



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL
“TRÁMITES Y DOCUMENTOS DEL COMERCIO
INTERNACIONAL”

TESINA

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

LUIS FELIPE RAMOS DELGADO

Asesor:

EM. LILA LISSETH GOVEA DUEÑAS

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

20 DE JUNIO DE 2017

ÍNDICE.**CAPÍTULO I**

1.- MARCO TEÓRICO Y JURÍDICO.	9
1.1. Concepto de Derecho Internacional.....	9
1.1.1. Características del Derecho Internacional.....	9
1.1.2. Fuentes del Derecho Internacional.....	10
1.2. Comercio Internacional y Comercio Interior.....	10
1.2.1 Comercio Internacional.....	10
1.2.2. Comercio Interior.....	11
1.3. Organismos Internacionales Relacionados con el Comercio Exterior...	11
1.3.1 El GATT.....	11
1.3.1.1 El GATT y La OMC.....	12
1.3.1.2. Diferencias entre el GATT y la OMC.....	12
1.3.1.3. Principios del GATT.....	13
1.3.2 ALADI.....	14
1.3.2.1. Países Miembros.....	14
1.3.3. ALCA.....	14
1.3.4. La OMC.....	15
1.3.4.1 Objetivos.....	15
1.4. Prácticas Desleales del Comercio Internacional.....	15
1.4.1. Definición.....	15

1.4.2. Dumping.....	16
1.4.3. Subvención.....	17
1.4.4. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.....	17
1.4.4.1. Objetivos.....	17
1.5. Sistemas de Integración Económica.....	18
1.5.1. Área Libre de Comercio.....	18
1.5.2. Unión Aduanera.....	19
1.5.3. Mercado Común.....	19
1.5.4. Unión Económica.....	20
1.6. Contribuciones del Comercio Exterior.....	20
1.6.1. Base Gravable del IGI.....	20
1.6.2. Impuesto General de Exportación.....	21
1.6.3. Incoterms.....	21
1.6.3.1. Tipos de Incoterms.....	22
1.6.3.1.1. EXW Ex Work.....	23
1.6.3.1.2. FCA Free Carrier.....	23
1.6.3.1.3. FAS Free Alongside Ship.....	23
1.6.3.1.4. FOB Free on Board.....	23
1.6.3.1.5. Cost and Freight.....	23
1.6.3.1.6. CIF Cost, Insurance and Freight.....	24
1.6.3.1.7. CPT Carriage Paid To.....	24

1.6.3.1.8. CIP Carriage and Insurance Paid To.....	24
1.6.3.1.9. DAF Delivered at Frotier.....	24
1.6.3.1.10. DES Delivered Exship.....	24
1.6.3.1.11. Delivered Exquay.....	27
1.6.3.1.12. Delivered Duty Unpaid.....	27
1.6.3.1.13. Delivered Duty Paid.....	27

CAPÍTULO II.

2.- TRÁMITES Y DOCUMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....29

2.1. Antecedentes de la Aduana.....	29
2.1.1. Época Prehispánica.....	29
2.1.2. Época Independiente.....	29
2.1.3. Época Moderna.....	30
2.2. Despacho Aduanero.....	31
2.3. Requisitos Necesarios para la Importación de Mercancías.....	32
2.4. Documentos Necesarios para la Importación de Mercancías.....	33
2.5. Documentos Necesario para la Exportación de Mercancías.....	34
2.6. Regulaciones y Restricciones No Arancelarias.....	34
2.7. Permisos Previos.....	35
2.8. Cupos.....	35
2.9. Normas Oficiales Mexicanas.....	36
2.10. Certificado de Origen.....	36

2.11. Regímenes Aduaneros.....	36
2.11.1. Definitivos.....	37
2.11.2. Temporal.....	37
2.11.3. Depósito Fiscal.....	37
2.11.4. Tránsito.....	37
2.11.5. Elaboración, Transformación o Reparación en Recinto Fiscalizado ...	37
2.11.6. Recinto Fiscalizado Estratégico.....	37
2.12. Facultades de Comprobación.....	38
2.12.1. Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera.....	38
CAPÍTULO III.	
3.- LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....	44
3.1. Concepto.....	44
3.2. Factores Esenciales de la Logística.....	44
3.3. Entorno Mundial.....	45
3.4. Vías General de Comunicación.....	45
3.5. Medios y Modos de Comunicación.....	46
3.5.1. Medios.....	46
3.5.2. Modos.....	46
3.6. Logística y Cadena de Suministros.....	47
3.6.1. Logística.....	47
3.6.2. Cadena de Suministros.....	48

3.7. Tipos de Clasificación de los Sistemas Logísticos.....	48
3.7.1. Recepción – Entrega Inmediata.....	48
3.7.2. Combinación.....	49
3.7.3. Ensamblado.....	49
3.7.4. Almacenamiento Estacional.....	49
3.8. Funciones del Almacén.....	50
3.9. Economías a Escala.....	50
3.10. Economías a Distancia.....	51
3.11. Principios de Transporte.....	51
3.12. Participantes del Transporte.....	52
3.12.1. El Embarcador o Consignador.....	52
3.12.2. Los Transportistas y Agentes.....	52
3.12.3. El Gobierno.....	52
3.12.4. Tecnologías de Información.....	53
3.12.5. El Público.....	53
3.13. Administración de Inventarios.....	54
3.13.1. Objetivos.....	54
3.14. Inventarios.....	55
3.14.1. Funciones.....	55
3.14.2. Clases de Inventarios.....	55

CAPÍTULO IV.

4.- COMPETITIVIDAD Y PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.....57

4.1. Programas de Transformación, Elaboración y Reparación.....57

4.1.1. IMMEX.....57

4.1.1.1. Beneficiarios.....57

4.1.1.2. Beneficios.....58

4.1.2. PROSEC.....58

4.1.2.1. Beneficios.....59

4.2. Programas de Apoyo para la Comercialización.....59

4.2.1. ECEX.....59

4.2.1.1. Beneficiarios.....60

4.3. Otros Programas.....60

4.3.1. ALTEX.....60

CAPÍTULO V.**5.- ENVASE Y EMBALAJE.....62**

5.1. Introducción.....62

5.2. El Envase.....63

5.2.1. Concepto.....63

5.2.2. Funciones.....63

5.2.3. Tipos de Envase.....64

5.2.3.1. Primario.....64

5.2.3.2. Secundario.....	64
5.2.3.3. Terciario.....	64
5.2.4. Materiales de Envase.....	66
5.2.4.1. Metal.....	66
5.2.4.2. Papel.....	67
5.2.4.3. Cartón.....	67
5.2.4.4. Plástico.....	67
5.2.4.5. Polietileno de Alta Densidad.....	67
5.2.4.6. PVC.....	68
5.2.4.7. Polietileno de Baja Densidad.....	68
5.2.4.8. Polipropileno.....	68
5.2.4.9. Vidrio.....	68
5.3. El Empaque.....	69
5.3.1. Concepto.....	69
5.3.2. Objetivo.....	69
5.3.3. Importancia Creciente del Empaquetado.....	70
5.3.4. Políticas y Estrategias del Empaque.....	70
5.3.5. Materiales de Empaque.....	71
5.3.6. Material de Alcochonamiento.....	71
5.3.6.1. Película Estirable.....	71
5.3.6.2. Película Termoencogible.....	71

5.3.6.3. Separadores.....	71
5.3.6.4. Esquineros.....	72
5.3.6.5. Rellenadores de Huecos.....	72
5.4. El Embalaje.....	72
5.4.1. Concepto.....	72
5.4.2. Objetivo.....	72
5.4.3. Funciones.....	72
5.4.4. Materiales de Embalaje.....	73
5.4.4.1. Madera.....	73
5.4.4.2. Textiles.....	73
CAPÍTULO VI.	
6.- CONCLUSIONES.....	75

CAPITULO I

MARCO TEÒRICO Y JURÌDICO

1.- MARCO TEÓRICO Y JURÍDICO.

1.1 CONCEPTO DE DERECHO INTERNACIONAL.

El derecho internacional está formado por las normas jurídicas internacionales que regulan las leyes de los Estados. Los acuerdos y tratados internacionales, las notas diplomáticas, las enmiendas y los protocolos forman parte de esta rama del derecho.

Las normas pertenecientes al derecho internacional pueden ser bilaterales (entre dos partes) o multilaterales (más de dos partes). Los Estados suelen comprometerse a aplicar dichas normas en sus propios territorios y con un status superior a las normas nacionales.

Otra rama del derecho internacional es el derecho internacional humanitario. En este caso, se trata de las normas que, en tiempos de guerra, protegen a los civiles que no forman parte del conflicto. El derecho internacional humanitario intenta limitar el sufrimiento humano inherente a los enfrentamientos armados.

1.1.1 CARACTERÍSTICAS DEL DERECHO INTERNACIONAL:

- Cada país dicta sus propias normas de derecho internacional privado y al no existir normas estandarizadas son muy recurrentes los conflictos entre los países en este aspecto.
- Las normas se establecen mayormente en los códigos civiles de los países, sin embargo, al presentarse algún conflicto la fuente que más peso tiene son; las normas de los tratados que se emanan de las convenciones, que se llevan a cabo para resolver las diferencias de leyes de cada país.
- Contiene un elemento particularizate que es el elemento extranjero dentro de la relación.
- Consiste en la posibilidad que tienen los particulares de plantear la solución de sus controversias internacionales ante los órganos competentes de un país concreto con el fin de obtener una respuesta jurídica favorable a sus intereses.

