo, sin que estas últimas, operen directamente el programa.

Programa IMMEX terciarización, cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su programa.

La SE podrá aprobar de manera simultánea un Programa de Promoción Sectorial, de acuerdo con el tipo de productos que fabrica o a los servicios de exportación que realice, cumpliendo con la normatividad aplicable a los mismos. Tratándose de una empresa bajo la modalidad de servicios, únicamente podrá importar al amparo del Programa de Promoción Sectorial las mercancías a que se refiere el artículo 4, fracción III del presente Decreto, siempre que corresponda al sector en que sea registrada.

¿Para que IMMEX?

Para estar hacia dónde se mueve el mundo ...

Bienes y servicios con mayor valor agregado.

Terciarización (“Outsourcing”) de la producción.

Servicios destinados a la exportación (subcontratación de procesos de negocios)

MIPYMES: Más que proveedores, se convierten en socios estratégicos.

Tramites

Los trámites son gratuitos y se realizan en la Delegación de la SE que corresponda al domicilio de la planta.

A) Programa Nuevo.

Llenar la solicitud en el programa IMMEX.EXE*, presentarla en disco magnético o CD, con impresión de dos ejemplares debidamente requisitados. El solicitante deberá contar con lo siguiente:

Certificado de firma electrónica avanzada del SAT.

Registro Federal de Contribuyentes activo.

Que su domicilio fiscal y los domicilios en los que realice sus operaciones al amparo del Programa, estén inscritos y activos en el Registro Federal de Contribuyentes.

Documentación anexa:

1. Copia certificada del acta constitutiva de la sociedad.
2. Copia del documento que acredite legalmente la posesión del inmueble en donde pretenda llevarse a cabo la producción, en el que se indique la ubicación del inmueble, adjuntando fotografías del mismo. Tratándose de arrendamiento o comodato, se deberá acreditar que el contrato establece un plazo forzoso mínimo de un año y que le resta una vigencia de por lo menos once meses, a la fecha de presentación de la solicitud.
3. Contrato de maquila, de compraventa, órdenes de compra o pedidos en firme, que acrediten la existencia del proyecto de exportación.
4. Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple);
5. Escrito con la descripción detallada del proceso productivo o servicio que incluya la capacidad instalada de la planta para procesar las

mercancías a importar o para realizar el servicio objeto del programa y el porcentaje de esa capacidad efectivamente utilizada.

6. Cédula del Registro Federal de Contribuyentes (copia).

7. Identificación

PROSEC

La creación de los Programas de Promoción Sectorial obedece a la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales, de promover la apertura y la competitividad comercial con el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica, así como de establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas productivas eficientes.

En los últimos años la planta productiva mexicana se ha integrado de manera importante al proceso de globalización económica, lo cual le ha permitido ubicarse como el octavo país exportador a nivel mundial.

Adicionalmente, el TLCAN establece que a partir del octavo año de su vigencia la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado, y que, con tal propósito a partir del 1 de enero de 2001 se igualó el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

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.

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.

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.

TIPO DE PROGRAMAS

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.

ALTEX

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), establecido en 1990, permite que las empresas con este registro obtengan la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

BENEFICIARIOS

Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año.

Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales

Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por esta Secretaría.

Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80 por ciento de su valor.

Compromisos: Demostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación, y presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

Reportes: Los titulares de Constancias ALTEX están obligados a presentar un reporte anual de sus operaciones de comercio exterior a través de la página de internet de la Secretaría, a más tardar en el mes de mayo de cada año y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal o de Grandes Contribuyentes, ambas de la SHCP que le corresponda.

Vigencia: La constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene una vigencia indefinida siempre que su titular presente en tiempo su reporte anual y se cumpla con los requisitos y compromisos previsto.

CAPITULO 7.- ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

7.1.- DEFINICION DE ENVASE Y EMPAQUE.

ENVASE

Cualquier recipiente adecuado en contacto con el producto para protegerlo y conservarlo.

Una definición mas acertada seria, Objeto manufacturado que contiene, protege y presenta una mercancía para su comercialización en la venta al detalle, diseñado de modo que tenga el óptimo costo compatible con los requerimientos de protección del producto y al medio ambiente.

EMPAQUE

Es cualquier material que encierra un artículo con o sin envase con el fin de salvaguardar la integridad del producto y facilitar la entrega del producto al consumidor.

El objetivo del empaque es proteger al 100% el producto y conservarlo en buen estado. El empaque facilita el manejo, preserva la frescura del producto e incluso sirve de vendedor silencioso al poner publicidad en el. Por este motivo es de suma importancia hacerlo atractivo y agradable a la vista del consumidor.

