



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN EL PRECIO DE UN PRODUCTO DE EXPORTACION

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de
Maestro en Administración

Presenta:

María Alicia Razo Rodríguez

Dirigido por:

M. en A. José Luis Huerta Bortolotti

SINODALES

M. en A. José Luis Huerta Bortolotti
Presidente

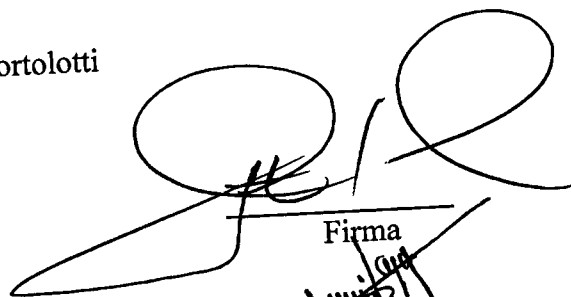
M. en A. Josefina Moreno y Ayala
Secretario

M. en A. Miguel Ángel Hernández Vazquez
Vocal

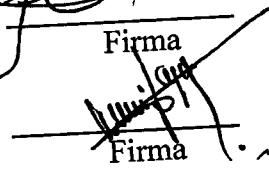
Dra. Clara Escamilla Santana
Suplente

Dr. Fernando Barragán Naranjo
Suplente

C.P. Héctor Fernando Valencia Pérez
Director de la Facultad de
Contaduría y Administración



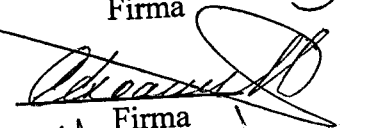
Firma



Firma



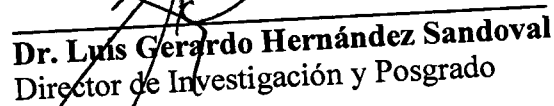
Firma



Firma



Firma



Dr. Luis Gerardo Hernández Sandoval
Director de Investigación y Posgrado

Centro Universitario
Querétaro, Qro.
Mayo del 2006
México

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

No. Adq. H68787

No. Título _____

Clas. TS

382.6

R278i



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN EL PRECIO DE UN PRODUCTO DE EXPORTACION

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de
Maestro en Administración

Presenta:

María Alicia Razo Rodríguez

Dirigido por:

M. en A. José Luis Huerta Bortolotti

SINODALES

M. en A. José Luis Huerta Bortolotti
Presidente

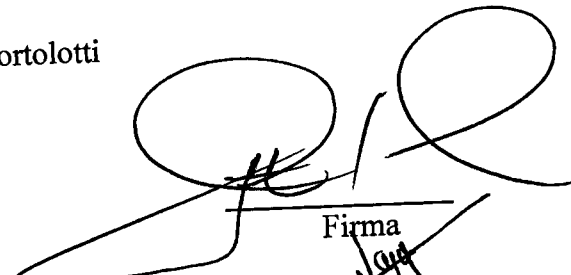
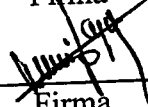

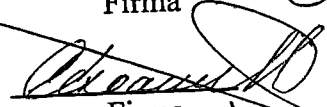

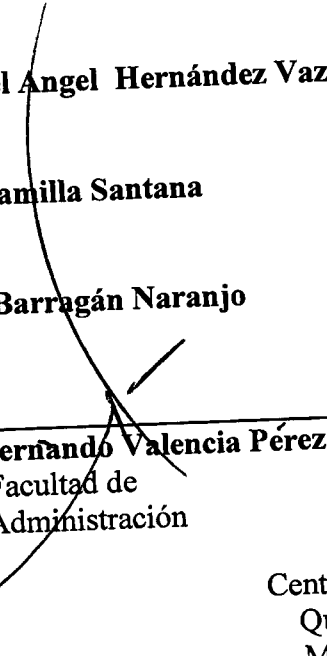
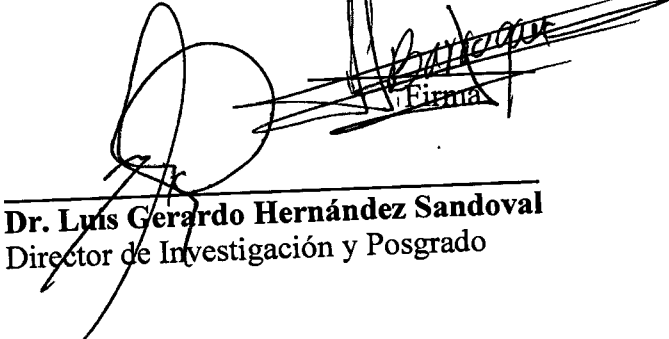
M. en A. Josefina Moreno y Ayala
Secretario

M. en A. Miguel Angel Hernández Vazquez
Vocal

Dra. Clara Escamilla Santana
Suplente

Dr. Fernando Barragán Naranjo
Suplente

C.P. Héctor Fernando Valencia Pérez
Director de la Facultad de
Contaduría y Administración


Firma

Firma

Firma

Firma

Firma

Firma

Firma

Dr. Luis Gerardo Hernández Sandoval
Director de Investigación y Posgrado

Centro Universitario
Querétaro, Qro.
Mayo del 2006
México

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

No. Adq. H68787

No. Título _____

Clas T5

382.6

R278i



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

**IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN
EL PRECIO DE UN PRODUCTO DE EXPORTACION**

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de
Maestro en Administración

Presenta:

María Alicia Razo Rodríguez

Dirigido por:

M. en A. José Luis Huerta Bortolotti

SINODALES

M. en A. José Luis Huerta Bortolotti
Presidente

M. en A. Josefina Moreno y Ayala
Secretario

M. en A. Miguel Angel Hernández Vazquez
Vocal

Dra. Clara Escamilla Santana
Suplente

Dr. Fernando Barragán Naranjo
Suplente

C.P. Héctor Fernando Valencia Pérez
Director de la Facultad de
Contaduría y Administración

Dr. Luis Gerardo Hernández Sandoval
Director de Investigación y Posgrado

Centro Universitario
Querétaro, Qro.
Mayo del 2006
México

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

Firma
Firma
Firma
Firma
Firma

No. Adq. H68787 *

No. Título _____

Clas. TS

382.6

R278i

RESUMEN

En la mayoría de las organizaciones que se dedican a comercializar productos en los mercados internacionales, uno de sus principales retos es ser competitivos. Por tal motivo el objeto de este trabajo es conocer cómo impactan los programas de fomento a las exportaciones que otorga el gobierno federal en el precio de exportación, considerando que para que se autorice a una empresa alguno de estos programas deberá cumplir con una serie de requisitos, y una vez autorizados, durante la operación y aplicación de los mismos, se deben observar lineamientos técnico-aduaneros y fiscales, así como para conservarlo vigente, se deberá mantener informadas a las autoridades en la materia, de todas las operaciones realizadas al amparo de los mismos y demostrar que los productos importados con los beneficios que brindan estos programas, fueron utilizados para los fines para los que fueron autorizados. Para el cumplimiento de todos los puntos mencionados, se requiere personal capacitado en cada uno de los departamentos involucrados y canales de comunicación entre ellos que permitan el correcto flujo de la información. Es en este último punto donde se encuentran importantes áreas de oportunidad de mejora, ya que es precisamente en este aspecto donde se han detectado, a través de auditorías preventivas realizadas por los profesionales de este ramo, que es ahí donde más problemas tienen las empresas y por tanto donde más costos ocultos existen, que vienen a desvirtuar los beneficios que brindan los programas de fomento a las exportaciones. Al identificar las funciones de cada uno de los departamentos involucrados y establecer el correcto flujo de la información, se presenta a las empresas un panorama amplio de alternativas de solución para tener operaciones de comercio exterior eficientes, seguras y con los costos que les permitan ser competitivas y permanecer en forma consistente en mercados cada vez más exigentes en calidad y precio.

(Palabras clave: Programas de Fomento, Competitividad, Precio)

SUMMARY

In all organizations that commercialize their products in international markets, one of the main challenges is to be competitive within these markets. As a result, the objective of this work is to find out how the programs of promotion for exports affect the price of the product to be exported. Here we must consider that for a company to receive authorization for any of these programs, it must comply with a series of requirements, and after authorization, during the operation and application stages, technical-customs and tax regulations, must be observed. In order to maintain authorization, companies must keep the authorities informed of all operations carried out under said programs and demonstrate that the products imported under the benefits of these programs were used for the purpose authorized. In order to comply with all the points mentioned trained personnel is needed in each of the departments involved, and there must be communications between them to assure the correct flow of information. It is here where is found important areas that can be improved, since it is precisely in this aspect where have been found, in the exercise of the professional duties through preventative audits, that companies have the most problems. As a result this is where the most hidden costs exist, and this fact detracts from the benefits offered by the programs of promotions for exports. When identifying the functions of this department involved and establish the proper flow of information, we can obtain an ample overview for alternatives to solve the problem in order to achieve efficient and safe foreign commerce operations with costs allowing us to be competitive and to consistently remain in markets that are increasingly more demanding of quality and price.

(Key words: Programs of Promotion, Competitiveness, Price)

Dedicatorias

A mis hijos Dora, Daniel y Denise por su cariño incondicional,
A mi padre y mis hermanas por darme aliento cuando lo necesité,
A Mario por su apoyo y comprensión en todo momento.

Agradecimientos

A la Universidad Autónoma de Querétaro por brindarme la oportunidad de estudiar esta maestría y de colaborar en la formación de futuros profesionistas.

ÍNDICE

Página

Resumen.....	i
Summary	ii
Dedicatorias.....	iii
Agradecimientos.....	iv
Índice.....	v
Índice de cuadros.....	vii
Índice de tablas.....	viii
Índice de figuras.....	ix
INTRODUCCIÓN	1
I. Fundamentación del tema a tratar	3
1.1 Descripción del Problema.....	3
1.2 Objetivo General	3
1.3 Objetivos Específicos	4
1.4 Alcances y Límites	4
1.5 Revisión de Literatura	5
II. Contexto económico en el que nacen los programas de fomento a las exportaciones	10
2.1 Nacimiento de los programas de fomento a las exportaciones.....	10
2.2 Institucionalización de los programas de fomento (1971- 1976)	16
2.3 El proceso de crecimiento (1977-1981).....	17
2.4 La crisis de la deuda, cómo afectó a las empresas con programa de fomento (1982-1988).....	18
2.5 Hacia la integración (1988 al presente).....	19
III. Costeo para el mercado nacional y costeo para el mercado de exportación.....	21
3.1 Impacto de los programas de fomento a las exportaciones en la formación del precio de exportación de un producto	21
3.2 Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)	22
3.3 Programa de maquila de exportación.	27
3.4 Beneficios de contar con un programa de fomento	28
3.5 Controles de inventarios y sus costos operativos	29
3.6 Diferencia entre cómo costear un producto para el mercado nacional y para el mercado de exportación.....	30
IV. Condiciones o términos pactados en una compra venta internacional (obligaciones del vendedor y del comprador)	34
4.1 INCOTERMS	34
4.2 Análisis de los INCOTERMS.....	35
4.2.1 EXW (Ex Work = En fábrica).....	36
4.2.2 FCA (Free Carrier At – Libre transportista en)	36
4.2.3 FAS (Free Along Ship – Libre al costado del barco)	37
4.2.4 FOB (Free On Board – Libre a bordo)	38
4.2.5 CFR (Cost and Freight – Costo y Flete).....	39
4.2.6 CIF (Cost, Insurance and Freight – Costo, seguro y flete).....	40
4.2.7 CPT (Carrier Paid To – Transporte Pagado Hasta).....	41
4.2.8 CIP (Carrier and Insurance Paid To – Transporte y seguro pagado hasta)	42
4.2.9 DAF (Delivery At Frontier – Entregado en la frontera).....	43

4.2.10 DDU (Delivery Duty Unpaid – Entregado, derechos no pagados)	44
4.2.11 DDP (Delivery Duty Paid – Entregado, derechos pagados).....	45
4.2.12 DES (Delivery Ex Ship – Entregado sobre el buque)	45
4.2.13 DEQ (Delivery Ex Quay – Entregado sobre el muelle)	46
4.3 Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTDS 1941).....	47
4.3.1 Ex (En punto de salida u origen)	48
4.3.2 FOB (Libre a bordo).....	48
4.3.3 FAS (Free Along Side – Libre al costado de la embarcación)	49
4.3.4 C&F (Cost and freight - Costo y flete).....	49
4.3.5 CIF (Cost, Insurance and Freight -Costo, seguro y flete).....	49
4.3.6 EX (DOCK Named point of importation - Puesto en muelle país destino)	50
4.4 El contrato de compra venta internacional	50
V. Soluciones propuestas.....	56
VI. Conclusiones y recomendaciones.....	76
BIBLIOGRAFÍA	78
APÉNDICE.....	79

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
3.1	Importación definitiva sin aplicar programa de fomento vs. Importación temporal aplicando programa de fomento.	27
3.2	Beneficios de contar con un programa de fomento	28
3.3	Estructura de costos para el mercado nacional vs. mercado de exportación	31

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Página
4.1 Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS) Obligaciones de compradores y vendedores según término elegido.	35

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		Página
5.1	Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con clientes, ventas, producción y compras.	65
5.2	Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con agente aduanal, Secretaría de Economía y tráfico.	67
5.3	Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con agente aduanal, almacén y tráfico.	69
5.4	Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con tráfico, agente aduanal y contabilidad	71
5.5	Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior para exportación con producción, tráfico, agente aduanal y SHCP	73

INTRODUCCIÓN

Con la llegada del nuevo milenio, la celeridad y modernidad de la informatización, se hace indispensable una comunicación estrecha entre los departamentos o entre las diferentes áreas dentro de una organización, especialmente aquellas que tienen operaciones de comercio exterior, dentro de las cuales se va configurando una forma diferente de ver la utilidad de los programas de fomento a las exportaciones, mientras que un punto principal anteriormente era cómo mejorar el desempeño de las empresas en términos laborales, condiciones de trabajo, salarios, empleo, ecología (seguridad en el trabajo y medio ambiente); en la actualidad el punto principal es cómo lograr que las empresas permanezcan en el mercado, y una de las alternativas en México son las empresas que, a través de los programas de fomento a las exportaciones, logren que sus precios sean competitivos y les permitan tener la ventaja sobre otros países que necesitan, es decir, que los inversionistas extranjeros vean a México como su mejor opción para invertir y que los productos mexicanos puedan penetrar en mercados internacionales y permanecer en ellos en forma consistente.

Por tal motivo, y considerando que los beneficios y las obligaciones que se contraen al contar con un programa de fomento a las exportaciones autorizado, por la Secretaría de Economía, conllevan una serie de ahorros por un lado y costos por el otro, por los controles que exige la propia Secretaría de Economía, adquiere relevancia la forma como se deben considerar estas variables para la determinación de los centros de costos para la formación del precio de venta de un producto de exportación.

Además de los gastos propios de las operaciones de comercio exterior, deben considerarse las condiciones que se pactan entre el comprador y el vendedor en una transacción internacional, esto es los términos de compraventa que se determinen. Para tal efecto, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha emitido desde hace varios años los International Commerce Terms (INCOTERMS), los cuales se han ido actualizando a lo largo de los años, con los avances que se ha tenido en materia de negociación internacional, de tipos de tráfico internacional de mercancías y las facilidades que brindan los avances en materia de tecnología en cuanto a la emisión de documentos probatorios del envío y recepción de mercancías.

La última adecuación a los INCOTERMS la realizó la CCI en el año 2000 y son los que están vigentes a la fecha. Dichos términos de compraventa internacional deberán quedar asentados en un contrato entre el comprador y el vendedor, en el cual deberán hacerse algunas consideraciones, tomando en cuenta la diferencia de legislaciones entre los diferentes países que realizan operaciones de comercio exterior.

En el presente trabajo, la hipótesis planteada es que el precio de un producto de exportación se ve afectado positivamente por los beneficios que logra la empresa al contar con programas de fomento a las exportaciones, siempre y cuando se lleve un control adecuado de los mismos, de acuerdo a lo establecido por las autoridades aduaneras y exista una comunicación eficiente entre las áreas involucradas en dicho control.

I. Fundamentación del tema a tratar

Una de las variables mercadológicas que en la actualidad adquiere mayor relevancia es el precio, en virtud de la competencia que significan los productos de origen chino, precisamente por la competitividad que han logrado para enviar sus productos a prácticamente todo el mundo con precios que no son fáciles de igualar en los mercados a los que llegan. México no es la excepción. Y uno de los mecanismos con los que actualmente apoya el gobierno federal a las empresas son los programas de fomento a las exportaciones, los cuales en teoría deberían representar un beneficio importante para lograr competir con precio en los mercados internacionales, sin embargo su administración y control de acuerdo a lo establecido por las autoridades aduaneras, representa un grave problema en la actualidad, por la poca importancia que se da, por parte de los altos directivos de las empresas a estos controles, después que se les autoriza un programa, ya sea por desconocimiento o falta de capacitación en el área de comercio exterior, y por lo mismo no implementan canales de comunicación interdepartamentales, que permitan una correcta administración y controles eficientes de inventarios y tratamientos fiscales adecuados de dichos programas, lo que ocasiona costos ocultos importantes y pagos de multas y recargos, que en algunos casos son más altos que el valor mismo de los activos con que cuenta la empresa.

1.1 Descripción del Problema

¿Cómo administrar las operaciones de comercio exterior al amparo de un programa de fomento para que impacten positivamente en el precio de exportación?

1.2 Objetivo General

Evaluar cual es el impacto que tiene en el precio de un producto de exportación, el contar con un programa de fomento a las exportaciones, considerando los controles que exigen las autoridades aduaneras y los controles internos que debe llevar la propia empresa.

1.3 Objetivos Específicos

Integrar un sistema que permita la adecuada administración y control de los programas de fomento a las exportaciones y la formal interrelación entre las diferentes áreas de la empresa para conseguirlo.

1.4 Alcances y Límites

El estudio de este problema llevará a encontrar la mejor forma de evaluar la conveniencia del uso y aprovechamiento de los programas de fomento a las exportaciones, considerando cada una de las variables que conlleva, de esta manera se podrá identificar el impacto que tiene en el precio, lo cual actualmente se tiene identificado como un problema de no fácil solución por el desconocimiento del tema que existe, y sobre todo la falta de comunicación o la comunicación inadecuada entre los diferentes departamentos de las empresas exportadoras. El sistema que se pretende integrar beneficiará a:

- La empresa, ya que contará con una herramienta que será una guía para la evaluación de la conveniencia de usar o no los programas de fomento a las exportaciones.
- Las personas encargadas de los controles de programas de fomento a las exportaciones, ya que tendrán un sistema a seguir, independientemente de que tengan experiencia o no, les dará la certeza de que están llevando un control adecuado y apegado a las disposiciones legales.
- Los encargados de procedimientos para efectos de normas ISO, ya que al ser un manual especializado les permitirá cubrir un requisito importante de la norma.
- Las universidades que imparten la carrera de comercio internacional, como material de apoyo para sus docentes, ya que tendrán información suficiente que podrá servir de guía para integrar programas de trabajo semestrales.

- Los estudiantes de la disciplina tanto en licenciatura como en posgrado, como material para investigación o material didáctico.
- Empresas de capacitación en el área de comercio exterior, como material de apoyo para la elaboración de los temarios de sus cursos, ya que tendrán información suficiente sobre el problema detectado y la forma de solucionarlo.

1.5 Revisión de Literatura

De acuerdo a Stanton et al. (2000), los cuatro elementos de la mezcla de mercadotecnia (precio, producto, distribución y promoción), están interrelacionados; las decisiones tomadas en un área inciden a menudo en otra. Cuando el precio es la principal arma competitiva, los otros elementos deberán apoyar a éste.

El precio de un producto constituye un determinante esencial de la demanda del mercado. El precio afecta a la posición competitiva de la empresa y su participación en el mercado. De ahí la influencia tan importante que ejerce sobre sus ingresos y utilidades netas. A través de los precios el dinero fluye hacia la organización.

El precio es importante para la empresa, debido a que es uno de los factores más relevantes que influye en la conducta del comprador. El precio sigue siendo uno de los elementos esenciales que determinan la participación del mercado y la rentabilidad de una empresa.

Reyes (1999), en su obra *Auto-auditoria Aduanera*, menciona que todas las operaciones de comercio internacional están regidas por tratados internacionales, leyes y acuerdos, y cada uno de ellos no sólo implica ciertas obligaciones a cumplir durante el desaduanamiento de las mercancías, sino posteriormente durante el traslado, almacenamiento y hasta en la enajenación de las mismas. Para efectos de este trabajo se agregaría que además existe la obligación, cuando se importa al amparo de programas de fomento a las exportaciones, llevar el control de inventarios y esta obligación, como todas las anteriores, tiene un impacto en el costo final del producto. Dicho autor hace énfasis en llevar un control a

través de auto auditorías aduaneras, las cuales pueden ser internas o externas. Propone realizar una revisión integral de las operaciones de importación y exportación, a fin de comprobar el correcto cumplimiento con las obligaciones y ordenamientos señalados en las diversas disposiciones legales, determinar y detectar la magnitud de los errores cometidos durante el procedimiento aduanal, registro contable de las mismas y formulación de las diferentes declaraciones o reportes así como su oportuna corrección. También se deberán determinar procedimientos que permitan perfeccionar los procesos aduanales, logrando una mayor eficiencia operativa que redundará en beneficios económicos. Con lo anterior, según el autor, se logrará comprobar el completo y legal aprovechamiento de los beneficios que otorga el esquema actual del sistema aduanero mexicano.

Lerma (2000), en su obra Comercio Internacional, Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial, menciona veladamente la importancia de tomar en cuenta todas las variables que pueden tener los costos cuando se habla de comercio internacional. Indica que dichos precios deben tener en cuenta transporte, seguros, gastos aduanales y aranceles. Sin embargo, no desglosa estos conceptos que se pueden convertir en costos ocultos no reflejados en el precio o en el mejor de los casos en precios de venta más altos.

En la publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) relativa al programa de Formación Técnica en Comercio Exterior, en su folleto Mercadotecnia Internacional, del autor Acerenza (1988), hablando de las condiciones de competitividad en los mercados internacionales menciona que debe decirse que éstas (las condiciones) cambian radicalmente en relación a las que la empresa está acostumbrada a encontrarse en el mercado nacional. Haciendo también sólo una alusión velada a los controles y cumplimiento de normas legales y fiscales que debe cumplirse en materia de operaciones de importación y exportación. También menciona que la determinación del precio de exportación es muy importante para lograr el éxito y para el sostenimiento de la empresa en los mercados internacionales. No se puede determinar el precio solamente en cuanto al porcentaje que se desea ganar, hay que tener en cuenta todos los gastos en los que se incurre durante todo el proceso logístico de una operación de compra-venta internacional.