1.1.2 FUENTES DEL DERECHO INTERNACIONAL:

1. Los Tratados Internacionales son de dos clases: **Bilaterales y colectivos**.
 - a) Bilaterales, son inconvenientes porque introducen elementos perturbadores en el sistema, puesto que obligan a averiguar en cada caso si la relación jurídica está regulada o no por el tratado, ya que en el primer caso se aplicarán las normas de dicho tratado.
 - b) Colectivos, en este caso no, además obligan a los tribunales a aplicar normas diferentes a situaciones idénticas, según quienes sean las personas que litigan.
2. Las reglas no escritas son principios generales de derecho que se aplican de manera general.
3. La Interpretación es escasa porque las cortes internacionales resuelven problemas de derecho internacional público y no privado.

La convención. Es una muy importante fuente de este derecho, ya que las partes gozan de la autonomía y de la voluntad para disponer de las reglas que las van a regir.

La ley mercatoria: Establecida por normas que han instaurado los comerciantes para facilitar el intercambio de bienes y servicios, fuente muy recurrida por el derecho internacional privado.

1.2 COMERCIO INTERNACIONAL Y COMERCIO INTERIOR.

1.2.1 COMERCIO INTERNACIONAL: El Comercio Internacional se refiere al movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras de los países participantes: es decir, las importaciones y exportaciones de los países.

Aunque se ha comercializado con los bienes entre los países durante siglos, los servicios se han vuelto cada vez más importantes en los últimos años, de hecho, los servicios en la actualidad exceden en rango a las industrias manufactureras y extractivas de Estados Unidos en cuanto a sus niveles respectivos de desarrollo en

el comercio internacional. Tenemos como ejemplos a los servicios financieros, contables, de consultoría, de publicidad, legales, de seguros y de procesamiento de datos.

1.2.2 COMERCIO INTERIOR: el comercio interior lo constituyen los cambios que dentro del territorio nacional hacen entre sí los habitantes del mismo. Este comercio se descompone en **local y nacional**. En lo que se refiere a las transacciones hechas entre los moradores de una localidad o de una nación. El valor de los géneros es menor en el mercado local que en el nacional, porque en el local suelen ser uniformes y en el nacional variados, y además porque la concurrencia es grande en el primero y pequeña en el segundo.

1.3 ORGANISMOS INTERNACIONALES RELACIONADOS CON EL COMERCIO EXTERIOR.

1.3.1 EL GATT (GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE)

El GATT, acrónimo de General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) es un acuerdo multilateral, creado en la Conferencia de La Habana, en 1947, firmado en 1948, por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias, y está considerado como el precursor de la Organización Mundial de Comercio. El GATT era parte del plan de regulación de la economía mundial tras la Segunda Guerra Mundial, que incluía la reducción de aranceles y otras barreras al comercio internacional.

El funcionamiento del GATT se basa en las reuniones periódicas de los estados miembros, en las que se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas.

El origen del GATT se encuentra en la reunión de la comisión preparatoria de la conferencia internacional de comercio, bajo el patrocinio de la ONU, tuvo lugar en Londres a finales de 1946.

La segunda sesión se celebró en Ginebra en 1947 y en ella se elaboró un proyecto de Carta de Comercio Internacional, que se completó en la Conferencia de la Habana en noviembre de 1947. La primera versión del GATT, desarrollada en 1947 durante la Conferencia sobre Comercio y Trabajo de las Naciones Unidas en La Habana, es referida como “GATT 1947”. En enero de 1948, el acuerdo fue firmado por 23 países.

De 1970 a 1980, el GATT tuvo una crisis acelerada debido a la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, lo cual inspiró a los gobiernos de Europa y Estados Unidos a idear formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia en los mercados, crearon altas tasas de interés.

1.3.1.1 EL GATT Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

En 1994 el GATT fue actualizado para incluir nuevas obligaciones sobre sus signatarios. Uno de los cambios más importantes fue la creación de la OMC. Los 75 países miembros del GATT y la Comunidad Europea se convirtieron en los miembros fundadores de la OMC el 1 de enero de 1995. Los otros 52 miembros del GATT reingresaron en la OMC durante los 2 años posteriores. Desde la creación de la OMC, 21 naciones no miembros del GATT ingresaron y 28 están actualmente negociando su membresía. De los miembros originales del GATT, sólo Yugoslavia no reingresó a la OMC. Las partes contratantes que fundaron la OMC oficialmente dieron por finalizados los términos del acuerdo del “GATT 1947” el 31 de diciembre de 1995.

1.3.1.2 DIFERENCIA ENTRE EL GATT Y LA OMC

El GATT es un sistema de reglas fijadas por naciones mientras que la OMC es un organismo internacional.

La OMC expandió su espectro desde el comercio de bienes hasta el comercio del sector de servicios y los derechos de la propiedad intelectual. A pesar de haber sido diseñada para servir acuerdos multilaterales, durante varias rondas de negociación del GATT, particularmente en la Ronda Tokio, los acuerdos bilaterales crearon un intercambio o comercio selectivo y causaron fragmentación entre los miembros. Los arreglos de la OMC son generalmente un acuerdo multilateral cuyo mecanismo de establecimiento es el del GATT. Sin embargo, los cambios más relevantes se pueden enumerar como siguen: Mayor número de miembros, el GATT carecía de

una base institucional, mientras que la OMC tiene una estructura bien definida y en función de sus acciones; ampliación del ámbito de aplicación de las actividades comerciales reguladas por la OMC y es por ello que se puede decir que este es el foro más grande en temas de comercio; por último después de llegar la OMC se dan algunos acuerdos multilaterales de comercio y defensa de este, como en los casos de la protección al derecho de autor y los nuevos derechos informáticos en prácticas comerciales.

En 1979 México solicita oficialmente la adhesión al GATT en la terminación de la Ronda de Tokio.

Hasta 1986 en el gobierno de Miguel de la Madrid México se adhiere al GATT.

México se suscribe posteriormente a varios códigos de conducta internacional que integran al GATT como lo son:

1. Código Anti-dumping (anti-discriminación de precios)
2. Código de Licencias de Importación
3. Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional
4. Código sobre Valoración Aduanera

1.3.1.3 PRINCIPIOS DEL GATT

Nación más favorecida (NMF): tratar a los demás Estados de forma igualitaria. Sí se concede a un país una ventaja comercial especial se tiene que hacer lo mismo a los demás Estados miembros del GATT.

Trato nacional: (de no discriminación y reciprocidad) trato igualitario para los productos nacionales y los extranjeros.

Las mercancías importadas y las producidas en un país deben recibir un trato igualitario, por lo menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado.

1.3.2 ALADI (ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN)

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la ALALC en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como objetivo final el establecimiento de un mercado común.

1.3.2.1 PAISES MIEMBROS Argentina, Brasil

	Bolivia
	Chile
México	Venezuela
Colombia	Cuba
Ecuador	Paraguay
Perú	Uruguay

1.3.3 ALCA (ÀREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÈRICAS)

El Área de Libre Comercio de las Américas o ALCA fue el nombre oficial con que se designaba la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos, México y Canadá) al resto de los estados del continente americano excluyendo a Cuba.

Se creó en la ciudad de Miami en diciembre de 1994. En su versión original contemplaba la gradual reducción de las barreras arancelarias y a la inversión en 34 países de la región (todos menos Cuba) y los países independientes. Con el paso del tiempo, el cambio de regímenes en América del Sur complicó las negociaciones y en la Cumbre Extraordinaria de las Américas celebrada en Monterrey, México, se acordó implementar una versión menos ambiciosa para el 1 de enero de 2005 y que la presidencia del proceso se compartiera entre los Estados Unidos y Brasil.

Los que apoyan el ALCA dicen que es un tratado que quiere impulsar el comercio entre las regiones reduciendo los aranceles y que es un paso hacia el desarrollo a través de las

transacciones comerciales que impulsarán la especialización, la competitividad, la desaparición de monopolios, la mejora del nivel de bienestar de la población y un desarrollo de las infraestructuras.

1.3.4 OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO)

Fue establecida en 1995. La OMC administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros. Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Teóricamente el libre comercio no figura entre sus objetivos, aunque en la práctica, la OMC es un foro donde los Estados Miembros buscan acuerdos para la reducción de ciertos aranceles (liberalización), y donde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados.

1.3.4.1 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.

1.4 PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.4.1 Definición

Se conocen como prácticas desleales aquellas mediante las que una empresa vende sus productos al mercado externo a precios más bajos que los de los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, utilizando mecanismos viciados o manipulados negativamente. En determinadas circunstancias, estas prácticas suelen ocasionar un daño o amenaza a la industria del país que recibe la exportación. Son dos las prácticas desleales que se conocen en el comercio internacional la discriminación de precios o Dumping y la subvención.

1.4.2 Dumping

El dumping es una práctica desleal del comercio internacional que consiste en que un producto sea introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales. A partir de esta definición, es necesario explicar cada uno de los conceptos que la integran, a saber: precio de exportación y valor normal

El precio de exportación es el efectivamente pagado o a ser pagado en una venta, comercio o intercambio, relacionados con la entrada del producto en la República Argentina. La comparación entre el precio de exportación y el valor normal, debe ser equitativa, por lo que los precios se deben comparar en un mismo nivel comercial, preferentemente en el nivel ex-fábrica y sobre operaciones realizadas en fechas lo más próximas posibles. Cuando fuera necesario, pueden realizarse promedios ponderados o aplicar técnicas de muestreo, o también se pueden practicar ajustes que contemplen las diferencias en las condiciones generales de la venta, como, por ejemplo, en el tratamiento tributario, en la tasa de cambio, en diferencias físicas del producto, en descuentos por cantidad, en diferencias en la financiación de la venta y en la provisión de garantías y de asistencia técnica.