El empaque y etiquetado constituye la envoltura o protección que acompaña a un producto, pero al mismo tiempo forma parte de sus características como lo son:

Protección: del producto desde su fabricación hasta su venta y almacenamiento por parte de los compradores, especialmente importante en productos frágiles o alimenticios.

Comodidad: el envase debe facilitar el fraccionamiento, la compra, el transporte y el almacenamiento por parte del comprador.

Promoción: puesto que un envase bien diseñado, de forma y colores atractivos permite diferenciarse de los competidores, ser mejor identificado por los consumidores y mejorar la venta.

7.2.- FUNCIONES DEL ENVASE

Contener y proteger al producto con una presentación digna, respetable y estéticamente agradable.

Otras funciones del envase:

Contención.

Protección y conservación.

Comunicación.

Facilidad de fabricación.

Comodidad y uso.

Función social.

Almacenamiento y distribución.

Localización e identificación.

Información.

Seducción.

Servicio.

Destacar el nombre o marca del producto de manera eficaz, desde el punto de vista de la mercadotecnia, para que sea fácil de recordar y se pueda distinguir claramente de otros productos similares o análogos.

Describir de manera clara, breve y sencilla el uso o consumo del producto que contiene.

Procurar que el uso, consumo o aplicación del contenido sea de manera sencilla, sin desperdiciarlo, con una dosificación adecuada, y de fácil reutilización en caso de que el contenido sea utilizado más de una sola vez.

Informar de manera gráfica o textual, si el contenido puede causar riesgo o daño a la salud humana, animal o vegetal.

Promocionar al producto en el punto de venta y si es posible durante su transporte. El envase debe actuar permanentemente como *vendedor silencioso*, y como un espacio publicitario económico y eficaz.

Ofrecer un manejo fácil, seguro y eficaz para cualquier tipo de consumidor (esto se conoce como ergonomía del envase).

Informar al usuario sobre datos tales como: precio del producto, cantidad contenida, fecha de caducidad, así como utilizar un código de barras que

contenga información útil para toda la cadena comercial en sus distintos procesos.

Proporcionar información acerca del cumplimiento de la legislación en materia de medio ambiente del país al que se destine el producto.

7.3.- FUNCIONES DEL EMPAQUE

Proteger a los productos y envases de consumo, y mantenerlos juntos.

Cumplir con las normas y requisitos que deben aparecer impresos sobre su superficie.

Adaptarse a las dimensiones estándares de la tarima.

Tener capacidad para resistir el apilado.

Permanecer estable cuando está paletizado.

Contener un número uniforme y coherente de unidades de consumo para la venta al detalle, y presentar un diseño ergonómico en cuanto a peso, volumen y forma, que permita una manipulación eficiente.

Reducir el máximo de espacios vacíos.

Para evitar la inestabilidad de las cargas y que éstas se dañen, es necesario que no existan huecos, por lo que se puede utilizar material de empaque.

Ser lo más ligero posible y a su vez, poder soportar la carga requerida.

Para evitar costos significativos por el peso de la carga, se recomienda al exportador, utilizar materiales ligeros como las tarimas de papel, que pueden resistir hasta una tonelada de carga.

7.4.- TIPOS DE ENVASE Y EMPAQUE

Además, los envases presentan algunas características en particular, las cuales pueden repetirse en un mismo envase, por ejemplo:

a) Envases desechables.

Contenedores específicamente diseñados para un solo uso y para no ser llenado nuevamente, como lo son las envolturas.

b) Envases retornables

Contenedores diseñados para ser devueltos al envasador, para que sea esterilizado y vuelto a llenar con el mismo producto, como lo son los envases de cerveza o refrescos envasados en vidrio.

c) Envases no retornables

Contenedores diseñados para un solo uso, por lo que será desechado o reciclado después de su primera utilización, tal es el caso de los envases para refrescos y aguas embotelladas, principalmente.

d) Envases reciclables

Contenedores diseñados para ser reprocesados después de su uso, obteniendo un producto similar o diferente al original. Es importante señalar que prácticamente todos los envases y embalajes cumplen con esta función.

e) Envase de punto de venta.

Contenedor diseñado para intensificar el deseo de adquisición de un producto por parte del consumidor, al ser exhibido en el sitio de venta. La publicidad puede igualmente contribuir al atractivo “punto de venta” de un producto envasado. Actualmente, los envases deben cumplir con la función del “vendedor silencioso”, ya que es el único que promueve al producto en los anaqueles.

f) Envase para venta al menudeo.

