

879308



UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE
ESCUELA EN CONTADURIA PUBLICA



Con estudios Incorporados a la
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
Clave: 8793-08

“ LOS COSTOS EN EL PROCESO DE MATERIA
PRIMA DE IMPORTACION ”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:
EDGAR JACOBO RODRÍGUEZ ORTEGA

ASESORA: C.P. GUADALUPE OLVERA MALDONADO

285624

Celaya, Gto., junio del dosmil.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS;

Por la segunda oportunidad que me dio de vivir, y por servirme de guía en mi vida.

A mis Padres;

Por el esfuerzo compartido en el logro de mi meta, por la comprensión en esas noches de estudio.

A mi hermano;

Por la cercanía, el apoyo y su ejemplo

A mi hermana;

Por su tolerancia, comprensión y por la cercanía a Dios.

A mi pareja;

Por su amor, apoyo, ayuda, paciencia y desinterés.

A mis maestros;

Porque me permitieron compartir mis ideas en un marco de libertad y respeto.

A la Universidad Lasallista Benavente;

que fomento mi afán de búsqueda desde mi primaria

A todos aquellos que como las hojas de los arboles tiemblan cuando el viento sopla, es de ellos, por ellos y para ellos esta tesis ¡Gracias!.

INDICE

Introducción

Capitulo primero

IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA

1.1 Orígenes	2
1.2 Causas	3
1.3 Definición	4
1.4 Tipos de importación	5
1.5 Definiciones del Boletín C-4 de los Principios de Contabilidad	5
1.6 Ventajas	6
1.7 Desventajas	7
1.8 Incremento en los últimos años	7
1.9 Sectores importadores de materia prima	8

Capitulo segundo

LEY ADUANERA

2.1 Origen	12
2.1.1 India	13
2.1.2 Fenicia	13
2.1.3 Grecia	14
2.1.4 Roma	14
2.1.5 Arabia	16

2.1.6 España	16
2.1.7 México	17
2.2 Definición	19
2.3 Objetivo	20
2.4 Lugares de orientación	20
2.5 Artículos de la Ley Aduanera que se relacionan con la importación de mercancías.	21
2.6 Trámites en la importación	22
2.7 Documentos que deben acompañar en la importación de mercancías.	24

Capítulo tercero

TRATADOS INTERNACIONALES

3.1 Origen	28
3.2 Definición	28
3.3 Integración de México al comercio mundial	28
3.3.1 Integración al ALADI	30
3.3.2 Acuerdo de complementación económica entre México y Chile.	31
3.3.3 Integración al GATT	32
3.3.4 Acuerdo general de cooperación	32
3.3.5 Incorporación al OCDE	35
3.3.6 Tratado de Libre Comercio con América del Norte	36
3.3.7 Tratado de Libre Comercio con la República de Costa Rica.	42

3.3.8 Tratado de Libre Comercio con la República de Colombia y la República de Venezuela.	43
3.3.9 Tratado de Libre Comercio con la República de Bolivia	44
3.3.10 Organización Mundial de Comercio	45
3.3.11 Acuerdo México – Unión Europea	51

Capítulo cuarto

SISTEMA DE COSTOS

4.1 Origen	56
4.2 Definiciones	56
4.3 Tipos de costos	57
4.4 Identificación del costo	62
4.5 Procedimiento de control de costos	63
4.6 Técnicas para valorar el costo	64
4.7 Procedimientos por ordenes de producción	66
4.7.1 Características	66
4.7.2 Ventajas y desventajas	67

Capítulo quinto

PRACTICA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

5.1 Caso práctico	71
-------------------	----

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCION

Actualmente en México se vive una situación económica muy difícil, por lo que las empresas, en el afán de buscar minimizar costos, han encontrado una forma para la realización de esto, que es mediante la importación de materia prima. Es por ello que este trabajo tiene el fin de verificar la influencia que tienen, dentro de los costos, los materiales de importación.

En el capítulo primero se presentan los orígenes de la importación de materia prima, y se determina el por qué se importa la misma; se señalan las ventajas y desventajas que atrae esta acción e, incluso, se da un listado de los materiales que más se importan en la República Mexicana, con el fin de poder realizar un marco teórico correspondiente al trabajo que se esta desarrollando; Por su parte, en el capítulo segundo se pueden encontrar los tramites a efectuar con respecto a la importación de materia prima, e incluso se indica en que lugares se puede encontrar apoyo y orientación, también en este capítulo se señala el tipo de aranceles a los que somos expuestos en la importación de materia prima, con la finalidad de conocer la forma en como se manejan los mismos dentro de un marco legal. Lo relacionado a las facilidades que otorgan los tratados internacionales, se puede encontrar en el capítulo tercero, esto es para conocer las facilidades que tenemos con los países con los que se relaciona México en los tratados internacionales. En el capítulo cuarto se señala la forma en que van a afectar los costos, su origen, la definición y los tipos de costeo que se recomienda llevar en caso de estar en el supuesto de importar materiales, con el fin de darle una pauta a seguir al empresario para el manejo correcto de los costos de importación dentro de su empresa; Y lo que se refiere al caso practico se presenta en el capítulo quinto, junto con la conclusión a que si es conveniente producir dentro del territorio o importar los materiales.

Este estudio es realizado de acuerdo con los datos otorgados por los diferentes organismos que se encargan de la importación de materiales dentro de nuestra República Mexicana, pudiendo dar con ello las bases para que el empresario tenga la confianza de analizar esta tesis y corroborar que los datos que aquí se presentan son de suma ayuda en la decisión de importar materiales.

CAPITULO PRIMERO
IMPORTACION DE MATERIA PRIMA

1.1 ORÍGENES

Los fundamentos del comercio internacional están relacionados con el abastecimiento de satisfactores al menor costo posible, y sus principios han servido para orientar los objetivos de la política comercial.

El consumo, cualquiera que sean las circunstancias que lo determinen, no cabe duda de que es el punto de partida de toda actividad económica y al mismo tiempo su meta final. Para generar el producto, el trabajo es básicamente, y en ultimo extremo, el único agente que crea valores económicos.

Acorde con lo anterior, las actividades productivas y el reparto del producto, así como la distribución geográfica de los productos en función de la demanda, tienen su motivación, en ultima instancia, en el consumo. Desde el punto de vista histórico, el consumo constituye el punto de partida, y el progreso, en todos los aspectos, la meta de toda actividad económica. Marx y Keynes en el fondo se apoyaron en estos criterios al recalcar ambos la función del consumo, y el papel de la fuerza de trabajo, el primero y del empleo el segundo.¹

Por tanto, la fuerza de trabajo, en su doble papel de productora y consumidora, es la que ha desempeñado una función básica e independiente a través del progreso de la historia humana.

El comercio exterior y los cambios de volumen y de su composición constituyen uno de los indicadores del crecimiento económico de un país, crecimiento que se manifiesta principalmente en su capacidad para

¹ En MERCADO H., Salvador, *Comercio internacional II*, México, Limusa, 1989, p.9

sustituir competitivamente importaciones y exportar productos generalmente manufacturados que proporcionen divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios al crecimiento de la economía nacional.²

Desde los mercantilistas suele estudiarse el comercio internacional separadamente del nacional, lo cual se explica principalmente porque: primero, desde esta época data el nacimiento de las nacionalidades, o sea de los estados políticamente independientes con unidad orgánica y una política económica propia; segundo, el comercio exterior fue siempre considerado como fuente de ingresos para la hacienda pública, y tercero, hubo necesidad de explicar los fenómenos especiales surgidos de las relaciones económicas internacionales.³

1.2 CAUSAS

Las causas por las que se da la importación de mercancías suele ser muy variada; pero, la más común es debido a la minimización de los costos.

Es por eso que muchas empresas voltean hacia el territorio extranjero para ver si les conviene más comprar en otro territorio que dentro del mismo, es decir, comprobar si realmente les sale más barato y con calidad. Existen muchas empresas que deciden importar mercancías del extranjero porque a las de aquí les resulta muy cara comprarla o producirla, causa ésta por la que varios empresarios voltean hacia el extranjero, a ver otros mercados.

Otra de las causas por las que se da la importación de mercancías es debido a que el país en donde nos encontramos no tiene infraestructura

² Idem.

³ Ver en TORRES GAYTAN, Ricardo, *Teoría del comercio*, 15ª ed., México, Siglo XXI, 1989, p. 13

para producir el material que necesitamos, y es por esto que se recurre a mercados internacionales.

1.3 DEFINICIÓN

La importación se puede definir de muy variadas formas; para efectos de este estudio se ha elegido la propuesta por Salvador Mercado H.: ***“La importación es la entrada de cualquier mercancía en un territorio aduanero.”***⁴

También se ha investigado la propuesta de Paul A. Samuelson, en la cual nos menciona que las importaciones son ***“bienes o servicios que se producen en un país y entran a otro país diferente a donde se produjeron”***.⁵

Por su parte, Alan M. Rugman comenta que las importaciones son ***“bienes y servicios producidos en un país y llevados a otro”***.⁶

Y por último, la propuesta hecha por Paul Wonnacutt menciona que la importación es ***“la compra de bienes o servicios a otro país”***.⁷

Después de analizar estas conclusiones propongo la siguiente definición:

“Importación es la adquisición de bienes y servicios de otro país”

⁴ Op. cit., Supra nota 1, pp. 268-269

⁵ En SAMUELSON A, Paul, *Economía*, 13ª e d., México, Mc. Graw Hill, p. 1139

⁶ En RUGMAN M., Alan. *Negocios Internacionales*, México, Mc. Graw Hill, 1997, p.680

⁷ En WONNACUTT, Paul, *Economía*, 4ta e d., México, Mc. Graw Hill, 1992, p.954

1.4 TIPOS DE IMPORTACIÓN

La importación puede ser: temporal, definitiva y especial.

La importación definitiva se refiere al arribo de mercancías extranjeras destinadas a su consumo o uso dentro del país.

La importación temporal es la introducción de mercancías extranjeras destinadas a permanecer en el país por tiempo limitado.

La importación especial es el retorno al país de las mercancías nacionales o nacionalizadas que se hubieran exportado en definitiva, podrá llevarse a cabo libre de impuestos aduaneros siempre que no haya transcurrido un plazo de tres años entre la salida y el retorno.

La importación comienza al entrar la nave conductora de las mercancías en aguas nacionales, o al cruzar las propias mercancías la línea divisora internacional, o al aterrizar la nave aérea en el aeropuerto de destino; y concluye cuando se ha terminado la tramitación fiscal, y las mercancías quedan a libre disposición de los interesados.

1.5 DEFINICIONES DEL BOLETÍN C-4 DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

El Boletín C-4 es el que habla de los inventarios en materia contable, en el cual nos define que el rubro de inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.⁸

⁸ En INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, 12ª. E d., México, IMCP, 1999, Boletín C-4 p. 2

El costo será la suma de las erogaciones aplicables a la compra y los cargos que directa o indirectamente se incurren para dar a un artículo su condición de uso o venta.⁹

Los importes de materia prima y materiales deben referirse a los costos de adquisición de los diferentes artículos, más todos los gastos adicionales incurridos en colocarlos en el sitio para ser usados en el proceso de fabricación. El costo de producción representa el importe de los distintos elementos del costo que se originan para dejar un artículo disponible para su venta o para ser usado en un posterior proceso de fabricación.