En síntesis, para determinar el precio de exportación de un producto deben considerarse los costos y gastos en que se incurra (incluyendo los de la operación de comercio internacional). Debe tenerse en cuenta que el precio es una importante variable dentro de la estrategia comercial para lograr la introducción y posicionamiento del producto en el mercado.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI), en su publicación *Términos de Comercio Internacional* (2000), señala específicamente las obligaciones de compradores y vendedores dependiendo el esquema que se haya elegido para negociar la compra venta internacional.

En la publicación del Consejo de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME) *Inbond Industry* (2001), existen varios artículos referentes a los controles que exige la autoridad aduanera que deben llevar las empresas con programa de fomento a las exportaciones y que impactan en el precio, quejándose constantemente de la burocracia de llevar dichos controles y de la forma en que entorpecen la operación aduanera. Sin embargo no han logrado sensibilizar a las autoridades ni tampoco han diseñado una forma de llevar dichos controles que sea realmente eficiente y resuelva el problema.

Dentro del marco legal, en el *Compendio de Comercio Exterior* (2006), están los decretos que establecen programas de fomento a las exportaciones, que fueron publicados en su momento el 3 de mayo de 1990 en el diario oficial de la federación y reformados el 11 de mayo de 1995, 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, así como en octubre de 2003. En el mismo órgano informativo y mediante la adición del artículo 63-A de la ley aduanera vigente a partir del 1o. de enero de 2001, se regula la obligación de pago de los impuestos al comercio exterior que correspondan, de acuerdo a lo dispuesto en los tratados de que México sea parte. También se adecuaron las disposiciones específicamente del decreto que establece *Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)*, conforme a los compromisos suscritos por los Estados Unidos Mexicanos en el acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, la Comunidad Económica Europea y sus estados miembros, la decisión 2/2000 del consejo conjunto CE-México y en el decreto promulgatorio del Tratado de Libre

Comercio (TLC) entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.

Así mismo, las condiciones cambiantes de la economía y las estrategias de las empresas, obligan a la actualización de las disposiciones oficiales que regulan y fomentan la inversión de la industria exportadora en el país; y es una prioridad del gobierno federal brindar certidumbre jurídica a la comunidad exportadora, con relación a los beneficios y facilidades que otorga el decreto, y como tarea permanente del Ejecutivo Federal para reducir al mínimo necesario los trámites que deben realizar las empresas, facilitando su operación en un mercado cada vez más competido, se ha legislado en materia de importación temporal para que existan los siguientes programas de fomento a las exportaciones: (PITEX y Maquila). Siendo que estos son programas de importación temporal, existen plazos de retorno para las mercancías importadas temporalmente al amparo de programas de fomento y éstos se encuentran tipificados en el artículo 108 de la Ley Aduanera. Las facultades otorgadas a la Secretaría de Economía para la aprobación de dichos programas se encuentran en el artículo 5 de la Ley de Comercio Exterior. También existe jurisprudencia respecto a los programas de fomento en los tratados de libre comercio, en el caso específico del TLC con Estados Unidos y Canadá, el artículo 303 nos habla en forma específica del tratamiento que debe darse a las mercancías importadas de terceros países y luego exportadas a países miembros de dicho tratado.

Tratándose de programas de fomento a las exportaciones, además existen otras leyes involucradas como son:

Tratados y acuerdos internacionales de los que México forma parte.

Ley del impuesto general de importación y exportación (LIGIE).

Ley aduanera y su reglamento.

Ley de comercio exterior y su reglamento.

Ley federal de derechos y su reglamento.

Ley del impuesto al valor agregado y su reglamento.

Ley del impuesto sobre la renta y su reglamento.

Resolución miscelánea de comercio exterior, fiscal y del TLC en materia aduanera.

Como se observa en la literatura citada, legislación en su mayoría, trata de un tema relativamente nuevo en nuestro país (la Ley de Comercio Exterior entró en vigor en 1994, en contraste con la mayoría de nuestras leyes que datan de principios y mediados del siglo veinte), que requiere modificarse constantemente para adecuarse al entorno internacional del que México forma parte a partir de su apertura comercial y su ingreso a la Organización Mundial de Comercio.

II. Contexto económico en el que nacen los programas de fomento a las exportaciones

En este capítulo se abordan los temas que precedieron al nacimiento de los programas de fomento a las exportaciones, partiendo de la situación de proteccionismo que vivió el país, la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), los pasos seguidos internamente para conseguir esta adhesión y los antecedentes de la situación económica en las diferentes etapas de crisis que se han vivido en el país.

2.1 Nacimiento de los programas de fomento a las exportaciones.

De acuerdo a la publicación del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación Inbond Industry (2001), en su edición especial, menciona que la actividad de maquila (que es el antecedente de los programas de fomento a las exportaciones) se originó en España, donde las primeras maquiladoras eran propietarias de molinos, las cuales cobraban por procesar el trigo de agricultores locales. En la década de los años treinta, México creó zonas libres de impuestos arancelarios en Baja California y los perímetros fronterizos en Sonora, para permitirle a las poblaciones locales muy pequeñas (Tijuana tenía en aquel entonces veinte mil habitantes), importar bienes libres de impuestos de Estados Unidos, ya que era difícil y costoso obtenerlos desde el centro de México.

Para motivar a las industrias de exportación, el presidente Lázaro Cárdenas firmó un decreto en 1939 para permitir la manufactura en esas zonas y perímetros libres, pero solamente si la propiedad era de capital cien por ciento mexicano. Algunas compañías comenzaron a utilizar estos privilegios después de la segunda guerra mundial, de manera más notable, una compañía de Monterrey utilizó el municipio de Tecate, Baja California, para empacar café en latas importadas para exportar al mercado de San Antonio, Texas, desde finales de los años cuarenta y hasta la década de los sesenta. En los años posteriores a 1960, Enrique Mier y Terán, de Tijuana, produjo rizadores de pelo para exportar a Estados Unidos, y en Tecate, Rodolfo Nelson produjo colchones para exportar utilizando materiales importados.

Richard Campbell, de Nogales, Sonora, se convirtió en el mayor consumidor de poliestireno en México, utilizando maquinaria importada para producir canastas para tomates y exportarlas. Sin embargo, mientras existía la oportunidad para las operaciones de maquiladoras en las zonas y perímetros libres desde los años treinta, pocos empresarios la utilizaron con ese propósito.

Por otro lado, a partir de que se firmó el acuerdo internacional de trabajadores migratorios con Estados Unidos en 1942, fue posible que los trabajadores mexicanos se contrataran para empleos temporales agrícolas en Estados Unidos, bajo lo que se conocía como el “programa bracero”, y así una migración pesada hacia el norte ocasionó una explosión en la población de la frontera. Entre 1940 y 1950, la tasa de crecimiento en la región fronteriza norte fue de 9.1%, en comparación al promedio nacional de 2.7%, fue muy grande.

En función de lo anterior puede decirse que la frontera entre México y los Estados Unidos fue, en ese momento, una cuestión de preocupaciones crecientes para el gobierno federal por diversas razones. Su aislamiento histórico del corazón económico del centro de México, por mucho tiempo había representado dificultades para el abastecimiento de bienes nacionales. En muchas formas esta situación propició vínculos económicos más cercanos con Estados Unidos que con México.

Adicionalmente, las ciudades de la frontera no estaban bien preparadas para manejar este exceso en la población. Para principio de los sesenta, el gobierno mexicano estaba consciente que el “programa bracero” terminaría en poco tiempo de manera unilateral por parte de Estados Unidos, y que eran esenciales ciertas medidas para, de alguna manera, estimular las economías de las ciudades de la frontera.

En 1961 se anunció el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF), diseñado para motivar la sustitución de los bienes importados, estimular el turismo y en general mejorar las condiciones socioeconómicas en las ciudades de la frontera norte.

Bajo los auspicios del PRONAF, fue comisionado un estudio piloto a la firma de consultoría Arthur D. Little de México, S.A., para determinar las oportunidades industriales disponibles para Ciudad Juárez.

El reporte resultante se presentó en dos partes, una en agosto de 1964 y otra en octubre del mismo año. Sus recomendaciones básicas respondieron al creciente uso de la producción compartida offshore por parte de muchas firmas multinacionales, sugiriendo la creación de zonas industriales a lo largo de la frontera, bajo un tratamiento especial de la aduana mexicana, (en lo que terminó siendo una zona conceptual para el procedimiento de la exportación) y la promoción de la operación de plantas gemelas, por medio de la cual una planta de Estados Unidos abastecería componentes y partes a una planta en México para su ensamble.

El concepto de la producción compartida no fue nuevo ya que a principios del siglo veinte, la industria de prendas de vestir, ubicada en el noreste de Estados Unidos, mandó ciertas tareas de producción a California, donde no existía una mano de obra sindicalizada y donde ésta era abundante y barata. Pero realmente cobró fuerza después de la segunda guerra mundial. La amplia ventaja de mercado de las compañías de Estados Unidos, inmediatamente después de la guerra comenzó a reducirse, conforme la industria reconstruida de Europa y de Japón crecía con amplios espacios laborales de bajo costo, y empezaron a penetrar a los mercados internacionales. Para competir, las compañías de Estados Unidos movilizaron sus procesos de producción de labor intensiva hacia el lejano oriente.

Esta actividad fue estimulada por la incorporación al código aduanero de los Estados Unidos de Norteamérica de la fracción arancelaria 806.30, en 1956, la cual permitía mandar los productos de metal al extranjero para ser procesados, y regresados posteriormente a Estados Unidos para un procesamiento mayor, con impuestos de importación aplicables sólo sobre el valor agregado en el extranjero.

Otro impulso vino en 1963 con la adopción de la fracción arancelaria 807.00 que permitía el ensamble o procesamiento en el extranjero utilizando componentes de Estados

Unidos, así como materiales para importarse posteriormente con el pago de impuestos solamente sobre el valor de los insumos extranjeros.

Cuando salió el reporte de Arthur D. Little el tiempo era crucial, el programa bracero llegó a su fin oficialmente en diciembre de 1964, dejando aproximadamente a doscientas mil personas en la frontera sin empleo. El Secretario de Industria y Comercio de México, Octavio Campos Salas, visitó plantas industriales de producción compartida en el lejano oriente en 1965, poco tiempo después de su regreso, el 20 de mayo del mismo año, anunció el programa de industrialización fronteriza, implementando las recomendaciones hechas por el reporte de Arthur D. Little.

Un aspecto en el que vale la pena detenerse, a la luz de la experiencia de los tigres asiáticos con los parques industriales, es comparar las condiciones en las que surgió el primer parque industrial para maquiladoras en el país, frente a la forma como se iniciaron las zonas industriales para la exportación en Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Tailandia, que fueron el resultado de una compleja red de apoyos e incentivos por parte de los gobiernos y de una estrecha colaboración entre empresas grandes, medianas y pequeñas.

En México, la historia fue distinta. En efecto, siguiendo las recomendaciones de Arthur D. Little, el PRONAF se movilizó a principios de 1965, para construir un parque industrial en la carretera entre Ciudad Juárez y el aeropuerto de esta ciudad, para lo que se solicitaron apoyos a la ciudad de México, pero el gobierno federal no pudo proveer los fondos.

La falta de fondos federales no fue obstáculo para que el coordinador del PRONAF, Antonio J. Bermúdez, quien dirigió Petróleos Mexicanos (PEMEX) durante 20 años, convenciera a su familia para construir un parque industrial privado en terrenos algoneros que estaban en Ciudad Juárez. Así nació el primer parque industrial para maquiladoras en México, el cual era completamente de propiedad privada.

El primer gran éxito fue atraer a la Record Company of America (RCA) para manufacturar discos en un edificio construido especialmente para ese propósito. En poco

tiempo, la planta RCA se expandió a un máximo de seis mil trabajadores y comenzó el parque industrial Antonio J. Bermúdez. A su vez, este éxito sirvió para que Richard Campbell de Nogales, contando con la ayuda de Arthur D. Little y Bufete Industrial, creara el parque industrial de Nogales sobre 46 hectáreas de tierra al sur de la ciudad.

Puede decirse que los parques industriales mencionados fueron, de hecho, los pioneros empresariales privados de la industria maquiladora en México, conjuntaron poderosos equipos gerenciales, los cuales podían hacer las cosas en México y Estados Unidos, llevando la principal carga de convencer a los fabricantes estadounidenses de arriesgarse en la inversión de una maquiladora en México, y a localizar capital de inversión y de riesgo para mantenerse en los tiempos difíciles. Además otros parques industriales surgieron a lo largo de la frontera – notablemente en Mexicali y Matamoros – y en el interior del país en la ciudad de Chihuahua a principios de los años sesenta.

Regresando a los antecedentes históricos de la industria maquiladora, el presidente Gustavo Díaz Ordaz delineó los objetivos del programa de industrialización fronteriza en su informe anual a la nación, el día primero de septiembre de 1965. Las esperanzas sobre lo que podía llevar a cabo eran ambiciosas. En primera instancia y de manera principal, el programa tenía la intención de aliviar el desempleo masivo, por medio de la creación de empleos industriales y del entrenamiento que éstos podían brindar. El establecimiento de plantas extranjeras de ensamble generaría divisas y aumentaría los ingresos por concepto de impuestos. La inversión extranjera contribuiría al desarrollo fronterizo, liberando así más recursos gubernamentales para la inversión necesaria en México.

Las bases legales para el programa nuevo, se dieron a través de un acuerdo intersecretarial entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Industria y Comercio (SIC), después Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), hoy Secretaría de Economía (SE), a través de la adaptación de la disposición, en cuanto a importaciones temporales, del código aduanero mexicano, artículo 321. La comunicación oficial 164, con fecha 10 de julio de 1966, de la de la SHCP a la SIC, dió inicio a los criterios que tenían que ser aplicados para autorizar una operación de maquiladora.

Las autoridades aduaneras disponían que las compañías que buscaran ubicarse en las ciudades fronterizas, debían englobarse dentro de un recinto fiscal para el tratamiento de la aduana mexicana. Todas las importaciones de materias primas y de insumos industriales tenían que exportarse, y la SIC debería establecer los controles necesarios para las importaciones, la transformación y las exportaciones. El propósito de estos controles era identificar las importaciones y los productos terminados. Si por alguna razón era difícil la identificación, la SHCP, encabezada en ese entonces por Antonio Ortiz Mena, decidiría si se concedía la autorización para operar. La SHCP llevaría a cabo la investigación de cada caso, para determinar la base sobre la cual deberían controlarse las importaciones, las transformaciones y las exportaciones.

Por medio de la comunicación oficial numero 4132, con fecha 20 de julio de 1966, la SIC confirmó los criterios de la SHCP, añadiendo sus requisitos generales para una operación de maquiladora.

Las compañías bajo el programa, deberían obedecer la Ley General de Sociedades Mercantiles (en otras palabras incorporar a una compañía mexicana de acuerdo con los requerimientos corporativos generales de México) y observar las leyes mexicanas laborales y del Seguro Social. (No se habla por ningún lado de programas de capacitación).

Así mismo, las responsabilidades fiscales sobre las importaciones de maquinaria, equipo e insumos, tendrían que garantizarse pagando una fianza. Las compañías maquiladoras podían localizarse solamente donde existieran oficinas aduanales, que manejaran sus importaciones y exportaciones. Como un asunto práctico y de política, el programa original limitaba el establecimiento de las plantas maquiladoras a 20 kilómetros de la frontera norte.

Como un incentivo para atraer a las compañías extranjeras bajo este programa, el gobierno mexicano ofreció la importación temporal libre de impuestos, del equipo y de los insumos de producción, sujetos solamente a la fianza de garantía, y no impusieron un impuesto sobre la exportación o requerimientos previos de licencia sobre el regreso de los productos importados.

La propiedad de las compañías maquiladoras podía ser cien por ciento de capital extranjero, los técnicos y el personal gerencial extranjero, podían emplearse al expedirse las visas apropiadas por parte de la secretaria de gobernación. (No se habló nunca de la necesidad de implementar programas de capacitación a personal mexicano que pudiera ocupar puestos gerenciales).

2.2 Institucionalización de los programas de fomento (1971- 1976)

Cuando Luis Echeverría asumió la presidencia de México en 1970, reconoció la importancia de la industria maquiladora y la consideró una prioridad. En 1971 su administración codifica el marco legal de la industria, con la adopción de las primeras reglamentaciones del artículo 321, párrafo tercero, del código aduanero mexicano.

Dichas reglamentaciones unificaron las diversas circulares y resoluciones adoptadas administrativamente en los años previos, en un esquema regulatorio coherente. El año siguiente se publicaron los reglamentos nuevos del artículo 321, párrafo tercero, del código aduanero, otra vez con algunas innovaciones. Se expandió la definición de una operación maquiladora, para incluir no solamente a las compañías con equipo importado temporalmente, que exportaban toda su producción, sino también a las plantas que abastecían el mercado interno, y que exportarían, como un todo o como parte, los productos en los cuales el precio directo de la manufactura en México, era menor al 40 por ciento del costo total. La definición le abrió camino al concepto de subcontratación, bajo el cual la industria mexicana y las compañías extranjeras comparten los beneficios de las provisiones de la maquiladora, incluyendo la posibilidad de la importación temporal del equipo y de la tecnología. Aquí es importante hacer notar, que a pesar de esa significativa legislación, México no dió concesiones de impuestos locales a las maquiladoras, ni proporcionó incentivos para construir parques industriales y atraer inversiones.

Pero después de un crecimiento importante hasta 1972, entre 1973 y 1977, el nivel de actividad de la industria cayó. El crecimiento en el número de las plantas casi se detuvo y las cifras de empleo disminuyeron entre 1974 y 1975. Varios analistas industriales, a mediados de

los años setenta, comentaron que los costos laborales estaban colocando a México fuera del precio internacional de la producción compartida.

2.3 El proceso de crecimiento (1977-1981)

Echeverría devaluó el peso en relación con el dólar en 1976, de \$12.50 a \$26.26 pesos por dólar, poco antes de que el presidente José López Portillo tomara posesión. Sin embargo, la industria maquiladora ya había comenzado a recuperarse; el empleo había alcanzado su punto más bajo en 1975, cuando cayó a 67,214 desempleados, después el empleo aumentó constantemente, aunque el número de plantas no se incrementó de manera significativa sino hasta 1979. Esto marcó la llegada de nuevas compañías y la expansión de las ya existentes, cuya visión de las operaciones mexicanas era parte integral de toda una estrategia corporativa. Estas empresas tendían a hacer una inversión significativa en maquinaria, equipo y arreglos permanentes para la planta física, las instalaciones y la construcción, generalmente venían con la intención de quedarse.

La administración de López Portillo motivó el crecimiento de la industria, adoptando una tercera formulación de las reglamentaciones para el artículo 321, párrafo tercero, del código aduanero mexicano. Los cambios más importantes bajo estas reglamentaciones, incluían una visión nueva de la maquiladora, como cualquier compañía establecida bajo el nuevo reglamento, que obtenía el permiso para un programa de actividades para involucrarse en operaciones de maquila. Las empresas nacionales que deseaban importar materias primas, partes, componentes o insumos, ya fuera para transformación o ensamble, bajo un programa de maquila, tenían que incluir un mínimo del veinte por ciento de contenido nacional en los productos de exportación.

Las maquiladoras podían designar a sus propios representantes aduanales para el procesamiento de gestiones aduanales. El número de plantas maquiladoras reportado en México aumentó de 448, en 1976, cuando la devaluación del peso fue declarada, a 605 en 1981.

2.4 La crisis de la deuda, cómo afectó a las empresas con programa de fomento (1982-1988)

En febrero de 1982 fueron notificados los gerentes corporativos y los consejeros financieros, de que la estabilidad económica de México se encontraba en serio peligro. La primera de las que serían muchas devaluaciones del peso en 1982, ocurrió cuando cayeron los precios de petróleo dentro del mercado mundial, afectando seriamente a la fuente más importante de divisas en México. Al mismo tiempo, las tasas internacionales de interés aumentaron. Esto significó un drenaje de las reservas en divisas de México, debido a los enormes préstamos que se debían a la comunidad bancaria internacional.

Lo que se estaba construyendo era la crisis económica más severa que México jamás hubiese confrontado. En septiembre de 1982, México suspendió los pagos a la deuda externa y congeló todas las cuentas en moneda extranjera. Miguel de la Madrid asumió la presidencia el primero de diciembre de 1982, bajo todas estas circunstancias poco envidiables. Durante los siguientes seis años, su administración comenzó con la obra negra, para una reorientación completa de la política económica de México y reestructuró significativamente la economía.

La administración De La Madrid visualizó a la industria maquiladora como algo crítico para el empleo, y como un mercado potencialmente importante para las importaciones mexicanas. De acuerdo con esto, el 15 de agosto de 1983 expidió el primer decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación. Este decreto definió a la maquiladora como una empresa con un programa de maquila aprobado, que exporta toda la producción y describió en detalle lo que era un programa para maquiladora.

La industria había madurado. Durante la década de los ochenta, la demanda en Estados Unidos – el mercado principal para la producción de las maquiladoras- siguió siendo fuerte. Los fabricantes de alta tecnología invirtieron fuertemente en equipos de tecnología de punta. Mientras que los procesos de labor siguieron como un pilar de la industria, los procesos de capital intensivo también se estaban utilizando. Las grandes multinacionales habían descubierto la calidad de la fuerza laboral mexicana y habían incorporado las operaciones mexicanas a sus redes laborales globales de producción.

2.5 Hacia la integración (1988 al presente).

México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, durante la administración de Miguel De La Madrid, después de años de rehusarse a hacerlo. Cuando la administración de Carlos Salinas de Gortari se inició en diciembre de 1988, la economía de México se encontraba en posición de tomar el camino hacia la recuperación, y las políticas gubernamentales estaban orientadas firmemente hacia la participación competitiva de México en el mercado mundial. Después viene la incrustación de México a los mercados internacionales y a la globalización, a través de la firma de tratados internacionales con diversos países. México puede ser considerado uno de los primeros países en los que nace la industria maquiladora, ya que, como se describió anteriormente, al buscar frenar el flujo de braceros a Estados Unidos, se propició la creación de industrias manufactureras en Ciudad Juárez, Reynosa y Matamoros, con una visión distinta a la de los tigres asiáticos, pues éstos desde sus inicios ya desarrollaban su industria, a cambio de la exención de impuestos.