Se denomina valor normal al precio pagado, o por ser pagado, por un producto similar al importado, cuando éste es vendido en el mercado interno del país de origen o de exportación, en el curso de operaciones comerciales normales. Y una venta ha sido hecha en el curso de operaciones comerciales normales cuando concurren alguna de las siguientes situaciones:

a) Cuando el precio no esté afectado por la existencia de relaciones societarias, entre las empresas vendedora y compradora, que permitan presuponer la existencia de un precio de transferencia que pueda ser distinto del establecido en una operación entre partes independientes.

b) Cuando se trate de ventas realizadas a precios que no estén debajo de los costos de producción, variables y fijos, durante períodos mayores a seis meses, de modo que se puedan recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable.

1.4.3 Subvención

Se considera que existe subvención cuando el productor-exportador se beneficia con alguna ayuda estatal financiera o económica, brindada en forma directa por su gobierno o a través de una entidad privada, que le permite la colocación de sus productos en el mercado ecuatoriano a un precio inferior al que lo hacen los productores nacionales. Estas subvenciones deben estar específicamente orientadas hacia la industria o al sector del cual provienen dichos productos.

1.4.4 UNIDAD DE PRÁCTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES (UPCI).

1.4.4.1 Objetivos

Llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas o medidas de emergencia.

Características o descripción

La UPCI realiza investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y, en su caso, determina las cuotas compensatorias que corresponden cuando se demuestra que las importaciones en condiciones de dumping o subvencionadas causan, o amenazan causar, daño a la industria nacional. La UPCI también es responsable de la determinación de

salvaguardas cuando una industria del país se ve afectada por un incremento sustancial de las importaciones.

La UPCI funge como unidad técnica de consulta para la Secretaría de Economía y otras dependencias del gobierno mexicano en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas, y en negociaciones comerciales internacionales.

Asimismo, formula los proyectos de iniciativas de reforma a la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento en esta materia e interviene en la defensa de las resoluciones dictadas por la Secretaría de Economía ante los mecanismos de solución de controversias derivados del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Adicionalmente, la UPCI ofrece asistencia a los exportadores nacionales involucrados en investigaciones contra prácticas desleales y salvaguardas en el extranjero, para la adecuada defensa de sus intereses.

1.5 SISTEMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

Es el término usado para describir los distintos aspectos mediante los cuales las economías son integradas, también se conoce como el modelo por medio del cual los países pretenden beneficiarse mutuamente a través de la eliminación progresiva de barreras al comercio. Cuando la integración económica aumenta, las barreras al comercio entre mercados disminuyen. La economía más integrada o consolidada actualmente, entre naciones independientes, es la Unión Europea y su zona 'Euro'. La integración consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países. Tinbergen distingue entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías, por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros; las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación, por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas, que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan más complicadas de poner en práctica.

1.5.1 ÀREA DE LIBRE COMERCIO

Zona integrada por el territorio de distintos países donde los Bienes producidos por cada uno de ellos pueden circular libremente.

El Comercio de Bienes entre los países miembros del área esta exento del pago de Impuestos aduaneros y de cualquier otro tipo de limitaciones.

En el Intercambio con terceros países, cada miembro del área conserva su independencia en la determinación de la Política Comercial.

La liberación de gravámenes dentro de la zona se realice a través de negociaciones, cuyas reglas fundamentales están contenidas en el pacto constitutivo. La zona de libre Comercio, en la medida que establece ventajas para los países miembros de las cuales no participan los demás países, constituye una excepción al principio de no discriminación en las preferencias, que es fundamental dentro del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio. Su origen se encuentra en el artículo XXIV de este pacto.

Los acuerdos para la Constitución de Zona de Libre Comercio son sometidos a las partes contratantes. Ejemplos: la Asociación Europea de Libre Comercio, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

1.5.2 UNIÓN ADUANERA

Una unión aduanera es un área de libre comercio que además, establece una tarifa exterior común; es decir, que los estados miembros establecen una política comercial común hacia los estados que no son miembros. Sin embargo, en algunos casos, los estados tienen el derecho de aplicar un sistema de cuotas de importación único. Uno de los propósitos principales para la creación de las uniones aduaneras es incrementar la eficiencia económica y la unión entre los estados miembros.

Si no existe una tarifa única, cada estado tendría una política exterior diferente, y para evitar que un producto de un estado no miembro entrara a la comunidad comercial por medio del estado con la tarifa más baja, y después fuera trasladado a un estado miembro que tuviera una tarifa superior hacia el país de origen, el área de libre comercio tendría que establecer reglas

de origen específicas y revisiones en las fronteras. Por el contrario, en las uniones aduaneras con una tarifa común entre todos los estados miembros, se eliminan todas las revisiones fronterizas entre éstos, dado que un producto importado de un estado no miembro es sujeto a la misma tarifa sin importar el puerto de entrada.

1.5.3 MERCADO COMÚN.

Un mercado común es un tipo de bloque comercial que se compone de una combinación de unión aduanera y zona de libre comercio. Los países actúan como bloque, definiendo los mismos aranceles al comerciar hacia afuera para evitar competencias internas, anulando entre ellos los aranceles en frontera y permitiendo el libre tránsito de personas, así como de capitales y servicios; libre prestación de servicios y libertad de establecimiento de las empresas. También se puede llamar mercado único.

Se establece por medio de tratados entre los países que se asocian con el propósito de eliminar eventualmente las barreras aduaneras existentes en el comercio exterior, estableciendo derechos de aduana comunes para productos originarios en cualquier otro país fuera del grupo, así como otra serie de políticas económicas uniformes para beneficio de los países de la comunidad.

1.5.4 UNIÓN ECONÓMICA.

La Unión económica y monetaria (UEM) supone la integración de los distintos países miembros en un Mercado Común en el que se respeten las "cuatro libertades", es decir, la libertad de circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Igualmente, se pretende el establecimiento de una Política Comercial Común respecto a los países que no pertenezcan a dicho Mercado Común.

Así mismo, la Unión Económica culmina con la Unión Monetaria, proceso por el cual se instauró el euro como moneda única de una parte de los países de la Unión Europea.

1.6 CONTRIBUCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

1.6.1 BASE GRAVABLE DEL IGI (ARTÍCULO 64ª LEY ADUANERA)

La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable.

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de esta ley.

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

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

1.6.2 IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN

(ARTICULO 79º LEY ADUANERA)

Es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros.

Cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas o documentos no constituyen los valores comerciales de las mercancías, harán la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que procedan.

1.6.3 INCOTERMS

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, 'términos internacionales de comercio') son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las

responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011).

1.6.3.1 Tipos de Incoterms.

International Commercial Terms (INCOTERMS)		
GROUP	TERM	Stands for
E	EXW	Ex Works
F	FCA	Free Carrier
	FAS	Free Alongside Ship
	FOB	Free On Board
C	CFR	Cost and Freight
	CIF	Cost, Insurance and Freight
	CPT	Carriage Paid To
	CIP	Carriage and Insurance Paid To

D	DAF	Delivered At Frontier
	DES	Delivered Ex Ship
	DEQ	Delivered Ex Quay
	DDU	Delivered Duty Unpaid
	DDP	Delivered Duty Paid

1.6.3.1.1 EXW "EX WORK" (en fábrica).

El vendedor se obliga a poner a disposición del comprador en su establecimiento o lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni efectuar la carga en el vehículo receptor, concluyendo sus obligaciones.

1.6.3.1.2 FCA "FREE CARRIER" (franco transportista).

El vendedor entrega la mercancía y la despacha para la exportación al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. El lugar de entrega elegido determina las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar: si la entrega tiene lugar en los locales de vendedor, éste es responsable de la carga; si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

1.6.3.1.3 FAS "FREE ALONGSIDE SHIP" (franco al costado del buque).

La entrega de la mercancía se realiza cuando es colocada por el vendedor al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Son por cuenta del comprador todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. Este incoterm exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

1.6.3.1.4 FOB "FREE ON BOARD" (franco a bordo).

El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.

1.6.3.1.5 CFR "COST AND FREIGHT" (coste y flete).

El vendedor paga los gastos de transporte y otros necesarios para que la mercancía llegue al puerto convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite de vendedor a comprador una vez haya sido entregada esta a bordo del buque en el puerto de embarque y haya traspasado la borda del mismo. También exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. El seguro es a cargo del comprador

1.6.3.1.6 CIF "COST, INSURANCE AND FREIGHT" (coste, seguro y flete).

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de contratar y pagar la prima del seguro marítimo de cobertura de la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, ocupándose además, del despacho de la mercancía en aduana para la exportación.

1.6.3.1.7 CPT "CARRIAGE PAID TO..." (transporte pagado hasta...)

El vendedor contrata y paga el flete de transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del primer transportista designado por el vendedor, caso de existir varios. el despacho en aduana de exportación lo realiza el vendedor.

1.6.3.1.8 CIP "CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO..." (transporte y seguros pagados hasta...)

Este término obliga al vendedor de igual forma que el CPT y además debe contratar el seguro y pagar la prima correspondiente, para cubrir la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, si bien, solo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima.

1.6.3.1.9 DAF "DELIVERED AT FRONTIER" (entregado en frontera).

El vendedor cumple su obligación, cuando, una vez despachada la mercancía en la aduana para la exportación la entrega en el punto y lugar convenidos de la frontera, antes de rebasar la aduana fronteriza del país colindante y sin responsabilidad de descargarla. Es de vital importancia que sea definido con precisión el "término" frontera.