Por naturaleza continua del proceso de fabricación y la necesidad de preparar información a ciertas fechas, contablemente debe efectuarse un corte de operaciones y, por tanto, los artículos que aún no estén terminados se valuarán en proporción a los diferentes grados de avance que tengan en cada uno de los elementos que forman su costo.¹⁰

1.6 VENTAJAS

Las principales ventajas que busca el empresario al importar materia prima son:

- Búsqueda de mayor tecnología
- Materia prima de mayor calidad
- Minimizar los costos de producción de las empresas
- Obtener una mayor cantidad de beneficios
- Poder competir con las grandes empresas

⁹ Op. cita., supra nota 8, Boletín C-4 p.4

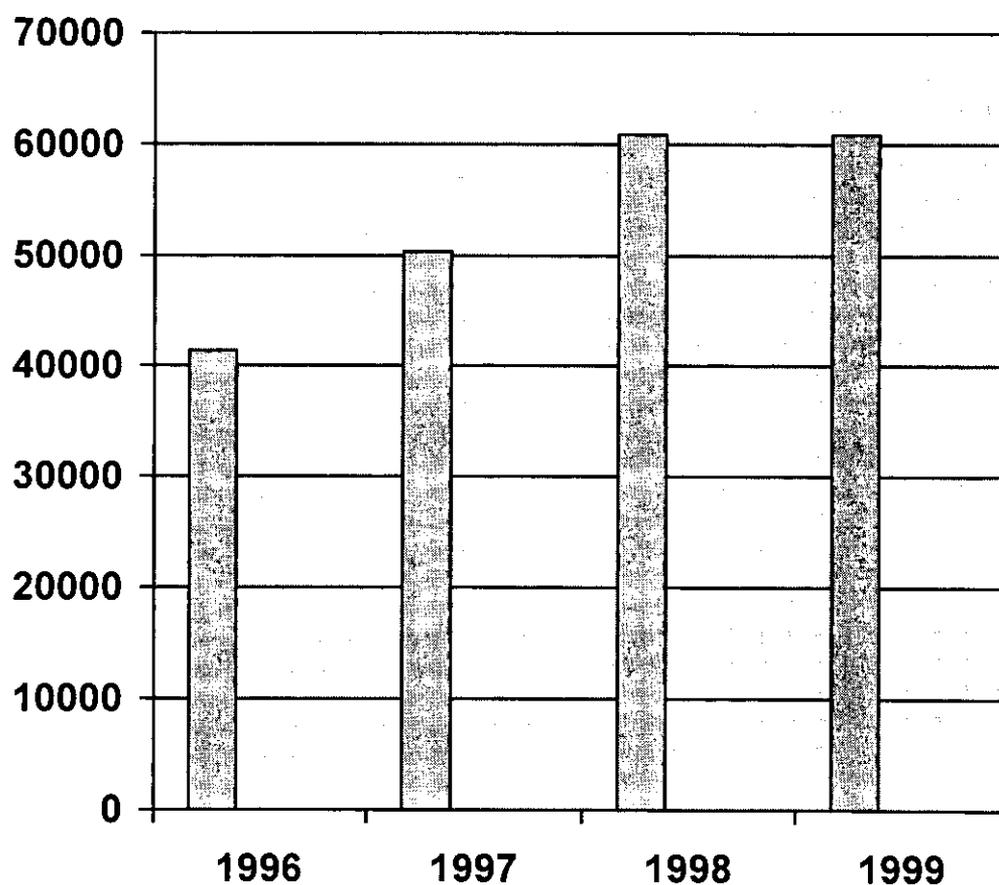
¹⁰ Idem

1.7 DESVENTAJAS

Las desventajas más comunes son:

- Los trámites que hay que hacer ante las aduanas.
- Relaciones comerciales que tiene México.
- Hay que pagar impuestos tanto al país del que vamos a importar la materia como al país a donde va a llegar.

1.8 INCREMENTO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS



Nota: El eje de las abscisas nos indica los miles de pesos, y el eje de las ordenadas nos indican los años.

Como se ve en la gráfica, desde 1998 existe una tendencia incremental hasta 1999. Lo que nos puede decir que México no ha tenido los recursos necesarios para la elaboración de productos, y con lo cual nos ocasiona una incertidumbre económica.

Los datos expresados en la gráfica anterior son:¹¹

Año	Importación en pesos
1996	41,345.69
1997	50,329
1998	60,897
1999	65,827

1.9 SECTORES QUE MÁS IMPORTAN MATERIA PRIMA

México: Sectores en donde se realiza la importación de productos¹²

Concepto	Valor	1998 Participación	Valor	1999 Participación	Variación
Agricultura y Silvicultura	2.095	3.4	1.900	2.9	-9.3
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	254	0.4	216	0.3	-0.5
Industrias extractivas	458	0.8	440	0.7	-0.39
Industrias manufactureras	56 561	92.9	61 528	93.5	8.8

¹¹ Ver en *Comercio Exterior*, varios, 1997-1999, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.

¹² Ver en *Comercio Exterior*, octubre 1999, México, Banco Nacional de Comercio Exterior

Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	3 538	5.8	4 076	6.2	15.2
Industria de la madera	253	0.4	294	0.4	16.4
Papel, imprenta e industria Editorial	1 792	2.9	1 868	2.8	4.2
Derivados del petróleo	1 200	2.0	1 011	1.5	-15.7
Petroquímica	596	1.0	579	0.9	-2.9
Química	4 536	7.4	4 601	7.0	1.4
Productos plásticos y de caucho	3 459	5.7	3 797	5.8	9.8
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	756	1.2	784	1.2	3.8
Siderurgia	3 180	5.2	3 079	4.7	-3.2
Minerometalurgia	1 116	1.8	1 103	1.7	-1.2
Productos metálicos, maquinaria Equipo	33 571	55.1	37 690	57.3	12.3
Maquinas y equipos especiales para industrias diversas	10 578	17.4	12 112	18.4	14.5
Equipo profesional y científico	1 166	1.9	1 310	2.0	12.3
Equipos y aparatos eléctricos y Electrónicos	12 887	21.2	15 046	22.9	16.8
Aparatos fotográficos, cinematográficos, de óptica y relojería	463	0.8	449	0.7	-3.0
Otras industrias manufactureras	729	1.2	752	1.1	3.1

Como se puede observar, en el área en que más se importan los productos es en el que se refiere a equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, debido a la ausencia de tecnología innovadora que sufrimos en nuestro país.

Capítulo segundo
Ley aduanera

•

2.1 ORIGEN

La función aduanera nace de la actividad del comercio internacional. Es posible que sólo en los albores de la humanidad, cuando el hombre satisfacía y colmaba sus necesidades con el autoabastecimiento, el comercio no existía; pero en la medida que los seres humanos se fueron percatando de la existencia de otros conglomerados, al aumento de sus necesidades de consumo y la producción de nuevos artículos, fue que el comercio empezó a desempeñar una de las actividades primordiales del género humano.

El comercio exterior en la actualidad juega un papel de primera magnitud en el desarrollo económico de los países; es de vital importancia para la supervivencia de la humanidad, ya sea en su forma más elemental, el trueque, o hasta como se haya presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio), o del comercio de divisas (tipo de cambio).

En sus orígenes, el comercio es una ocupación accesoria que se realizaba por campesinos o artesanos para darle salida a sus productos excedentes; al correr el tiempo surge el comercio ambulante y la venta al detalle, la que origina la formación de grupos de personas que empezaban a dedicarse en forma exclusiva a esta actividad.

2.1.1 India

En la India, el comercio lo efectuaba una casta llamada los "Vaysas". Es en este pueblo donde surgen las primeras ideas de que las mercancías pagaran un tributo por su introducción o extracción a lo de un determinado territorio, creándose en los pasos fronterizos un lugar para su recaudación, siendo el ejercito el que se encargaba de su cobro o percepción.¹³

2.1.2 Fenicia

Es conocida históricamente la trascendencia que tuvo para el comercio internacional la actividad del pueblo fenicio; el hecho de que sus naves transportaran mercancías de todos los pueblos conocidos en esa época y la creación de sus colonias, dio lugar a auténticos centros de comercio y depósito de mercancías. La aplicación de todo un sistema de privilegios que se otorgaban en forma recíproca a sus colonias, nos da una clara idea de que aplicaban el proteccionismo y algunas otras ideas de comercio exterior.

Por otra parte, esa actividad comercial de los fenicios contribuyó a la creación de los otros pueblos que no podían competir con ellos, para que crearan un sistema impositivo que gravara la salida o entrada de mercancías a su territorio. Por lo tanto, en forma indirecta este pueblo contribuyó al desarrollo histórico del derecho aduanero.¹⁴

¹³ Ver en LAYNA, Luis Manuel, *Historia del hombre*, volumen 7, México, Hispanoamericana, pp. 775-791

¹⁴ *Ibidem*, volumen 3, pp. 339-347

2.1.3 Grecia

La administración de las aduanas en Atenas fue encomendada a los “decastólogos”, quienes se encargaban de recabar el tributo de carácter aduanero denominado “Emporium” (Emporio), que era el lugar donde concurrían para el comercio gente de diversas naciones o “Imperium” (la potestad que tiene la ciudad-Estado para imponer un tributo a las mercancías que se traían de otros lugares o que se enviaran al exterior).

El impuesto se cobraba a la entrada de las mercancías a los puertos griegos y su cuota impositiva consistía en la quincuagésima parte del precio de la mercancía, o sea un 2% de su valor; esta cuota podía variar hasta un 10%, según las necesidades del erario. Se tenían establecidas también en derechos de exportación, de circulación y de tránsito de las mercancías.

Los griegos se sirvieron de sus aduanas para establecer un mecanismo de restricción al cambio internacional de productos, además de favorecer a sus ciudades o colonias de la competencia de los artículos de otros países. Utilizaron medidas proteccionistas para evitar la exportación de cereales y eludir el acaparamiento de los granos, para así prevenir las crisis sociales que podrían traer consigo la falta de estos productos agrícolas. La inspección de estas medidas proteccionistas y antimonopólicas se encomendó a los inspectores denominados “Sytofilacos”.¹⁵

2.1.4 Roma

Las aduanas en Roma se atribuyen al cuarto rey Anco Marcio, quien las estableció en el puerto de Ostia, inmediatamente después de haberlo conquistado, para aprovechar las ventajas comerciales que con este

¹⁵ Ibidem, vol. 4, p.p. 471 -476

puerto se obtenían para la navegación por el río Tiber. Se afirma que en este lugar se reglamentó el tributo que gravaría el comercio de importación y exportación, y que en homenaje a este puerto se le denominó “Portorium” (de Portum = Puerta).

El “Portorium” tenía un triple aspecto: “ de impuesto aduanal”, por lo que se exigía a la entrada o salida del imperio o de las provincias que lo componían; “de Peaje” o tasa establecida por el paso de ciertos caminos o puentes, y “alcabala” o derecho exigido por una ciudad sobre las mercancías que se introducían en ella.

Roma, a través del sistema llamado “Telonium” (que proviene del griego Telonion), que era la oficina pública donde se pagaban los tributos, organizó la recaudación de su impuesto aduanal variando su tarifa según la región aduanera de que se tratara.

La historia de las aduanas en Roma está llena de modificaciones que fueron abolidas durante el consulado, habiendo sido restablecidas por Emilio Lepido con la finalidad de obtener ingresos extraordinarios que sufragaran los gastos de las guerras. Pompeyo, para obtener la simpatía de la plebe, los suprimió. Sin embargo, Julio César las restableció de nuevo, pero las incluyó en el sistema de la Hacienda Romana, aprovechando a favor del fisco los ingresos procedentes por el movimiento de mercancías del comercio exterior.

En la época imperial, la organización “Telonium” fue arrendada en pública subasta por un periodo de cinco años a los “publicanos”; éstos tenían a sus órdenes a los “portitores”, quienes se encargaban del reconocimiento de las mercancías con la finalidad de comprobar la exactitud de los datos declarados por el importador.