En la práctica, las primeras maquiladoras que se desarrollaron en México y en otros países, requerían de una infraestructura mínima, en la cual ofrecían condiciones de trabajo muy limitadas, sin embargo, este concepto se ha sofisticado a tal punto que, en ciudades fronterizas como Tijuana y Ciudad Juárez o en ciudades del centro como en los alrededores de Guadalajara, se cuenta con plantas que resultan envidiables para otras industrias. El nivel de inversión en infraestructura ha crecido con fuerza, no solo en forma directa en las propias instalaciones, sino también en la construcción de viviendas y vías de comunicación. Con la creciente demanda de empleos, las ciudades tradicionalmente maquiladoras cuentan con trabajadores que en promedio ganan más que el resto de los obreros de otras regiones. La industria maquiladora establecida se convierte en fuente de atracción de otras empresas.

En efecto, la maquila ha tenido un gran progreso y la mayor parte del trabajo repetitivo se realiza frecuentemente por medio de robots. La nueva maquila efectúa actividades cada vez más sofisticadas, entre las que figura el desarrollo de software, que requiere de personal altamente calificado y con una capacitación continua, que como veremos en este estudio, no siempre se da.

Trabajadores de la frontera comentan que la maquila les ha permitido no sólo conseguir empleo, sino también desarrollar un nuevo proyecto de vida , con un lugar adecuado para vivir y nuevos hábitos, que al ser obligatorios en la empresa, como hábitos de cierto nivel de higiene, de orden, de puntualidad, etc., redundan en el bienestar personal y familiar.

Sobre la maquila se ha dicho y escrito mucho en su contra, sobre todo por políticos e investigadores de izquierda, que todavía piensan en términos de países imperialistas, que vienen a controlar los países del tercer mundo o en vías de desarrollo. Sin embargo, en la mayoría de los casos, las empresas maquiladoras han sido uno de los grandes pivotes del desarrollo regional, principalmente en la frontera norte del país. Con el desarrollo de la infraestructura básica, la maquila se ha convertido a lo largo de las dos últimas décadas, en fuente importante de empleos.

Posteriormente se publican en 1990, los decretos del Programa de Maquila de Exportación, el decreto del PITEX, el decreto de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), el decreto de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y el decreto de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (llamado DRAW BACK), los cuales se compilan en su versión actualizada, en el Compendio de Comercio Exterior (2006).

Como se puede observar, desde sus inicios estos programas han sido un atractivo para la inversión extranjera por el impacto que representan en el precio del producto de exportación, sin embargo, ni en los decretos de dichos programas ni en la orientación que se da a los inversionistas que vienen a México, se advierte sobre la comunicación que debe haber entre las áreas de la empresa involucradas en el control y administración de dichos programas, para lograr el impacto positivo deseado en el precio de los productos de exportación.

III. Costeo para el mercado nacional y costeo para el mercado de exportación

En el capítulo anterior se analizaron los antecedentes sociales y económicos que existían previos al nacimiento de los programas de fomento a las exportaciones, en este capítulo se verá como impactan dichos programas al precio de un producto de exportación.

3.1 Impacto de los programas de fomento a las exportaciones en la formación del precio de exportación de un producto

Para las empresas exportadoras, el contar con un programa de fomento a las exportaciones significa permanecer en el mercado, ya que los ahorros que obtienen en la importación de materias primas al amparo de dichos programas, les permite mantener precios competitivos en los mercados internacionales.

El tipo (régimen) de importación al que nos referimos es temporal, (introducción de mercancías al país para permanecer en él por un tiempo limitado de acuerdo a la definición que se encuentra en el artículo 106 de la Ley Aduanera).

La importación temporal es uno de los regímenes aduaneros tipificados en el artículo 90 de la Ley Aduanera. Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

A. Definitivos.

- I. De importación.
- II. De exportación.

B. Temporales.

- I. De importación.
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

- II. De exportación.
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.
- C. Depósito fiscal.**
- D. Tránsito de mercancías.**
 - I. Interno.
 - II. Internacional.
- E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado**
- F. Recinto fiscalizado estratégico**

De todos los regímenes aduaneros mencionados nos referiremos ahora al régimen temporal. El mencionado régimen temporal sólo aplica:

- 1) A las importaciones al amparo de programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX).
- 2) A importaciones al amparo de programas de maquila.
- 3) A importaciones al amparo del artículo 106 de la Ley Aduanera.

Las facilidades que otorgan los dos primeros programas y que inciden en la formación del precio de exportación, se describen en los dos puntos siguientes, por tipo de programa.

3.2 Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)

El PITEX es un instrumento de promoción a las exportaciones, que permite importar temporalmente diversas mercancías, para ser utilizadas en la elaboración de productos de exportación. Dicha exportación puede ser directa o indirecta (Anexo I).

Se pueden importar diversos bienes, el requisito es que sean utilizados en la elaboración de productos de exportación, y el beneficio es no cubrir los siguientes impuestos y derechos:

- 1) Impuesto General de Importación, siempre que se considere lo establecido en los artículos 63-A de la Ley Aduanera, el artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y los artículos 49 y 50 del Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea (TLCUE).
- 2) Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- 3) Cuotas Compensatorias.
- 4) Tasa cero de IVA, al adquirir bienes nacionales para ser integrados a los productos de exportación, esto limitado a las proporciones que indica el artículo 1-A de la Ley del IVA.
- 5) Derecho de Trámite Aduanero (DTA), en este caso sí existe un pago, pero es menor que en una importación definitiva, y se encuentra tipificado en la Ley Federal de Derechos, artículo 49.

Abundando un poco más sobre el tema de los beneficios en el pago de impuestos, se establece que el programa brinda la posibilidad de importar temporalmente, bienes utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de IVA ni las cuotas compensatorias aplicables a las importaciones definitivas. En el caso del Impuesto General de Importación, éste sí se paga en importación de bienes considerados activo fijo. En el caso de mercancías diferentes a activo fijo, no se paga al ingresar al país las mercancías, pero en caso de importaciones de materias primas, partes y componentes de países fuera de la región del TLCAN, que se incorporen a productos posteriormente exportados a los países miembros de dicho tratado, se pagará la diferencia entre el monto que se debió pagar al ingresar la mercancía a México y el monto que pagó el importador de Estados Unidos o Canadá.

En otras palabras, brinda la posibilidad de disminuir el monto a pagar del impuesto general de importación en México, por los insumos utilizados en la elaboración de un bien exportado a Estados Unidos o Canadá, el monto de arancel es pagado en EUA o Canadá y

como se mencionó en el párrafo anterior, solamente se paga la diferencia en caso de existir. En este caso deberá pagarse el arancel correspondiente en un plazo máximo de 60 días naturales a partir de la fecha de la exportación.

Para el caso de bienes importados temporalmente de países fuera de la región del TLCUE, incorporados a bienes exportados a países miembros de dicho tratado, se pagará el total de los aranceles vigentes al momento de la importación temporal. También se dispone de 60 días naturales a partir de la fecha de la exportación.

Los bienes de importación temporal al amparo de dicho programa, están agrupados en las siguientes categorías:

- 1) Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.
- 2) Contenedores y cajas de trailer.
- 3) Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo.
- 4) Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

Requisitos para obtener un PITEX:

- 1) Si la empresa sólo importa insumos (materias primas, partes componentes, es decir categoría 1) y contenedores y cajas de trailer (categoría 2), el requisito es que exporte cuando menos el 10% de sus ventas totales anuales; en caso de que sus ventas nacionales sean de mucho volumen y que le sea muy difícil lograr el 10% de ventas de exportación, la autoridad aduanera le permite que sus exportaciones sean de por lo menos \$500,000.00 dólares americanos.
- 2) Si además desea importar maquinaria y equipo (categorías 3 y 4), el requisito es que exporte el 30% de sus ventas totales anuales.

Formas o modalidades de autorización del programa:

- 1) Operaciones totales. Se refiere a que se involucren las ventas totales de la empresa.
- 2) Operaciones totales de una planta. Se refiere a aquella empresa que tiene varias plantas o naves industriales, identificadas por contar con instalaciones productivas físicamente independientes unas de otras.

Para que sea procedente la autorización de un programa por planta o nave industrial, es necesario que dicha nave industrial, sea identificable por contar con instalaciones productivas físicamente independientes del resto de la empresa.

- 3) Proyecto específico de exportación. Se refiere a un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa.

Para que se autorice un programa por proyecto específico, es necesario que sea evidente la diferenciación de las líneas de producción, y que la línea para la que se solicite el programa, no intervenga ni se relacione con las demás.

Las obligaciones de las empresas que importan temporalmente al amparo de un programa de importación temporal para producir artículos de exportación, son:

- 1) Llevar un control de inventarios en forma automatizada conforme a lo previsto en la Ley Aduanera, artículo 59, y conforme al anexo 24 de la resolución miscelánea de comercio exterior. (En el anexo III figuran las características del software que se requiere para cumplir con esta obligación).
- 2) Tributar conforme al régimen de persona moral.
- 3) Informar anualmente a la SE, con copia para la SHCP, de las operaciones de comercio exterior que realice al amparo del programa de importación temporal. Dicho informe deberá presentarse en la forma oficial aprobada por la propia SE (artículo 21 del decreto del PITEX, artículo 109 de la Ley Aduanera y artículo 150 del Reglamento de la Ley Aduanera).
- 4) Llevar un control estricto de las mermas y desperdicios importados al amparo del Programa.

Los plazos de permanencia en el país, para mercancías importadas al amparo de un PITEX de acuerdo al artículo 108 de la Ley Aduanera, son:

- 1) Dieciocho meses: categoría 1, partes, componentes, materias primas, combustibles, lubricantes, envases, empaques, folletos, etiquetas.
- 2) Dos años: categoría 2, contenedores y cajas de trailer.
- 3) Cinco años: categorías 3 y 4, bienes de activo fijo.

3.3 Programa de maquila de exportación.

Al igual que el programa de importación temporal para producir artículos de exportación, el programa de maquila de exportación, también brinda los mismos beneficios de poder importar temporalmente, sólo que bajo el esquema de maquiladora (con contratos internacionales del tipo *save harbor*), es decir, recibir todos los insumos y la tecnología e incorporar la mano de obra; al elaborar la factura de exportación, separar el valor de los productos, del cobro que se hace por la mano de obra incorporada, que es en realidad el valor por lo cual entrarán divisas al país (Anexo II).

El contar con la aprobación de alguno de estos programas, permite importar materias primas, partes componentes, activos fijos, etc. en condiciones ventajosas, según se observó en el apartado 3.2. A continuación se presenta un ejemplo de cómo sería una importación en estas condiciones ventajosas y cómo en condiciones normales.

Ejemplo:

Cuadro 3.1 Importación definitiva sin aplicar programa de fomento vs. importación temporal aplicando programa de fomento.

Concepto	Importación definitiva (sin programa de fomento)	Importación temporal (con programa de fomento)	Beneficio o diferencia
1. Valor materia prima \$1'000,000.00			
2. Arancel de importación (20% sobre 1)	\$200,000.00	\$ 0.00	\$200,000.00
3. Derechos (0.008 sobre 1)	\$ 8,000.00	\$ 179.00	\$ 7,821.00
4. IVA (15% sobre 1+2+3)	\$181,200.00	\$ 0.00	\$181,200.00
5. Prevalidación (valor fijo)	\$ 161.00	\$ 161.00	\$ 0.00
TOTALES	\$389,361.00	\$ 340.00	\$389,021.00

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en el sencillo ejemplo anterior, a simple vista podría parecer que no hay duda de que contar con un programa de fomento a las exportaciones impacta positivamente en el precio de un producto. Pero se debe considerar que existen una serie de controles administrativos y legales, establecidos no sólo en la legislación mexicana, sino en los tratados de los que México forma parte, que vuelven complejo el manejo de estos ordenamientos y a veces este beneficio se convierte en un costo.

3.4 Beneficios de contar con un programa de fomento

A continuación se resumen los beneficios de contar con una autorización para usar cualquiera de estos dos programas:

Cuadro 3.2 Beneficios de contar con un programa de fomento

PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL							
Categoría	Vigencia	Plazo de permanencia en el país	IVA	IGI	DTA	Art.303 TLCAN y Arts.49 y 50 TLCUE	Venta en territorio nacional
1 Materia primas o insumos	Indefinida	18 meses	0	no	\$179	Diferimiento de impuestos	Previo cambio de régimen
2 Contenedores y cajas trailer	Indefinida	2 años	0	no	\$179	Diferimiento de impuestos	Previo cambio de régimen
3 Herramientas	Indefinida	Hasta el término del programa	0	si	1.76 al millar	Diferimiento de impuestos	Previo cambio de régimen
4 Maquinaria y equipo	Indefinida	Hasta el término del programa	0	si	1.76 al millar	Diferimiento de impuestos	Previo cambio de régimen

Fuente: Elaboración propia

3.5 Controles de inventarios y sus costos operativos

Después de observar nuevamente los beneficios, se analizarán ahora cuales son los controles que se requiere, ya sea por disposición legal o por principio de orden en la administración, y cuál es la mejor forma de llevar esos controles para que dichos programas impacten positivamente en el precio.

De acuerdo a la legislación en la materia, Compendio de Comercio Exterior (2006), existen controles que deben llevar las empresas que cuenten con los beneficios de estos programas, como es llevar un control de inventarios mediante el método primeras entradas primeras salidas (PEPS) en un software que debe cumplir unas características especiales (Anexo III).

Aunque formalmente no es el software en sí mismo lo que preocupa a este estudio, sino el adecuado uso del mismo, como una solución que debe llevarse con responsabilidad por parte de todos los departamentos de la empresa, y los costos en que se incurre al llevar este control de forma inadecuada.

Uno de los costos, por supuesto es el sistema informático, el cual por ser especializado en comercio exterior es elevado, debido a que no se cuenta con muchos programas en el mercado que hayan demostrado su cabal cumplimiento a los requisitos establecidos por la autoridad aduanera, y a que no existe personal especializado en programación computacional que conozca de comercio exterior.

Por otro lado, los costos de operar y administrar este software, también son elevados, debido a la especialización que requiere el capturista para que pueda alimentar correctamente la información a este sistema; adicional a la calidad de información que deben suministrar todos los departamentos de la empresa involucrados en la operación de comercio exterior, con lo que se garantice una confiable base de datos.

Un problema grave es que no se toman en cuenta estos últimos aspectos, y al momento de una auditoría por parte de la SCHCP, la empresa se encuentra con la falta de una

base de datos confiable, que demuestre el cumplimiento de las disposiciones legales en materia de control de inventarios de importaciones temporales.

Por lo anterior se debe hacer una evaluación adecuada de la conveniencia de usar estos programas de apoyo a las exportaciones, ya que las multas en caso de incumplimiento son cuantiosas, e impactan fuertemente en los costos de operación.

Es aquí donde las empresas deben considerar la realización de auto-auditorías aduaneras preventivas, como lo recomienda el autor Reyes (1999) a lo largo de toda su obra, agregando el costo de éstas, a los gastos propios de la operación de comercio internacional, para determinar costos reales y definir el impacto que se obtiene en el precio del producto de exportación.

3.6 Diferencia entre cómo costear un producto para el mercado nacional y para el mercado de exportación

Uno de los problemas más frecuentes en determinar una cotización internacional es identificar la diferencia de costos entre una estructura para el mercado nacional y una estructura para el mercado internacional. Principalmente por el desconocimiento de los rubros que deberán tomarse en cuenta.

A continuación se presentan en el cuadro 3.3, los costos en que se incurre al elaborar un producto para el mercado nacional y para el mercado de exportación; en este último, se incluyen los costos de los trámites, documentos, gastos de despacho aduanal, transporte, maniobras, seguros, impuestos, derechos, honorarios de agentes aduanales, etc., como lo menciona Lerma (2000), los cuales se generan a lo largo de todo el proceso de una operación de comercio exterior, y que en ocasiones no son fácilmente identificados por cada uno de los departamentos involucrados dentro de la empresa en las operaciones internacionales.

Una estructura de costos para el mercado nacional vs. exportación podría ser como sigue:

Cuadro 3.3 Estructura de costos para el mercado nacional vs. mercado de exportación

Precio mercado nacional							Margen de ganancia
Costos totales unitarios							
Costo de producción			Costo de comercialización				
Costo primo							
Mano de obra	Materia prima	Gastos in-directos	Gastos de administración	Gastos de venta	Gastos financieros		
Precio mercado de exportación							Margen de ganancia
Costos totales unitarios							
Costo de producción			Costo de comercialización				
Costo primo					Costo de exportación		
Mano de obra	Materia prima	Gastos in-directos + Embalaje para exportación	Gastos de administración	Gastos de venta.	Gastos financieros	Trámites y documentos Gastos despacho aduanal. Transporte y seguro. Impuestos. Maniobras en destino	

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro anterior, el cálculo del costo de un producto de exportación debe considerar elementos diferentes de los que se toman en cuenta para el mercado nacional, ello se debe a que en éste último, por ejemplo, se incluyen gastos de publicidad, los cuales no deben repercutir necesariamente en el costo del producto de exportación. Lo mismo sucede con impuestos de importación que se debieron pagar para ciertos insumos incorporados al producto, en caso de quedarse en el mercado nacional sí deben considerarse, pero en caso de que el producto se exporte no deben considerarse, si es que están dentro de un programa de fomento, o en caso de no contar con un programa de fomento se pueden recupera dichos impuestos mediante DRAW BACK.

El cálculo de costo es como elaborar un traje a la medida, el cual exige una serie de precisiones acerca del proceso de fabricación y de comercialización.

A continuación se describen cada uno de estos conceptos.

Costos totales unitarios:

- a) Costos de producción: Materia prima, mano de obra, gastos indirectos y otros.
- b) Costos de comercialización: El costo de fabricación incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentra en la bodega de producto terminado. Todo el esfuerzo posterior para lograr que el consumidor lo adquiera constituye el costo de comercialización.
- c) Costo de exportación: Es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos actos varían dependiendo del término de comercio internacional que se pacte al hacer la negociación (Capítulo IV sobre los INCOTERMS).

Para formular el precio de exportación se dispone de dos procedimientos: Uno parte del precio en planta al que se adicionan todos los gastos en que se incurre en una operación de comercio internacional, los cuales se describen más adelante, para obtener el precio de exportación, y el otro parte del precio de mercado y es más complejo y poco usual, por lo que para efectos prácticos de el presente trabajo sólo se verá el primero.

A partir del costo de producción se adiciona un margen de utilidad, además de fijar la estrategia de venta que contempla las variables volumen, precio, tiempos y financiamiento, conocer la ganancia neta y adicionar sistemáticamente los gastos en que se incurren posteriores al precio en planta, conocido como ex work (EXW, ver capítulo IV).

Gastos en que se incurren para exportar:

- | | |
|--|--------------------------------|
| 1. Envase y embalaje | 2. Marcas, etiquetas, leyendas |
| 3. Optimización de la carga (agrupación) | 4. Inspección de calidad |
| 5. Almacenaje local | 6. Trámites y documentos |

- | | |
|----------------------------------|---|
| 7. Transporte nacional | 8. Impuestos y derechos de exportación |
| 9. Gastos de despacho aduanal | 10. Maniobras en puerto de salida, seguro local |
| 11. Transporte internacional | 12. Seguro internacional |
| 13. Despacho aduanero en destino | 14. Impuestos y derechos en destino |
| 15. Maniobras en destino | 16. Transporte nacional en destino |
| 17. Seguro en destino | |

Como se observa, existe una marcada diferencia entre los rubros que se deben tomar en cuenta para la formación del precio de venta de un producto para el mercado nacional, que para el mercado de exportación; al respecto se deben hacer consideraciones tan importantes como las condiciones de competitividad de la empresa en los mercados internacionales a que hace referencia Acerenza (1988), ya que las condiciones a las que la empresa está acostumbrada para vender en el mercado nacional, cambian radicalmente.

Todos los factores mencionados, inciden directamente en el precio, y éste como parte de los cuatro elementos de la mezcla de mercadotecnia es apoyado por los otros tres, producto, distribución y promoción. Stanton et al. (2000) en su obra mencionan que el precio constituye un factor importante para alcanzar el éxito en el marketing, y en muchas situaciones de compra tiene gran importancia para los consumidores. Antes de establecer el precio base de un bien, se deberá determinar la meta que se persigue. Entre los principales objetivos de la fijación de precios se encuentran 1) obtener un rendimiento o meta sobre la inversión o sobre las ventas netas, 2) maximizar las utilidades, 3) incrementar las ventas, 4) mantener o conseguir determinada participación en el mercado, 5) estabilizar los precios y 6) hacer frente a la competencia.

En el método de fijación de precios basado en los costos totales unitarios, más la utilidad unitaria, la empresa deberá tener en cuenta varios tipos de costos y sus reacciones respectivas ante los cambios de la cantidad producida. La principal debilidad del precio basado en los costos totales más una utilidad unitaria consiste en que ignora por completo la demanda. Para compensar en parte esa deficiencia, la compañía podrá servirse del análisis del punto de equilibrio como herramienta en la fijación de precios.

IV. Condiciones o términos pactados en una compra venta internacional (obligaciones del vendedor y del comprador)

En el capítulo anterior se mencionaron todos los requisitos y obligaciones en que se incurren por el hecho de contar con un programa de fomento a las exportaciones, así como los costos que estos ocasionan y también los beneficios de contar con dichos programas. Al final del capítulo se vieron algunos costos en los que se incurren dependiendo de los términos o condiciones que se pacten entre el comprador y el vendedor.

En este capítulo se verán precisamente cuales son los términos de compra venta internacionalmente reconocidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Esta cámara, en su publicación Términos de Comercio Internacional (2000) señala las obligaciones entre compradores y vendedores, de acuerdo a la negociación que se pacte.

También se describen en este capítulo los Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTDS), que son los términos que se usan en Estados Unidos.

Así mismo, se verá de qué manera se plasman estos términos negociados, en un contrato de compra venta internacional y las partes que integran dicho contrato.

4.1 INCOTERMS

Los INCOTERMS son normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales, elaboradas por la CCI.

Qué regulan los INCOTERMS?

Los INCOTERMS regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de costos de la operación y la distribución de riesgos de la operación.

Tabla 4.1 Términos de comercio internacional (INCOTERMS)

Obligaciones de Compradores y Vendedores según término elegido.

Grupos	Categorías básicas	Observaciones
E	EXW	Salida. Mayor obligación para el comprador.
F	FCA, FAS y FOB	El vendedor no se obliga a pagar el transporte principal.
C	CFR, CIF, CPT y CIP	El vendedor se obliga a pagar el transporte principal.
D	DAF, DES, DEQ, DDU y DDP	Arribo. Mayor obligación para el vendedor.

Fuente: Cámara de Comercio Internacional.

Recomendaciones para:

a) Todo tipo de transporte

- EXW - FCA - CPT - CIP - DDU - DDP

b) Transporte marítimo y en aguas interiores

- FAS - FOB - CFR - CIF - DES - DEQ

c) Transporte por carretera

- DAF

4.2 Análisis de los INCOTERMS

Se hará un análisis de los cuatro grupos en los que la CCI integró los términos que se utilizan en las negociaciones comerciales internacionales dependiendo de los conceptos que se hayan incluido en el precio pactado, para distinguir en cada uno de ellos las obligaciones que sean responsabilidad de los compradores y las obligaciones que sean responsabilidad de los vendedores.