1.6.3.1.10 DES "DELIVERED EX SHIP" (entregado sobre el buque).

La mercancía es puesta por el vendedor a disposición del comprador a bordo del bûque, en el puerto de destino convenido, sin llegar a despacharla en aduana para la importación. El vendedor asume los costes y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino, pero no de la descarga. Solo se usa cuando el transporte es por mar.

1.6.3.1.11 DEQ "DELIVERED EX QUAY" (entregado en muelle)

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle y una vez descargada, en el puerto de destino convenido. En este término es el comprador el obligado a realizar el despacho aduanero de la mercancía para la importación. solo es usado en transporte marítimo.

1.6.3.1.12 DDU "DELIVERED DUTY UNPAID" (entregado sin pago de derechos)

El vendedor entrega la mercancía al comprador en el lugar convenido del país del comprador, no despachada para la aduana de importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada a dicho lugar. El término DDU puede utilizarse en cualquier medio de transporte.

El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta el lugar convenido. El comprador ha de pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo

1.6.1.1.13 DDP "DELIVERED DUTY PAID" (entregado con pago de derechos)

En este término el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar convenido del país de la importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación.

CAPÍTULO II

TRÁMITES

Y DOCUMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.- TRÁMITES Y DOCUMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1 ANTECEDENTES DE LA ADUANA

2.1.1 ÈPOCA PREHISPANICA

En la época prehispánica existía una intensa actividad comercial entre los pueblos mesoamericanos; tenían, además del trueque, sistemas de valor y medida que se empleaban para el intercambio de mercancías. Tal y como ahora utilizamos billetes, monedas y cheques, entonces se usaban pequeños carrizos rellenos de polvo de oro, plumas de aves preciosas y semillas de una cierta especie de cacao, los cuales eran reconocidos y aceptados en toda Mesoamérica. Los tianguis o plazas de mercadeo estaban sujetos a reglamentos estrictos, cuyo

cumplimiento era vigilado por inspectores especiales. Las culturas dominantes, como la mexicana, exigían a los pueblos sojuzgados el pago de tributos e imponían una organización del comercio a grandes distancias, organización que resultó vital para la sociedad precortesana.

El comerciante que recorría largas distancias era llamado entre los mexicanos "Pochteca", él era quien intercambiaba los productos de la región con los de otros pueblos situados más allá de las fronteras del Estado mexicano. Así, en México Tenochtitlan podían adquirirse pescados y mariscos frescos de la zona del Golfo o textiles y plumajes del área del Petén.

2.1.2 ÈPOCA INDEPENDIENTE.

El primer documento legal del México independiente fue el Arancel General Interno para los Gobiernos de las Aduanas Marítimas en el Comercio Libre del Imperio, publicado el 15 de diciembre de 1821. En este documento se designaron los puertos habilitados para el comercio, se especificó el trabajo que debían realizar los administradores de las aduanas, los resguardos y los vistas; además se plantearon las bases para la operación del arancel, estableciendo que los géneros, las mercancías de importación prohibida y las libres de gravamen quedaban a criterio de los administradores de las aduanas.

En 1821, la Sección de Aduanas se encontraba adscrita a la Secretaría de Estado y del Despacho de Hacienda.

En el año de 1831, México firmó un tratado de amistad con los Estados Unidos, uno de sus primeros convenios en materia de comercio internacional.

Por disposición presidencial se creó la Aduana de México en 1884 y se instaló el 8 de mayo en el antiguo edificio de la Casa de Contratación y de la Real Aduana en la plaza de Santo Domingo.

El 1 de marzo de 1887 se expidió una nueva Ordenanza General de Aduanas Marítimas y Fronterizas con dos anexos: en el primero apareció en forma separada la tarifa general; el segundo contenía la aplicación de la tarifa.

2.1.3 ÈPOCA MODERNA

Se hicieron algunas modificaciones, principalmente en el manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior; el ingreso o extracción de mercancías por vía postal; el reconocimiento aduanero de mercancías; la valoración aduanera; la garantía de contribuciones para el régimen de tránsito de mercancías, los procedimientos administrativos y las infracciones aduaneras, entre otras.

Ante la apertura del comercio exterior emprendida en la década pasada, se pretende prestar el servicio aduanero donde la demanda comercial lo requiera, para lo cual se establece contacto con las cámaras industriales, para conocer las necesidades de importación y exportación de la planta productiva. Con el fin de facilitar la operación mediante métodos de control, se instrumentó el Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI), así como el Sistema de Selección Automatizado en los reconocimientos, lo que conocemos como semáforo fiscal. Se delegó la responsabilidad de clasificar, determinar el valor en aduana y el origen de las mercancías a los agentes aduanales, quedando a cargo de la autoridad sólo la facultad de verificación del cumplimiento de esta obligación, así se redujo la discrecionalidad de los empleados en la aduana.

La instalación de equipo de alta tecnología ha permeado todas las áreas y procedimientos que se realizan, de tal forma que la red informática se actualiza en forma permanente y puede utilizarse en el ámbito nacional con reportes automatizados del quehacer aduanero. Por otra parte, los sistemas de control (videos, aforos y rayos X) son continuamente renovados.

En cuanto a la facilitación en salas internacionales de pasajeros, se sustituyó el semáforo fiscal por un mecanismo que automáticamente determina si procede o no la revisión del equipaje, mejorando la detección de mercancías no declaradas. Con el rediseñamiento del área de aduanas se está agilizando la revisión de los flujos de pasajeros.

2.2 DESPACHO ADUANERO

Es el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en La Ley Aduanera en vigor, 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.

Por lo que al Despacho Aduanal se le define como el conjunto de pasos y formalidades para poder desaduanizar las mercancías de Comercio Exterior, los cuales deben ser cumplidos por los agentes aduanales, los importadores, los exportadores, consignatarios o tenedores de las mercancías.

Las formalidades que se deben de cumplir al momento del despacho aduanero de las mercancías, son amplias y específicas según sea el caso, ya que dependerá del régimen aduanero, del origen de las mercancías y de su correcta clasificación arancelaria, principalmente. Dichas formalidades son tanto las Regulaciones o Restricciones Arancelarias, como las no Arancelarias.

2.3 REQUISITOS NECESARIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS.

Las personas que estén interesados en realizar importaciones deben estar inscritos en el padrón de importadores a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para lo cual deben encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, comprobar ante las autoridades aduaneras que se encuentran inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes y cumplir con las disposiciones legales que regulan el ingreso y salida de las mercancías.

- Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.
- Contar con la información, documentación y aquellos medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a la Ley de Comercio Exterior y tratados

internacionales de los que México sea parte y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.

- Entregar al agente o apoderado aduanal que promueva el despacho de las mercancías una manifestación por escrito, y bajo protesta de decir verdad, con los elementos que permitan determinar el valor en aduana de las mercancías.
- Entregar al agente aduanal el documento que compruebe el encargo conferido para realizar sus operaciones.
- El importador deberá conservar copia de dicha manifestación, obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar que el valor declarado ha sido determinado de conformidad con las leyes mexicanas y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.
- Cumplir con todas las disposiciones arancelarias y no arancelarias requeridas para la importación de la mercancía o bienes.

2.4 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS.

Quienes importen mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la SHCP, el cual deberá ser tramitado por el agente o apoderado aduanal una vez reunida la documentación necesaria, y deben declarar, entre otros datos, los siguientes:

- El régimen aduanero al que se pretendan destinar las mercancías.
- Los datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, de las cuotas compensatorias.
- Los datos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos, autorizaciones o normas oficiales), el origen de la mercancía, el peso o volumen y la identificación individual, como lo son el número de serie, parte, marca, modelo o especificaciones técnicas.

• El código de barras, número confidencial o firma electrónica que determinen el despacho por el agente aduanal.

- La Factura Comercial
- El conocimiento de embarque
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias
- Permiso de importación, avalado por la SE
- Certificado de origen.
- Certificado de peso volumen
- Documento que permita la identificación, análisis y control de la mercancía

2.5 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS.

- Pedimento de Exportación
- La Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Conocimiento de Embarque
- Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, como el certificado de origen, los certificados sanitarios, normas oficiales mexicanas, etc.

2.6 REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Éstas medidas se establecen a través de acuerdos expedidos por la SE o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente (Sagarpa, Semarnat, Sedena, Salud, SEP, etc.), pudiendo establecerse en los siguientes casos:

- I. Para corregir desequilibrios de la balanza de pagos
- II. Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de Mercado sustancial en su país de origen o procedencia.
- III. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte
- IV. Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas Unilateralmente por otros países.
- V. Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de Mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de Comercio Internacional.
- VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología.

Estas medidas deben someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior de la SE y publicarse en el *Diario Oficial de la Federación*, siempre y cuando no se trate de medidas de emergencia. En todo caso, las mercancías sujetas a restricciones y regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que le corresponda de acuerdo con la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación.

2.7 PERMISOS PREVIOS

Un permiso previo es una regulación no arancelaria que se utilizan para importar determinadas mercancías que están controladas; es un instrumento utilizado por la SE en la importación y exportación de bienes sensibles, para sostener la seguridad nacional y la salud de la población, así como controlar la explotación de los recursos naturales y preservar la flora y la fauna, regulando la entrada de mercancía. De los bienes sujetos al requisito de permiso previo de importación tenemos entre otros, productos petroquímicos, maquinaria usada, vehículos, prendas de vestir, computadoras, armas y llantas usadas.

La Secretaría de Economía indica en los permisos las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujeten, así como el valor y la cantidad o volumen de la mercancía por importar y los datos o requisitos que sean necesarios, pudiéndose solicitar su modificación o prórrogas.