Por ser el impuesto aduanero de los clasificados como indirectos y estar arrendado a los “publicanos”, se le consideraba como un impuesto dentro de la categoría de los llamados “Vectigal”.

El contrabando era un hecho usual dentro del sistema romano, era común que los mercaderes se pusieran la túnica blanca, la “petesta” y la

“bulla” a los esclavos, para que éstos distintivos de los hombres libres cruzaran las aduanas sin pagar “portorium”.¹⁶

2.1.5 Arabia

La corriente que tiene mayor aceptación es la que afirma que el vocablo “aduana” proviene de la lengua árabe. En consecuencia, desde su aparición en el foro histórico de la humanidad, los árabes crearon un importante sistema que les permitía controlar la entrada y salida de mercancías de su territorio.

El establecimiento de la casa donde se cobran los impuestos o el “libro de cuentas” donde se asentaban las recaudaciones, o el registro a que se sometían las mercancías, nos da una clara idea del desarrollo que tuvo esta materia en el pueblo árabe.

Además, crearon un impuesto que gravaba el movimiento de importación y exportación denominado “Almojarifazgo”, que venía de “Almojarife”, y este del vocablo “Almoxrif” (inspector); la misma palabra derivada del verbo “xereje”, ver o descubrir con cuidado una cosa.

Es importante destacar que su política aduanera se basó en una tendencia fiscalista, o sea, en considerar los ingresos aduaneros con exclusivo carácter financiero.¹⁷

2.1.6 España

Bajo la dominación romana, el territorio que ocupa la Península Ibérica fue organizado en materia aduanera a semejanza del “Telorium”

¹⁶ Ibidem., Volumen 15, p. p. 1820 -1858

¹⁷ Ibidem, Volumen 3, p. p. 277-325

romano, gravándose la importación con un impuesto denominado “quincuagésima”, siendo percibido por los “cuestores”. La dureza en su percepción hizo que Lucio Métao suprimiera las aduanas hispano-romanas, habiendo sido Augusto quien las restableció encomendando las funciones administrativas al “Vicario”, quien se encargaba de recaudar el tributo aduanero y destinarlo al fisco romano.

Originalmente existieron dos tipos de almojarifazgo: el denominado mayor, que se percibía por la importación de mercancías del extranjero, y el almojarifazgo menor, que se aplicaba a las operaciones del comercio interior y a la circulación de las mercancías de un puerto a otro del reino.

En la parte cristiana de España que no quedó sometida a los árabes existía también un sistema aduanero en el cual las aduanas de carácter terrestre eran denominadas “puertos secos”, y las aduanas marítimas “puertos mojados”; en estos puertos se percibía un derecho de carácter aduanero llamado “portazgo”, el cual se estableció desde el siglo XII.

Otro derecho de carácter aduanero era el llamado “diezmo de mar”, que era un derecho de puerto impuesto a las mercancías por su introducción.¹⁸

2.1.7 México

La historia de la ley aduanera dentro del territorio mexicano nos remonta hasta lo que fue la etapa colonial.

En la etapa colonial, con motivo del descubrimiento del nuevo mundo, los reyes católicos de España obtuvieron del papa Alejandro VI, la bula denominada “Inter-carretera”, el 4 de mayo de 1493, en la que se fijaba una línea que pasaba a 100 leguas de las Islas Azores y del Cabo

¹⁸ Ibidem, Volumen 10, p. p. 1205-1237

Verde, yendo de norte a sur, de tal forma que lo que quedaba al occidente de esa línea sería considerado territorio español y lo que estuviera al oriente sería portugués.

La bula concedía a España todas aquellas islas y tierras descubiertas y por descubrir con todos sus dominios, ciudades y fortalezas, lugares, derechos y jurisdicciones con todas sus pertenencias. Se prohibía a cualquier persona, aun a los imperiales, a comercializar y especular sin licencia especial de los soberanos españoles y en la zona delimitada, imponiéndose como sanción la excomunión.

En virtud de que la bula suscitó discusiones acerca de su legalidad, hubo la necesidad de aclarar la legalidad de la misma el 26 de septiembre de 1493, por la bula "Dudom Siquidem", ratificada en 1503 por Julio II en "Eximinae Devotionis".

Dentro de los primeros documentos de contenido aduanero que regularon a las colonias, se encuentra la Cédula Real del mes de mayo de 1497, obra de los reyes católicos denominada Carta de Burgos, en la que declaraba libre del pago del impuesto del almojarifazgo a las personas y frailes que vinieran a poblar las tierras recientemente descubiertas de los objetos de su pertenencia que trajeran consigo. Esta degradación aduanera era motivada para incentivar la colonización en América.

Además de los monopolios y estancos a que estaba sujeta la colonia de la Nueva España, se impusieron diversos y complicados impuestos, de los cuales los principales eran:

- **Derecho de avería o havería.-** Se empezó a recaudar desde 1526. Creado para cubrir los haberes y demás gastos que
-

causaban los buques de la armada que escoltaban a las flotas; esto, por cuenta de los dueños de las mercancías cubriéndolos.

- **Derecho de almirantazgo.-** Se estableció a favor al cargo del almirante de Indias, dado a Cristóbal Colon y a sus descendientes; este derecho se compraba al de almirante mayor de Castilla: Consistía en el pago que hacían los buques tanto en la carga como en la descarga de mercancías.
- **Derecho de alcabala.-** Por corrupción de la palabra “al que vala”, es decir, “algo de valga”. Impuesto que gravaba la circulación de las mercancías; fue implantado en España por Alfonso XI en el año de 1342.

La etapa colonial del comercio exterior de México refleja lacras y atavismos que actualmente pesan en la conciencia de nuestro país.¹⁹

2.2 DEFINICIÓN

La definición etimológica de la palabra aduana sería:

Aduana: Aún no se ha descubierto su raíz etimológica, pero lo mas cercano a su definición es:

Divanun (arábigo); Casa donde se recogen los derechos

Aduayan (arábigo); Registro o libro de cuentas

Soxa (griego); Que alude a recaudación

Doxana (griego); Impuesto de entrada que pertenece al dox o jefe de estado.

Doge (griego); Significa derecho.

La Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos es el ordenamiento que regula la entrada y salida de mercancías del país, es decir, todas las importaciones y exportaciones están regidas por esta ley.²⁰

Las aduanas se clasifican en:

- Marítimas
- Fronterizas
- Interiores
- Aeropuertos Internacionales

2.3 OBJETIVO

Impedir la operación de importación o exportación (la entrada o salida de mercancías), cuando se trate de mercancías prohibidas o cuyos requisitos especiales no se hayan cumplido.²¹

2.4 LUGARES DE ORIENTACIÓN

Uno de los mejores lugares donde se les puede dar orientación a todos los empresarios que desean importar bienes es en el Despacho Aduanal. El Despacho Aduanal es el conjunto de trámites a que toda operación esta sujeta.

¹⁹ Ver en "El Sistema Aduanero Mexicano", 1989, Tesis, Celaya, Gto., pp. 7-12

²⁰ Op. Cit. Supra nota 1, pp. 136 - 138

²¹ Idem

Los trámites del Despacho Aduanal se dividen en dos fases: primera, los relacionados con la función del portador o conductor de las mercancías, y la segunda, aquellos otros en los que intervienen los remitentes, consignatarios y destinatarios de las mismas.

2.5 ARTÍCULOS DE LA LEY ADUANERA QUE SE RELACIONAN CON LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

En el artículo 96 se da el concepto de la **importación definitiva**: *“Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo limitado”*.

Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho. (artículo 96).

Para realizar la importación de mercancías mediante el procedimiento de origen, el cual se trata en el siguiente punto, los importadores solicitarán su inscripción en el registro del despacho de mercancías de las empresas, el cual estará a cargo de la Secretaría, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- Que se trate de empresas que hayan dictaminado sus estados financieros durante los últimos cinco años o a partir de que fueron constituidas, por estar en los supuestos del artículo 32-A, fracción I, del Código Fiscal de la Federación.
- Que sean empresas que en el año calendario anterior a aquel en que solicitan su inscripción en el régimen mencionado, hubieran

tenido ingresos o importaciones en montos superiores a los que señale el reglamento.

Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera se sujetarán a lo siguiente:

- I. No se pagarán los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias.

- II. Se cumplirán las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de mercancías destinadas a este régimen.

2.6 TRÁMITES EN LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

Las empresas podrán importar mercancías mediante el procedimiento de revisión en origen.²² Este procedimiento consiste en:

- 1) El importador verifica y asume como ciertos, bajo su responsabilidad, los datos sobre las mercancías que le proporcione su proveedor, necesarios para elaborar el pedimento correspondiente, mismos que deberán manifestar al agente o apoderado aduanal que realice el despacho.

- 2) El agente o apoderado aduanal que realice el despacho de las mercancías queda liberado de cualquier responsabilidad, inclusive de las derivadas por la omisión de contribuciones y

²² Op. cita. supra nota 12, art. 96

cuotas compensatorias o por el incumplimiento de las demás regulaciones y restricciones no arancelarias, cuando hubiera asentado fielmente en el pedimento los datos que le fueron proporcionados por el importador y conserve a disposición de las autoridades aduaneras el documento por medio del cual le fueron manifestados dichos datos.

- 3) Cuando con motivo del reconocimiento aduanero, segundo reconocimiento de verificación de mercancías en transportes o visitas domiciliarias, las autoridades aduaneras determinen omisiones en el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias que se causen con motivo de la importación de mercancías, se exigirá el pago de las mismas y de sus accesorios.
- 4) El importador deberá, además, pagar las contribuciones y cuotas compensatorias que, en su caso, resulten a cargo.
- 5) El importador podrá pagar espontáneamente las contribuciones y cuotas compensatorias que haya omitido pagar derivadas de la importación de mercancías portadas bajo este procedimiento. Dichas contribuciones actualizadas causarán recargos a la tasa aplicable para el caso de prórroga de créditos fiscales del mes del que se trate, siempre que dicho pago se realice dentro de los 30 días naturales siguientes a aquel en el que se hubiera efectuado la importación correspondiente. Si el pago se efectúa con posterioridad a dicho plazo, los recargos sobre las contribuciones actualizadas se causarán a la tasa que corresponda de acuerdo al artículo 21 del Código Fiscal de la Federación. Se actualizará por el periodo comprendido por el

penúltimo mes anterior a aquel en que se omitió la contribución y el mes inmediato anterior a aquel en que se efectúe el pago.

La propiedad o el uso de las mercancías destinadas al régimen de importación temporal no podrá ser objeto de transferencia o enajenación, excepto entre maquiladoras, empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y empresas de comercio exterior que cuente con registro de esta misma dependencia cuando cumpla con las condiciones que establezca el reglamento.²³

2.7 DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑAR LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

En el artículo 36 de la Ley Aduanera, se indica que quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría.

En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones.

Dicho pedimento se deberá acompañar de:

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

²³ Op cit. supra nota 12 art. 96

- transacción y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezcan dichas reglas.
- b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora o sus agentes consignatorios.
 - c) Los documentos que comprueben con el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el **Diario Oficial de la Federación** y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley de Impuesto General de Importación.
 - d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.
 - e) El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuneta aduanera de garantía.
 - f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas,

tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo.

- g)** La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría mediante reglas.²⁴

²⁴ Op. cit., supra nota 12, art. 36.

CAPITULO III
TRATADOS INTERNACIONALES

3.1 ORIGEN

Los tratados internacionales en México, a partir de los noventa, comenzaron a abrir el mercado, debido a que México propuso una apertura comercial dentro de su plan de desarrollo, y la forma en la que se iba a realizar dicha apertura fue por medio de los tratados de libre comercio.