Contenedor que se utiliza para la comercialización al detalle o menudeo de unidades de consumo de un producto.

Puede contener una o varias porciones individuales, así como ser de tamaño “familiar”. Por ejemplo, envases para alimentos, los frascos para medicamentos y productos para el cuidado de los bebés.

g) Envase promocional.

Contenedor especial utilizado para presentar un nuevo producto o estimular las ventas de un producto existente. Puede ser un diseño diferente y puede contener algún regalo, o una oferta especial.

Generalmente se produce en cantidades limitadas. Este tipo de envase se ha utilizado últimamente para anunciar eventos deportivos, rifas de autos, etc.

EMPAQUE PRIMARIO

Es aquel recipiente o envase que contiene el producto. Ejemplo: Una botella que contiene en su interior una bebida.

EMPAQUE SECUNDARIO

Es aquel que contiene uno o varios envases primarios, teniendo como función principal el agrupar los productos de tal manera que los proteja y, a su vez, invite a la compra de éstos. También se le conoce como envase colectivo.

Tiene como finalidad brindarle protección, servir como medio de presentación y facilitar la manipulación del producto para su aprovisionamiento en los estantes o anaqueles en el punto de venta. Este empaque puede separarse del producto sin afectar las características del mismo. Ejemplo: Una caja que contiene una botella de vino.

EMPAQUE TERCIARIO

Es aquel que puede agrupar varios empaques primarios o secundarios y tiene como finalidad facilitar la manipulación y el transporte de los productos. Ejemplo: Una caja de cartón que agrupa varias unidades de empaques secundarios, los cuales a su vez contienen en su interior un envase primario.

7.5.- DEFINICION DE EMBALAJE

El embalaje es aquel material que envuelve, contiene y protege los productos, envasados; facilita, protege y resiste las operaciones de transporte y manejo, e identifica su contenido.

El embalaje que más se utiliza en la distribución de productos a nivel internacional son las cajas de cartón corrugado, debido a las características de economía, protección, resistencia y fácil acomodo en tarimas.

Se entiende como tal cualquier medio material destinado a proteger y consolidar una mercadería para su expedición (manipuleo, carga y descarga, transporte interno e internacional, entre otros), y/o su conservación en depósitos o almacenes.

7.6.- FUNCIONES DEL EMBALAJE

Proteger a los productos y envases de consumo, y mantenerlos juntos.

Cumplir con las leyes establecidas respecto a normas y requisitos, que deben aparecer impresos sobre su superficie.

Tener capacidad para resistir el apilado.

Permanecer estable cuando está paletizado.

Contener un número uniforme y coherente de unidades de consumo para la venta al detalle, y presentar un diseño ergonómico en cuanto a peso, volumen y forma que permita una manipulación eficiente.

Reducir el máximo de espacios vacíos.

Tener una adecuada impresión, diseño e identificación.

Ser lo más ligero posible y a su vez, poder soportar la carga requerida.

Debe 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.

7.7.- MATERIALES DE ENVASES, EMPAQUES Y EMBALAJES

Materiales	tipos	Ejemplos de empaque y embalaje	ventajas	desventajas
metales	Láminas de aluminio, acero. Recubiertas de estaño, etc.	Toneles, bidones, contenedores, recipientes bajo presión, cajas metálicas.	Sólidos, fácil estibado, reutilizables.	Costo elevado, corrosión, difícil eliminación, pesado, voluminoso.
Madera	Madera en bruto, cepillada, contrachapada, aglomerada.	Cajas, <i>pallets</i> , <i>canastas</i> .	Fácil de manipular y estibar.	Altos costos, sensible al sol y a la humedad, fácil descomposición, contaminable, sensible a plagas, voluminoso, pesado, inflamable.
Cartón	Plano, ondulado o corrugado.	Cajas de cartón.	Económico, reciclable, fácil manipulación.	Muy frágil, sensible a la humedad y al calor, poco sólido, no reutilizable.
plástico	Poliétileno, poliestireno (PVC).	Bolsas, toneles, bidones, cajas.	Impermeabilidad, gran diversidad, reutilizable.	Inflamable, costoso, eliminación difícil.
Papel		Bolsas.	Bajos costos, fácil eliminación, reciclable.	Muy frágil, sensible a la humedad y al calor.
vidrio		Botellas, frascos, botellones	Visibilidad del contenido, estibado fácil, reciclable.	Frágil a los golpes, pesado y voluminoso.