Los permisos, para su control, se expiden en papel seguridad o en tarjeta inteligente para su descargo electrónico. (Artículos 21 y 22 de la Ley de Comercio).

2.8 CUPOS

Con la entrada en vigor del TLCAN, se estableció el certificado de cupo de importación, con objeto de llevar un control de los cupos negociados al amparo de los Tratados. Se debe entender por cupo una cantidad determinada de mercancías que entrarán bajo un arancel preferencial (arancel cupo) a la importación durante un tiempo determinado, es decir, tendrán una vigencia, la cual se establece en el cuerpo del Certificado de cupo. Estos certificados son expedidos por la SE en papel seguridad y se otorgan a las empresas por medio de licitaciones públicas o asignación directa. (Artículos 23 y 24 de la Ley de Comercio Exterior)

2.9 NORMAS OFICIALES MEXICANAS (NOM)

Tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, especificaciones técnicas, muestreo y métodos de prueba que deben cumplir los productos y servicios o procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente en general o el laboral, o bien causar daños en la preservación de los recursos naturales.

Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las NOM'S.

2.10 CERTIFICADO DE ORIGEN.

El Certificado de Origen es la prueba documental y útil herramienta para demostrar que un artículo es originario de México ante las autoridades aduaneras que reciben la mercancía, por

la importancia de la Cámara, tienen un gran reconocimiento y aceptación en el extranjero. Con los Certificados expedidos por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, usted podrá demostrar ante las autoridades de cualquier parte del mundo que su mercancía o producto es de origen mexicano y de esa manera evitará posibles controversias.

2.11 REGÍMENES ADUANEROS

Todas las mercancías que ingresen o que salen de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero.

Cuando una mercancía es presentada en la aduana para su ingreso o salida del país, se debe informar en un documento oficial (pedimento) el destino que se pretende dar a dicha mercancía.

Nuestra legislación contempla seis regímenes con sus respectivas variantes: definitivos; temporales, de depósito fiscal; de tránsito de mercancías; de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado y de recinto fiscalizado estratégico.

2.11.1 Definitivo:

- De importación
- De exportación

2.11.2 Temporal:

- De importación (para retornar al extranjero en el mismo estado y para elaboración, transformación o reparación en el país)
- De exportación (para retornar al país en el mismo estado y para elaboración, transformación o reparación en el extranjero).

2.11.3 Depósito Fiscal:

- En un Almacén General de Depósito
- En una Duty Free

- En una Exposición Internacional
- En una empresa de la Industria automotriz Terminal

2.11.4 Tránsito:

- Interno (de importación y de exportación).
- Internacional (por territorio nacional y por territorio extranjero).

2.11.5 Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado:

- Para su retorno al extranjero.
- Para su exportación.

2.11.6 Recinto Fiscalizado Estratégico:

- Para manejar, almacenar, custodiar, exhibir, vender, distribuir, elaborar, transformar o reparar las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas.

2.12 FACULTADES DE COMPROBACIÓN.

Las facultades en materia de comercio exterior se consignan en los artículos 144 de la Ley Aduanera y 42 del Código Fiscal de la Federación.

Estas facultades son:

- Reconocimiento
- Segundo reconocimiento
- Revisión de mercancías en tránsito
- Visitas domiciliarias
- Revisión de gabinete

El reconocimiento y el segundo reconocimiento consisten en el examen de las mercancías de Importación o Exportación, así como de sus muestras, para allegarse de los elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado.

Cuando las autoridades tengan conocimiento de cualquier irregularidad esta 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 los hechos u omisiones conocidos y que dan origen a la irregularidad.

En caso de que no sea exhibida la documentación para acreditar la estancia legal de la mercancía en el país la autoridad procederá al embargo precautorio en términos de lo dispuesto en el artículo 155 de la Ley Aduanera. (Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera)

2.12.1 PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERA (PAMA)

Es el conjunto de actos previstos en la Ley Aduanera, ligados en forma sucesiva, con la finalidad de determinar las contribuciones omitidas y en su caso, imponer las sanciones que correspondan en materia de comercio exterior, respetando al particular su derecho de audiencia al considerarse las probanzas y argumentaciones que pretendan justificar la legalidad de sus actos

Existen dos procedimientos respecto al mismo referente el primero a irregularidades de carácter formal que dan lugar al embargo precautorio de mercancías sin existir secuestro de las mercancías, sin embargo el otro procedimiento es por faltas graves por las cuales si existe secuestro de las mercancías una vez inicia el procedimiento establecido por la ley los cuales son cuatro de los que hablaremos más adelante, pero el más común es el inicio de facultades de la autoridad o el reconocimiento único. Pero a que acredita la autoridad esta gravedad, es decir que radica en el tipo de mercancía, actos del importador.

Con lo que se refiere a mercancías son dos supuestos los más usuales que son mercancías prohibidas en el comercio, o restringidas y con regulaciones no arancelarias como lo son aquellas mercancías que requieren permisos de la Secretarías de Salud, Defensa Nacional o Secretaría de Economía, es decir que no se encuentran en el comercio libre o que no son susceptibles de propiedad para un particular, las mercancías sujetas a restricciones y regulación no arancelaria encuentran su fundamento en el artículo 17 de la Ley de Comercio Exterior, como son los cupos máximos, el marco del país de origen, las certificaciones, las cuotas compensatorias entre otros que la ley señala, de estos destacan los permisos previos que emite alguna dependencia del Gobierno federal para autorizar la importación o exportación

de mercancías, así mismo ocurre con señalamientos de la Ley de Comercio Exterior en este caso además de pagar aranceles se les exige que se cumplan con medidas y regulaciones no arancelarias, en este caso si no se cumplen se exige una garantía para poder despachar las mercancías para cubrir el posible crédito que se finque.

Grave también lo es no contar con la documentación correspondiente de mercancía que se introdujo por lugares autorizados, y la falta es lo contrario que se introduzcan por lugares no autorizados o habiéndose importado a franja y zona fronteriza (20 Kilómetros paralelo al Río Arizona) se pretenda internar al resto del país.

También se considera falta grave el exceso de equipaje y no declarar un exceso del mismo para el pago de impuesto, cuando sea por vía aérea las compañías aéreas proporcionará el formato para declarar.

Así mismo grave es no declara el valor real de la mercancía si la diferencia es de 10% se inician el PAMA y se secuestra los bienes, mediante un procedimiento formal se determina el valor de las mercancías.

Cuando un vehículo es manejado por un tercero y no por la persona autorizada en el documento se decomisa el vehículo contando con un plazo de cuarenta cinco días para desvirtuar los hechos o alegar en su favor del interesado de no comprobarse la legal estancia, legal importación o detención este vehículo es vendido.

Más grave es un subvaluación mayor al 50%, puede suceder también que en la factura se agreguen datos falsos referentes al nombre del importador, el proveedor, al domicilio del primero o inexistente, en estos casos la orden para iniciar el PAMA se gira por el administrador general de Aduanas o por el administrador regional del SAT competente. Es importante ya que de no ser así da lugar a una defensa, con grandes posibilidades de obtener una resolución favorable en el medio de defensa.

Se tiene un plazo de 10 días para aportar pruebas, lo grave es que si nos encontramos en presencia de mercancías perecederas, o de fácil descomposición, animales vivos, se destruyen o se venden si son automóviles o animales, pues el particular no tiene medio de defensa alguno, es por ello que es importante que acuda a u profesional en materia en estos casos y en los demás para que lo asesoren. Si resulta que no eran ilegales se devuelve el supuesto valor y los intereses que estas generen pues se encuentran en un depósito bancario de las mismas que nunca es el valor real de ellas y sufre un menoscabo el particular por una presunción de la autoridad cuestión que a todas luces es ilegal.

El PAMA se inicia con el acta que levanta el funcionario de hacienda, es de suma importancia que se circunstancien los hechos ya que de no hacerse de marea correcta (como es usual) se comenten ilegalidades que originan grandes posibilidades de cancelar los créditos mediante un Juicio de Nulidad, si no se puede identificar al momento de despachar que es correcta la declaración como lo son los productos químicos se debe tomar una muestra en triplicado, uno para la autoridad, otro para el particular y el último para el laboratorio, es de suma importancia conservar la misma como prueba en juicio y auxilio en el momento de una defensa fiscal.

Existe otra ilegalidad es que si se encuentra mercancía sujetas al PAMA también es posible embargar precautoriamente y a fin de garantía de interés fiscal embargar el vehículo que lo transporta, salvo que sea público. No solo secuestran los bienes sino el medio de transporte lo que es a todas luces abusivo, por ello le insito en una defensa mediante juicio de nulidad, pues mas de una vez se embarga Camiones, Camionetas y Tráileres.

Una vez que se está sujeto al PAMA, cuenta con diez días para ofrecer pruebas, la autoridad obliga a que se señale domicilio para que en un plazo de 4 meses emita la resolución y determine un crédito si es caso de que existan irregularidades, estos cuentan a partir del día en que se levanta el acta de inicio de Procedimiento. Si es la aduna quien emite la resolución provisional, mas no la de la local del SAT que es la definitiva es por ello que insisto se asesore e interponga un juicio de nulidad porque el PAMA está lleno de irregularidades en la mayoría de las ocasiones, lo que le da una gran posibilidad de obtener una resolución a su favor, si bien es cierto que se puede interponer un recurso de revocación no lo aconsejo ya que en muy pocas ocasiones se obtiene la cancelación del crédito, aún cuando parezcan elementales las irregularidades, por experiencia propia es mejor el Juicio de Nulidad.