3.2 DEFINICIÓN

Los tratados de libre comercio representan una forma de abrirse mercado con los países con que se tiene ese acuerdo diplomático. Sirven para que pueda existir una mayor comunicación comercial entre países vinculados con este tratado.

Los tratados de libre comercio se pueden definir como el conjunto de normas establecidas que reconoce la internacionalización de un país, cuya cobertura rebasa el comercio de bienes y de servicios.

3.3 INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL COMERCIO MUNDIAL

La integración de México al comercio mundial se da al promover la globalización económica, la cual surge como una medida para reactivar su economía. Esto, debido a que, cuando tuvo su devaluación el dólar, muchos países latinoamericanos se vieron afectados. Y debido a esto es

que México decide incentivar la globalización económica, por medio de tratados comerciales.²⁵

La globalización económica se orienta hacia la conquista de nuevos mercados, es decir, al desarrollo de una tecnología que busca proporcionar al consumidor nuevos productos y servicios, ya que a la postre será el propio consumidor mundial el que elija aquel que mas le satisfaga en términos de precio, calidad y disponibilidad.

La globalización económica es la internacionalización de la economía para mejorar el aprovechamiento de los recursos mundiales, lo que incluye la intensificación de importaciones y exportaciones de bienes y servicios, el fomento de empresas transnacionales, la realización de negocios conjuntos y la emisión de valores a mercados extranjeros

La apertura comercial derrama beneficios tales como:

- Constituye un instrumento eficaz de desarrollo
- Obliga a las entidades a mejorar calidad, abatir costos y ganar consumidores
- La competencia internacional – al incrementar la oferta de producción- detiene el alza de precios y restringe monopolios.
- El flujo de capitales entre países, excede al de mercancías, existiendo tendencia a la internacionalización de servicios, con el

²⁵ En www.rmalc.org.mx/tratados.html, *Comercio mundial*, Internet

consiguiente efecto favorable para la economía de los países intervinientes.²⁶

3.3.1 Integración a la ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración, cuyo proyecto nació en Montevideo en el año de 1980, se integró con la finalidad de favorecer las relaciones comerciales entre los países miembros, entre ellos, México, y sustituir a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC).²⁷

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA DEL TRATADO DE MONTEVIDEO

Este acuerdo constituye un mecanismo para promover la integración económica, que es la finalidad esencial del Tratado de Montevideo.

Sus objetivos son:

- Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios. En el marco del proceso de integración se estableció por el Tratado de Montevideo una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias.
- Elevar al máximo posible y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.
- Coordinar y complementar las actividades económicas, sobretodo en las áreas productivas de bienes y servicios.

²⁶ Ver en **Contaduría contemporánea**, Elizondo López Arturo, ECAFSA, México, 1999, 1er edición, p.p. 249 - 253

²⁷ Ver en **Generalidades de las Importaciones y las Exportaciones**, Roman Rodriguez Lemus, México, 1999

- Coordinar y complementar las actividades económicas, sobretodo en las áreas productivas de bienes y servicios.
- Estimular las inversiones encaminadas a un intenso aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en la corriente de intercambio mundial.
- Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

ACUERDO REGIONAL PARA LA RECUPERACIÓN Y EXPANSIÓN DEL COMERCIO

Se trata de preferencias negociadas bilateralmente entre los países miembros de la ALADI con la finalidad de compensar las expectativas del comercio derivadas de este acuerdo.

La preferencia se establece sobre la base de una rebaja porcentual respecto al arancel aplicado a países no participantes, el cual se conoce como arancel a terceros o general.

En los acuerdos comerciales de ALADI se encuentran las preferencias que tienen los productos mexicanos otorgadas por los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.²⁸

3.3.2 Acuerdo de complementación económica México - Chile

Chile y México convinieron celebrar un acuerdo de complementación económica, el cual se firmó el 22 de septiembre de 1991 y entró en vigor el primero de enero de 1992.

²⁸ Op. Cit. supra nota 23, *Acuerdo regional y expansión del comercio*, Internet

El objetivo de dicho acuerdo es intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.

Mediante el acuerdo se establece un programa de desgravación arancelaria y la eliminación total de restricciones no arancelarias, muy similares en su esquema y objetivo a los tratados de libre comercio que México ha firmado en otros países.²⁹

3.3.3 Integración al GATT

En la ciudad de Ginebra, Suiza, el 30 de octubre de 1947, se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, hoy Organización Mundial de Comercio.

Dicho acuerdo fue firmado por 23 países miembros de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y entró en vigor el 1 de enero de 1948 con la finalidad de reducir los aranceles de comercio y eliminar algunas restricciones comerciales entre los países miembros. Pero no fue sino hasta el 24 de agosto de 1986, en las negociaciones de la ciudad de Uruguay, en que México se incorporó a este organismo, lo que permitió establecer relaciones comerciales con más de 100 países y diversificar sus mercados de exportación e Importación.

3.3.4 Acuerdo General de Cooperación

El 11 de enero de 1991, en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, se firmó el Acuerdo General de Cooperación entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y México, con la finalidad de

²⁹ Idem, *Acuerdo de complementación económica México – Chile*. Internet

establecer el compromiso formal de que a más tardar el 31 de diciembre de 1996 se crearía una zona de libre comercio entre estos países

A la fecha, este convenio está en vigor únicamente entre El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y México, de acuerdo con lo establecido en el artículo 17 del mismo, que menciona: "EL PRESENTE ACUERDO GENERAL DE COOPERACION ENTRARA EN VIGOR UNA VEZ QUE CADA UNO DE LOS PAISES SE COMUNIQUE A TRAVES DE LA VIA DIPLOMATICA, EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS POR SU LEGISLACION INTERNA."

Los presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, el primer ministro de Belice y el ministro de Relaciones Exteriores de Panamá, se reunieron en la ciudad de San Salvador, El Salvador, el 17 de julio de 1998, para consolidar y fortalecer el Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, que representa la base para acrecentar las afinidades y el acercamiento político, así como la cooperación entre una comunidad de naciones identificadas con un pasado histórico, un presente común y un futuro compartido.

Convencidos de la importancia de fortalecer los lazos de amistad, el diálogo político, las relaciones económicas y comerciales y la cooperación, se acordó:

- Reafirmar su voluntad política de profundizar y consolidar una asociación privilegiada entre los países integrantes del Mecanismo de Tuxtla que permita, en lo político, adoptar consensos sobre asuntos de interés común y fortalecer su posición ante la comunidad de naciones; en lo económico, establecer y reforzar una relación de socios en los ámbitos de comercio, servicios e inversiones, así como en la promoción y el financiamiento del desarrollo, e impulsar una mayor relación de cooperación regional técnica, científica, educativa y cultural.

- Reconocer que el Mecanismo de Tuxtla es un espacio político idóneo para que los países lleven a cabo consultas y concerten posiciones sobre asuntos de interés común, para lo cual desarrollaran, por medio de las Cancillerías, acciones tendientes a coordinar posiciones conjuntas ante foros y reuniones internacionales.
- Destacar las acciones que actualmente se desarrollan en Centroamérica para la profundización y el perfeccionamiento del proceso de integración a través de las reformas institucionales del sistema, con el fin de avanzar en la integración regional para lograr el desarrollo económico y social de los pueblos.
- Establecer una nueva modalidad institucional, como parte integral del Mecanismo de Diálogo y Concertación, consistente en convocar reuniones sectoriales, a fin de que se aborden los temas en los que sea necesario acordar o definir líneas de acción conjunta. La convocatoria de estas reuniones será realizada de común acuerdo entre los ministros de Relaciones Exteriores del Mecanismo de Tuxtla.
- Coincidir en que la reforma de las Naciones Unidas es una necesidad del sistema internacional que implica la ampliación de la membresía del Consejo de Seguridad, basada en la representación geográfica equitativa y en el consenso de los grupos regionales y de los mecanismos subregionales existentes. Esta reestructuración deberá contemplar la revisión de sus procedimientos para garantizar una mayor representatividad, transparencia y eficiencia.

- Reconocer la importancia del fortalecimiento y renovación de la Organización de los Estados Americanos y su aporte a la convivencia pacífica en el Hemisferio y a la observancia y evolución del derecho internacional.
- Instruir a los ministros de Relaciones Exteriores para que se realicen los trabajos preparatorios que permitan a los países mencionados una participación activa y concertada durante la Asamblea General de la OEA que tendrá lugar en Guatemala, en 1999.
- Reafirmar el compromiso de participar activamente en el fortalecimiento de las Cumbres Iberoamericanas, procurando que los temas que son analizados respondan en mayor medida a los intereses prioritarios de este grupo de naciones.³⁰

3.3.5 Incorporación a la OCDE

La década anterior ha sido para México la más importante en cuanto a liberación del comercio mundial y la ampliación de la cooperación económica interna; así, el 14 de abril de 1994, en la ciudad de París, Francia, se firmó la adhesión oficial de nuestro país a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), convirtiéndose así en el vigesimoquinto miembro de este importante organismo y el primer latinoamericano en ser aceptado³¹

³⁰ Op. Cit. supra nota 23, *Firma del acuerdo general de cooperación*, Internet

³¹ Op. Cit. nota 23, *Incorporación a la OCDE*, Internet

3.3.6 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El 10 de junio de 1990, Estados Unidos y México iniciaron conversaciones, a través de sus respectivos gobiernos, sobre un tratado bilateral de libre comercio entre ambas naciones, con el fin de fortalecer las relaciones económicas y enfrentar los desafíos de los mercados internacionales. Posteriormente, Canadá pidió participar en las negociaciones para formar un tratado trilateral de libre comercio que conformaría el mercado común más grande del mundo. Así, el 17 de diciembre de 1992, simultáneamente en las ciudades de México, Ottawa y Washington D.C., se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C.) y entró en vigor el primero de enero de 1994.

El objeto fundamental del Tratado de Libre Comercio es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital entre los países a través de:

- Eliminación de barreras arancelarias;
- La promoción de las condiciones para una competencia justa;
- El incremento de las oportunidades de inversión, y
- El fomento de la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Con la firma del Tratado se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canada y Estados Unidos.

El Tratado se apega a la Constitución, y ésta no se ajusta al Tratado.

Los cinco principios, en cuanto a energía son:

1. El Estado mexicano mantiene la plena soberanía y el dominio directo sobre el petróleo.
2. Sólo el Estado mexicano puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
3. Pemex no puede celebrar contratos de riesgo.
4. No se contrae ninguna obligación de garantizar el abasto del petróleo.
5. No puede haber gasolineras extranjeras en México

El acceso a mercancías se debe realizar por medio de:

a) Eliminación inmediata de aranceles:

- Se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas.
- Estados Unidos y Canadá desgravarán el 84 y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará sólo 43 y 41% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

b) Desgravación al quinto año:

- Estados Unidos y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras mexicanas.
- México desgravará sólo 18 y 19% respectivamente de las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

c) Desgravación al décimo año:

- Estados Unidos y Canadá desgravarán otro 7 y 12% de las exportaciones no petroleras de México, respectivamente.
- México desgravará el 38% de las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

d) Desgravación al decimoquinto año

- Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones.
- Se convino este plazo extralargo para desgravar productos especialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo.

e) Eliminación de barreras no arancelarias

- Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona.

- Las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los estados y provincias de los Estados Unidos y Canadá.

La eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región
- Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

En la operación aduanera se establece un certificado de origen común.

COMERCIO DE BIENES

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a las restricciones cuantitativas, entre las que se cuentan cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de los

bienes que se produzcan y se comercien en la región de América del Norte.