A continuación se desglosan cada uno de los mencionados términos:

4.2.1 EXW (Ex Work = En fábrica)

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.).

Este término no debe ser utilizado cuando el comprador no pueda completar las formalidades (despacho) de exportación directa o indirectamente. En estas circunstancias, debe ser usado el término FCA.

Descripción de gastos:

El comprador deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor.
- c) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno e internacional).
- d) La contratación del seguro (tránsito interno e internacional).
- e) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- f) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- g) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.2 FCA (Free Carrier At – Libre transportista en....)

Significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada a la exportación, al transportista nombrado por el comprador, en el lugar convenido en el contrato de compra venta.

INCOTERMS 2000: Si el vendedor entrega las mercancías al transportista en sus almacenes, éste debe embarcar las mercancías al medio de transporte; si se hace en cualquier otro sitio, el vendedor no tiene esta obligación.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- b) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- c) Asumir los gastos de aduana (agente, permisología e impuestos) en el punto de embarque.

El comprador deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- c) Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional).
- d) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino y hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.3 FAS (Free Along Ship – Libre al costado del barco)

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando es colocada al costado del buque del puerto de embarque convenido.

INCOTERMS 2000: La obligación del despacho aduanero de exportación pasa a ser una obligación del vendedor. Esto representa un cambio completo con respecto a las versiones anteriores de los INCOTERMS, que exigían al comprador que organizara el despacho aduanero para la exportación.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- b) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- c) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el puerto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- d) Los gastos incurridos en las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque, etc.

El comprador deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional).
- c) Asumir la responsabilidad de los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento de la entrega.
- d) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.4 FOB (Free On Board – Libre a bordo....)

Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.

Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple, “cruzando los rieles de carga del buque” (borda de buque), debe ser usado el término FCA.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- b) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- c) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el puerto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- d) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.

El comprador deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional).
- c) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.5 CFR (Cost and Freight – Costo y Flete....)

Significa que el vendedor concreta la entrega, cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple “cruzando los rieles de carga del buque” (borda de buque), deben ser usados los términos CPT o CIP.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- e) La maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Asumir los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional.
- b) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.6 CIF (Cost, Insurance and Freight – Costo, seguro y flete....)

Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple “cruzando los rieles de carga del buque” (borda de buque), deben ser usados los términos CPT o CIP.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).

- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- e) Asumir las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).
- g) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.7 CPT (Carrier Paid To – Transporte Pagado Hasta....)

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transporte designado por él.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional.
- b) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.8 CIP (Carrier and Insurance Paid To – Transporte y seguro pagado hasta....)

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga, contra el riesgo que soporta el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).
- g) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.9 DAF (Delivery At Frontier – Entregado en la frontera...)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenido de la frontera, pero antes de la aduana del país colindante.

Este término puede ser utilizado indistintamente en cualquier medio de transporte, cuando los bienes deben ser entregados en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba producirse en un puerto de destino, a bordo del buque o sobre el muelle del puerto, deben ser usados los términos DES o DEQ.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía desde el punto de embarque (tránsito internacional).
- b) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.

4.2.10 DDU (Delivery Duty Unpaid – Entregado, derechos no pagados....)

Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar convenido del país del importador y debe soportar los gastos y riesgos inherentes hasta este punto.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología y otros impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).
- g) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).
- h) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de destino (agente, permisología e impuestos de importación).
- b) Los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final (fábrica, taller o bodega del comprador) y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno).

4.2.11 DDP (Delivery Duty Paid – Entregado, derechos pagados....)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía, cuando haya sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación, soportando todos los gastos y riesgos, además de los impuestos y gravámenes del despacho de importación.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable se:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).
- g) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional).
- b) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.12 DES (Delivery Ex Ship – Entregado sobre el buque....)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en la aduana para su importación.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología y otros impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).
- g) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

4.2.13 DEQ (Delivery Ex Quay – Entregado sobre el muelle....)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el puerto de destino, despachada en la aduana para la importación.

INCOTERM 2000: Este término exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación. Representa un cambio con respecto a las versiones anteriores que ponían a cargo del vendedor el despacho aduanero para la importación.

Descripción de gastos:

El vendedor deberá ser responsable de:

- a) La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- b) Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- c) La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
- d) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología y otros impuestos).
- e) Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
- f) Asumir los costos de transporte (flete principal).
- g) Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional). En el punto de destino, el vendedor será responsable de los costos incurridos de maniobra, carga y estiba.

El comprador deberá ser responsable de:

- a) Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de destino (agente, permisología e impuestos de importación).
- b) El comprador y el vendedor serán responsables de los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno.

4.3 Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTDS 1941)

Además de los INCOTERMS, los Estados Unidos de Norteamérica usan las RAFTDS 1941, no obstante que fueron derogadas en 1985, se siguen utilizando.

4.3.1 Ex – (En punto de salida u origen)

Con este término, el precio cotizado se aplica solamente al lugar de origen y el vendedor se compromete a poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado en la fecha fijada.

- a) Ex –Work - Ex –Planta
- b) Ex –Factory - Ex –Fábrica
- c) Ex –Mills - Ex –Molino
- d) Ex –Mine - Ex –Mina
- e) Ex –Plantation - Ex –Plantación
- f) Ex –Warehouse - Ex –Almacén

4.3.2 FOB - (Libre a bordo)

a) Named inland carrier at named inland point of departure – Puerto interior específico en el lugar interior de embarque específico. Con este término el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de embarque en el país y el vendedor hace los arreglos para cargar la mercancía en el transporte disponible.

b) Named inland carrier at named inland point of departure freight prepaid to (named point of transportation) – Puerto interior específico en el lugar interior de embarque específico “flete pagado hasta” (lugar específico de exportación). El vendedor cotiza un precio que incluye los gastos de transporte hasta el lugar específico del que partirá la exportación, sin asumir la responsabilidad sobre la mercancía después de obtener el conocimiento de embarque en el lugar interior de partida específico.

c) Named inland carrier at named inland point of departure freight allowed to (named point) – Puerto interior específico en lugar de embarque específico. Con este término el precio incluye los gastos de transporte hasta el lugar del cual se trate, fletes marítimos pagados a la entrega y deduciendo el costo de transporte, sin asumir responsabilidad alguna de las mercancías

después de obtener un conocimiento de embarque u otro recibo de transporte en el lugar interior de embarque específico.

d) Named inland carrier at named point of exportation – Puerto interior específico (libre a bordo) en lugar específico de exportación.

e) Named point of shipment – Puerto específico de embarque. Incluye todos los gastos hasta la entrega de la mercancía en la embarcación proporcionada por o para el comprador, en el puerto específico de embarque. Con este término el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de transporte de la mercancía hasta el lugar específico de exportación y asume cualquier pérdida o daño, o ambos, incurridos hasta ese momento.

f) Named inland point of country of importation – Lugar interior específico en el país de importación. Con este término el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los gastos del transporte hasta el lugar interior convenido en el país de importación.

4.3.3 FAS – Free Along Side (Libre al costado de la embarcación)

Con este término se cotiza un precio que incluye la entrega de la mercancía en el costado de la embarcación y al alcance del equipo de carga de ésta.

4.3.4 C&F – Cost and freight (Costo y flete)

El precio incluye el costo de transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía.

4.3.5 CIF – Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)

Además del costo de la mercancía, con éste término se incluye el seguro marítimo y todos los cargos de transporte hasta el punto específico de destino.

4.3.6 EX – DOCK – Named point of importation (Puesto en muelle país destino)

El vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los costos adicionales y necesarios para situar la mercancía en el muelle del puerto específico de importación, con los impuestos pagados, si es el caso.

4.4 El contrato de compra venta internacional

Como se menciona en el apartado anterior, todos los términos y condiciones deberán plasmarse en un contrato de compra venta, de tal manera que tanto el comprador como el vendedor queden protegidos y la transacción sea un negocio ganar-ganar. En términos generales el texto de cualquier contrato debe contener los derechos y las obligaciones que asumen las partes, de acuerdo al INCOTERM negociado. En cuestión de contratos internacionales de compra venta, existe la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compra venta internacional de mercaderías. México se adhirió a esta Convención y su vigencia inició el 1° de enero de 1989.

En términos generales las principales cláusulas que debe tener un contrato de compra venta internacional son:

- Objeto del contrato
- Precio de las mercancías
- Forma de envío de las mercancías
- Momento y forma de pago
- Entrega de las mercancías
- Entrega de los documentos
- Certificación del producto

- Responsabilidad sobre el producto
- Patentes y marcas
- Vigencia del contrato
- Rescisión por incumplimiento
- Legislación aplicable
- Solución de Controversias

A continuación, se sugiere un modelo de contrato de compra venta internacional de mercancías:

CONTRATO DE COMPRA-VENTA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA...REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR...Y POR LA OTRA LA EMPRESA...REPRESENTADA POR....A QUIENES EN LO SUCESIVO SE LES DENOMINARÁ COMO “LA VENDEDORA” Y “LA COMPRADORA” RESPECTIVAMENTE, DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

DECLARACIONES

1.-Declara “La Vendedora”

- I. Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de su país según consta en la escritura pública número...ante la fe del notario público número...licenciado...de la ciudad de....
- II. Que dentro de su objeto social se encuentra entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de....
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que él...es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en...mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La Compradora”

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes...y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presenta contrato.

III. Que el señor...es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene su domicilio en...mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRMERA.- Objeto del contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir....

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de...FOB puerto de...INCOTERMS....

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes....

TERCERA.- Forma de Pago. “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes....

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco...ciudad de...con vigencia de....

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

CUARTA.- Envase y embalaje de las mercancías. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes....

QUINTA: Fecha de entrega. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los...días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- Patentes y marcas. “La Vendedora” declara y “La Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la(s) patente(s) número(s)...y la(s) marca(s) número(s)...ante la Dirección General de Desarrollo Tecnológico de la Secretaría de Economía de México.

“La Compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de ésta última para que las

patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en....

Asimismo, "La Compradora" se compromete a ratificar a "La Vendedora", tan pronto tenga conocimiento de cualquier violación a o uso indebido a dicha(s) patente(s) y marca(s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que "La Vendedora" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que "La Vendedora" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "La Compradora" haya cumplido plenamente en todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento, dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término que refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA.- Cesión de derechos y obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA.- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compra venta internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DÉCIMA CUARTA.- Arbitraje. Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, auspiciada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. con domicilio en la Ciudad de México, D.F. de conformidad con lo dispuesto en el reglamento de procedimientos de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC).

Se firma este contrato en la ciudad de...a los...días del mes de...del año...Firmas.

Como se puede observar, existe una marcada diferencia entre la negociación de compra venta de un producto en el mercado nacional y el mercado internacional. Para enmarcar jurídicamente esas diferencias, existen los términos específicos emitidos por la CCI, los cuales ya se explicaron en el apartado dedicado a los INCOTERMS. También se presentó de que manera deben quedar plasmados en los contratos internacionales de compra venta de mercancías.

V. Soluciones propuestas

De los cuatro elementos de la mezcla de mercadotecnia, precio, producto, distribución y promoción, en la actualidad el precio es determinante para permanecer en los mercados internacionales debido a que se ha convertido en la ventaja competitiva de los países asiáticos, que han ganado mercados basados principalmente en el precio. Por esta razón la industria nacional requiere estrategias que la mantengan con precios competitivos frente a la competencia oriental.

Una de estas estrategias por parte del gobierno federal en apoyo a las empresas exportadoras, ha sido la implementación de programas de fomento a las exportaciones. Estos programas presentan una problemática para su implementación, que consiste en llevar una administración y control específicos y apegados a una legislación que debe cumplir con lineamientos internacionales, para que no sea considerada una práctica desleal de comercio internacional, ya que su principal beneficio es la exención del pago de impuestos, derechos y cuotas compensatorias, en la importación de insumos para producir artículos de exportación. Si no se implementa correctamente esta administración y control, se pierde el impacto positivo en el precio de exportación que se pretende alcanzar con esta estrategia.

Como principal alternativa de solución, se propone que las empresas beneficiarias de estos programas, implementen un sistema de trabajo basado en la comunicación interdepartamental de todas las áreas implicadas en los procesos de compras, producción, administración y venta de productos que involucren programas de fomento, que garantice el máximo aprovechamiento de los beneficios que éstos brindan y se minimicen los costos de administración y control.

¿Quiénes deben intervenir y cuál debe ser su participación dentro del sistema de trabajo propuesto, para una correcta administración y control de los programas de fomento a las exportaciones, para que éstos impacten positivamente en el precio de exportación de un producto?

Deben intervenir los departamentos de comercio exterior, compras, ventas, producción, almacén, tráfico y contabilidad, dentro de la empresa, y externamente, el agente aduanal, las autoridades involucradas en comercio exterior y los clientes. Todos ellos realizan funciones que inciden directamente en la gestión y control de los programas de fomento.

Su participación dentro del sistema de trabajo propuesto, se describe a continuación como funciones independientes de cada uno, y se interrelacionan en los flujogramas de las figuras 5.1 a la 5.5:

El proceso inicia en el momento en que la empresa recibe un requerimiento por parte de los clientes.

Cientes:

Emiten requerimientos a la empresa (orden de compra o pedido), de productos con posibilidad de ser beneficiados con programas de fomento a las exportaciones.

Ventas:

Recibe requerimiento de sus clientes, clasifica por proyecto de acuerdo al mercado, ya que debe considerar que puede tener precios diferentes, según el país de destino de su venta.

Proporciona requerimientos de producto terminado a producción y compras.

Debe mantener una estrecha relación con el departamento de comercio exterior, informando de sus proyectos de ventas, para que conjuntamente adopten las acciones y estrategias para el mejor aprovechamiento del programa de fomento.

Debe considerar el porcentaje de cumplimiento de exportación que exige el programa, así como si tiene ventas en mercado nacional a clientes que incorporen estos insumos a mercancías de exportación para efectos de ventas con tasa cero de IVA.

Comercio exterior:

Debe realizar el trámite de la solicitud de autorización del programa ante la SE. Una vez autorizado el programa, deberá coordinar con el departamento de tráfico todas las acciones de logística en las fronteras, puertos y aeropuertos.

Debe llevar un control de las operaciones al amparo del programa de fomento, registrando todos los movimientos de entradas y salidas de mercancías, las fechas de ingreso al país para efectos de cumplir con los plazos de retorno, donde se controlen los saldos de pedimentos pendientes de retornar bajo el esquema primeras entradas, primeras salidas (PEPS). Todo esto en el software establecido por la SHCP (anexo III).

Debe coordinarse con producción a efectos de conocer la estructura correcta de los productos de exportación (debe conocer con exactitud qué materias primas importadas temporalmente se integran a los productos de exportación), así como los cambios o modificaciones, en caso de haberlos, de dichas estructuras.

Debe llevar un registro de las mermas y desperdicios de mercancías importadas al amparo del programa. A estas mermas y desperdicios se les deberá dar un tratamiento como sigue:

- Retornar al extranjero.
- Cambiar de régimen (pagar impuestos).
- Donar (institución autorizada).
- Destruir (aviso a la SHCP).

Debe presentar los reportes anuales a la SE de todas las operaciones realizadas al amparo del programa, a más tardar el 30 de abril de cada año y a la SHCP a más tardar el

último día hábil del mes de mayo. Para la presentación de estos reportes deberá coordinarse con el departamento de contabilidad, para cotejar que la información fiscal presentada en la declaración de impuesto sobre la renta, coincida con el reporte de comercio exterior.

Debe llevar un archivo fiscal de comercio exterior que incluya todos los documentos que exige el artículo 36 de la Ley Aduanera, que le son entregados por el departamento de tráfico y a su vez debe entregar copia de éstos a contabilidad para su registro.

Debe verificar los saldos de inventarios de mercancías importadas temporalmente, con los saldos físicos en almacén. Esta función debe ser estrechamente coordinada con el almacenista de la empresa.

Debe coordinarse con el departamento de compras, quien le debe informar de qué países va a comprar, para considerar y llevar un registro de las mercancías importadas temporalmente de países no miembros del TLCAN, del TLCUE y de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), que se incorporen a productos que se exporten a países miembros del TLCAN, para efectos del pago de las diferencias de impuestos. Lo mismo para mercancías importadas de países no miembros de la Unión Europea (UE) y de la AELC, y luego exportados a cualquiera de dichos países (en éstos dos últimos casos se pagará el total de los impuestos).

Es en esta parte del sistema de trabajo donde se requiere estrecha coordinación e información permanente entre las áreas de compras y comercio exterior, ya que las condiciones de compra que se pacten, el país de origen de los insumos y el país de destino de las exportaciones, impactan directamente en el precio del producto, por el efecto impositivo. Por tanto, esta coordinación redundará en la mejor decisión de compra, aprovechamiento de los beneficios del programa y se logre un impacto positivo en el precio.

Tráfico:

Debe realizar las siguientes actividades:

Establecer una estrecha comunicación con el departamento de comercio exterior, para coordinar las actividades relacionadas con la importación y exportación de productos y conocer todos los procedimientos relacionados con el programa de fomento y la legislación vigente.

Mantener comunicación permanente con el agente aduanal, ya que éste es el representante de la empresa en los puertos, aeropuertos y fronteras por donde se realizan las operaciones de importación y exportación.

Enviar al agente aduanal, toda la documentación relacionada con el programa de fomento vigente en la empresa (permisos y autorizaciones).

Transmitir las instrucciones y documentación por cada operación al agente aduanal, entregando información de cada uno de los materiales a importar o exportar en forma muy detallada, para que el agente aduanal pueda clasificar arancelariamente las mercancías.

Revisar las cuentas de gastos de acuerdo con las cotizaciones presentadas por los agentes aduanales y entrega a comercio exterior para su control y custodia.

En el caso de mercancías que se quedan en el mercado nacional, prepara instrucciones al agente aduanal para efectos de cambio de régimen, especificando cantidades y números de partida de los materiales.

Programar disponibilidad de equipo de transportes para embarques y prepara documentación para la exportación (factura, carta de instrucciones, lista de empaque y guía de embarques).

Agente aduanal:

Recibe información y documentación de las importaciones y exportaciones a realizar al amparo de programas de fomento.

Clasifica arancelariamente los materiales de acuerdo a la información proporcionada por el departamento de tráfico. Esta es la principal función del agente aduanal, por lo que debe tener especial cuidado ya que es corresponsable de la importación o exportación que realice a nombre de la empresa. De esta clasificación depende todo el tratamiento impositivo que se da a las mercancías.

Realiza las operaciones de importación o exportación utilizando el régimen proporcionado por el departamento de tráfico, en la carta instrucciones.

Envía cuentas de gastos por las operaciones de importación y exportación al departamento de tráfico, con comprobantes de pagos efectuados por cuenta de la empresa.

Realiza cambios de régimen de acuerdo a instrucciones recibidas del departamento de tráfico y de esta operación también envía cuenta de gastos.

Producción:

Proyecta y programa la producción, define cantidades de materiales de acuerdo a la estructura del producto y entrega requerimientos a compras.

Deberá informar al departamento de comercio exterior de las estructuras de los productos de exportación, así como los cambios en las mismas, para efectos de los controles de descargos que comercio exterior deberá llevar en el software que exige la SHCP.

Deberá identificar e informar al departamento de comercio exterior de las mermas y desperdicios que se generan durante el proceso productivo de los productos importados

temporalmente, para efectos del tratamiento que se debe dar a dichas mermas y desperdicios de acuerdo a lo establecido por la SHCP.

Almacén:

Recibe mercancías importadas que llegan a planta al área de recibo de materiales en el almacén.

Coteja contra la documentación que acompaña a la mercancía que recibe (pedimento y factura).

Debe dar entrada al material en el sistema informático por número de parte, y de acuerdo a la documentación la clasifica para el mercado nacional o extranjero. Si existen discrepancias emite reporte y entrega a tráfico para su seguimiento.

Elabora etiqueta de código de barras, en su caso, para identificar los materiales y asignarle ubicación física en la planta.

Compras:

Recibe requerimientos de producción, y procede a su proceso de adquisiciones, informando al departamento de comercio exterior de los proyectos de compras para determinar la conveniencia o posibilidad de adquirir los insumos requeridos, al amparo del programa de fomento, así como informar a comercio exterior, quien a su vez dará instrucciones al departamento de tráfico, para efecto de la logística en las fronteras, puertos o aeropuertos en lo que se refiere a las correctas instrucciones al agente aduanal.

También debe informar a comercio exterior, de las compras en territorio nacional de insumos importados temporalmente o nacionales que se incorporen al producto de exportación, para efectos del tratamiento a compras con tasa cero de IVA. De estas

operaciones se debe informar a contabilidad para que realice los registros y controles conforme a la legislación aduanera.

Contabilidad:

Deberá llevar un registro contable que separe la mercancía importada de la nacional.

Deberá conocer los impuestos que se pagan o que se dejan de pagar en las importaciones temporales al amparo de programas de fomento, así como todos los gastos en que se incurre en una operación de comercio internacional, para efectos del correcto costeo de los productos de exportación.

Deberá estar atento a los reportes anuales que se presentan a la SE, sobre las operaciones realizadas al amparo del programa, ya que, aunque dichos reportes los realiza el departamento de comercio exterior, deberá coincidir con lo reportado en su declaración anual de impuesto sobre la renta a la SHCP.

Secretaría de economía

Recibe solicitud de autorización de un programa de fomento a las exportaciones, por parte del departamento de comercio exterior de la empresa. Analiza la solicitud y en su caso, emite resolución aprobatoria.

En caso de adiciones de nuevos productos de exportación, autoriza ampliaciones al programa, a requerimiento del departamento de comercio exterior de la empresa.

Secretaría de hacienda y crédito público

Vigila y sanciona el cumplimiento de las disposiciones legales en materia de programas de fomento a las exportaciones.

Para que el sistema de trabajo propuesto tenga los resultados deseados, es importante considerar los siguientes elementos:

- Establecer un sistema de comunicación formal entre los diferentes departamentos.
- Organizar equipos de trabajo en sus diferentes modalidades.
- Unión de esfuerzos independientes de cada departamento.