El cual se puede defender mediante un juicio contencioso administrativo, ya que mas de un abogado sugiere en primera instancia interponer un amparo, sin embargo quien suscribe considera que no es la mejor opción ya sea por no agotar una instancia que si bien no es exigible, es una posibilidad que nos otorga la ley con grandes posibilidades de obtener una sentencia favorable. Es por ello que estudiamos en LA presente lo que es el PAMA, este procedimiento debe observar las garantías individuales establecidas en los artículos 14 y 16 de la Carta Magna, en el entendido que el primero indica que nadie puede ser privado de la vida, la libertad, las propiedades o derechos sino mediante un juicio ante los tribunales previamente establecidos siguiendo las formas y formalidades de procedimiento previamente establecidas, así mismo como el artículo 16 que expresa que nadie puede ser molestado en sus propios bienes y derechos salvo que exista mandamiento escrito para ello, de autoridad competente, debidamente fundamentada y motivada.

No solo se debe observar tales artículos constitucionales en este procedimiento sino también las disposiciones como el artículo 38 del Código Fiscal de la Federación referente a los requisitos que debe contener un acto de autoridad el inicio de facultades en el artículo 42 en sus fracciones II, V y VI, el artículo 105 en su fracción II referente a la asimilación de contrabando, entre otros, así como el artículo 150, 152, 153, 154 y 155 del la Ley Aduanera, por último el 179 del Reglamento de la Ley Aduanera

La ley aduanera hace alusión a las formas que puede iniciar el procedimiento administrativo de dos formas, a petición de la parte interesada o de forma oficiosa por la propia autoridad, ya se iniciativa atribuible a la misma autoridad o por orden de si superior jerárquico, por petición de otra autoridad o por denuncia de un particular.

Pero tenemos que definir en primera instancia que es mercancía, como lo indica el glosario de Aduanas:

Mercancías. Son todos los bienes y servicios que cruzan nuestra frontera nacional aun cuando las leyes las consideren como no sujetas a una operación comercial. De acuerdo con la Ley Aduanera, se consideran mercancías los productos, artículos, efectos y cualesquiera otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

CAPÍTULO III

LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.- LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL.

3.1 Concepto.

La logística (del inglés logistics) es definido como el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución. En el ámbito empresarial existen múltiples definiciones del término logística, que ha evolucionado desde la logística militar hasta el concepto contemporáneo del arte y la técnica que se ocupa de la organización de los flujos de mercancías, energía e información.

La logística es fundamental para el comercio. Las actividades logísticas conforman un sistema que es el enlace entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia.

La logística empresarial, por medio de la administración logística y de la cadena de suministro, cubre la gestión y la planificación de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución.

3.2 FACTORES ESCENCIALES EN LA LOGÍSTICA

Factor humano	Volúmenes e inventarios
Sistemas de información abiertos	Estrategia
Desarrollo de proveedores	Visión y visibilidad
Estandarización de procedimientos	Planeación y control de la operación
Optimización de transporte	

3.3 ENTORNO MUNDIAL (GLOBALIZACIÓN)

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.

3.4 VÍAS GENERALES DE COMUNICACIÓN

Son la porción de tierra, espacios aéreos o marítimos por donde transitan habitualmente los medios de transporte (“caminos”).

Las vías de comunicación también implican los espacios por donde se propagan las ondas electromagnéticas que permiten el desarrollo de la comunicación.

Para efectos del transporte son:

- Mares territoriales
- Las corrientes navegables
- Los lagos y lagunas navegables

- Canales destinados a la navegación
- Las vías férreas
- Los caminos
- Los puentes
- El espacio nacional en que transitan las aeronaves

En México:

- Acuáticas: vías generales de comunicación por agua.
- Terrestres: caminos, ferrocarriles y puentes.
- Espacio aéreo: tránsito de aeronaves y medio de propagación de ondas electromagnéticas.

3.5 MEDIOS Y MODOS DE COMUNICACIÓN

3.5.1 Medios:

Son todos los vehículos que se utilizan para transportar personas y cosas prestando en tal forma un servicio de transporte o para establecer comunicación, es decir, el flujo de información entre dos o más puntos prestando a su vez un servicio de comunicación.

Estos son: barcos, aviones, camiones y trenes.

3.5.2 Modos:

Se clasifican dependiendo del medio físico que utilizan: terrestre, acuático o aéreo.

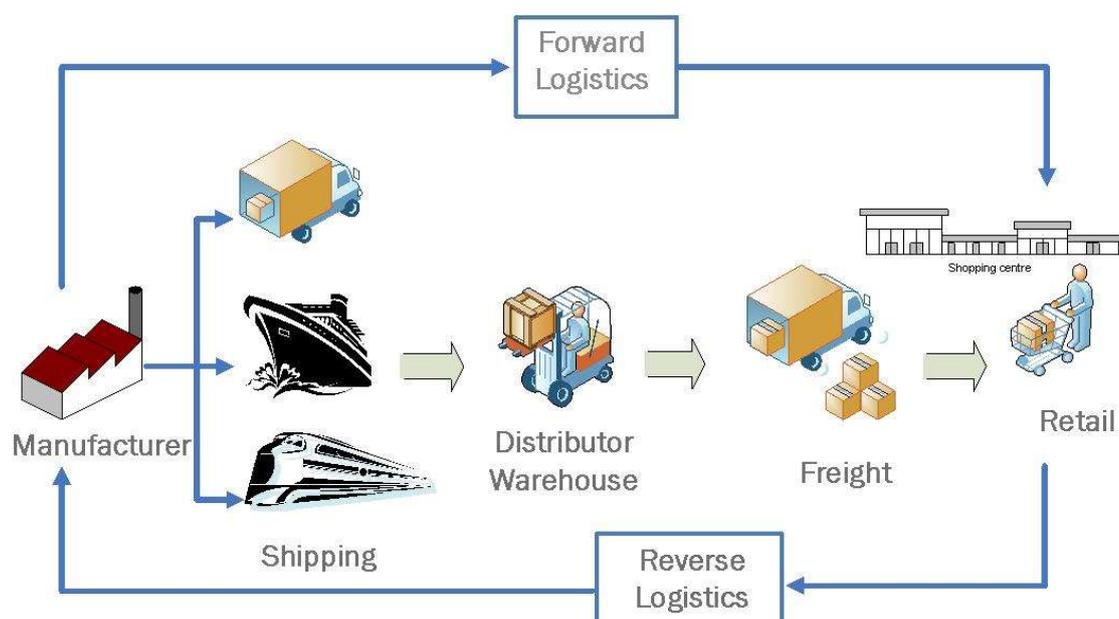
Estos son:

- Marítimo / Portuario
- Carretero
- Ferroviario
- Aéreo

3.6 LOGÍSTICA Y CADENA DE SUMINISTROS

3.6.1 Logística:

- Proceso: por tener fases secuenciales
- Planeación: requiere estrategias programadas
- Instrumentación: no se detiene en la planeación sino que define la ejecución del mismo
- Control: evaluación, supervisión y retroalimentación
- Flujo y almacenamiento: distribución física de materias primas, producto en proceso o producto terminado
- Flujo informativo: información oportuna para tomar decisiones alternativas a minimizar efectos de retraso
- Cumplimiento de un requisito: ¿de quién?



3.7 TIPOS DE CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS LOGÍSTICOS

En los sistemas logísticos se aplican cuatro tipos de clasificación:

3.7.1 Recepción-Entrega Inmediata.

Es combinar el inventario de diversas fuentes en una clasificación determinada con anticipación para un cliente específico. Requiere una entrega precisa y oportuna de cada fabricante. Mientras un producto se recibe y descarga en un almacén, se clasifica por destino. El cliente comunica los requerimientos precisos del volumen de cada producto para cada destino. El producto pasa de los andenes a un camión en dedicado a una entrega específica. Se liberan los camiones para trasladarse a su destino

3.7.2 Combinación.

Es similar a la recepción-entrega inmediata, esta se realiza en un sitio intermedio entre el origen y el destino de embarque, los embarques se descargan y clasifican en la combinación deseada por cada cliente. Los productos que llegan se pueden combinar con otros que ya existen en el almacén. Los almacenes de combinación tienen el efecto de reducir el almacenamiento general

de productos al mismo tiempo que proporcionan surtidos específicos para un cliente y minimizan el costo de transporte. (Se utiliza mucho para el menudeo).

3.7.3 Ensamblado.

Su objetivo es apoyar las operaciones de manufactura clasificar, secuenciar y entregar los componentes cuando se requieren en la fabricación. Sirve para lograr un agrupamiento de los procesos del inventario en el momento y lugar precisos.

3.7.4 Almacenamiento Estacional.

El beneficio económico directo es atender la producción o la demanda estacional.

3.8 FUNCIONES DEL ALMACÉN.

La manera de organizar y administrar el departamento de almacenes depende de varios factores, tales como el tamaño y plan de organización de la compañía, el grado de centralización deseado, la variedad de productos fabricados, la flexibilidad relativa de los equipos y facilidades de manufactura y de la programación de la producción. Sin embargo, para proporcionar un servicio eficiente, las siguientes funciones son comunes a todo tipo de almacenes:

1. recepción de materiales en el almacén
2. registro de entradas y salidas del almacén
3. almacenamiento de materiales

4. mantenimiento de materiales y del almacén
5. despacho de materiales
6. coordinación del almacén con los departamentos de control de inventarios y de contabilidad.