En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

Los tres países eliminarán las prohibiciones y eliminaciones cuantitativas, tales como cuotas y permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas.³²

PROCEDIMIENTOS ADUANALES

- Las partes establecerán un certificado de origen que servirá para confirmar que un bien que se exporte de territorio de una parte a territorio de otra parte, califica como originario.
- Cada una de las partes podrá exigir que el certificado de origen que ampare un bien importado a su territorio se llene en el idioma que determine su legislación.

³² Op. Cit. Supra nota 23, *tratado de América del norte*, Internet

OBLIGACIONES RESPECTO A LA IMPORTACIÓN

- Cada una de las partes requerirá al importador en su territorio trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio proveniente de otra parte que:
 - a) Declare por escrito, con base en un certificado de origen valido, que el bien califica como originario;
 - b) Tenga el certificado en su poder al momento de haber dicha declaración;
 - c) Proporcione una copia del certificado cuando lo solicite su autoridad aduanera, y
 - d) Presente sin demora una declaración corregida y pague los aranceles correspondientes, cuando el importador tenga motivos para creer que el certificado en que sustenta su declaración contiene información incorrecta.

- Cada una de las partes dispondrá que, cuando un importador en su territorio solicite trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio de territorio de otra parte:
 - a) Se pueda negar trato arancelario preferencial al bien, cuando el importador no cumpla con cualquiera de los requisitos que aquí se mencionan, y

- b) No se le apliquen sanciones por haber declarado incorrectamente, cuando el importador corrija voluntariamente su declaración.
- Cada una de las partes dispondrá que, cuando no se hubiere solicitado trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio que hubiere calificado como originario, el importador del bien, en el plazo de un año a partir de la fecha de importación, pueda solicitar su devolución de aranceles pagados en exceso por no haberse otorgado trato arancelario preferencial al bien, siempre que la solicitud vaya acompañada de:
 - a) Una declaración por escrito, manifestando que el bien calificaba como originario al momento de la importación;
 - b) Una copia del certificado de origen, y
 - c) Cualquier otra documentación relacionada con la importación del bien, según lo requiera esa parte.³³

3.3.7 Tratado de Libre Comercio con la República de Costa Rica

Con la finalidad de facilitar las relaciones comerciales de los países latinoamericanos y fortalecer la producción y competitividad de las

³³ En SERRA PUCHE, Jaime, “*Tratado de libre comercio de América del norte*”, SECOFI, México, 1996, p.p. 115-117

industrias nacionales, y teniendo como antecedente la firma del Acta de Tuxtla Gutiérrez, México y Costa Rica firmaron el Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones, el cual entró en vigor a partir del primero de enero de 1995.

Se liberó aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otros 20% se desgravará en cinco años, y el último 10% en diez años, de manera que para el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

Asimismo, se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para la efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.³⁴

3.3.8 Tratado de Libre Comercio con la República de Colombia y la República de Venezuela

México, en su afán de lograr la globalización de la economía y dar pasos concretos para su integración comercial con los países de Latinoamérica, firmó el 13 de junio de 1994 un tratado trilateral de libre comercio con Colombia y Venezuela, mismo que el primero de enero de 1995 entró en vigor.

Dentro de los objetivos principales de este tratado firmado por Colombia, Venezuela y México, también denominado grupo de los tres, se encuentra: el estimular la expansión y diversificación del comercio; eliminar las barreras comerciales, y facilitar la circulación de bienes y servicios entre los países participantes.

Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originales de los países firmantes. En el caso de Venezuela,

³⁴ Op. Cit. nota 24, *Tratado de libre comercio con Costa Rica*, Internet

se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.

Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75% y 73%, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados.³⁵

3.3.9 Tratado de Libre Comercio con la República de Bolivia

El 10 de septiembre de 1994, nuestro país reafirmaría su intención de impulsar la apertura comercial, firmando un Tratado de Libre Comercio, ahora con Bolivia, el cual entró en vigor el primero de enero de 1995.

Prevé la eliminación de aranceles 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

Asimismo, algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacates, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuetes, jugos cítricos, papaya, manzana y durazno, entre otros.

³⁵ Op. Cit. supra nota 24, *Tratado de Libre comercio con Colombia y Venezuela*, Internet

3.3.10 Organización Mundial del Comercio (OMC)

Es establecida el 1º de enero de 1995, como sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Constituye el fundamento jurídico del sistema multilateral de comercio.

Está integrada por 123 miembros; actualmente 31 gobiernos más han solicitado su ingreso.

Reducción de barreras al comercio en los servicios básicos financieros y de telecomunicaciones; una decisión sobre si se reanudarán las negociaciones frustradas en torno a servicios marítimos se ha postergado hasta el año 2000.

"La OMC no es un gobierno mundial, y nadie tiene ninguna intención de que lo sea. Sus decisiones son adoptadas por estados miembros, y su trabajo es supervisado por ministros que son, todos ellos, responsables ante sus respectivos gobiernos y pueblos", dijo el director general Mike Moore a las organizaciones no gubernamentales (ONG), al inaugurar el Simposio de Seattle sobre las grandes cuestiones del comercio internacional en las primeras décadas del siglo próximo.

El Señor Moore dijo que el mundo, sin el sistema multilateral de comercio, *"sería un mundo más pobre, con bloques rivales y política basada en la fuerza; un mundo de más conflicto, incertidumbre y marginación".* Añadió que *"nuestro sueño debe ser el de un mundo regido por la persuasión, el imperio de la ley y la solución pacífica de las diferencias".*

Se adjunta el texto completo:

"Cuando la gente -y especialmente los jóvenes- dicen que el desempleo es demasiado alto, tienen razón. Cuando los sindicatos desean mejores salarios y condiciones de trabajo para los trabajadores, tienen razón. Cuando los ambientalistas dicen que el crecimiento debe ser sostenible -y no destruir el equilibrio ecológico

del planeta- tienen razón. Cuando los países en desarrollo dicen que no obtienen un acceso equitativo a los mercados ni justicia económica, tienen absolutamente razón”.

En primer lugar, tengamos claro qué es lo que la OMC no hace. La OMC no es un gobierno mundial, un policía planetario ni un agente de los intereses empresariales. No tiene ninguna autoridad para decir a los países qué políticas comerciales -o cualquier otro tipo de políticas- deben adoptar. No deroga las leyes nacionales. No obliga a los países a matar tortugas o a bajar los salarios o a emplear a niños en las fábricas. En pocas palabras, la OMC no es un gobierno supranacional, y nadie tiene ninguna intención de que lo sea.

Nuestras decisiones deben ser adoptadas por nuestros Estados miembros; los acuerdos, ratificados por los parlamentos, y cada dos años los ministros se reúnen para supervisar nuestro trabajo. Existe un poco de contradicción en el hecho de que afuera haya gente diciendo que no somos democráticos, cuando aquí dentro más de 120 Ministros, todos elegidos por el pueblo o nombrados por presidentes elegidos, deciden lo que haremos.

La OMC es una organización internacional que actúa como mediadora en las diferencias comerciales, trata de reducir los obstáculos entre los países y da expresión a los acuerdos. Como dijo el Presidente Clinton, la globalización no es una opción política, es un hecho. La globalización está dirigida sobre todo por el poder de la tecnología -por los transportes más rápidos y menos costosos, por las nuevas comunicaciones, por la creciente ingravidez de nuestras economías- los servicios financieros, las telecomunicaciones, el espectáculo y el esparcimiento, y el comercio electrónico, que constituyen una parte creciente del comercio mundial. También está guiada por los valores comunes de la libertad, la democracia y el deseo de compartir lo que el mundo tiene para ofrecer.

Las economías dirigidas tienen las peores consecuencias para el medio ambiente, para los derechos humanos y para los puestos de trabajo, la educación y la salud. Y, de paso sea dicho, los países totalitarios siempre representan una mayor amenaza para la paz.

El sistema del GATT/OMC es una fuerza de paz y orden internacionales; una fortificación contra el desorden. Esta es una razón suficiente para insistir en lo bien fundado de lo que estamos haciendo.

Actualmente, forman la OMC 135 países, frente a los 23 que negociaron el GATT en 1948.³⁶

COOPERACIÓN ECONÓMICA DE ASIA Y EL PACIFICO (CEAP)

Los líderes económicos de APEC celebraron en Auckland 10 años de cooperación sin precedente en esa región, en búsqueda de un compromiso de estabilidad, seguridad y prosperidad para esos pueblos.

Una mayor competitividad, mediante la reforma en curso, es el camino para la recuperación y el crecimiento sostenible. A través de APEC, se busca expandir las oportunidades para el crecimiento de las empresas privadas y el empleo, así como coadyuvar a la apertura de mercados sólidos que asegure que las comunidades y economías puedan participar exitosamente en un mundo cada vez más globalizado. Los mercados abiertos, transparentes y bien administrados, tanto internos como internacionales, son una pieza esencial de la prosperidad y permiten a las empresas innovar y generar riqueza.

Se fortalecerán esos mercados mediante:

³⁶ Op. cita Supra nota 24, *Organización mundial de comercio*, Internet

- Una mayor transparencia y certidumbre a las empresas en las decisiones del sector público.
- El fortalecimiento del papel de la competencia para mejorar la eficiencia y ampliar la participación de las empresas.
- La mejoría en la regulación y en la autoridad de los reguladores para el diseño e implementación de políticas para el crecimiento sostenible.
- Una reducción de costos impositivos para la facilitación del crecimiento de los negocios.
- Construir un ambiente regional e internacional favorable para la competencia libre y abierta.

Las medidas por parte de los ministros de Finanzas encaminadas a fortalecer los mercados financieros internos y a asegurar las bases para el retorno de los flujos de capital a la región son:

- El fortalecimiento en la supervisión de los mercados financieros, mediante programas de capacitación para los encargados de supervisar y regular el sistema financiero.
- El desarrollo de los mercados internos de bonos con base en el recientemente publicado ***Compendio sobre Prácticas Sanas***.

- El desarrollo y la puesta en marcha de los principios de buen gobierno corporativo.

Los líderes reafirmaron que las acciones individuales de las economías constituyen el principal medio, a través del cual las metas de APEC se alcanzarán.

Los programas de facilitación comercial de APEC, han dado ya beneficios substanciales en armonización aduanera, de reconocimiento mutuo de normas, así como mayor movilidad de personas de negocios. El fortalecimiento de la cooperación económica y técnica es esencial si se quiere incrementar el nivel de vida y disminuir la brecha de desarrollo entre las distintas economías de la Región Asia-Pacífico. La crisis financiera ha subrayado la importancia de la cooperación en el desarrollo de la capacidad de recursos humanos e institucionales, intercambios científicos y tecnológicos y desarrollo de infraestructura. Reconocemos el papel clave que el comercio electrónico jugará uniendo nuestras economías, APEC debe continuar sus esfuerzos para crear un ambiente favorable para el comercio electrónico cooperando con el sector privado.

APEC continuará desempeñando un papel de liderazgo en el fortalecimiento de la economía global, especialmente con relación al sistema multilateral de comercio.

La presencia de sistemas financieros sólidos es indispensable para contar con economías más fuertes, abiertas y en continuo crecimiento.

Con relación a los sectores público y privado, APEC propone:

- Una mayor transparencia, confiabilidad y oportunidad de la información y
- Una más clara responsabilidad en la toma de decisiones.

Como líderes, reconocen sus responsabilidades a fin de asegurar la participación total y exitosa de todos los pueblos en la economía moderna. Un cambio tecnológico ha integrado irreversiblemente a los mercados globales financieros y de bienes y servicios.

El desarrollo efectivo y la utilización del conocimiento serán una fuerza clave para el éxito económico del futuro, por lo que se desea avanzar en el objetivo de que las economías de APEC continúen estando a la vanguardia y compartan sus experiencias en este sector vital. La cooperación en tales áreas, como educación, ciencia y tecnología, y el desarrollo de habilidades duraderas, deberá ser reforzado. La globalización debe llegar a ser una oportunidad para todos.