La relación interdepartamental propuesta, se esquematiza en la descripción de las funciones aplicables en las figuras 5.1 a la 5.5:

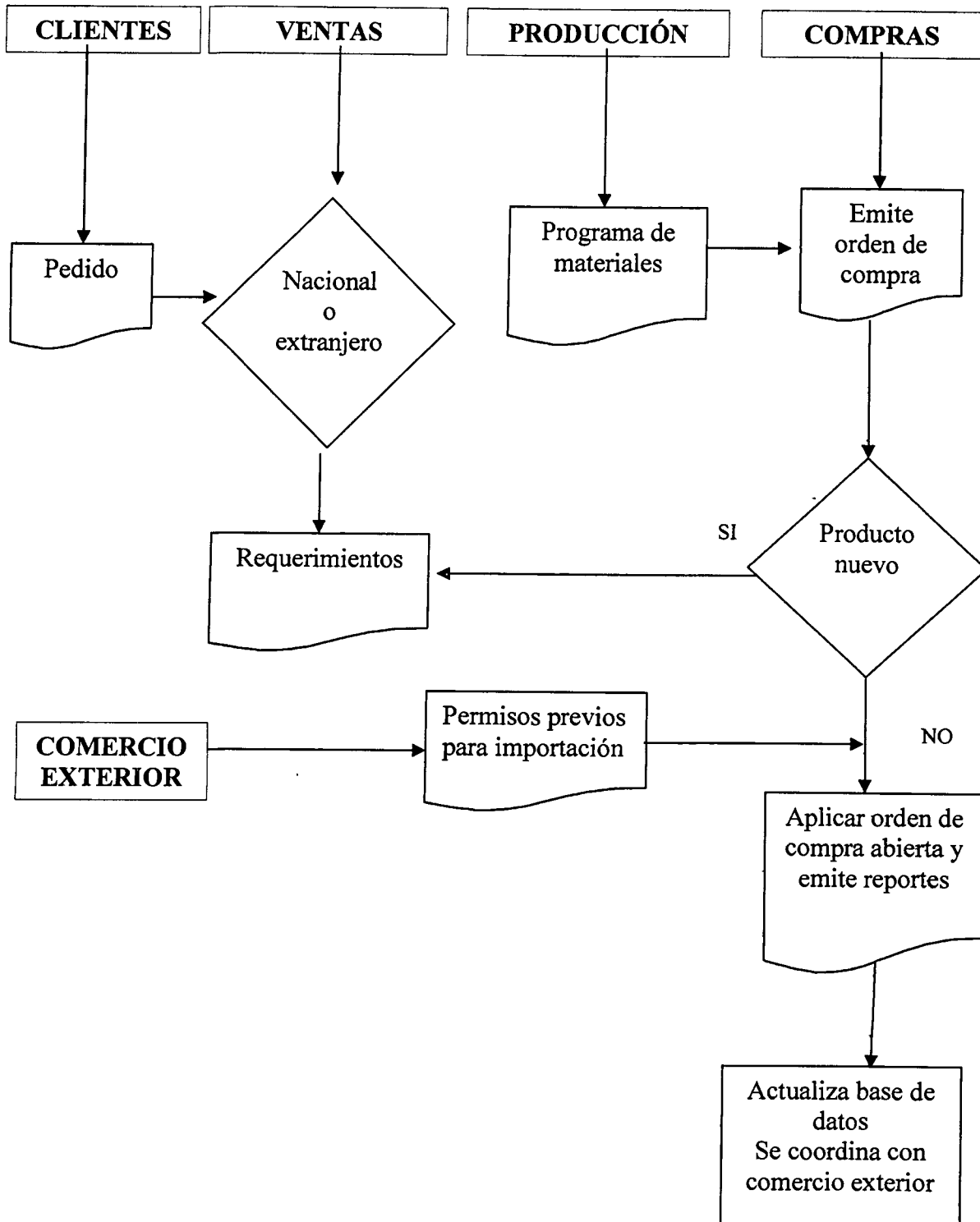
Funciones aplicables para la figura 5.1

<u>Departamento:</u>	<u>Funciones:</u>
Clientes	Nacional o extranjero. Emite requerimientos a la empresa.
Ventas	Recibe requerimientos, clasifica por proyecto de acuerdo al mercado.
Ventas	Proporciona requerimientos a producción y compras.
Producción	Proyecta y programa materiales para su producción de acuerdo a la estructura del producto y entrega a compras.
Compras	Recibe solicitud de compra y procede.
Comercio exterior	Proporciona a las áreas involucradas copia de los permisos previos para su manejo en su caso.
Compras	Actualiza la base de datos y se coordina con comercio exterior.

Las funciones mencionadas de cada área, se ven reflejadas en la figura 5.1 de la siguiente página.

Figura 5.1

Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con clientes, ventas, producción y compras.



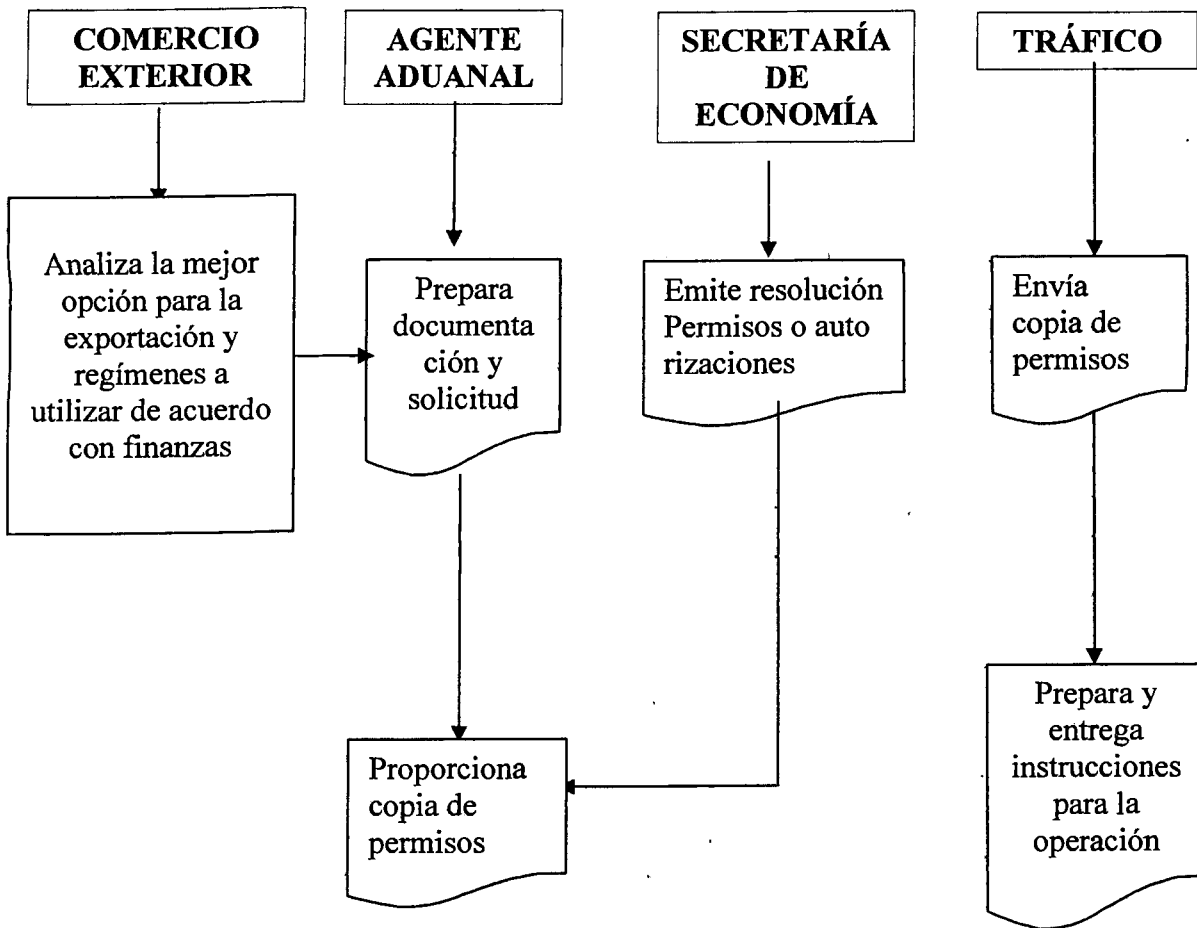
Funciones aplicables para la figura 5.2

<u>Departamento:</u>	<u>Funciones:</u>
Comercio exterior	Analiza la mejor opción para la importación (regímenes aduaneros).
Comercio exterior	Prepara documentos y solicitud para programas o ampliaciones al gobierno (dando seguimiento a su autorización).
Comercio exterior	Prepara la documentación y la solicitud para programas o ampliaciones, a las dependencias de gobierno correspondientes (dando seguimiento a su autorización). La dependencia emite resolución y da a conocer al personal del área de comercio exterior, entregando originales de dicha autorización.
Comercio exterior	Proporciona a las áreas involucradas copia de los permisos o autorizaciones previos para su manejo,
Tráfico	Envía al agente aduanal copia de permisos o autorizaciones.
Agente aduanal	Clasifica los materiales de acuerdo a la información proporcionada por el área de tráfico
Tráfico	Prepara y entrega instrucciones para importación por operación al agente aduanal.
<u>Gobierno</u>	<u>Funciones:</u>
Secretaría de Economía	Emite resolución de permisos o autorizaciones.

Las funciones mencionadas por cada departamento se ven reflejadas en la figura 5.2 de la siguiente página.

Figura 5.2

Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con agente aduanal, Secretaría de Economía y tráfico.



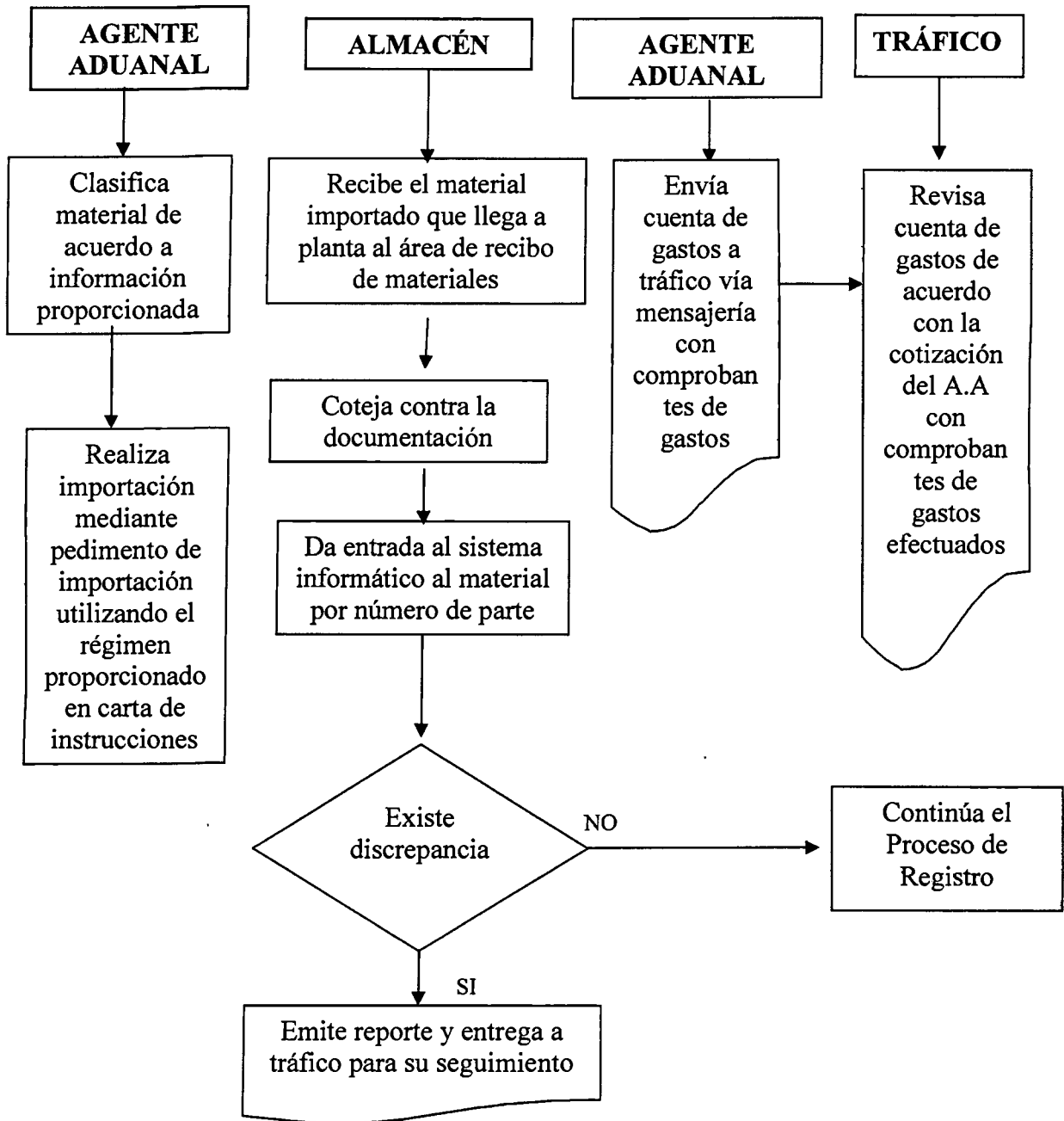
Funciones aplicables para la figura 5.3

<u>Departamento:</u>	<u>Funciones:</u>
Agente aduanal	Realiza importación mediante pedimento de importación utilizando el régimen proporcionado en la carta de instrucciones.
Almacén	Recibe el material importado que llega a planta al área de recibo de materiales.
Almacén	Coteja contra documentación (pedimento y factura) las instrucciones de tráfico.
Almacén	Da entrada al material en el sistema informático por número de parte de acuerdo a la documentación y la clasifica para el mercado nacional o extranjero. Si existen discrepancias, emite reporte y entrega a tráfico para su seguimiento.
Almacén	Elabora código de barras para identificar los materiales y asignarle ubicación física en la planta (se utilizarán colores en el código de barras o etiquetas para identificación de números de parte en común). Revisa condiciones de compra para materiales que no son nuevos, aplica orden de compra abierta y emite requerimientos a proveedores.
Agente aduanal	Envía cuenta de gastos a tráfico vía mensajería con comprobantes de gastos efectuados.
Tráfico	Revisa cuenta de gastos de acuerdo con la cotización proporcionada por el Agente Aduanal.

Las funciones mencionadas por cada departamento se ven reflejadas en la figura 5.3 de la siguiente página.

Figura 5.3

Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con agente aduanal, almacén y tráfico.



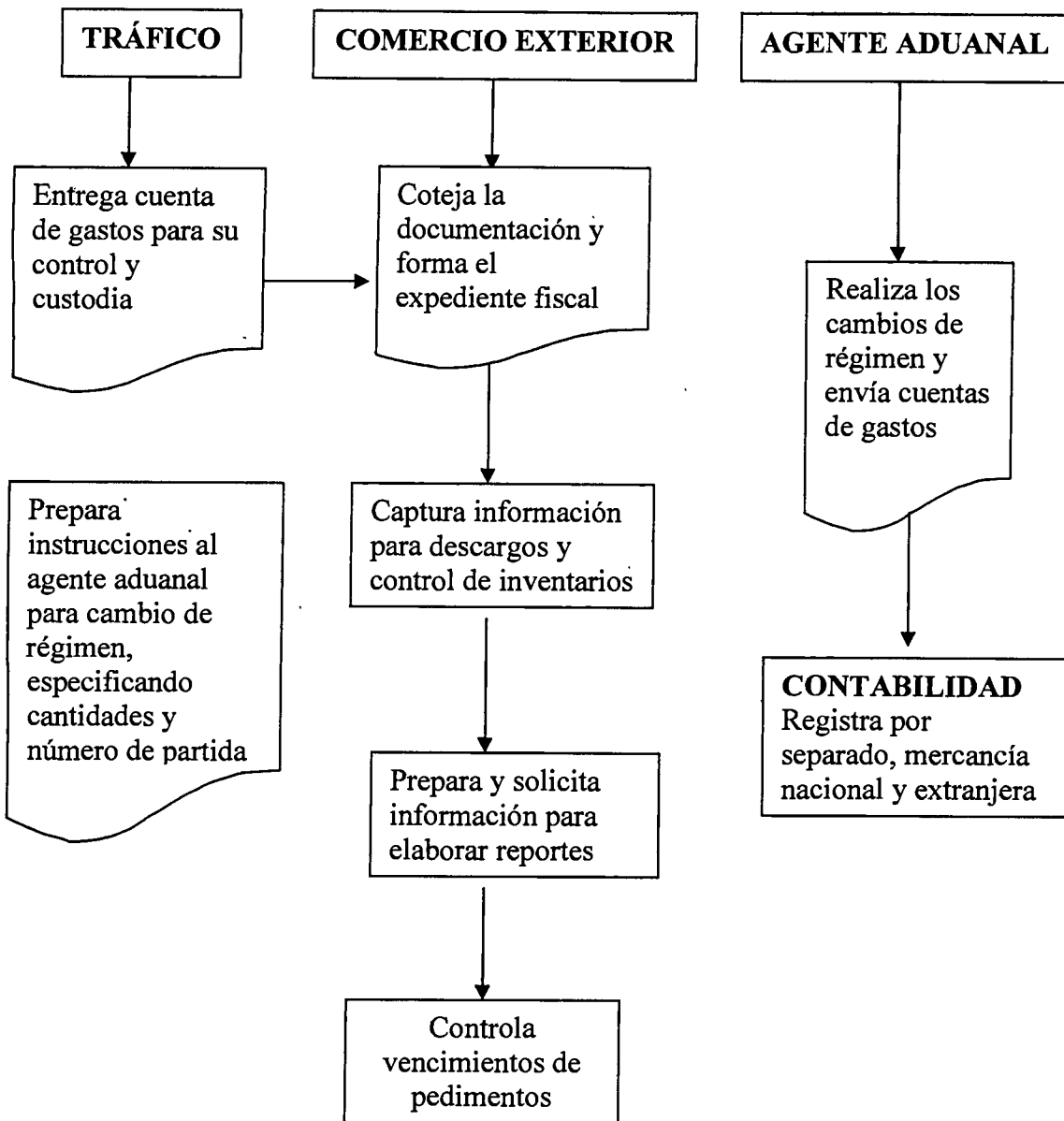
Funciones para la figura 5.4

<u>Departamento:</u>	<u>Funciones:</u>
Tráfico	Entrega cuentas de gastos a comercio exterior para su control y custodia.
Comercio exterior	Coteja la documentación y forma el expediente fiscal de comercio exterior.
Comercio exterior	Captura en el sistema de administración para el control de operaciones de comercio exterior la información requerida para descargos, cambios de régimen y reportes correspondientes.
Comercio exterior	Prepara y solicita información para elaborar reportes.
Comercio exterior	Controla vencimientos de pedimentos de importación temporal y da aviso a tráfico de los próximos a vencerse y de los vencidos para su cambio de régimen.
Tráfico	Prepara instrucciones al agente aduanal para cambio de régimen, especificando cantidades y números de partida de los materiales.
Agente aduanal	Realiza los cambios de régimen y envía cuentas de gastos.
Contabilidad	Lleva registros contables que diferencien las mercancías nacionales de las extranjeras.

Las funciones mencionadas por cada departamento se ven reflejadas en la figura 5.4 de la siguiente página.

Figura 5.4

Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior con tráfico, agente aduanal y contabilidad.



Funciones aplicables para la figura 5.5

Retorno de las mercancías importadas temporalmente (exportaciones).

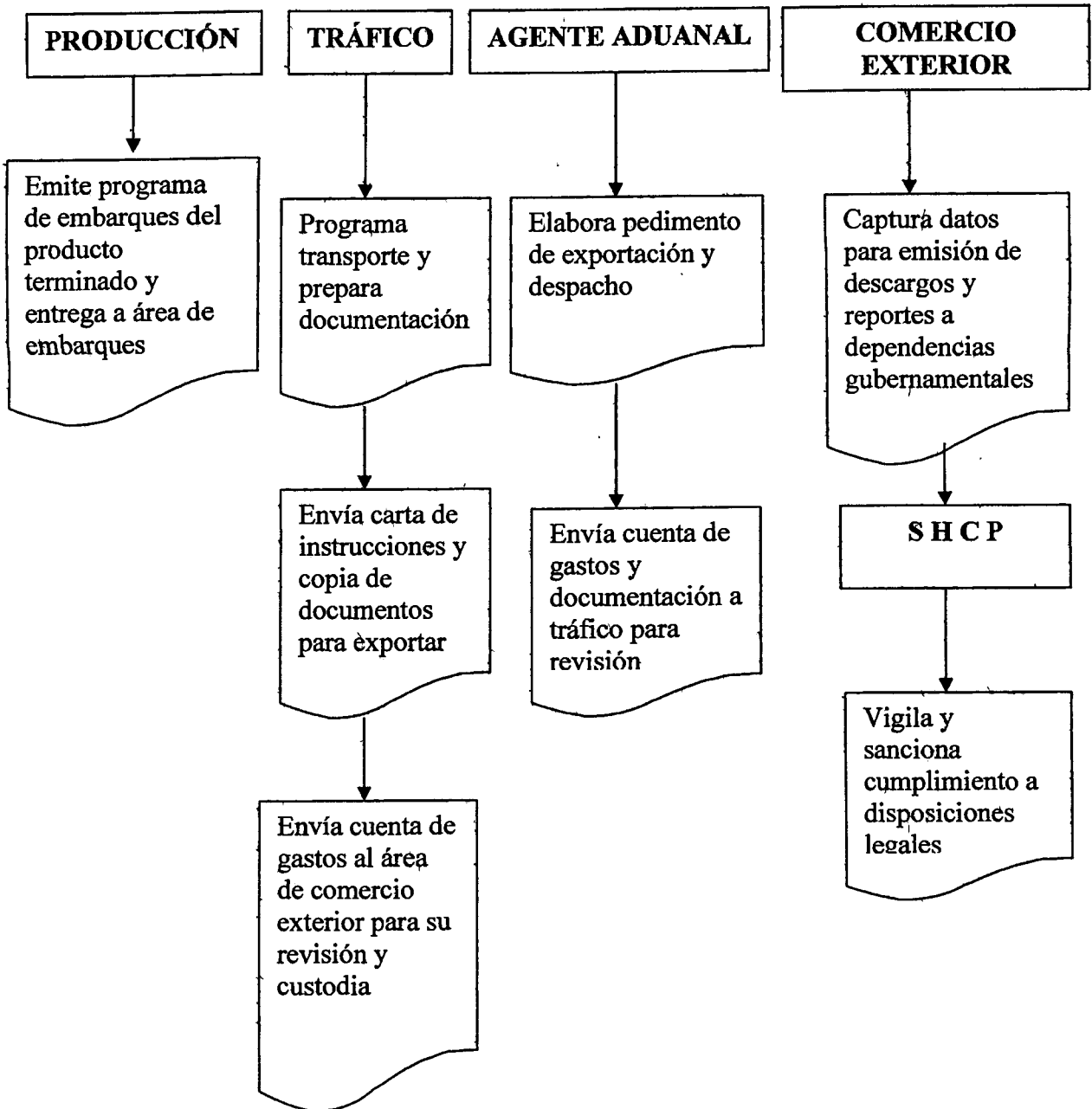
<u>Departamento:</u>	<u>Funciones:</u>
Producción	Emite programa de embarques del producto terminado y entrega a tráfico y área de embarques.
Tráfico	Programa disponibilidad de equipo para embarque y prepara documentación para su envío (factura, carta de instrucciones, lista de empaque y guía de embarques).
Tráfico	Envía a agente aduanal carta de instrucciones y copia de documentos arriba mencionados para su exportación, indicando el régimen a utilizar.
Agente aduanal	Elabora pedimento de exportación y su despacho.
Agente aduanal	Envía cuenta de gastos y documentación a tráfico para revisión.
Tráfico	Envía cuenta de gastos al área de comercio exterior y contabilidad para su revisión y custodia.
Comercio exterior	Captura en base de datos de control de operaciones de comercio exterior para la emisión de descargos y reportes a dependencias gubernamentales, y con esto termina el proceso.
<u>Gobierno</u>	<u>Funciones:</u>
SHCP	Vigila y sanciona cumplimiento a disposiciones legales.