3.9 ECONOMÍAS A ESCALA.

- La economía de escala en el transporte es el costo por unidad de peso que disminuye conforme aumenta el tamaño de un embarque.
- El costo fijo del transporte se asigna respecto al peso mayor.
- Costos fijos:
 - Administración
 - Programación
 - Costo del equipo
 - Tiempo de colocación de los vehículos
 - Facturación
- Se consideran fijos ya que no varían con el tamaño del embarque:

“Cuesta lo mismo administrar un embarque de

100kgs que uno de 1000kgs”

3.10 ECONOMÍAS A DISTANCIA.

- Se refiere al menor costo por unidad de peso del transporte conforme aumenta la distancia.

Ejemplo: Un embarque a transportar 800 km costará menos que realizar dos embarques del mismo peso a una distancia de 400 km

- A esto se le denomina principio de disminución.

Las distancias más largas permiten distribuir el costo fijo entre mas kilómetros lo cual produce costos más bajos por kilómetro.

3.11 PRINCIPIOS DE TRANSPORTE

- La meta desde una perspectiva de transporte es maximizar el tamaño de la carga y la distancia del embarque, al mismo tiempo que se cumple con las expectativas de servicio del cliente.

3.12 PARTICIPANTES DEL TRANSPORTE

3.12.1 El Embarcador o consignador:

Tienen un interés común en desplazar los artículos del origen al destino dentro de un tiempo determinado

Servicios:

1. Tiempos de recolección y entrega
2. Tiempo de tránsito predecible
3. No tener pérdidas ni daños

Intercambio preciso y oportuno de información y facturación

3.12.2 Los Transportistas y Agentes:

Transportista: empresa que realiza un servicio de transporte, pretende maximizar sus ingresos por el desplazamiento y minimizar los costos asociados.

Buscan coordinar tiempos de recolección y entrega para agrupar y consolidar el flete de muchos embarcadores

Buscan economías de escala y de distancia

Los agentes facilitan la relación entre el cliente y el transportista

3.12.3 El Gobierno:

Busca un ambiente de transporte estable y eficiente para apoyar al crecimiento económico.

Promueven el desarrollo del transporte al otorgar derecho de paso en carreteras y aeropuertos.

En algunos países el gobierno controla el transporte sobre mercados, tarifas y servicios lo cual hace que influya de manera directa en el crecimiento económico de dicho país.

3.12.4 Tecnología de Información :

Se comparte información en tiempo real

Comprende tres mercados:

Intercambio de información sobre capacidades de fletes con los embarques

Compra de combustible, equipo, piezas y suministros.

Seguimiento puntual del embarque

La disponibilidad de información en tiempo real mejora la visibilidad del embarque hasta el punto en donde la comunicación y el seguimiento ya no son un reto.

La visibilidad es útil para la planeación para compartir información sobre planeación de capacidad y programación.

3.12.5 El público :

Se interesa en: accesibilidad el transporte, gastos, eficacia y estándares ambientales y de seguridad.

El público es quien indirectamente crea la demanda.

Alta importancia del medio ambiente ya que son ellos quienes pagan el precio de una mala operación

3.13 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

Es el conjunto de técnicas y métodos que nos sirven para definir:

- Qué artículos ordenar
- Cuánto ordenar
- Cuándo se necesitan
- Cuándo ordenar
- Cómo y dónde almacenarlos
- Cómo controlarlos

3.13.1 Objetivos.

- Maximizar el nivel de servicio al cliente
- Minimizar la inversión en inventarios
- Maximizar la eficiencia en las operaciones de manufactura, compras y distribución
- Mejorar el retorno de la inversión
- Maximizar la rentabilidad

3.14 INVENTARIOS

Son los artículos, materias primas, materiales, etc. que se encuentran en almacén o en proceso, los cuales permiten ejecutar las operaciones del proceso de manufactura o distribución al cliente

3.14.1 Funciones.

- Inventario de fluctuación: se tiene debido a que las ventas y la producción no pueden ser estimadas con precisión en relación con el tiempo.
- Inventario de anticipación: se tiene para anticiparse a periodos pico o estacionales.
- Inventario por lotes: se utiliza cuando es impráctico producir o comprar en la misma proporción que las ventas. Se compra por lote.
- Inventario por transporte: Existen debido a que el material debe ser movido de un lugar a otro, mientras está en tránsito no sirve ni a la planta ni a los clientes

3.14.2 Clases de inventarios.

- Materia prima: utilizados para hacer componentes de productos
- Componentes: subensambles listos para utilizarse en el ensamble final
- En proceso: materiales o componentes sobre los que se está trabajando
- Producto terminado: listo para ser embarcado y distribuido al cliente
- Mantenimiento (MRO): necesario para efectuar mantenimiento correctivo y preventivo

CAPÍTULO IV

COMPETITIVIDAD Y PROGRAMAS DE FOMENTO A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

4.- COMPETITIVIDAD Y PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACION.

4.1 PROGRAMAS DE TRANSFORMACIÓN, ELABORACIÓN Y REPARACIÓN.

4.1.1 IMMEX (Programa para la industria manufacturera, maquiladora y de servicios para la Exportación)

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.

4.1.1.1 Beneficiarios.

La Secretaría de Economía 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.

Los bienes están clasificados de la siguiente manera.

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.

4.1.1.2 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
- ✓ - Devoluciones de IVA en 20 días hábiles
- ✓ - Registro automático en el padrón importadores

4.1.2 PROSEC (Programa de Promoción Sectorial)

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.

4.1.2.1 Beneficios.

Las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto PROSEC podrán importar con el arancel ad-valorem preferencial especificado en el artículo 5 del mencionado decreto, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas.

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.

4.2 PROGRAMAS DE APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN

4.2.1 ECEX (Empresas de Comercio Exterior)

El registro de Empresas de Comercio Exterior es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras pueden incursionar en los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

El registro en Empresas de Comercio Exterior brinda a sus titulares los siguientes beneficios:

La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA.

Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico.

Descuento del 50% en los apoyos financieros que proporciona Bancomext.

Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

4.2.1.1 Beneficiarios

Empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior.

4.3 OTROS PROGRAMAS

4.3.1 ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras)

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.

CAPÍTULO V

ENVASE Y EMBALAJE

5.- ENVASE Y EMBALAJE.

5.1 INTRODUCCIÓN.

Hay un poco de confusión en el significado de estas tres palabras. En México y algunos países de América Latina el común de la gente llama envase al recipiente para contener líquidos; y empaque al contenedor para sólidos; y la palabra embalaje no forma parte de su vocabulario.

Según este criterio- que se puede llamar el tradicional- ejemplo más característico de un envase es la botella de vidrio o de plástico y el ejemplo típico de un empaque es la caja, ya sea de cartulina o cartón, de lámina o madera.

De acuerdo, con este valor semántico los líquidos se envasan y los sólidos se empacan; de tal manera que en los directorios de México se localizan muchas empresas envasadoras de bebidas y otras tantas empresas empacadoras de alimentos sólidos y no hay ejemplos de compañías embaladoras.

Para solucionar este problema de semántica se llegó en 1982 por parte de algunos Institutos Nacionales de Envase de países de habla hispana a la conclusión de adherirse a la forma de hablar de España y de la mayoría de los países latinoamericanos.

La solución consistió en suprimir de forma categórica y drásticamente la palabra empaque del glosario técnico de los contenedores, tanto de productos industriales como de consumo, argumentando que empaque tiene más bien la connotación de “junta, empaquetadora o sello” (elemento flexible que impide la fuga de un fluido a través de la unión de dos cuerpos sólidos) de tal manera que un empaque es una palabra muy usada en fontanería, plomería y mecánica.

La industria del envase y el embalaje en México representa el 4,7% del Producto Interior Bruto (PIB) industrial, 8,3% del PIB manufacturero y el 1,3% del PIB nacional, según la Asociación Mexicana de Envase y Embalaje (AMEE).

Datos que muestran la importancia del sector en la economía mexicana. Las previsiones de AMEE estiman un crecimiento del 4% para el sector en este año 2010 en relación con los datos del 2009.

5.2 EL ENVASE.

5.2.1 Concepto.

Un envase es un producto que puede estar fabricado en una gran cantidad de materiales y que sirve para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías en cualquier fase de su proceso productivo, de distribución o venta.

5.2.2 Funciones.

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.

5.2.3 Tipos de envase.

5.2.3.1 Primario: Es el lugar donde se conserva la mercancía; está en contacto directo con el producto.

5.2.3.2 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.

5.2.3.3 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.

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

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) Envases 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.

5.2.4 Materiales de envases.

5.2.4.1 Metal: Son elementos rígidos para contener productos líquidos y sólidos, pueden cerrarse herméticamente por ejemplo pinturas, lubricantes aditivos.

Los dos principales materiales para la elaboración de envases metálicos son el acero (película de estaño) 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.

a) Envases de hoja de lata: Se obtienen a partir del acero, mezcla con químicos.

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

b) Envases de aluminio: Utilizados para bebidas

c) Tubos colapsibles. (aluminio y estaño): Lustradores de calzado, adhesivos, ofrecen mayor resistencia y protección al producto y son de fácil reciclabilidad.

5.2.4.2 Papel: Se utiliza principalmente como envoltorios, dentro o fuera de otros empaques o embalajes. Ejemplos: bolsas, botes y cajas plegables de cartoncillo; ofrecen protección frente a la luz y el polvo; el papel absorbe la humedad del aire y pueden servir para retrasar el deterioro del producto debido a este factor.

5.2.4.3 Cartón: 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.

5.2.4.4 Plástico: 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.

Afectan el medio ambiente.

Existen dos tipos de envases de plásticos:

- a) Rígidos: (botellas, frascos, estuches, etc.)
- b) Flexibles: (bolsas, sacos, envolturas, etc.)