En 1999, se han incrementado las oportunidades para que los empresarios, particularmente aquellos de las empresas pequeñas, hagan llegar sus puntos de vista dentro de APEC. Esos puntos de vista son de particular interés para los líderes.

Se reconoce la necesidad de un mayor diálogo con el sector privado, a todos los niveles, como un paso esencial para mantener el dinamismo y la pertinencia de APEC. También se solicita al sector privado su apoyo en todas estas reformas.³⁷

³⁷ Op. cita Supra nota 24, *Cooperación económica Asia - Pacífico*

3.3.12 Acuerdo México–Unión Europea

Los días 19, 20, 21 y 22 de julio del año de 1999 se llevó a cabo en la ciudad de Bruselas, Bélgica, la séptima ronda de negociaciones comerciales entre México y la Unión Europea. Como ha sido costumbre, desde aquel 12 de julio de 1998, en que iniciaron las negociaciones comerciales, escasa ha sido la información recibida por el Senado de la República.

Bajo el pretexto, más que principio, expuesto por las autoridades de que: nada está acordado hasta que todo está acordado; a los legisladores, al sector productivo y al público en general se les ha negado la información sustantiva sobre temas fundamentales. Por tanto, no se conoce, en detalle, lo que se negocia, dificultando con ello la opinión oportuna y argumentada, sobre dichas negociaciones.

Muchos de los grandes inversionistas europeos han dado cuenta de sus pretensiones de adueñarse de activos nacionales estratégicos, relacionados a la actividad petrolera, eléctrica, telecomunicaciones y finanzas, entre otras; e, indebidamente, violando la soberanía de México, de manera directa están presionando a nuestro país para que acelere las privatizaciones.

En materia arancelaria, la propuesta inicial de los europeos fue abrir de manera inmediata el 82% de los productos industriales; y el resto 18% hacia el 2003.

La postura mexicana, elaborada por funcionarios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y algunos representantes empresariales de la Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE) es: Eliminar aranceles a casi 50% de los bienes; ofrecer una apertura adicional del 5% al 2003 y otro 5% en el 2005, para concluir la apertura del 42% en el 2007.

Y, aunque a la fecha no se han detallado las ofertas de desgravación arancelaria, salvo en sus generalidades, debe recordarse

que el ofrecimiento europeo es prácticamente igual que el norteamericano. Con el TLCAN, los EE.UU eliminaron de forma inmediata el 84% de las tarifas sobre las exportaciones mexicanas no petroleras. En lo inmediato, la oferta europea no representa ningún atractivo especial respecto a lo pactado en el TLCAN.

Quedaría la desgravación para el 18% de los productos industriales, en donde los europeos ofrecen eliminar aranceles en el 2003. En el caso de los EE.UU. su planteamiento fue la eliminación paulatina de las tarifas sobre el 8%; 7% y 1% adicional de las exportaciones mexicanas no petroleras a lo largo de 5, 10 y 15 años, respectivamente.

Los sectores automotriz, acerero, de las manufacturas eléctricas y la industria del vestido, se han pronunciado en desacuerdo con la propuesta de desgravación industrial, en particular con el aspecto de la reducción en un 30% a los aranceles a partir del año 2003, ya si dicha reducción se aplica en el momento en que se firmase el Acuerdo, para el año 2005 los productos no liberados tendrían aranceles del 2 ó 3%, impuestos que no representan una protección real a los productos mexicanos; es así que los industriales mencionan que de ser así "...los europeos tendrían prácticamente el libre comercio en el 2005... (ya que) con aranceles del 2 ó 3 por ciento no hay protección alguna".

En el caso del ramo metal-mecánico, las industrias de juguetes, herramientas, productos de aluminio y fundidores continúan inconformes con el plazo "recortado" de desgravación, ya que insisten en que la desgravación de estos sectores se realice en un lapso de diez años. Y aunque han sido persuadidos por los representantes del "cuarto de

junto” para que acepten un plazo menor, se mantienen firmes en sus posturas.

Por informes recibidos, de diversos sectores productivos, particularmente del segmento de la micro, pequeña y mediana empresa, se ha concluido que la planta productiva en términos generales no está en condiciones de liberar el mercado en el 2003. De manera que la postura arancelaria más razonable sea iniciar la desgravación en el 2005 y concluir la apertura del comercio de manufacturas para el 2010 y 2015.

A menudo se olvida señalar que con la UE se acumula un enorme déficit comercial, que en los últimos 9 años, es decir, de 1990 a 1998, representa 41,200.443 millones de dólares, o sea, el 77.61% del total del déficit acumulado. Esto bastaría para mantener una posición firme para lograr un acceso preferencial.

Además, no debe dejarse a un lado que México ha emprendido un desmantelamiento unilateral en materia arancelaria, por lo que es justo reclamar reciprocidad.

Finalmente, debe recordarse que no basta lograr una desgravación aparentemente más rápida de las contrapartes. Para que exista reconocimiento de asimetrías efectiva, debe considerarse el nivel de la tarifa mexicana, mucho mayor que la que prevalece en la UE.

Sólo negociando de cara a la nación es que se lograrán las mejores condiciones de inserción del país en el mercado internacional y se evitarán presiones de potencias industriales y de grandes transnacionales.³⁸

³⁸ Op. cita. supra nota 24, *Acuerdo México – Unión Europea*, Internet

CAPITULO IV
SISTEMA DE COSTOS

4.1 ORIGEN

El progreso industrial que se ha experimentado en todo el mundo desde los años veinte, hizo que se fuera perfeccionando hasta nuestros días la contabilidad industrial, por lo que se refiere inicialmente a los costos de producción y más adelante a los costos de administración y de distribución, incluyendo en algunos casos la afectación de los costos financieros, que en muchas empresas adquieren características de supervivencia debido a la falta de liquidez de su capital de trabajo.³⁹

4.2 DEFINICIONES

El costo es la suma de las inversiones que se han efectuado en los elementos que concurren en la producción y venta de un artículo o desarrollo de una función. La palabra costo tiene dos acepciones básicas: puede significar la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo, y la segunda acepción se refiere a lo que se sacrifica o se desplaza en lugar de la cosa elegida; en este caso, el costo de una cosa equivale a lo que se renuncia o sacrifica con el objeto de obtenerla.⁴⁰

En conclusión se puede decir que costo es lo que gastamos para producir algo, pero hay que dejar en claro que el costo se recupera y el gasto no se recupera.

³⁹ Ver en CARDENAS NAPOLES, Raúl, *La lógica de los costos I*, 2ª. ed, México, ANFECA, 1996, p.19

⁴⁰ Ver en GONZALES SANCHES, Cristóbal del Río, *Introducción al estudio de la contabilidad y control de los costos industriales*, 14ª. Edición, México, ECAFSA,1996, p.I-8

4.3. TIPOS DE COSTOS

Existen diversos tipos de costos, entre los cuales destacan los siguientes:

- **Costo de oportunidad, desplazamiento o de sustitución.** Cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones, entonces el beneficio que se pierde, al descartar la siguiente mejor alternativa, es el costo de oportunidad de la acción escogida.
- **Costo incurrido.** Es el que refleja valores de inversión efectuados exclusivamente en un lapso, sin incluir valores de producción que correspondan a otro ejercicio.
- **Costo primo.** Se refiere a la suma de los elementos directos del costo, es decir: La materia prima directa y los sueldos y salarios directos (costo directo).
- **Costo de transformación.** Los costos indirectos de producción y los sueldos y salarios directos son los que lo forman (la inversión para la metamorfosis de la materia prima).
- **Costo de producción o de fabricación.** Está formado por tres elementos básicos: materia prima directa, sueldos y salarios directos y costos indirectos de producción. Estos tres elementos, nos sirven para valuar los almacenes de artículos terminados, los inventarios de producción en proceso y el costo de los productos vendidos.

- **Costo de administración.** Se integra, como su nombre lo indica, por los costos administrativos ocasionados después de las entregas de los bienes, hasta recibir su valor en caja y aquellos comunes a la dirección de la empresa no identificables como costo de producción o costo de distribución.
- **Costo de distribución.** Comprende las erogaciones que se efectúan desde que el artículo se ha terminado, su proceso de venta hasta ponerlo en manos del consumidor.
- **Costo financiero.** Se refiere a todos los costos causados por el financiamiento de la empresa (intereses), así como comisiones y cargos diversos por servicios prestados principalmente por las instituciones bancarias.
- **Otros costos.** Comprende los casos fortuitos o de fuerza mayor como una huelga, incendio, terremoto, inundación, etc.
- **Costo total.** Básicamente de los enunciados anteriormente, el costo total está formado del costo de producción, costo de administración, costo de distribución, costo financiero y otros costos.
- **Costo de ventas.** Término inapropiado, también usado como costo de lo vendido y que se refiere, como su nombre lo indica, a un costo total de ventas o de haber vendido; se debe sustituir por costo de adquisición de lo vendido en el caso de un comerciante o costo de producción de lo vendido con referencia a un industrial.⁴¹

⁴¹ Op. cita. supra nota 36, p.p. 31-34

Incluso, se podría dividir a los costos de acuerdo a la actividad que realizan:

De acuerdo a su volumen:

- **Costos variables.** Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen o producción, dentro del rango relevante, en tanto que el costo unitario permanece constante.
- **Costos fijos.** Son aquellos en los que el costo fijo total permanece constante dentro de un rango relevante de producción, mientras el costo fijo por unidad varía con la producción.
- **Costos mixtos, semivARIABLES o semifijos.** Estos costos tienen las características de fijos y variables, a lo largo de varios rangos relevantes.

De acuerdo a sus operaciones:

- **Costo semivariable.** La parte fija de un costo semivariable usualmente representa un cargo mínimo al hacer determinada producción o servicio disponible. La parte variable es el costo cargado por usar realmente el servicio.

- **Costo escalonado.** La parte fija de los costos escalonados cambia abruptamente a diferentes niveles de actividad, puesto que estos costos se adquieren en partes indivisibles.⁴²

De acuerdo a la relación que tiene con la producción:

- **Costos primos.** Son los materiales directos y mano de obra directa. Se relaciona en forma directa con la producción (citados en un apartado anterior).
- **Costos de conversión.** Son los relacionados con la transformación de los materiales directos en productos terminados. Los costos de conversión son la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

De acuerdo a la identificación de los costos:

- **Directos;** Son aquellos que la gerencia asocia con artículos, y por tanto, son directamente asociables con algún artículo o área específica.
- **Indirectos;** Son aquellos comunes a muchos artículos, y por tanto, no son directamente asociables a ningún artículo o área.

Otros conceptos:

- **Costos estándares y/o presupuestados.** Son los que deberían incurrirse en determinado proceso de producción en condiciones

⁴² Ver en RALPHS Polimeni, *Contabilidad de costos*, 3era edición, Mc. Graww-Hill, Colombia, 1994 p. 306

normales para desempeño futuro, y luego poder planear el desempeño real mediante el análisis de variaciones.