Las funciones mencionadas por cada departamento se ven reflejadas en la figura 5.5 de la siguiente página.

Figura 5.5

Flujograma de la relación del departamento de comercio exterior para exportaciones con producción, tráfico, agente aduanal y SHCP.

(Retorno de las mercancías importadas temporalmente - exportaciones)



Otra propuesta que resulta muy importante para garantizar que el personal involucrado en las áreas de comercio internacional, sea competente y conozca con exactitud las responsabilidades y obligaciones contraídas al contar con un programa de fomento a las exportaciones, es la capacitación y actualización constante en las disposiciones legales, principalmente a los responsables de los departamentos de comercio exterior y tráfico, ya que estos cambios en la legislación y los procedimientos aduaneros, son muy frecuentes, debido a los nuevos tratados internacionales que firma México con diversos países del mundo o por ajustes y adecuaciones en la legislación aduanera.

Existen instituciones de formación en la materia, tanto públicas como privadas, que constantemente están ofreciendo programas de capacitación en comercio exterior, que van desde carreras profesionales, especialidades y posgrados, hasta seminarios, cursos y talleres de actualización. Inclusive, en cuanto se expide una nueva disposición o modificación a las leyes, reglamentos, decretos o miscelánea fiscal de comercio exterior, estas instituciones programan de manera inmediata un seminario de actualización.

La propuesta es que las empresas consideren oportunamente esta capacitación y que lo asuman como una inversión redituable, en tanto que se revierte en beneficio para la propia empresa al tener operaciones de comercio exterior con bajos costos, jurídicamente seguras y aprovechando al máximo los beneficios que otorgan los programas de fomento a las exportaciones y que redundan en precios competitivos para sus productos de exportación.

Así mismo, se propone que las dependencias gubernamentales encargadas de atraer la inversión extranjera a México, que promueven como ventaja competitiva en el país a los programas de fomento a las exportaciones, para que los inversionistas elijan a México como alternativa para localizar su planta, proporcionen información amplia y completa sobre estas ventajas, donde se incluyan también las obligaciones que se contraen en cuanto a gestión y control de estos programas, para que desde un principio de sus operaciones consideren en su organización al personal calificado dentro de su organigrama y adopten las funciones interdepartamentales que conlleve a tener un adecuado sistema de administración y control de las operaciones de comercio exterior, garantizando así, que efectivamente estos programas van

a proporcionar un beneficio que le permita alcanzar los precios competitivos que proyectaron cuando decidieron instalar su planta productiva en México

Por último, se propone a las empresas con un programa de fomento autorizado, la participación activa en las sesiones de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). Esta es una comisión intersecretarial que tiene como objetivo particular, entre otros, proponer y promover medidas para la agilización de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador. Sus reuniones son mensuales a nivel estatal, trimestrales a nivel regional y anuales a nivel nacional; son organizadas por el delegado de la Secretaría de Economía del estado donde se lleven a cabo.

Esta Comisión también fomenta la cultura exportadora a través de organización de eventos y seminarios sobre comercio exterior, la elaboración de publicaciones en la materia y la vinculación entre las instituciones educativas y la Comisión Mixta, entre otros.

En estas reuniones se puede obtener información actualizada sobre comercio exterior, lograr la atención y resolución de problemas relacionados con la operación de exportación de la empresa y tener acceso a los eventos y seminarios que la comisión organiza, así mismo, enriquecer sus conocimientos con las experiencias de otras empresas que participan exponiendo sus casos particulares.

Con todas las propuestas anteriores en conjunto, se tienen las herramientas básicas para llevar una operación internacional segura en términos legales, fiscales y de controles administrativos, para aprovechar al máximo los beneficios de los programas de fomento a las exportaciones, y que éstos impacten de manera positiva en la variable mercadológica precio, para una mayor competitividad en el mercado extranjero.

VI. Conclusiones y recomendaciones

De acuerdo a lo presentado en este trabajo, se recomienda que primeramente las autoridades competentes en esta materia, informen con más detalle a las empresas cuando, con motivo de promoción de la inversión extranjera en nuestro país, se visitan otros países y se les informa a los posibles inversionistas de la existencia de los programas de fomento a las exportaciones. Se informe que éstos pueden brindar importantes beneficios, pero que también se adquieren ciertas obligaciones de las que se pueden derivar problemas importantes de no cumplir con ellas. Es decir se deberá dar un panorama completo de beneficios, beneficiarios, requisitos y obligaciones, de tal manera que los inversionistas tengan una visión completa de hasta dónde puede impactar en el precio de su producto este beneficio.

Por otro lado, también es vital la capacitación a cada uno de los involucrados en el control y administración de los programas de fomento a las exportaciones. En primer lugar deben contar con conocimiento de los decretos y en general de todo el marco legal de estos programas y después, en todos los cambios y actualizaciones que, con motivo de la firma de tratados de libre comercio de México con el mundo, esta teniendo nuestra legislación en materia de comercio exterior para adecuarse a este entorno mundial en que nos encontramos.

También es importante considerar la fluidez de los procesos de comunicación entre las diferentes áreas o departamentos dentro de la empresa, el conocimiento y la sensibilización de la importancia de su participación dentro del control y administración de los mencionados programas de fomento.

Dentro de esta sensibilización que se menciona deben tener todos los departamentos relacionados con las operaciones de comercio exterior, se recomienda hacer énfasis en el impacto que puede tener en la determinación del costo de un producto de exportación, el que no exista la intercomunicación adecuada, para poder elaborar una cotización internacional.

Se recomienda tener capacitación no sólo en el conocimiento del área de costos, sino en cada uno de los términos de negociación internacional y en la operación aduanera en sí para poder identificar la estrategia fiscal más adecuada para la fijación de precios, considerando

todas y cada una de las variables de una operación internacional de importación bajo el régimen temporal, para tener una estructura de precio de exportación real que permita identificar con precisión hasta donde podemos negociar un precio con los clientes en el extranjero, que como ya se mencionó, cada vez son más exigentes tanto en el precio como en la calidad .

Incluir los INCOTERMS en todo contrato de compra venta aclarando la posición jurídica de las partes, ya que si el comprador no ejerce su derecho de indicar el punto exacto de entrega, deja al vendedor en libertad de elegir el que mas le convenga. Es recomendable que el despacho aduanero lo efectúe la parte domiciliada en el país en que se realice.

Por último, es importante que los directivos de las empresas con operaciones internacionales, presten especial atención al departamento de comercio exterior como área prioritaria dentro de la empresa, considerándolo no sólo como un área netamente operativa y que requiere permanente capacitación y especialización, sino como departamento clave dentro de la organización.

Cuando las empresas deben afrontar la visita de auditoria de las autoridades fiscales, y no cuentan con un departamento de comercio exterior capacitado y eficiente, es cuando se requiere una acción correctiva; cuando las multas y recargos impactan el bolsillo de los accionistas, es cuando se reconoce el interés a esta área.

Se recomienda entonces que se tomen acciones preventivas como las ya mencionadas, para tener una operación de comercio exterior sana y eficiente que coadyuve en la determinación de un precio competitivo en los mercados internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Acerenza, M. A. 1988. Mercadotecnia Internacional. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
- Cámara de Comercio Internacional. 2000. Términos de Comercio Internacional. Editorial ICC Publishing, Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional. Barcelona, España.
- Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación. 2001. Inbond Industry. Edición Especial. México.
- Compendio de Comercio Exterior. 2006. Editorial ISEF. México.
- Lerma, K. A. 2000. Comercio Internacional, Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial. Editorial ECAFSA. México.
- Reyes, D. E. 1999. Auto-auditorias Aduaneras. Editorial Bufete Internacional. México.
- Stanton, W. J., Etzel M. J. y Walker, B. J. 2000. Fundamentos de Marketing. Undécima Edición. McGraw-Hill. México.

APÉNDICE

ANEXO I

DECRETO QUE ESTABLECE PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN

Artículo 1o. El presente Decreto tiene por objeto promover el establecimiento de Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, los cuales serán administrados por la Secretaría de Economía.

Artículo 2o. Para los efectos de este Decreto, se entenderá por:

I. Ley, a la Ley Aduanera;

II. Secretaría, a la Secretaría de Economía;

III. Exportador, a la persona moral residente en territorio nacional, productora de bienes no petroleros y que los destine al exterior mediante pedimento de exportación;

IV. Programa, al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, conforme al campo de aplicación que en su caso se apruebe;

V. Planta, a la nave industrial que sea identificable por contar con instalaciones productivas físicamente independientes del resto de la empresa;

VI. Proyecto específico de exportación, a la fabricación de un producto diferenciado del resto de los elaborados por la empresa;

VII. Programas de Promoción Sectorial, a los Programas a que se refiere el Decreto por el que se Establecen diversos Programas de Promoción Sectorial, y

VIII. Operación de submaquila, a los procesos industriales complementarios relacionados directamente con los procesos de elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente al amparo del programa realizados por persona distinta al titular del mismo.

Artículo. 3 Los exportadores podrán obtener la autorización de un programa que les otorgará los derechos previstos en este Decreto.

Artículo. 4 Las empresas de comercio exterior, con registro vigente expedido por la Secretaría, podrán suscribir programas en los términos de este Decreto para proyectos específicos de exportación cuyas mercancías se exporten totalmente.

Artículo. 5 El programa dará derecho a sus titulares a importar temporalmente lo siguiente:

I.- Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;

II.- Contenedores y cajas de trailer;

III.- Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo, y

IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Los bienes señalados que se importen temporalmente en términos de este Decreto, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en la Ley Aduanera.

Artículo 5-A. Quienes importen temporalmente mercancías al amparo del programa a que se refiere este Decreto, estarán obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que correspondan, de acuerdo con lo dispuesto en los Tratados de que México sea parte, el artículo 63-A de la Ley y en la forma en que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Para determinar el impuesto a que se refiere el párrafo anterior, se podrá optar por aplicar cualquiera de las siguientes tasas:

I. La de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación;

II. La preferencial establecida en los Tratados de Libre Comercio y en los acuerdos comerciales suscritos por México, o

III. La que establecen los programas de promoción sectorial siempre que el importador cuente con la autorización correspondiente.

Artículo 5-B. Para los efectos del artículo 5-A del presente Decreto, no se estará obligado al pago de los impuestos al comercio exterior en los casos siguientes:

I. En la importación temporal de las mercancías a que se refiere la fracción I, del artículo 5o. del presente Decreto, que sean originarias de conformidad con algún Tratado de Libre Comercio del que México sea parte, correspondiente al país al que se exporte;

II. En la importación temporal de las mercancías a que se refiere la fracción II, del artículo 5o. del presente Decreto;

III. En la importación temporal de tela totalmente formada y cortada en los Estados Unidos de América para ser ensamblada en bienes textiles y del vestido en México, en términos del Apéndice 2.4 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se exporten a los Estados Unidos de América, así como en la importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5o., fracción I de este Decreto, para la elaboración de dichos bienes textiles y del vestido, que se exporten a los Estados Unidos de América;

IV. En la importación temporal de las mercancías señaladas en la fracción I, del artículo 5o. del presente Decreto, de países no miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se incorporen a los bienes a que se refiere el Apéndice 6.B de dicho tratado, que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá;

V. En la importación temporal de tela importada a los Estados Unidos de América, cortada en ese país o en México, para ensamblarla en prendas en México, u operaciones similares de maquila de bienes textiles y del vestido establecidos por los Estados Unidos de

América o Canadá, conforme lo determine la Secretaría, que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá, así como en la importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5o., fracción I de este Decreto, para la elaboración de dichos bienes textiles y del vestido, que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá;

VI. En la importación temporal de mercancías que se exporten o retornen en la misma condición en que se hayan importado.

Para estos efectos, se considerará que una mercancía se exporta o retorna en la misma condición, cuando se exporte o retorne en el mismo estado sin haberse sometido a algún proceso de elaboración, transformación o reparación o cuando se sujeta a operaciones que no alteren materialmente las características de la mercancía, tales como operaciones de carga, descarga, recarga, cualquier movimiento necesario para mantenerla en buena condición o transportarla, así como procesos tales como la simple dilución en agua o en otra sustancia; la limpieza, incluyendo la remoción de óxido, grasa, pintura u otros recubrimientos; la aplicación de conservadores, incluyendo lubricantes, encapsulación protectora o pintura para conservación; el ajuste, limado o corte; el acondicionamiento en dosis, o el empaçado, reempaçado, embalado o reembalado; la prueba, marcado, etiquetado, clasificación o mezcla;

VII. En la importación temporal de mercancías procedentes de los Estados Unidos de América o de Canadá, que únicamente se sometan a procesos de reparación o alteración, y posteriormente se exporten o retornen a alguno de dichos países, en los términos del artículo 307 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ni las refacciones que se importen temporalmente para llevar a cabo dichos procesos, y

VIII. En la importación temporal de azúcar utilizada en la fabricación de mercancías clasificadas, de conformidad con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en la partida 22.05 y las subpartidas 1704.10, 2202.10 y 2208.70 que posteriormente se exporten a Suiza o Liechtenstein.

Lo dispuesto en las fracciones III, IV, V, VI y VII de este artículo sólo será aplicable cuando las mercancías importadas temporalmente se exporten directamente o se incorporen a bienes que se exporten directamente, por el exportador directo que haya efectuado la importación temporal de dichas mercancías.

Artículo 5-C. Se deroga.

Artículo 5-D. La Secretaría podrá aprobar de manera simultánea un programa conforme al presente Decreto y el Programa de Promoción Sectorial que corresponda al tipo de productos que fabrica.

Artículo. 5 E Se deroga.

Artículo. 6 La Secretaría podrá autorizar los programas a que se refiere este Decreto, conforme a las siguientes bases:

I.- La importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5o., fracciones I y II, de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales, y

II.- La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 5o. de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Los porcentajes a que se refiere este artículo también podrán ser acumulados con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación, en cuyo caso el programa sólo será aplicable a dichas plantas o proyectos.

Para los programas autorizados por proyecto específico de exportación, las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones III y IV del artículo 5o. de este Decreto.

Artículo 7o. (Derogado)

Artículo 8o. (Derogado)

Artículo 9o. (Derogado)

Artículo. 10 El titular de un programa podrá acogerse a las facilidades previstas en las disposiciones en materia aduanera y utilizar el sistema de descargo de primeras entradas primeras salidas, a fin de facilitar el control de inventarios a que se refiere la Ley Aduanera.

Artículo. 10 A Las empresas que cuenten con programa podrán transferir las mercancías que hubieran importado temporalmente, a otras empresas con programa o a empresas maquiladoras que vayan a llevar a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación, o realizar el retorno de dichas mercancías, difiriendo el pago del impuesto general de importación siempre que cumplan con lo que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

Las transferencias o enajenaciones que efectúen empresas de la industria de autopartes con programa a la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte, deberán realizarse en los términos que para tal efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

ARTÍCULO 10 B Se deroga.

Artículo 11. Los exportadores que realicen importaciones temporales de mercancías al amparo de este Decreto, no requerirán tener su propiedad.

La Secretaría podrá autorizar a empresas, excepto las que tributen conforme a la Sección III, del Capítulo II, del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, a llevar a cabo operaciones de submaquila, lo que deberá comunicar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las operaciones de submaquila podrán llevarse a cabo entre personas morales con programa acogidas al Decreto o también entre una de éstas y una persona moral con programa de operación de maquila, así como con una empresa sin programa de exportación, siempre que se encuentren registradas en el programa de la persona moral que está subcontratando y que la

operación de submaquila se refiera a un proceso industrial complementario para las mercancías elaboradas por el titular del programa autorizado. En ningún caso las empresas sin programa de exportación podrán acogerse a los beneficios de este Decreto.

El titular del programa podrá importar temporalmente las mercancías señaladas en el artículo 5o. del presente Decreto para ser utilizadas por la empresa que realice las operaciones de submaquila, siempre que éstas correspondan al proceso industrial complementario objeto de la subcontratación.

En este caso, la empresa que realice las operaciones de submaquila se considera responsable solidario de la persona moral con programa respecto de las obligaciones derivadas por la importación temporal de dichas mercancías.

El titular del programa deberá dar aviso a la autoridad aduanera sobre dichas operaciones, en los términos que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y entregar a la empresa que realice las operaciones de submaquila copia de la autorización emitida por la Secretaría.

Artículo. 12 (Derogado)

Artículo. 13 (Derogado)

Artículo. 14 (Derogado).

Artículo. 15 La Secretaría podrá autorizar que empresas que operan al amparo del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación en vigor, se acojan al presente Decreto para plantas o proyectos distintos de los que se encuentren registrados bajo dicho régimen o previa renuncia expresa de la empresa a los beneficios de aquel Decreto, siempre que cumplan con los requisitos correspondientes. En este último caso, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría, en la esfera de sus respectivas competencias, precisarán las condiciones, plazos y garantías para el cumplimiento de los compromisos que hubiere suscrito como Industria Maquiladora en materia aduanal, fiscal y cambiaria.

Artículo 16. La Secretaría y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinarán conjuntamente las mercancías que no podrán importarse al amparo de este Decreto o que para hacerlo se sujetarán al cumplimiento de requisitos específicos, mediante Acuerdo de la Secretaría publicado en el **Diario Oficial de la Federación**.

Artículo 17. La Secretaría comunicará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los términos en los que fue aprobado el programa, la ampliación o modificación del mismo, en un plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de su aprobación.

Artículo. 18 (Derogado)

Artículo 19. Para la aprobación de un programa, se estará a lo siguiente:

I. Los interesados deberán presentar su solicitud ante la Secretaría en los formatos que ésta establezca anexando lo siguiente:

- a) Copia certificada del acta constitutiva de la sociedad y las modificaciones a la misma;
- b) Título de propiedad del inmueble o local en el que conste la inscripción en el Registro Público de la Propiedad o, en su caso, contrato de arrendamiento registrado ante la autoridad local competente en materia de impuesto predial correspondiente, en donde pretenda llevarse a cabo la operación objeto del programa en el que se señale su ubicación; así como fotografías de los mismos. Se deberá acreditar que el contrato de arrendamiento otorga el uso o goce del inmueble por un plazo forzoso mínimo de un año, vigente a la fecha de presentación de la solicitud;
- c) Copia de la cédula de identificación fiscal de la persona moral;
- d) Contrato de compraventa, órdenes de compra o pedidos en firme;
- e) Descripción detallada del proceso productivo que incluya la capacidad instalada de la planta para procesar las mercancías a importar y el porcentaje de esa capacidad efectivamente utilizada, y
- f) La fracción arancelaria que corresponda conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación y la descripción de las mercancías a importar temporalmente y del producto final a exportar al amparo del programa.

II. Previo a la aprobación del programa de que se trate, la Secretaría deberá:

a) Realizar la visita de inspección del lugar o lugares donde el interesado manifestó que se llevarán a cabo las operaciones objeto del programa, y

b) Solicitar opinión a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre la procedencia de otorgar dicha aprobación a efecto de constatar que la persona moral está al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales; que el solicitante no se encuentra sujeto al procedimiento administrativo de ejecución por algún crédito fiscal; que cuenta con registro vigente en el Padrón de Importadores a que se refiere la Ley, y que sus socios o accionistas no se encuentren sujetos a un proceso penal, hubieran sido condenados por delito fiscal, penal o hubieran sido representantes legales, socios o accionistas de una empresa a la cual le haya sido cancelado un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, derivado del incumplimiento de alguna de las obligaciones previstas en el artículo 19-A, fracciones II, III, IV, V, VI o VII de este Decreto, de operación de maquila, de empresa de comercio exterior, cualquier otro programa de fomento a la exportación o promoción sectorial durante los últimos cinco años.

El programa podrá ampliarse para incluir mercancías con sus respectivas fracciones arancelarias, debiendo presentarse ante la Secretaría la solicitud en el formato que ésta establezca.

La Secretaría deberá dar respuesta a los trámites relacionados con un programa en un plazo no mayor a veinte días hábiles, contados a partir del día siguiente a aquel en que se hayan cumplido con todos los requisitos para su otorgamiento; transcurrido dicho plazo sin que se emita resolución, se entenderá que el trámite ha sido aprobado, debiendo la Secretaría expedir la constancia escrita en términos de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo.

El titular del programa deberá dar aviso a la Secretaría de los cambios que sufran los datos relativos a su aprobación, a través de escrito libre en el que manifieste en qué consisten las modificaciones y anexe la documentación con la que compruebe los cambios de referencia.

La aprobación, modificación o ampliación de un programa surtirá sus efectos al día siguiente en que sea notificado al interesado.

Artículo 19-A. Las personas morales a las que se apruebe un programa estarán obligadas a observar lo siguiente:

- I. Cumplir con los términos establecidos en el programa que le fue aprobado;
- II. Importar de manera temporal al amparo del programa exclusivamente las mercancías aprobadas en el mismo;
- III. Destinar los bienes importados, al amparo de su programa, a los fines específicos para los que fueron aprobados;
- IV. Estar al corriente de las obligaciones fiscales y laborales que les correspondan;
- V. Dictaminar sus estados financieros para efectos fiscales;
- VI. Mantener las mercancías que se hubieren importado temporalmente en el o los domicilios registrados en el programa, y
- VII. Dar aviso a la Secretaría y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del cambio del o los domicilios registrados en el programa, por lo menos con tres días hábiles de anticipación a que el mismo se efectúe.