5.2.4.5 Polietileno de Alta Densidad: Es un producto versátil para la elaboración de botellas; Se utiliza en la elaboración de envases para alimentos, detergentes, aceites automotrices, shampoo, cajas para pescados, envases para pintura, entre otros.

5.2.4.6 PVC: El PVC se utiliza en la elaboración de envases para aceites, jugos, aderezos, shampoo, garrafones de agua purificada. De igual manera, en la fabricación de *blisters para* medicamentos, pilas, juguetes y golosinas. En película flexible se utiliza para envoltura de productos en general.

5.2.4.7 Polietileno de Baja Densidad: Bolsas para supermercados, para boutiques, para panadería, para productos congelados, productos industriales, etc. Además, con el polietileno de baja densidad se elaboran películas para: envasado de alimentos y productos industriales (leche, agua, plásticos, etc.).

5.2.4.8 Polipropileno: La película de PP se utiliza para el envasado de una gran variedad de productos como alimentos, frituras, cigarros, chicles, golosinas. En los sacos de rafia se envasan papas, cereales, azúcar y productos industriales.

El PP es transparente, resistente al impacto y tiene alta rigidez y dureza; con el PP se elaboran envases para alimentos (helados, margarina), envases para pinturas y rejillas para frutas.

5.2.4.9 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), cosméticos, farmacéuticos, entre otros.

Ofrecen mayor resistencia y protección al producto.

Son de fácil reciclabilidad.

Visibilidad del contenido.

Reutilizables.

5.3 EL EMPAQUE.

5.3.1 Concepto.

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.

5.3.2 Objetivo.

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 él. Por este motivo es de suma importancia hacerlo atractivo y agradable a la vista del consumidor.

Muchos de los productos físicos que se ofrecen al mercado tienen que empacarse por su naturaleza. El empaque incluye el diseño y la producción del envase o la envoltura del producto. El empaque puede incluir el envase inmediato del producto, es decir el recipiente que contiene el producto por ejemplo una botella de loción. Un empaque secundario que se tira cuando se pone en uso del producto, por ejemplo la caja que contiene la botella de loción. El empaque que envío, que se necesita para guardar, identificar y enviar el producto, por ejemplo una caja que contiene una cantidad determinada de botellas de loción.

El empaque tiene que desempeñar muchas de las tareas de venta, desde captar la atención y describir el producto, hasta realizar la venta en si. El desarrollo de un buen empaque para un producto nuevo exige muchas decisiones, la primera tarea es establecer un concepto de empaque que establece lo que éste debe ser o hacer por el producto. Luego hay que tomar decisiones en cuanto a elementos específicos como tamaño, forma, material, color, texto y signo de marca. El empaque debe ir de acuerdo con la publicidad, el precio y la distribución del producto.

Un motivo práctico y comercial para empaquetarlo es con el fin de protegerlo en su ruta de fabricante hasta el último consumidor, y en algunos casos, durante su vida con el cliente.

El empaque también debe formar parte de la mercadotecnia de una compañía. Un empaque puede ser la única manera en que una empresa pueda diferenciar su producto.

La gerencia puede empaquetar su producto de tal manera que puedan aumentar sus posibilidades de utilidad. Un paquete puede ser tan atractivo, que los clientes pagaron más solo por obtener el envase especial, aun cuando el aumento en el precio excede el costo adicional del envase.

5.3.3 Importancia creciente del empaquetado

El empaquetado está en el frente socioeconómico, hoy en día en relación con los temas de contaminación del medio ambiente.

El empaque usado es el contribuyente principal del problema de eliminar los desperdicios sólidos. El deseo de conveniencia del consumidor (respecto de envases desechables) está en conflicto con su deseo de un ambiente limpio.

5.3.4 Políticas y estrategias del empaque

Cambio del empaque: Actualmente sé esta favor del cambio y esta tendencia es cada vez más aceptada. La gerencia tiene dos motivos para considerar la innovación de empaque para combatir una disminución en las ventas o un deseo de ampliar el mercado atrayendo nuevos grupos de consumidores.

Empaque de la línea de productos: Una compañía debe de decidir si producir un empaque parecido en todos sus productos.

Empaque de rehuso: Otra estrategia que debe de considerarse es la del empaque que puede volver a utilizarse. Debe diseñarse y promover la compañía un empaque que debe de servir para otros propósitos después de consumir el contenido original

Empaque múltiple: Es cuando se colocan varias unidades. El empaque múltiple también puede ayudar a introducir nuevos productos y a ganar la aceptación por parte de los consumidores de un nuevo concepto.

5.3.5 .Material de empaque.

El material de empaque es de suma importancia en la distribución de mercancías y se define como el material o producto colocado alrededor de uno o varios artículos en el interior de un embalaje, a fin de protegerlos contra impactos y vibraciones a lo largo de la distribución.

En la actualidad existe una gran variedad de materiales de empaque, (polietileno expandido, burbujas de aire sellado, bolsas de aire, *honeycomb*, espuma de poliuretano, etc.) los cuales se utilizarán dependiendo del producto a transportar, ya que mucho tiene que ver el producto con el material de empaque seleccionado.

5.3.6 Material de acolchonamiento:

Se utiliza material de acolchonamiento para eliminar los espacios vacíos en el embalaje con la finalidad de proteger a los productos de impactos que puedan recibir a lo largo de la distribución.

Estos materiales pueden ser elaborados a base de papel o cartón reciclado, poliestireno, expandido (*Unicel*), *polietileno espumado*, *espuma de poliuretano*, *honeycomb*, *burbujas de aire sellado*, etc.

5.3.6.1 Película estirable (stretch film): La película estirable asegura la carga de manera fácil y rápida, protegiendo la carga a lo largo de su distribución. A La aplicación de esta película puede ser manual, automática o semi - automática.

5.3.6.2 Película termoencogible: La película termoencogible “encapsula” la carga haciéndola más estable y proporcionándole mayor seguridad.

5.3.6.3 Separadores: Los separadores son hojas que se colocan entre cama y cama de producto, pueden ser de diferentes materiales como: *Honeycomb*, *cartón corrugado*, *corrugado de plástico* y fibra sólida de cartón reciclado de diferentes dimensiones.

5.3.6.4 Esquineros: Los esquineros protegen las orillas de los productos contra daños ocasionados por golpes, vibraciones o fuertes compresiones al momento de ser transportados desde su origen hasta su destino final.

5.3.6.5 Rellenadores de huecos: Llenan los espacios que sobran entre la mercancía a transportar en la tarima o dentro del contenedor y bloquean la carga para evitar movimientos, independientemente del modo de transporte que se utilice.

5.4 EL EMBALAJE.

5.4.1 Concepto.

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.

5.4.2 Objetivo.

Es llevar un producto y proteger su contenido durante el traslado de la fábrica a los centros de consumo.

5.4.3 Funciones.

- 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
- 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.

5.4.4 Materiales de embajale:

5.4.4.1 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 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

5.4.4.2 Textiles: 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.

CAPÍTULO VI.

6.- CONCLUSIONES.

La competitividad es un estilo de vida dentro de las empresas así que las que se encuentren con el sentimiento de ser competitivo, deben desde siempre llenar su ambiente de niveles altamente visionarios y encaminados hacia una mejor situación, tanto laboral como social.

Un país con empresas poco competitivas tiende a tener como única posibilidad el ser absorbido por empresas extranjeras; la competitividad debe convertirse en una realidad dentro de todos nosotros.

La competitividad no es un actuar exclusivo de las empresas, las personas competitivas pueden vivir mejor dentro de un mundo en cambio constante, la forma de ser y actuar de las personas marcan y establecen el nivel competitivo dentro del cual funcionara un negocio o una empresa.

El comercio internacional trae ventajas en los países que son participes de el de distintas maneras; la, estabilidad de precios, el equilibrio entre la escases y el excedente, entre otras.

La logística es un factor muy importante para el comercio, debido a que gracias a ésta, se puede poner en contacto a la materia prima con el consumidor final, claro está, involucrando todos los procesos necesarios para el perfecto funcionamiento de la misma, logrando así “eliminar” las fronteras y/o obstáculos presentes.

La globalización no es un fenómeno nuevo, pues los negocios internacionales han existido desde hace siglos con períodos de gran auge, sin embargo lo característico de la época actual es la rapidez e intensidad con que este fenómeno se está expandiendo.

La globalización de la vida económica internacional afecta de manera directa a las empresas. En primer lugar abre las posibilidades de diversificación en otros mercados geográficos. Sin embargo la globalización plantea retos a las empresas nacionales por la creciente presencia de empresas extranjeras en los mercados locales. La globalización ha provocado una creciente e intensa rivalidad internacional en diversos sectores de la economía.

La crisis económica de los 90 no solo es explicable por los altos tipos de interés jalonados por Alemania, sino por la globalización de la economía.

La globalización plantea dos retos a las empresas: les abre nuevas oportunidades de expansión en el exterior y le añade complejidad a la dirección de las empresas. También afecta a los gobiernos ya que les imponen restricciones cada vez mayores a la hora de diseñar sus políticas económicas. Igualmente la globalización de los mercados incide también en la sociedad civil, y el cambio social y cultural que la internacionalización supone es enorme.

En la actualidad sabemos que México es el país con mayor número de Tratados Internacionales firmados, lo cual es un punto favorable para nosotros, siempre y cuando se respeten y llevo a cabo todos los puntos establecidos, puesto que así logramos darnos a conocer a nivel mundial y así mismo que tengamos la posibilidad de conocer y adquirir los productos que se encuentran circulando en los demás países.