- **Costos controlables y no controlables.** Son los que pueden estar directamente influenciados por los gerentes de unidad en determinado periodo.
- **Costos fijos autorizados.** Es el que surge por necesidad cuando se cuenta con una estructura organizacional básica (propiedad, planta, equipo, personal asalariado esencial, etc.).
- **Costo fijo discrecional.** Surge por las decisiones anuales de asignación para costos de reparaciones y mantenimiento (costos de publicación, capacitación de los ejecutivos).
- **Costos relevantes.** Costos futuros esperados que difieren entre cursos alternativos de acción y pueden descartarse si se cambia o elimina alguna actividad económica.
- **Costos irrelevantes.** Son aquellos que no se afectan por las actividades de la gerencia.
- **Costo diferencial.** Es la distinción entre los costos de cursos alternativos de acción sobre una base de elemento por elemento.
- **Costos de cierre de planta.** Son los costos fijos en que se incurriría aun si no hubiera producción. Los costos usuales de cierre de planta que se deben considerar al decidir si se cierra o

se mantiene abierta son arrendamiento, indemnización por despido a empleados, costo de almacenamiento, seguro y salario de personal de seguridad.⁴³

El sistema de costos industriales es un conjunto de normas, procedimientos y técnicas que nos indican la forma en que los costos se cargan al producto manufacturado, el control de los inventarios y cómo se pueden determinar los valores de la producción.

4.4 IDENTIFICACIÓN DEL COSTO

1. Costeo variable- Es un método de costeo de inventarios en el que todos los costos directos en la fabricación se incluyen como inventariables; se excluyen los costos de gastos generales fijos en la fabricación de los inventariables y se convierten en costos del periodo en que se incurrieron.
2. Costeo por absorción- Es un método de inventarios, en que todos los costos directos de fabricación y todos los costos de gastos generales de fabricación – tanto variables como fijos – se consideran como costos inventariables. Estos es, el inventario absorbe todos esos costos.⁴⁴

⁴³ Op. Cit. supra., nota 40, Otros costos, p17

⁴⁴ Ver en Horngren T. Charles, "*Contabilidad de costos un enfoque gerencial*". 8va. Edición, Prentice Hall, Hispanoamericana, S.A. de C.V., Mexico, 1996, p.p. 308 - 309

4.5 PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE COSTOS

Son básicamente dos:

1. Procedimiento por control por órdenes de producción. Es aquel procedimiento de control de las operaciones productivas que se aplica, generalmente, a las industrias que producen por lotes, con variación de unidades producidas.

- **Procedimiento de control por clases.** Este procedimiento es una condensación del de órdenes de producción, debiéndose entender por clase, a un grupo de productos similares en cuanto a su forma de elaboración, presentación y costo. Se utiliza en industrias que hacen múltiples artículos catalogados por clases, líneas, etcétera, teniendo la ventaja de economizar tiempo y gastos de operación, aprovechando el agrupamiento para calcular el costo de cada clase, en vez de hacerlo por cada artículo.

2. Procedimiento de control por procesos. Este procedimiento es el que se emplea en aquellas industrias cuya producción es continua, en masa, uniforme, existiendo uno o varios procesos para la transformación del material.

En las empresas que trabajan basándose en procesos, las unidades que producen se miden en kilos, litros, etcétera; característica especial de este tipo de industrias que precisamente se diferencian de las que operan por órdenes de producción, en que no resulta posible identificar en cada unidad

fabricada, o procesos de transformación, los elementos del costo directo (material directo y mano de obra directa).

- **Procedimiento por control de operaciones.** Esto es una derivación del procedimiento por procesos, solo que más analítico; es aplicable en aquellas industrias en las que el proceso productivo puede ser susceptible de dividirse, y entonces se le denomina procedimiento por operaciones.⁴⁵

4.6 TÉCNICAS PARA VALUAR LOS COSTOS

Las técnicas de valuación de costos de producción y operaciones, en cuanto a la época en que se determinan o se obtienen, se dividen en costos históricos (también denominados costos reales) y costos predeterminados.

- **Costos históricos o reales:** Son aquellos que se obtienen después de que el producto ha sido elaborado. La técnica de valuación de costos históricos pertenece al grupo de hechos consumados, y no necesita aclaración adicional; pero, en cambio, la de predeterminados, a causa de sus ramificaciones, requiere que se profundice un poco más respecto a ella.
- **Costos predeterminados:** Son aquellos que se calculan antes de hacerse o de terminarse el producto, y según sean las bases que se utilicen para su cálculo, se dividen en costos estimados y costos estándar.

⁴⁵ Op. Cit., supra nota 24, p. 35

- a) **Costos estimados:** Es aquella técnica de valuación mediante la cual los costos se calculan sobre ciertas bases empíricas (de conocimiento y de experiencia sobre la industria) antes de producirse el artículo, o durante su transformación, que tiene por finalidad pronosticar el valor y cantidad de los elementos del costo de producción (material directo, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación). El objeto de la estimación es conocer en forma aproximada cuál será el costo de producción del artículo, originalmente para efectos de cotizaciones a los clientes.
- b) **Costos estándar:** Es el cálculo hecho con bases generalmente científicas sobre cada uno de los elementos del costo, a efecto de determinar lo que un producto debe costar; por tal motivo, este costo está basado en el factor eficiencia, y sirve como patrón o medida, e indica obviamente lo que debe costar. Los costos estándar pueden ser circulantes o fijos. Los circulantes indican la meta que hay que llegar, el ideal, considerando que existen alteraciones que modifiquen el estándar señalado y que de periodo en periodo podrán corregirlo, en virtud de aclaraciones que obligan a variar el patrón establecido; y los costos fijos que son aquellos que se establecen invariables, y se utilizan como índice de comparación o con fines estadísticos.⁴⁶

⁴⁶ Op. cit supra nota 38, p. II-11

4.7 PROCEDIMIENTO POR ORDENES DE PRODUCCIÓN

Es el procedimiento clásico para la enseñanza de los costos de producción, son instrucciones que se dan por escrito para fabricar un determinado número de productos, bien sea por lotes o clase de productos o bien por ensamble o por montaje de partes o piezas que den como resultado un producto terminado.⁴⁷

El costo unitario de la producción se obtiene dividiendo el costo de cada orden, entre las unidades elaboradas por cada una de ellas.

4.7.1 Características

El procedimiento de control por ordenes de producción, es aquel que permite reunir, separadamente, cada uno de los elementos del costo para cada orden de trabajo, terminada o en proceso.

Las características más sobresalientes son:

- Producción por lotes
- Producción variada
- La producción se hace, casi siempre sobre pedido
- Condiciones de producción flexibles
- Costos específicos por productos
- Control más analítico
- Costos individualizados
- Procedimiento más costoso administrativamente
- Costos un tanto fluctuantes

⁴⁷ Op. cit. supra nota 36, p. 48

- No es necesario esperar a que termine el periodo productivo, para conocer el costo unitario
- Se conoce con todo detalle el material y la mano de obra directas aplicable a cada articulo
- No es necesario determinar la producción equivalente
- Algunas industrias clásicas:
 - Juguetería
 - Mueblería
 - Ensambladora
 - Maquinaria
 - Fábrica de ropa
 - Impresora

4.7.2 Ventajas y desventajas

El procedimiento por ordenes de producción tiene las siguientes ventajas:

- a) Da a conocer con todo detalle el costo de producción de cada orden de producción, básicamente el costo directo.
- b) Se sabe el valor de la producción en proceso, sin necesidad de estimarla, ni de efectuar inventarios físicos.

- c) Esta ventaja es correlativa de las anteriores, pues se conoce con todo detalle el costo de producción; por lo tanto será fácil hacer estimaciones futuras con base en los costos anteriores.

- d) Al conocerse el valor de cada artículo, lógicamente se puede saber la utilidad o pérdida bruta de cada uno de ellos.

- e) Mediante este procedimiento es posible controlar las operaciones, aun cuando se presente multiplicidad de producciones diferentes entre sí.

- f) La elaboración no es necesariamente continua, por lo tanto, el volumen de producción es más susceptible de planeación y control en función de los requerimientos de cada empresa.⁴⁸

Tiene las siguientes desventajas:

- a) Su costo administrativo es alto a causa de la gran minucia que se requiere para obtener los datos en forma detallada, mismos que deben aplicarse a cada orden de producción.

- b) En virtud de esa labor meticulosa, se requiere mayor tiempo para precisar los costos de producción, razón por la cual los que se proporcionan a la dirección posiblemente resulten extemporáneos.

⁴⁸ Op. cit supra nota 38, pp v-5

- c) Existen ciertas dificultades cuando, sin terminar totalmente la orden de producción, es necesario hacer entregas parciales, ya que el costo total de la orden se obtiene hasta el final del periodo de producción.

CAPITULO V
PRACTICA DE LOS COSTOS DE
IMPORTACION

5.1 CASO PRÁCTICO

Para efectos de este caso práctico, se utilizará el método de control por órdenes predeterminadas.

La empresa Motores de Celaya, S.A. de C.V., dedicada a la fabricación de motores para motocicletas, importa bujías de Arizona a Celaya, debido a que tienen una mayor resistencia al calor. Tiene una sola línea de producción, y todo se elabora en un proceso, y solicita se determinen sus costos, tomando en cuenta los costos originados por la importación de materia prima, de acuerdo a lo siguiente:

CATALOGO DE CUENTAS DEL CASO PRACTICO**INDICE****1. CUENTAS DE ACTIVO**

1001	Caja
1002	Bancos
1011	Documentos por cobrar
1012	Clientes
1013	Deudores diversos
1014	Materia Prima en Transito
1021	Almacén de materias primas
1022	Almacén de artículos terminados
1023	Almacén de artículos defectuosos
1024	Inventario de producción en proceso
1031	IVA Acreditado

2. CUENTAS DE PASIVO

2001	Documentos por pagar
2002	Proveedores
200201	Nacionales
200202	Extranjeros
2003	Acreedores
2004	Sueldos y salarios por pagar
2005	Dividendos decretados por pagar
2006	Contribuciones por pagar

200601	ISR
200602	IVA
200603	Retenciones
200604	Otras

3. CUENTAS DE CAPITAL CONTABLE

3001	Capital social
300101	Capital social preferente
300102	Capital social ordinario
3002	Reserva legal
3003	Resultado de ejercicios anteriores
3004	Resultado del ejercicio

500 CUENTAS DE COSTOS DE PRODUCCION

5001	Producción en proceso
500101	Materia prima
500102	Sueldos y salarios directos
500103	Gastos de producción
5002	Costo de producción de lo vendido
5003	Materia prima en transito

600 CUENTAS DE RESULTADOS

6001	Ventas
6002	Otros productos
6003	Productos financieros
6004	Gastos financieros
6005	Gastos generales

600501	Renta
600502	Servicios de comedor
600503
6006	Otros gastos
6007	Perdidas y ganancias cambiaria
700	CUENTAS COMPLEMENTARIAS
7001	Sueldos y salarios por aplicar

Motores de Celaya S.A. de C.V.