Artículo. 20 La autorización del programa incluirá lo siguiente:

- I. Campo de aplicación y vigencia del programa
- II. Las mercancías de exportación e importación temporal, objeto del programa.
- III. Los plazos de permanencia en el país de los bienes importados temporalmente.
- IV. Se deroga*
- V. Compromisos y obligaciones, y
- VI. Se deroga.*

La vigencia de los programas será indefinida, siempre que el titular cumpla con los requisitos establecidos en el presente Decreto.

Artículo 21. El titular del programa deberá informar anualmente a la Secretaría y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del mismo, a más tardar el último día hábil del mes de mayo conforme al formato

que mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cuando la persona moral no presente el informe a que se refiere el párrafo anterior, dentro del plazo establecido, se suspenderán los efectos de la aprobación de su programa, en tanto no subsane esta omisión. En caso de que para el último día hábil del mes de junio del año que corresponda, la empresa no haya presentado dicho informe el programa será cancelado definitivamente sin necesidad de declaratoria expresa.

La presentación de este informe no exime a los titulares de la obligación de llevar los sistemas de control de inventarios en forma automatizada a que se refiere la Ley, así como conservar a disposición de dicha Secretaría la documentación correspondiente en los términos y por los plazos establecidos en el Código Fiscal de la Federación.

Adicionalmente, el titular de un programa deberá presentar la información que para efectos estadísticos se determine, en los términos correspondientes.

Artículo 22. La Secretaría cancelará la aprobación del programa, cuando la persona moral incurra en cualquiera de las siguientes causas:

- I. Incumpla con alguna de las obligaciones previstas en el presente Decreto;
- II. Incumpla con cualquier otra obligación señalada en la autorización respectiva, y
- III. No pueda ser localizado en el domicilio fiscal o en los domicilios en los que manifestó se llevarían a cabo las operaciones objeto del programa.

En caso de incumplimiento del titular del programa a lo dispuesto en el presente Decreto, o a solicitud de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lo relativo al cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras, la Secretaría iniciará el procedimiento de cancelación del programa de que se trate. Para tal efecto, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público deberá notificar a la Secretaría dentro de los cinco días siguientes a aquel en que se determine el incumplimiento.

Iniciado el procedimiento de cancelación la Secretaría deberá notificar al titular del programa las causas que motivaron dicho procedimiento, ordenando la suspensión provisional de las operaciones del programa de la persona moral aprobada concediéndole un plazo de diez

días hábiles contados a partir de la fecha en que surta efectos la notificación citada, para ofrecer las pruebas y alegatos que a su derecho convengan.

Cuando el titular del programa desvirtúe las causas que motivaron el procedimiento de cancelación, la Secretaría procederá a dictar la resolución que deje sin efectos la suspensión de las operaciones del programa, misma que será notificada en un plazo que no excederá de cuatro meses, contados a partir de la fecha en que surta efectos la notificación a que se refiere el párrafo anterior.

Si el titular del programa no ofrece las pruebas o no expone los alegatos que a su derecho considere necesarios o bien que éstos resulten ineficaces, la Secretaría procederá a dictar la resolución de cancelación del programa, la que será notificada dentro del plazo a que se refiere el párrafo anterior.

En el caso que el titular del programa no desvirtúe las causas que originaron el procedimiento de cancelación y se resuelva y notifique la cancelación del programa, las mercancías que se hubiesen importado temporalmente al amparo de este Decreto deberán cambiarse a régimen definitivo o retornarse al extranjero en los términos de la Ley en un plazo de 60 días naturales contados a partir de la fecha en que se notifique la resolución correspondiente.

Los titulares de un programa aprobado en los términos del presente Decreto a quienes se cancele el programa respectivo, derivado del incumplimiento de alguna de las obligaciones previstas en el artículo 19-A, fracciones II, III, IV, V, VI o VII de este Decreto, no podrán volver a obtener algún programa al amparo de este Decreto, de operación de maquila, de empresa de comercio exterior, o cualquier otro programa de fomento a la exportación o promoción sectorial por un plazo de cinco años a partir de la fecha en que se cancele el programa.”

Artículo. 23 Se faculta a la Secretaría de hacienda y Crédito Público y la Secretaría para expedir, dentro de sus respectivas competencias, las disposiciones necesarias para la aplicación de este Decreto.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

SEGUNDO.- Las empresas registradas al amparo del artículo 11, segundo párrafo del Decreto que se reforma, continuarán gozando de los beneficios correspondientes, bajo la denominación de operaciones de submaquila y en los términos del actual artículo 11 del Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.

TERCERO.- El Acuerdo a que se refiere el artículo 16 del presente Decreto deberá publicarse en el **Diario Oficial de la Federación** dentro de los 30 días naturales siguientes a la entrada en vigor de este Decreto. El Acuerdo por el que se establecen requisitos específicos para la importación temporal de mercancías, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 23 de octubre de 2002, así como las autorizaciones emitidas al amparo del mismo, continuarán vigentes en tanto se publica el Acuerdo a que se refiere el artículo 16 del presente Decreto.

Dado en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, a los nueve días del mes de mayo de dos mil tres.- **Vicente Fox Quesada**.- Rúbrica.-

ANEXO II

DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LA INDUSTRIA

MAQUILADORA DE EXPORTACION

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1o.- El presente Decreto tiene por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de maquila de exportación.

ARTÍCULO 2o.- Las empresas maquiladoras de exportación deberán atender a las siguientes prioridades nacionales:

- I.- Crear fuentes de empleo;
- II.- Fortalecer la balanza comercial del país a través de una mayor aportación neta de divisas;
- III.- Contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional, y
- IV.- Elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

ARTÍCULO 3o.- Para los efectos del presente Decreto se entiende por:

- I.- Ley, a la Ley Aduanera;
- II.- Reglamento, al Reglamento de la Ley Aduanera;
- III.- Secretaría, a la Secretaría de Economía;
- IV.- Se deroga.
- V. Operación de Maquila, al proceso de elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación;
- VI. Maquiladora industrial, a la persona moral que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila, para la elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación;

VII. Maquiladora controladora de empresas, a la sociedad controladora que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila para que integre las operaciones de maquila de dos o más sociedades controladas. Se considerarán sociedades controladoras y controladas las que cumplan con los requisitos establecidos en los artículos 64 y 66 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, y que hayan obtenido autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como empresas certificadas, de conformidad con la Ley. Sin perjuicio de lo anterior, la Secretaría podrá aprobar para que operen como sociedades controladas, aun cuando no cumplan con los requisitos para ser consideradas sociedades controladas en los términos del artículo 66 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, a aquellas personas morales que en los términos del artículo 215 de la citada Ley, sean partes relacionadas de la sociedad controladora, siempre que cumplan con los demás requisitos previstos en el presente Decreto;

VIII. Maquiladora de servicios, a la persona moral que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila, para realizar servicios a mercancías destinadas a la exportación;

IX. Maquiladora que desarrolle programas de albergue, a la persona moral, que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila, y a la cual las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dicho programa;

X. Operación de submaquila, a los procesos industriales complementarios relacionados directamente con la operación de maquila objeto del programa, realizados por persona distinta al titular del mismo;

XI. Programa, a la declaración de actividades de operación de maquila de acuerdo al formato que al efecto publique la Secretaría;

XII. Se deroga

XIII. Programas de Promoción Sectorial, a los Programas a que se refiere el Decreto por el que se Establecen Diversos Programas de Promoción Sectorial.

De los programas de maquila de exportación

Artículo 4o. La Secretaría podrá aprobar un programa de operación de maquila a las personas morales residentes en territorio nacional en términos del artículo 9o., fracción II, del Código Fiscal de la Federación, que cumplan con los requisitos previstos en este Decreto, para realizar actividades de operación de maquila, bajo las modalidades siguientes:

- I. Maquiladora industrial;
- II. Maquiladora controladora de empresas;
- III. Maquiladora de servicios, y
- IV. Maquiladora que desarrolle programas de albergue.

La Secretaría podrá aprobar a la maquiladora industrial, a la controladora de empresas y a la que desarrolle programas de albergue, de manera simultánea, un programa de operación de maquila y el Programa de Promoción Sectorial que corresponda, de acuerdo con el tipo de productos que fabrica.

La Secretaría podrá aprobar el programa de maquiladora de servicios únicamente para el desarrollo de las actividades que la misma determine conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que al efecto dé a conocer mediante Acuerdo publicado en el **Diario Oficial de la Federación**.

Las empresas que cuenten con un programa de operación de maquila y que cumplan con los requisitos para ser autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como empresas certificadas, podrán obtener los beneficios otorgados en la Ley y en las demás disposiciones aplicables.

ARTÍCULO 4 A.- La autorización a que se refiere el artículo anterior se otorgará conforme a las bases siguientes:

- I.- La importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 8o. fracciones I y II, de este Decreto se autorizarán a las empresas que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total,
y

II.- La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 8o. de este Decreto se autorizarán a las empresas que realicen anualmente facturación al exterior por un valor mínimo del 30% de su facturación total.

Artículo 4-B. La Secretaría podrá aprobar un programa de operación de maquila a la maquiladora controladora de empresas, para que lleve a cabo las operaciones de maquila a través de dos o más sociedades controladas, siempre que en el ejercicio fiscal inmediato anterior hayan realizado exportaciones por un monto mínimo de 500 millones de dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda nacional o extranjera.

Para obtener la aprobación la maquiladora controladora de empresas deberá adjuntar en la solicitud que se presente en los términos del artículo 6o. del presente Decreto, la documentación siguiente:

I. Relación de las sociedades controladas indicando la denominación o razón social, Registro Federal de Contribuyentes, domicilio fiscal, monto de las exportaciones y, en su caso, el número de programa de operación de maquila, de cada una;

II. Actas de asamblea de accionistas, en las que conste la participación accionaria de la sociedad controladora y de las controladas;

III. Los asientos certificados del libro de registro de accionistas;

IV. La documentación indicada en el artículo 6o. del presente Decreto, por la controladora y por cada una de las sociedades controladas;

V. Los contratos de maquila que cada sociedad controlada tenga celebrado con la sociedad controladora o un contrato de maquila en el que deberán establecerse las obligaciones contraídas tanto por la sociedad controladora como por las sociedades controladas en relación con los objetivos del programa solicitado, debidamente protocolizados ante notario, y

VI. Copia de la autorización como empresa certificada otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Una vez aprobado el programa de operación de maquila la maquiladora controladora de empresas a que se refiere el presente artículo, las sociedades controladas no podrán gozar en forma individual de un programa de operación de maquila.

La empresa titular del programa de maquiladora controladora de empresas será responsable directa ante las autoridades fiscales y aduaneras, respecto de los créditos fiscales y demás obligaciones fiscales y aduaneras derivadas de la importación temporal de mercancías al amparo de su programa de operación de maquila.

La sociedad controladora titular del programa de operación de maquila, deberá llevar un sistema de control de inventarios en forma automatizada que cumpla con los requisitos establecidos en la Ley, el cual permita a la Secretaría y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinar el estado que guardan las mercancías importadas temporalmente al amparo del programa de operación de maquila. Así mismo, deberá cumplir con las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior que dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Para la transferencia y traslado de las mercancías importadas temporalmente al amparo del programa de operación de maquila entre la sociedad controladora y las controladas, sin los pedimentos respectivos, se deberá cumplir con las formalidades y condiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior. Lo anterior, sin perjuicio de lo previsto en la legislación aduanera en relación con la obligación de acreditar la legal estancia y tenencia de las mercancías.

Artículo 5o.- Al aprobar el programa la Secretaría asignará a cada empresa la clave que le corresponda dentro del Registro Nacional de la Industria Maquiladora, la que deberá ser utilizada en todos los trámites que se realicen ante las dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, sin perjuicio de otros registros que aquéllas requieran. La vigencia de los programas será indefinida, siempre que el titular cumpla con los requisitos establecidos en el presente Decreto.

Artículo 6o. Para la aprobación de un programa de operación de maquila, se estará a lo siguiente:

I. Los interesados deberán presentar su solicitud ante la Secretaría en los formatos que ésta establezca anexando lo siguiente:

a) Copia certificada del acta constitutiva de la sociedad y las modificaciones a la misma;

b) Título de propiedad del inmueble o local en el que conste la inscripción en el Registro Público de la Propiedad o, en su caso, contrato de arrendamiento registrado ante la autoridad local competente en materia de impuesto predial correspondiente, en donde pretenda llevarse a cabo la operación de maquila en el que se señale su ubicación; así como fotografías de los mismos. Se deberá acreditar que el contrato de arrendamiento otorga el uso o goce del inmueble por un plazo forzoso mínimo de un año, vigente a la fecha de presentación de la solicitud;

c) Copia de la cédula de identificación fiscal de la persona moral;

d) Contrato de maquila debidamente protocolizado ante fedatario público;

e) Descripción detallada del proceso productivo que incluya la capacidad instalada de la planta para procesar las mercancías a importar y el porcentaje de esa capacidad efectivamente utilizada, y

f) La fracción arancelaria que corresponda conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación y la descripción de las mercancías a importar temporalmente y del producto final a exportar al amparo del programa.

II. Previo a la aprobación del programa de operación de maquila de que se trate, la Secretaría deberá:

a) Realizar la visita de inspección del lugar o lugares donde el interesado manifestó que se llevarán a cabo las operaciones de maquila, y

b) Solicitar opinión a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre la procedencia de otorgar dicha autorización a efecto de constatar que la persona moral está al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales; que el solicitante no se encuentra sujeto al procedimiento administrativo de ejecución por algún crédito fiscal; que cuenta con registro vigente en el Padrón de Importadores a que se refiere la Ley; que sus socios o accionistas no se encuentren sujetos a un proceso penal, hubieran sido condenados por delito fiscal, penal o hubieran sido representantes legales, socios o accionistas de una empresa a la cual le haya sido

cancelado un programa de operación de maquila, derivado del incumplimiento de alguna de las obligaciones previstas en el artículo 12, fracciones II, III, V, VII, VIII o IX de este Decreto, de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, de empresa de comercio exterior o cualquier otro programa de fomento a la exportación o promoción sectorial durante los últimos cinco años; y en el caso de las maquiladoras controladoras de empresas, que cumplen con el monto mínimo de exportaciones.

El programa podrá ampliarse para incluir mercancías con sus respectivas fracciones arancelarias o para incluir sociedades controladas en el caso a que se refiere la fracción II del artículo 4o., debiendo presentarse ante la Secretaría la solicitud en el formato que ésta establezca.

La Secretaría deberá dar respuesta a los trámites relacionados con un programa de operación de maquila en un plazo no mayor a veinte días hábiles, contados a partir del día siguiente a aquel en que se hayan cumplido con todos los requisitos para su otorgamiento; transcurrido dicho plazo sin que se emita resolución, se entenderá que el trámite ha sido aprobado, debiendo la Secretaría expedir la constancia escrita en términos de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo.

La maquiladora deberá dar aviso a la Secretaría de los cambios que sufran los datos relativos a su aprobación, a través de escrito libre en el que manifieste en qué consisten las modificaciones y anexe la documentación con la que compruebe los cambios de referencia.

La aprobación, modificación o ampliación de un programa surtirá sus efectos al día siguiente en que sea notificado al interesado.

Artículo 7o. La Secretaría comunicará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los términos en los que fue aprobado el programa de operación de maquila, la ampliación o modificación del mismo, en un plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de su aprobación.

Artículo 80.- Las maquiladoras podrán importar temporalmente:

I.- Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;

II.- Contenedores y cajas de trailer;

III.- Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo, y

IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Artículo 8-A. Quienes importen temporalmente mercancías al amparo de los programas de operación de maquila a que se refiere este Decreto, estarán obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que correspondan, de acuerdo con lo dispuesto en los Tratados de que México sea parte, el artículo 63-A de la Ley y en la forma en que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Para determinar el impuesto a que se refiere el párrafo anterior, se podrá optar por aplicar cualquiera de las siguientes tasas:

I. La de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación;

II. La preferencial establecida en los Tratados de Libre Comercio y en los acuerdos comerciales suscritos por México, o

III. La que establecen los programas de promoción sectorial siempre que el importador cuente con la autorización correspondiente.

Artículo 8-B. Para los efectos del artículo 8-A del presente Decreto, no se estará obligado al pago de los impuestos al comercio exterior en los casos siguientes:

I. En la importación temporal de las mercancías a que se refiere la fracción I, del artículo 8o. del presente Decreto, que sean originarias de conformidad con algún Tratado de Libre Comercio del que México sea parte, correspondiente al país al que se exporte;

II. En importación temporal de las mercancías a que se refiere la fracción II, del artículo 8o. del presente Decreto;

III. En la importación temporal de tela totalmente formada y cortada en los Estados Unidos de América para ser ensamblada en bienes textiles y del vestido en México, en términos del Apéndice 2.4 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se exporten a los Estados Unidos de América, así como en la importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 8o., fracción I, de este Decreto, para la elaboración de dichos bienes textiles y del vestido, que se exporten a los Estados Unidos de América;

IV. En la importación temporal de las mercancías señaladas en la fracción I, del artículo 8o. del presente Decreto, de países no miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se incorporen a los bienes a que se refiere el Apéndice 6.B de dicho tratado, que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá;

V. En la importación temporal de tela importada a los Estados Unidos de América, cortada en ese país o en México, para ensamblarla en prendas en México, u operaciones similares de maquila de bienes textiles y del vestido establecidos por los Estados Unidos de América o Canadá, conforme lo determine la Secretaría, que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá, así como en la importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 8o. fracción I de este Decreto, para la elaboración de dichos bienes textiles y del vestido, que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá;

VI. En la importación temporal de mercancías que se exporten o retornen en la misma condición en que se hayan importado.

Para estos efectos, se considerará que una mercancía se exporta o retorna en la misma condición, cuando se exporte o retorne en el mismo estado sin haberse sometido a algún proceso de elaboración, transformación o reparación o cuando se sujeta a operaciones que no alteren materialmente las características de la mercancía, tales como operaciones de carga, descarga, recarga, cualquier movimiento necesario para mantenerla en buena condición o transportarla, así como procesos tales como la simple dilución en agua o en otra sustancia; la

limpieza, incluyendo la remoción de óxido, grasa, pintura u otros recubrimientos; la aplicación de conservadores, incluyendo lubricantes, encapsulación protectora o pintura para conservación; el ajuste, limado o corte; al acondicionamiento en dosis, o el empaçado, reempaçado, embalado o reembalado; la prueba, marcado, etiquetado, clasificación o mezcla;

VII. En la importación temporal de mercancías procedentes de los Estados Unidos de América o de Canadá, que únicamente se sometan a procesos de reparación o alteración, y posteriormente se exporten o retornen a alguno de dichos países, en los términos del artículo 307 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ni las refacciones que se importen temporalmente para llevar a cabo dichos procesos, y

VIII. En la importación temporal de azúcar utilizada en la fabricación de mercancías clasificadas, de conformidad con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en la partida 22.05 y las subpartidas 1704.10, 2202.10 y 2208.70 que posteriormente se exporten a Suiza o Liechtenstein.

Lo dispuesto en las fracciones III, IV, V, VI y VII de este artículo sólo será aplicable cuando las mercancías importadas temporalmente se exporten directamente o se incorporen a bienes que se exporten directamente, por el exportador directo que haya efectuado la importación temporal de dichas mercancías.

Artículo 8-C. Se deroga.

Artículo 9o. Se deroga.

Artículo 10. Se deroga.

Artículo 11. Se deroga.

Artículo 12. Las personas morales a las que se apruebe un programa de operación de maquila estarán obligadas a observar lo siguiente:

I. Cumplir con los términos establecidos en el programa de operación de maquila que les fue aprobado;

II. Importar de manera temporal al amparo del programa de operación de maquila exclusivamente las mercancías aprobadas en el mismo;

III. Destinar los bienes importados, al amparo de su programa de operación de maquila, a los fines específicos para los que fueron aprobados;

IV. Contratar y capacitar al personal en cada uno de los niveles que corresponda, en los términos que establezcan las disposiciones legales vigentes en la materia;

V. Estar al corriente de las obligaciones fiscales y laborales que les correspondan;

VI. En el caso de suspensión de actividades, notificarla a la Secretaría, en un término que no excederá de diez días naturales contados a partir de la fecha en que suspenda sus operaciones;

VII. Dictaminar sus estados financieros para efectos fiscales;

VIII. Mantener las mercancías que se hubieren importado temporalmente en el o los domicilios registrados en el programa de operación de maquila, y

IX. Dar aviso a la Secretaría y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del cambio del o los domicilios registrados en el programa de operación de maquila, por lo menos con tres días hábiles de anticipación a que el mismo se efectúe.

Artículo 13.- Las empresas a las que se apruebe un programa proporcionarán la información que les soliciten la Secretaría y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y que esté directamente relacionada con la verificación del cumplimiento del programa autorizado, dentro del plazo que para tal efecto dichas dependencias les señalen. Asimismo deben dar las facilidades que requiera el personal de dichas dependencias, para que efectúen las revisiones necesarias sobre el cumplimiento del programa. Dicha verificación deberá sujetarse a lo previsto en la Ley Federal de Procedimiento Administrativo.

Artículo 14.- Todo programa deberá cumplir con los requerimientos en materia de ecología y de protección del medio ambiente, conforme a las disposiciones vigentes.

Artículo 15. El titular del programa de operación de maquila aprobado deberá informar anualmente a la Secretaría y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del mismo, a más tardar el último día hábil del mes

de mayo conforme al formato que mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cuando la persona moral no presente el informe a que se refiere el párrafo anterior, dentro del plazo establecido, se suspenderán los efectos de la aprobación de su programa de operación de maquila, en tanto no subsane esta omisión. En caso de que para el último día hábil del mes de junio del año que corresponda, la empresa no haya presentado dicho informe el programa de operación de maquila, será cancelado definitivamente sin necesidad de declaratoria expresa.

La presentación de este informe no exime a los titulares de la obligación de llevar los sistemas de control de inventarios en forma automatizada a que se refiere la Ley, así como conservar a disposición de dicha Secretaría la documentación correspondiente en los términos y por los plazos establecidos en el Código Fiscal de la Federación.

Adicionalmente, el titular de un programa de operación de maquila deberá presentar la información que para efectos estadísticos se determine, en los términos correspondientes.

Artículo 16. La Secretaría y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinarán conjuntamente las mercancías que no podrán importarse al amparo de este Decreto o que para hacerlo se sujetarán al cumplimiento de requisitos específicos, mediante Acuerdo de la Secretaría publicado en el **Diario Oficial de la Federación**.

Artículo 17.- Se deroga.

Artículo 18.- El pago del impuesto general de importación sobre los productos a vender en el mercado nacional se efectuará aplicando el arancel correspondiente a las partes y componentes extranjeros. Cuando proceda, será aplicable el arancel preferencial que corresponda, conforme a los acuerdos y tratados internacionales comerciales suscritos por los Estados Unidos Mexicanos.