EMPAQUE DE CARTON

Material de celulosa, que consiste de una hoja de papel con la cual se forma una “flauta” (papel ondulado) en una máquina corrugadora. En ambos lados de la flauta se adhieren hojas planas de papel, conocidas como “*liner*”.

Son los más utilizados para el transporte y protección de productos a nivel local y para exportación.

Envasado de calzado, frutas y hortalizas, artesanías, decoración, maquinaria industrial, electrodomésticos, mercancías a semigranel, entre otros.

EMPAQUE DE PLASTICO

Encontramos empaques plásticos con materias como el PET, PEAD, PP, PVC, entre otros. Estos recipientes tipo bolsas, frascos, tubos, cajas, botes, bandejas, etc., son normalmente utilizados para el envasado de alimentos, cosméticos, productos de aseo, aceites, etc.

Ofrecen mayor resistencia y protección al producto.

No son fácilmente reciclables.

Afectan el medio ambiente.

EMPAQUE METALICO

Los dos principales materiales para la elaboración de empaques y embalajes metálicos son el acero y el aluminio. En el enlatado de alimentos predomina el uso de empaques en acero; en el envasado de bebidas con gas predomina el uso de empaques en aluminio.

Como lámina, el aluminio es un componente para los envases de los tarros y cajas de chocolates, galletas, dulces, tubos flexibles de cremas dentales y los empaques de aerosoles, etc.

En la industria alimentaria el uso de bandejas, platos y vasos en acero es muy usual, sobre todo en el subsector de restaurantes.

Ofrecen mayor resistencia y protección al producto.

Son de fácil reciclabilidad.

Reutilizables.

EMPAQUES DE VIDRIO

Cuerpo transparente, sólido y frágil, que proviene de la fusión de arena silíceo con potasa o soda cáustica. En este material, los empaques más usuales son las botellas y los frascos.

Sirven para contener una gran variedad de productos como bebidas, alimentos (salsas, compotas), cosmética, farmacéutica, entre otros.

Ofrecen mayor resistencia y protección al producto.

Son de fácil reciclabilidad.

Visibilidad del contenido.

Reutilizables.

Los envases de vidrio se clasifican en cuatro tipos de acuerdo con el vidrio empleado para su fabricación como se indica a continuación:

Tipo I.- Borosilicato

Vidrio que contiene Boro, lo cual lo convierte en vidrio neutro. Se utiliza normalmente para envases farmacéuticos, tales como productos de laboratorio, frascos para inyectables, ampollitas, etc.

Tipo II.- Calizo tratado

Vidrio con tratamiento de Ferón ó Dióxido de Azufre, normalmente utilizado para envases conteniendo sueros, bebibles o inyectables. Los envases Tipo II deben su estabilidad química a su superficie libre de Alkali.

Tipo III.- Calizo

El vidrio calizo es el más utilizado para la elaboración de envases. Con él se obtienen envases para alimentos, vinos, licores, cerveza, agua, productos farmacéuticos, cosméticos y perfumería, refrescos, etc.

Tipo IV.- No parenteral

Se utiliza únicamente en la elaboración de envases para productos inyectables.

EMPAQUES DE MADERA

Funcionan más como embalajes y son una alternativa para la exportación de bienes pesados y como envases a la medida para algunos productos que requieren una protección adecuada en el momento del transporte.

Utilizados para embalar material CKD, repuestos y maquinaria pesada. Sirven también para la elaboración de estuches de lujo.

Ofrecen mayor resistencia y protección al producto.

Reutilizable.

Sensible a plagas.

Control sanitario

EMPAQUES DE MATERIA TEXTIL

Los textiles que se usan para embalajes y empaques, provienen de fibras vegetales como el yute, fique, cáñamo, algodón y sisal. Normalmente se usan para elaborar bolsas y sacos, y su finalidad es guardar productos a granel.

Bajo costo.

Alta disponibilidad en el mercado.

Sensible a plagas.

Control fitosanitario.

DESVENTAJAS DE LA MADERA EN EL EMBALAJE

Se hinchan con los rayos del sol, lo que provoca un incremento en el volumen de los embalajes y puedan partirse.

Se pudren con la humedad, lo que genera hongos que contaminan la carga, y que es motivo de rechazo en la aduana del país de destino.

Requieren de un tratamiento especial, por lo que debe cumplir con la Norma Oficial Mexicana: *NOM-144-SEMARNAT-2004*, que establece las especificaciones técnicas de la medida fitosanitaria (tratamiento térmico o tratamiento con bromuro de metilo) y el uso de la marca que acredita la aplicación de la misma, para el embalaje de madera que se utiliza en el comercio internacional.