Balanza Inicial

Al 1º De Junio del 2009

	Debe	Haber
Caja	1,000	
Bancos	30,000	
Documentos por cobrar	10,000	
Clientes	5,000	
Deudores Diversos	2,000	
Almacén de materias primas	20,000	
Almacén de artículos Term.	35,000	
Inventario de prod. en proc.	4,000	
Documentos por pagar		7,000
Proveedores		15,000
Acreedores		3,000
Capital social		50,000
Reserva legal		20,000
Resultados de ejercicios ant.		10,000
Resultado del ejercicio		2,000
Sumas iguales	107,000	107,000

Operaciones del mes

1. Compra de materia prima \$5,000.00 dólares.
2. Se pagan \$20.00 dólares de la transportación de Arizona a la aduana de Nuevo Laredo, Tamps.
3. En Nuevo Laredo se pagan todos los impuestos de la importación, elaborar el cálculo.
4. Se paga por fletes \$200.00 de transportación de Nuevo Laredo a la ciudad de Celaya.
5. Recibimos materia prima en la empresa
6. Consume \$28,000 de materia prima en el proceso y \$2,000.00 de gastos indirectos de producción.
7. Se paga nómina de producción por \$20,000.00 pendiente de aplicar.
8. Se pagan honorarios por mantenimiento de máquina por \$1,200.00.
9. Se paga reparación del equipo de reparto por \$800.00.
10. Se aplica la nómina de producción de la siguiente forma:
 - Mano de obra directa: \$16,000.00
 - Mano de obra indirecta: \$4,000.00
11. Se pagan gastos por servicios de comedor por \$4,000.00.
12. Se paga renta por \$5,000.00.
13. La producción del periodo fueron 100 unidades sumadas a las 175 unidades ya existentes
14. Se terminan de procesar 100 artículos a un costo de \$200.00
(MP \$100, MO \$50, GP. \$50)

15. Se venden 200 unidades con una utilidad sobre el costo de venta del 50%.

16. Se realiza el ajuste de IVA

(Nota: Se supone un tipo de cambio estable de \$10.00)

Departamentos	Numero empleados	Metros cuadrados
Producción	40	210
Administración	8	100
Ventas	3	50
Total	51	360

Asientos contables

1. Compra 5,000dls. * 10 = \$50,000.00

C/ Materias prima en transito 50,000

A/Bancos 50,000

2. Pagan 20dls * 10 = \$200.00

C/ Materia prima en transito 200

A/Bancos 200

3. Compra:		50,000
+ Incrementables (fletes y seguros)		200
= Valor en aduanas		50,200
*18% Advaloren		9,036
*.008 (8 al millar) DTA		402
=Total		59,638
*IVA		8,946
Total a pagar		68,584
C/ Materia prima en transito	9,438	
C/ IVA Acreditable	8,946	
	A/Bancos	18,384
4. C/Materia prima en transito	200	
	A/ Bancos	200
5.C/ Almacén de materia prima	59,838	
	A/ Materia prima en transito	59,838
6.C/Producción en proceso	30,000	
Materia Prima	28,000	
Gastos de Producción	2,000	
	A/Almacén de Materia Prima	28,000
	A/ Bancos	2,000

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

7. C/ Sueldos y salarios por aplicar	20,000	
A/ Bancos		20,000
8. C/ Producción en proceso	1,200	
Gastos de producción	1,200	
Honorarios		
A/ Bancos		1,200
9. C/ Gastos Generales	800	
Mtto. Eq. de reparto		
A/ Bancos		800
10. C/ Producción en proceso	20,000	
Mano de Obra	16,000	
Gastos de producción	4,000	
A/ Sueldos por aplicar		20,000

11. Servicios de comedor: 4000

Base: numero de empleados Factor: $4000/51=78.43$

Departamentos	No. empleados	Factor	Proporción
Producción	40	78.4313	3,137.25
Ventas	8	78.4313	627.45
Administración	3	78.4313	235.30
Total	51		4,000.00

C/Producción en proceso 3,137.25

Gastos de Producción 3,137.25

Comedor

C/Gastos Generales 862.75

Servicios de comedor 862.75

A/Bancos 4,000

12. Renta: 5,000

Base: metros cuadrados

Factor: $5000/360 = 13.8888$

Departamentos	No. empleados	Factor	Proporción
Producción	210	13.8888	2,916.64
Ventas	100	13.8888	1,388.88
Administración	50	13.8888	694.48
Total	360	13.8888	5,000

C/Producción en proceso 2,916.64

Gastos de Producción 2,916.64

Renta

C/Gastos generales 2,083.36

Renta 2,083.36

A/Bancos 5,000

14. C/ Almacén de artículos terminados 20,000

A/ Producción en proceso 20,000

Materia Prima 10,000

Mano de obra 5,000

Gastos de Producción 5,000

15. C/ Bancos 69,000

A/ Ventas 60,000

A/ IVA Causado 9,000

15A. C/ Costo de producción de lo vendido 40,000

A/ Almacén de artículos terminados 40,000

16. C/ IVA Causado 9,000

A/ IVA Acreditado 8,946

A/ Contribuciones por pagar 54

IVA por pagar

Esquemas de mayor

Almacén de materia prima	
1) 20,000	
5) 59,838	28,000 (6)
51,838	

Sueldos y salarios por aplicar	
7) 20,000	20,000 (10)

Bancos	
1) 30,000	50,000 (1)
5) 69,000	200 (2)
	18,384 (3)
	200 (4)
	2,000 (6)
	20,000 (7)
	800 (9)
	4,000 (11)
	5,000 (12)
99,000	101,784
	2,784

Ventas	
	60,000 (15)

IVA Causado	
16) 9,000	9,000 (15)

Costo de producción de lo vendido	
15A) 40,000	

IVA Acreditado	
3) 8,946	8,946 (16)

Almacén de art. terminados	
1) 35,000	40,000 (15A)
14) 20,000	
55,000	40,000
15,000	

Gastos generales	
9) 800	
11) 862.75	
12) 2,083.36	
3,746.11	

Materia Prima en Transito	
1) 50,000	
2) 200	
3) 9,438	
4) 200	
59,838	59,838 (5)

Contribuciones por pagar

IVA por pagar	
	54 (16)

PRODUCCION EN PROCESO

<u>Materia prima</u>		<u>Gastos de producción</u>	
I) 2,000	10,000 (14	I) 1,000	5,000 (14
6) 28,000		6) 2,000	
<hr/> 30,000	<hr/> 10,000	8) 1,200	
20,000		10) 4,000	
		11) 3,137.25	
		12) 2,916.64	
		<hr/> 14,253.89	<hr/> 5,000
		9,253.89	
<u>Mano de obra</u>			
I) 1,000	5,000 (14		
10) 16,000			
<hr/> 17,000	<hr/> 5,000		
12,000			

MOTORES DE CELAYA, S.A. DE C.V.		
BALANZA DE COMPROBACION		
Al 30 de Junio del 2000		
Caja	1,000	
Bancos	(2,784)	
Documentos por cobrar	10,000	
Clientes	5,000	
Deudores diversos	2,000	
Almacén de materia prima	51,838	
Almacén de artículos term.	15,000	
Inventario de prod. en proc.	41,253.89	
Documentos por pagar		7,000
Proveedores		15,000
Acreedores		3,000
Contribuciones por pagar		54
Capital social		50,000
Reserva legal		20,000
Resultados de ej. Anteriores		10,000
Resultado del ejercicio		2,000
Gastos Generales	3,746.11	
Ventas		60,000
Costo de lo vendido	40,000	
SUMAS IGUALES	\$176,000	\$176,000

MOTORES DE CELAYA, S.A. DE C.V.

Estado de costo de producción de lo vendido

Del 01 al 30 del Junio del 2000

Inventario Inicial de producción en proceso		\$4,000
CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS		
Inventario inicial	20,000	
Compras	59,838	
Materias primas disponibles	79,838	
Inventario Final	51,838	
CONSUMO	28,000	
Sueldos y salarios directos	16,000	
Costo directo	44,000	
Gastos de producción	13,253.89	
Costos incurridos de producción		\$57,253.89
COSTO DE PRODUCCION TOTAL		61,253.89
- Inventario Final de Producción en proceso		41,253.89
COSTO DE PRODUCCION DE ARTICULLOS TERMINADOS	20,000	
+Inventario inicial de artículos terminados		35,000
- Inventario final de artículos terminados		15,000
COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO		\$40,000

Motores de Celaya, S.A. de C.V.**ESTADO DE RESULTADOS****Del 01 al 30 de Junio del 2000**

VENTAS		60,000
Costo de producción de vendido		40,000
Utilidad bruta		20,000
Gastos Generales		3,746.11
Mtto. Equipo reparto	800	
Serv. De comedor	862.75	
Renta	2,083.36	
Utilidad del ejercicio		16,253.89

Motores de Celaya, S.A. de C.V.

Estado de Situación financiera

Al 30 de Junio del 2000

Activo		
Caja	1,000	
Bancos	(2,784)	
Documentos por cobrar	10,000	
Clientes	5,000	
Deudores Diversos	2,000	
Almacén de materias primas	51,838	
Almacén de artículos Term.	15,000	
Inventario de prod. en proc.	41,253.89	
Pasivo		
Documentos por pagar		7,000
Proveedores		15,000
Acreedores		3,000
Contrib. por pagar		54
Capital		
Capital social		50,000
Reserva legal.		20,000
Resultados de ejercicios ant.		12,000
Resultado del ejercicio		16,253.89
Sumas iguales	123,307.89	123,307.89

CONCLUSIONES

Los costos de importación son utilizados por todas aquellas empresas que se establecen en México, con la creencia de que en México no se saben hacer las cosas bien.

¿A qué me refiero con esto?

A que en México existe muchísima calidad para poder hacerte competencia a los países que exportan nuevas tecnologías, y por qué no, ser un país prioritariamente innovador en lo que se refiere a tecnología automotriz.

En conclusión, esta investigación nos da una pauta para conocer que es mejor producir en el país que importar la materia prima para la producción.

Y es una forma de incentivar a los nuevos empresarios, y a los empresarios viejos a darse cuenta de que en México, aparte de haber una mano de obra barata, existen millones de personas con la capacidad para poder hacer frente al nuevo cambio que se está dando en México, y así dar mayor empleo a todos los mexicanos, así como obtener un nuevo grupo de genios (escondidos) en nuestro país.

Bibliografía

0

LIBROS:

- CARDENAS NAPOLES, Raúl, *La lógica de los costos I*, 2ª ed., México, ANFECA, 1996.
- GONZALES SANCHES, Cristóbal del Río, *Introducción al estudio de la contabilidad y control de los costos industriales*, 14ª ed., México, ECAFSA, 1996.
- ELIZONDO LOPEZ, Arturo, *Contaduría contemporánea*, 1ª ed., México, ECAFSA, 1999
- HORNGREN T., Charles, *Contabilidad de costos un enfoque gerencial*, 8ª ed., México, Prentice Hall, Hispanoamericana, S.A. de C.V., 1996.
- LAYNA, Luis Manuel, *Historia del hombre*, volumen 7, México, Hispanoamericana.
- MERCADO H., Salvador, *Comercio internacional II*, México, Limusa, 1989,
- RALPHS, Polimeni, *Contabilidad de costos*, 3ª ed., Colombia, Mc. Graw-Hill, 1994.
- RUGMAN M., Alan, *Negocios internacionales*, México, Mc. Graw Hill, 1997.
- SAMUELSON A., Paul, *Economía*, 13ª ed, México, Mc. Graw Hill, 1997.
- TORRES GAYTAN, Ricardo, *Teoría del comercio*, 15ª ed., México, Siglo XXI, 1989.
- WONNACUTT, Paul, *Economía*, 4ª ed., México, Mc Graw Hill, 1992.

LEGISLACIÓN:

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, 12ª ed., México, IMCP, 1999.

OTRAS FUENTES:

VARIOS, *Comercio Exterior*, 1997–1999, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.

SERRA PUCHE, Jaime, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, SECOFI, México, 1996.

[www. rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.rmalc.org.mx/tratados.html), *Comercio mundial*, Internet.

RODRIGUEZ LEMUS, Roman, *Generalidades de las importaciones y las exportaciones* (tesis), México, 1999.

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Acuerdo regional y expansión del comercio*, Internet.

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Acuerdo de complementación económica México – Chile*, Internet

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Firma del Acuerdo General de Cooperación*, Internet

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Incorporación a la OCDE*, Internet

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Tratado de América del Norte*, Internet.

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Tratado de libre comercio con Costa Rica*, Internet.

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela*, Internet.

[www. Rmalc. org.mx/tratados.html](http://www.Rmalc.org.mx/tratados.html), *Organización Mundial de Comercio*, Internet.

www. Rmalc. org.mx/tratados.html, **Cooperación económica Asia-Pacífico**, Internet.

www. Rmalc. org.mx/tratados.html, **Acuerdo México-Unión Europea**, Internet.