El arancel preferencial se aplicará, siempre que las mercancías hayan ingresado al territorio nacional bajo la vigencia del acuerdo o tratado correspondiente, y que el importador cumpla con los requisitos y condiciones establecidos en el mismo.

Artículo 19.- Derogado a partir del 1 de noviembre de 2000.

Artículo 20.- La Secretaría podrá autorizar que empresas que operen al amparo del Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y reformado mediante diverso publicado en el mismo órgano el 11 de mayo de 1995, se acojan al presente Decreto cuando se trate de plantas o proyectos distintos a aquellos que se encuentren registrados bajo dicho régimen o, previa renuncia expresa de la empresa, a los beneficios de aquel Decreto. En este último caso, la Secretaría y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la esfera de sus respectivas competencias, precisarán las condiciones, plazos y garantías para el cumplimiento de los compromisos que hubieren suscrito como empresas con Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, en materia aduanal, fiscal, cambiaria o de otro tipo.

Artículo 21.- Se deroga.

Artículo 22.- Las empresas que cuenten con programa de maquila podrán transferir las mercancías que hubieran importado temporalmente, a otras maquiladoras o a empresas con programa de exportación que vayan a llevar a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación, o realizar el retorno de dichas mercancías, difiriendo el pago del impuesto general de importación siempre que cumplan con lo que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

Las transferencias o enajenaciones que efectúen empresas de la industria de autopartes con programa a la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte, deberán realizarse en los términos que para tal efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

Artículo 22 A.- Se deroga.

Artículo 22 B.- Se deroga."

Artículo 23.- Se deroga.

Artículo 24. La Secretaría podrá autorizar a empresas, excepto las que tributen conforme a la Sección III, del Capítulo II, del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, a llevar a cabo operaciones de submaquila, lo que deberá comunicar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las operaciones de submaquila podrán llevarse a cabo entre maquiladoras acogidas al Decreto o también entre una de éstas y una persona moral con programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, así como con una empresa sin programa de exportación, siempre que se encuentren registradas en el programa de la maquiladora que está subcontratando y que la operación de submaquila se refiera a un proceso industrial complementario para las mercancías elaboradas por el titular del programa autorizado. En ningún caso las empresas sin programa de exportación podrán acogerse a los beneficios de este Decreto.

El titular del programa de operación de maquila podrá importar temporalmente las mercancías señaladas en el artículo 8o. del presente Decreto para ser utilizadas por la empresa que realice las operaciones de submaquila, siempre que éstas correspondan al proceso industrial complementario objeto de la subcontratación.

En este caso, la empresa que realice las operaciones de submaquila se considera responsable solidario de la maquiladora respecto de las obligaciones derivadas por la importación temporal de dichas mercancías.

El titular del programa de operación de maquila deberá dar aviso a la autoridad aduanera sobre dichas operaciones, en los términos que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y entregar a la empresa que realice las operaciones de submaquila copia de la autorización emitida por la Secretaría.

Artículo 25.- La Secretaría de Gobernación, de conformidad con las leyes aplicables en la materia podrá autorizar la internación del personal extranjero administrativo y técnico para el funcionamiento de empresas maquiladoras. Los permisos correspondientes se emitirán en las

Delegaciones de Servicios Migratorios establecidas en el país, o por conducto del servicio exterior mexicano en el extranjero.

Artículo 26.- Las delegaciones o subdelegaciones federales de la Secretaría están facultadas para aplicar las disposiciones, competencia de la Secretaría, contenidas en este Decreto.

Artículo 27. La Secretaría cancelará la aprobación del programa de operación de maquila, cuando la persona moral incurra en cualquiera de las siguientes causas:

- I.** Incumpla con alguna de las obligaciones previstas en el presente Decreto;
- II.** Incumpla con cualquier otra obligación señalada en la autorización respectiva, y
- III.** No pueda ser localizado en el domicilio fiscal o en los domicilios en los que manifestó se llevarían a cabo las operaciones de maquila.

En caso de incumplimiento del titular del programa de operación de maquila a lo dispuesto en el presente Decreto, o a solicitud de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lo relativo al cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras, la Secretaría iniciará el procedimiento de cancelación del programa de operación de maquila de que se trate. Para tal efecto, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público deberá notificar a la Secretaría dentro de los cinco días siguientes a aquel en que se determine el incumplimiento.

Iniciado el procedimiento de cancelación la Secretaría deberá notificar al titular del programa de operación de maquila las causas que motivaron dicho procedimiento, ordenando la suspensión provisional de las operaciones de maquila de la persona moral aprobada concediéndole un plazo de diez días hábiles contados a partir de la fecha en que surta efectos la notificación citada, para ofrecer las pruebas y alegatos que a su derecho convengan.

Cuando el titular del programa de operación de maquila desvirtúe las causas que motivaron el procedimiento de cancelación, la Secretaría procederá a dictar la resolución que deje sin efectos la suspensión de las operaciones de maquila, misma que será notificada en un plazo que no excederá de cuatro meses, contados a partir de la fecha en que surta efectos la notificación a que se refiere el párrafo anterior.

Si el titular del programa de operación de maquila no ofrece las pruebas o no expone los alegatos que a su derecho considere necesarios o bien que éstos resulten ineficaces, la

Secretaría procederá a dictar la resolución de cancelación del programa de operación de maquila, la que será notificada dentro del plazo a que se refiere el párrafo anterior.

En el caso que el titular del programa de operación de maquila no desvirtúe las causas que originaron el procedimiento de cancelación y se resuelva y notifique la cancelación del programa de operación de maquila, las mercancías que se hubiesen importado temporalmente al amparo de este Decreto deberán cambiarse a régimen definitivo o retornarse al extranjero en los términos de la Ley, en un plazo de 60 días naturales contados a partir de la fecha en que se notifique la resolución correspondiente.

Los titulares de un programa de operación de maquila aprobado en los términos del presente Decreto a quienes se cancele el programa respectivo, derivado del incumplimiento de alguna de las obligaciones previstas en el artículo 12, fracciones II, III, V, VII, VIII o IX de este Decreto, no podrán volver a obtener algún programa de operación de maquila, de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, de empresa de comercio exterior o cualquier otro programa de fomento a la exportación o promoción sectorial por un plazo de cinco años a partir de la fecha en que se cancele el programa de operación de maquila.

Artículo 28. Se faculta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Secretaría para expedir, dentro de sus respectivas competencias, las disposiciones necesarias para la aplicación de este Decreto.

CAPÍTULO III

DEL GRUPO DE TRABAJO PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Artículo 28.- Se deroga.

Artículo 29.- Se deroga.

Artículo 30.- Se deroga.

Artículo 31.- Se deroga.

Artículo 32.- Se deroga.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación.**

SEGUNDO.- Las empresas que a la entrada en vigor del presente Decreto, tengan autorizado un Programa bajo la modalidad de Maquiladora de Exportación, serán consideradas como Maquiladora Industrial en virtud del cambio de denominación establecido en el artículo 3o., fracción VI del presente Decreto.

Las empresas con programa de Maquiladora por Capacidad Ociosa podrán ser consideradas como Maquiladora Industrial, una vez que presenten el reporte anual correspondiente al ejercicio del 2002 a más tardar el 31 de mayo del 2003, en tanto continuarán con su programa vigente. A partir del 1o. de junio de 2003, todos los programas de Maquiladora por Capacidad Ociosa quedarán cancelados definitivamente sin necesidad de declaratoria expresa.

Las empresas que a la fecha de publicación del presente Decreto cuenten con programa de Maquiladora de Servicios autorizado por la Secretaría, continuarán con dicho programa vigente siempre que cumplan con las obligaciones establecidas en el presente Decreto.

Cuando la Secretaría apruebe un programa de operación de maquila a una maquiladora controladora de empresas, para que integre las operaciones de dos o más sociedades controladas que al momento de la aprobación tengan un programa de operación de maquila vigente, en la aprobación del programa de operación de maquila de la maquiladora controladora de empresas se cancelarán los programas de operación de maquila de las sociedades controladas. En este caso, las sociedades controladas deberán efectuar el retorno, cambio de régimen o transferencia de las mercancías importadas temporalmente al amparo de su programa de operación de maquila, en los términos y condiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

TERCERO.- El Acuerdo a que se refiere el artículo 16 del presente Decreto deberá publicarse en el **Diario Oficial de la Federación** dentro de los 30 días naturales siguientes a la entrada en vigor de este Decreto. El Acuerdo por el que se establecen requisitos específicos para la importación temporal de mercancías, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 23 de octubre de 2002, así como las autorizaciones emitidas al amparo del mismo, continuarán vigentes en tanto se publica el Acuerdo a que se refiere el artículo 16 del presente Decreto.

Dado en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, a los nueve días del mes de mayo de dos mil tres.- **Vicente Fox Quesada.-** Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, **José Francisco Gil Díaz.-** Rúbrica.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond.-** Rúbrica.

ANEXO III

ANEXO 24 DE LA RESOLUCION MISCELANEA DE COMERCIO EXTERIOR

Requisitos mínimos que deberá contener el sistema informático de control de inventarios para las empresas maquiladoras o PITEX que hayan efectuado importaciones temporales de mercancías al amparo de su respectivo programa.

I. ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE BASE DE DATOS.

El sistema deberá estar formado por lo menos con los siguientes catálogos y módulos:

A. CATALOGOS.

1. Materiales.
2. Productos.
3. Proveedores.
4. Clientes.
5. Procesos industriales complementarios por terceros.
6. Agentes aduanales.
7. Transportistas.

B. MODULOS.

1. Módulo de Importación.
2. Módulo de Exportación.
3. Módulo de Producción.

II. DESCRIPCION DE LOS CATALOGOS.

A. Materiales. De los materiales autorizados al amparo del programa, se indicará las propiedades y/o características que los describan, número de identificación, fracción arancelaria y proveedor, de acuerdo a lo siguiente:

1. **Materiales sujetos a transformación.** Aquellos materiales cuya naturaleza química cambia:
 - Estado físico (líquido, sólido o gaseoso).
 - Densidad.
 - Porcentaje de ingrediente activo (valor típico, no rango y mínimo).

- Función (reactivo, medio de reacción, intermedio, catalizador, etcétera).
 - Fórmula química.
 - Peso molecular.
- 2. Materiales sujetos a elaboración.** Aquellos materiales cuya forma o dimensiones se modifican, sin que tengan cambio en su naturaleza química:
- Tipo de material (lámina, placa, alambre, barra, madera, tela, forja, etcétera).
 - Dimensiones (longitud, diámetro, espesor, ancho).
 - Peso por unidad importada, tipo y peso de empaque.
 - Partes y peso promedio de las que se fabrican con estos materiales (exentas de material ajeno al que nos ocupa).
 - Cantidad de estas partes fabricadas que se incorporan en el producto final.
- 3. Materiales semiterminados.** Aquellos materiales que es necesario terminar antes de su utilización final:
- Tipo de material.
 - Peso unitario antes y después del terminado.
 - Indicar si se exporta ensamblado (en cuyo caso, indicar la cantidad de este material que se incorpora en el producto final).
 - Indicar si se exporta sin ensamblar.
- 4. Materiales para ensamble.** Aquellos materiales que se importan acabados, listos para su utilización final:
- Tipo de material.
 - Peso unitario.
 - Productos en los que se emplea.
 - Cantidad que se incorpora en cada uno de los productos finales.
- 5. Materiales de empaque.** Aquellos materiales que se importan para servir de empaque a las mercancías:
- Tipo (caja, bolsa, recipiente, canastilla, rack metálico, etcétera).
 - Material de que está hecho.

- Dimensiones.
 - Capacidad en términos del producto que contendrá.
- 6. Otros materiales.** Tales como pinturas, barnices, tintas, emulsiones, suspensiones, soluciones, etcétera:
- Porcentaje de sólidos.
 - Función.
 - Proceso en que intervienen.
- 7. Materiales consumibles:**
- Tipo de material.
 - Estado físico (líquido, sólido o gaseoso).
 - Densidad.
 - Modelo.
 - Dimensiones.
 - Peso unitario.
 - Tiempo de vida útil.
- 8. Materiales higroscópicos.** Proporcionar la información en base seca y húmeda.
- B. Productos.** En la descripción de productos se deberá tomar en cuenta, el número del producto, subpartida y el cliente. Asimismo, se deberá disponer lo que proceda, conforme al producto en particular:
- Formulación, fórmula química y peso molecular de los componentes, porcentaje de ingrediente activo (valor típico, no rango, ni valor mínimo), porcentaje de humedad, cantidad y peso de cada una de las partes importadas que lo constituyen por tipo, modelo o talla, dimensiones (largo, ancho, diámetro de espesor), peso unitario, tipo de empaque y cantidad de producto por unidad de empaque.
- C. Proveedores.** Se indicará el nombre, razón o denominación social, RFC, país de origen y N/E de los proveedores.
- D. Clientes.** Se indicará el nombre, razón o denominación social, RFC, país de destino y N/E de los clientes.

- E. Procesos industriales complementarios por terceros.** Se indicará el nombre, razón o denominación social, RFC, material entregado, producto recibido y domicilio.
- F. Agentes o apoderados aduanales.** Se indicará el nombre, razón o denominación social, RFC, número de patente o autorización y domicilio de los agentes o apoderados aduanales que tramitan las importaciones de las empresas maquiladoras o PITEX.
- G. Transportistas.** Se indicará el nombre, razón o denominación social, RFC, domicilio, ruta(s) y tipo de transporte de la empresa transportista.

III. DESCRIPCION DE LOS MODULOS.

A. Módulo de Importación. La información que se propone que contenga el Registro de la base de datos es la siguiente:

- 1. Datos de la importación.** Tipo de operación, clave del producto, número de pedimento, fecha de pedimento, aduana, proveedor, número de factura, fecha de factura, material, número de parte, cantidad de material, fracción arancelaria, unidad de aplicación de la fracción arancelaria, valor en dólares, valor en pesos, tipo de material de acuerdo a los artículos 5o. del Decreto PITEX y 8o. del Decreto de Maquiladoras.
- 2. Datos de descargo.** Los datos se capturarán en el módulo de exportación, y el sistema los transferirá al registro que corresponda en cada caso, en el módulo de importación y son los que a continuación se señalan: número del pedimento de exportación, fecha del pedimento de exportación, número de la constancia de exportación, fecha de la constancia de exportación, número de factura de la transferencia o de la exportación, fecha de la factura de transferencia, cantidad de material incorporado que se descarga, cantidad de material que sea merma, cantidad de material que sea desperdicio.
Estos campos deberán repetirse cuantas veces sea necesario hasta que quede saldada la cantidad importada.
- 3. Datos de operaciones de cambio de régimen.** Se indicará el número del pedimento de importación definitiva, clave de pedimento, fecha del

pedimento, aduana, cantidad de mercancías por las que se efectuó el cambio de régimen.

Estos campos deberán repetirse cuantas veces sea necesario.

4. **Datos del destino de los desperdicios.** Destino, número de documento, fecha de documento, cantidad de material, total de desperdicio documentado.

El destino de los desperdicios podrá ser donación, destrucción, nacionalización o retorno.

Estos campos deberán repetirse cuantas veces sea necesario.

5. **Datos que debe calcular el sistema.** Fecha de vencimiento de la permanencia en el país, total descargado por exportaciones, total descargado por transferencias, total descargado por nacionalizaciones, saldo del material importado, total de material mermado, total de material desperdiciado y saldo de desperdicio.

- B. Módulo de Exportación.** La información que debe contener el Registro de la base de datos es la siguiente:

Datos de la exportación. Tipo de operación, número del pedimento, fecha del pedimento, aduana, número de la constancia de exportación, fecha de la constancia de exportación, nombre del cliente, número de factura, fecha de factura, semestre, producto, fracción arancelaria, cantidad de producto exportado, unidad de la fracción arancelaria, valor en dólares, valor en pesos y destino.

- C. Módulo de Producción.** La información que debe contener el Registro de la base de datos es la siguiente:

1. **Datos para el cálculo del factor unitario de consumo.** Se indicará el material de importación, inventario inicial en almacén, inventario inicial en el área de producción, fecha del inventario inicial, inventario final en almacén, inventario final en el área de producción, fecha de inventario final, cantidad de material importado durante el periodo, cantidad de material vendido como tal en el periodo, cantidad de producto obtenido durante el periodo.
2. **Datos para el cálculo del factor unitario de merma.** La información que se requiere es la porción de material consumido por unidad de producto

obtenido, la cual al final del proceso no se integra en el producto, ni se dispone físicamente de él. El factor unitario de merma se obtiene, en algunos materiales, tales como pinturas, tintas y barnices, multiplicando el porcentaje de material volátil por el factor de consumo unitario.

- 3. Datos para el cálculo del factor unitario de incorporación.** En este punto, se debe considerar el tipo de proceso empleado por la empresa, para así obtener su producto, y clase de material, pudiendo ser:

Transformación. En este tipo de proceso la materia prima cambia su naturaleza química, por lo que se deberá señalar el peso molecular y pureza típica del material, el peso molecular y pureza típica del producto y las unidades de masa del material incorporado en la unidad de producto, cantidad de producto obtenido durante el periodo.

Elaboración. La materia prima no cambia su naturaleza química, sólo su forma o estado, por lo que se deberá señalar el peso y/o área inicial y final del material utilizado por pieza que se elabore para incorporarse en la unidad del producto y el número de piezas que se incorporen en la unidad de producto y cantidad de producto obtenido durante el periodo.

Ensamble. La materia prima no cambia, ni su naturaleza química, ni su forma o estado, por lo que se deberá señalar el peso y/o número de piezas o longitud de material que se incorporan en la unidad de producto, cantidad de producto obtenido durante el periodo.

Material de empaque o envase. Se deberá señalar la cantidad de producto empacado o envasado por unidad de envase o empaque, la cantidad de producto obtenido durante el periodo, el destino, el número de documentos, la fecha del documento, la cantidad de material y el total de desperdicio documentado.

- 4. Datos para el cálculo del factor unitario de desperdicio.** Considerando que el desperdicio está constituido en su caso, por material rechazado como tal, por material que no se integra al producto y que se dispone físicamente de él y por el material que integra el producto rechazado, la información requerida

será en base a los factores unitarios de consumo, de incorporación y el de merma, ya que:

$$\text{Desperdicio} = \text{Consumo} - \text{Incorporación} - \text{Merma.}$$

IV. RELACION ENTRE LOS MODULOS.

Mediante el módulo de producción, se determinarán los factores unitarios de producción de cada material, en relación a cada producto.

Las cantidades de cada material a descargar que correspondan a cada exportación, se calcularán multiplicando los factores unitarios de producción del material específico, en relación al producto, por la cantidad de producto que ampare el pedimento de exportación o constancia de exportación señalada en el módulo de exportación.

Estas cantidades serán descargadas de manera automática en el primer registro que corresponda al material y que tenga saldo diferente de cero, en el módulo de importación.

V. CONSIDERACIONES PARA EL DESCARGO.

En cada exportación puede haber más de un tipo de productos, pudiendo presentarse las siguientes situaciones:

- A. Que las cantidades totales a descargar sean menores que el saldo de un pedimento de importación temporal para el material involucrado.
- B. Que las cantidades totales a descargar sean mayores que el saldo de un pedimento de importación temporal para el material involucrado y, por lo tanto, se requiera descargar en dos o más pedimentos de importación para el material involucrado.
- C. Que las cantidades totales a descargar sean mayores que el (los) saldo (s) de el (los) pedimento(s) de importación temporal para el material involucrado y se tenga que descargar de pedimentos de importación definitiva o bajo cuenta aduanera.

VI. CONSIDERACIONES GENERALES.

El sistema debe calcular el balance de materiales para cada producto en función de la cantidad correspondiente exportada, determinar el balance global de materiales sumando las correspondientes cantidades por concepto (consumo, incorporación,

mermas y desperdicio), comparar el consumo total contra el saldo del pedimento de importación temporal más “antiguo” del material involucrado.

Si el consumo total es menor que el saldo, se procederá a efectuar el descargo correspondiente por concepto, es decir, por cantidad incorporada, mermada y/o desperdiciada. Si el consumo total es mayor que el saldo, se descargará el saldo. Las correspondientes cantidades a descargar, se calcularán de la siguiente manera:

- A. La cantidad incorporada:** Se obtiene de dividir el saldo entre el consumo total y el resultado se deberá multiplicar por la incorporación total.
- B. La cantidad de merma:** Se obtiene de dividir el saldo entre el consumo total y el resultado se deberá multiplicar por la merma total.
- C. La cantidad de desperdicio:** Se obtiene de dividir el saldo entre el consumo total y el resultado se deberá multiplicar por el desperdicio total.

La diferencia entre el consumo total y el saldo del pedimento más “antiguo”, se descargará del siguiente pedimento de importación temporal en orden cronológico, las cantidades a descargar se calcularán conforme a los procedimientos señalados en los rubros del párrafo anterior.

Si ya no hubiere pedimentos de importación temporal con saldo superior a cero pendientes de descargar, se procederá a considerar este descargo en otra sección que se le denominará “pendiente” para solicitar en su caso la devolución de impuestos bajo cuenta aduanera vía Drawback según proceda, pero en todo caso, se dispondrá de las correspondientes cantidades por concepto, es decir, por incorporación, mermas y/o desperdicios, calculadas en base a los procedimientos descritos según corresponda.

Tratándose de pedimentos de importación temporal que amparen mercancías que como resultado del proceso de transformación o elaboración, generen desperdicios, el sistema informático deberá consignar como pendiente de descargo el monto correspondiente a los desperdicios en cada pedimento, salvo cuando se determine el destino de dichos desperdicios dentro del plazo de importación temporal, conforme se establece en el módulo de importación, numeral 4 de este Anexo.

VII.OBSERVACIONES.

El sistema será susceptible de utilizarse para el control de operaciones realizadas al amparo de cuenta aduanera.

Para poder utilizarse en el control de operaciones bajo el Decreto de Drawback, o para efectos del TLCAN, será necesario adicionar en el módulo de contabilidad, costos, a efecto de incluir las estructuras de costo.

Atentamente

Sufragio Efectivo. No Reelección.

C. Subsecretario del Ramo, y con fundamento en el artículo 105 del Reglamento Interior de esta Secretaría, el Subsecretario de Ingresos, **Manuel Ramos Francia.**-
Rúbrica.

En los anexos que se presentaron en las páginas precedentes, se encuentra la base legal de los programas de fomento a las exportaciones (programa de importación temporal para producir artículos de exportación y programa de maquila de exportación), así como la forma en que se debe llevar el control de inventarios, de acuerdo con los propios decretos. Se puede observar que la legislación es compleja, por lo que se requiere personal con conocimientos y experiencia en el área legal y de comercio exterior, como ya se mencionó, para cumplir cabalmente con lo que nos piden los decretos.