7.8.- IMPORTANCIA DEL ENVASE Y EMBALAJE EN LA COMERCIALIZACION.

Área física o material

Satisface las siguientes funciones:

- Proteger la integridad del contenido.
- Conservar al producto del tiempo.
- Defender al producto contra el mundo exterior y viceversa.
- Proveer aislamiento térmico.
- Proveer aislamiento biológico.

Área Económica

Considera los siguientes factores.

- Costos de los materiales.
- Costos del transporte.
- Costos de manipulación.
- Almacenaje, volumen y peso.
- Retornabilidad, reutilización.

Área mercadológica

- Diferenciación.
- Adecuación al mercado.
- Extensión de la marca.
- Valor agregado al producto.
- Relanzamiento de productos.
- Rentabilidad.
- Formatos y tamaños.

Área Ergonómica

Los envases y embalajes deben ser:

- Manipulables, peso mínimo.
- Fáciles de usar.
- Facilidad de acceso al producto.
- Seguros en su manejo.
- Ocupar un espacio mínimo.
- Comodidad para el usuario.

Área Comunicacional

- Impacto visual.
- Visibilidad frontal y oblicua.
- Adecuación de imagen al producto.
- Valor informativo.
- Vehículo de entidad corporativa.
- Atributos del producto.
- Información Legal.

7.9.- IMPORTANCIA LEGAL EN LOS ENVASES Y EMBALAJES.

Los estándares de calidad, son uno de los aspectos principales para tener éxito en la comercialización de los productos.

Los envases y embalajes cuentan con regulaciones específicas para su fabricación, así como para el etiquetado, la distribución y comercialización de los productos que contienen.

Es muy importante para el exportador mexicano, deba informarse acerca de los requisitos que tienen los envases y embalajes en el país donde va a realizar sus exportaciones, debe tener atención en estos tres aspectos.

1.- Regulaciones en cuanto al uso de materiales de envase, embalaje y material de empaque.

2.- Regulaciones en materia de medio ambiente.

3.- Regulaciones en cuanto al etiquetado de productos.

CONCLUSION GENERAL

Actualmente no existe ninguna nación que sea autosuficiente y que no necesite el apoyo de los demás países, aun los países desarrollados necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

El comercio internacional tiene una gran importancia para todos los países que lo practican, no solo económica, sino también política, en virtud de estas actividades les permite a los países que lo desarrollan, establecer estrategias, actitudes y posiciones que permiten la captación de divisas e inversiones, esenciales para el crecimiento de su economía.

En México la evolución del comercio internacional ha sido inevitable dado que los demás países empezaron a compenetrarse y a compartir e intercambiar productos, tecnología y servicios.

México se ha convertido en uno de los mercados mas abiertos al comercio internacional, pero no ha obtenido la reciprocidad prometida ya que las barreras arancelarias y no arancelarias siguen siendo un gran obstáculo para colocar los productos Mexicanos en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos de Norteamérica, como por ejemplo; los casos del atún, pollo, naranja y aguacate.

Si tomamos en cuenta los tratados que México tiene firmados con los demás países, los productos Mexicanos deberían ocupar un lugar importante dentro de esos países y viceversa, y todavía no se cuenta con esa diversidad que se pretende obtener con la firma de dichos tratados.

Es importante mencionar que los problemas sociales que atormentan a nuestro país y la frecuente lucha contra el narcotráfico, afectan al desarrollo de

la inversión extranjera, ni la mano de obra barata y los bajos costos han podido ser un detonante para incentivar a los demás países que inviertan en nuestro país; sin embargo tenemos una gran ventaja geográfica que se puede aprovechar creando una mayor estabilidad social.

La apertura de mercado debe ir acompañada de entornos macroeconómicos estables, mercados laborales flexibles y la creación de instituciones que permitan la funcionalidad de la mano de obra y el capital pasar de áreas en deterioro a las que estén en desarrollo.

El comercio internacional a parte de que participa en una estrategia amplia para incrementar la capacidad productiva de un país y para aumentar el nivel de vida de los ciudadanos, facilita la disponibilidad de tecnología, los conocimientos técnicos, los productos y los servicios, los mercados abiertos requieren de inversiones paralelas en capital humano como son; la educación salud y nutrición, y en infraestructura física, acceso al crédito y asistencia técnica, y políticas para promover la estabilidad.