

EMBAJADA DE ESPAÑA EN MÉXICO
OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL
Av. Presidente Masaryk, 473, Esq. Moliere
Colonia Los Morales – Polanco
11510 México DF – MEXICO
Tel: +(52) 55 5281 23 50
Fax: +(52)55 5281 21 30
e-mail: mexico@mcx.es

NOTA

TEMA:	GUÍA PARA EXPORTAR A MÉXICO
FICHA TÉCNICA:	Fecha: Elaborado en agosto de 2002, última actualización junio 2006. Responsable: Manuel M ^a Ancizu Beramendi, becario PIPE/ Eva Cobos Puyol, Analista de mercado PIPE

ÍNDICE

- 1) Introducción y objetivos de la nota
- 2) El proceso de exportación: Pasos a seguir
- 3) El despacho aduanero de mercancías
 - a) Documentación a presentar en aduana
 - b) Gastos derivados de la operación de comercio exterior
 - c) Trámites a realizar en la aduana de México para liberar la mercancía
- 4) Direcciones de interés
- 5) Recomendaciones y conclusiones

1) Introducción y objetivos de la nota

El objetivo de esta nota es elaborar una guía que abarque los distintos aspectos que engloban una operación de exportación de mercancías a México, desde la decisión de exportar hasta que el producto llega al cliente, tratando de que la empresa española tenga toda la información disponible y pueda tomar las decisiones oportunas correctamente.

Este hecho, llevar un producto de un país a otro, que puede parecer simple a primera vista, requiere conocer muy bien y cumplir cuidadosamente con una serie de trámites para que se lleve a cabo exitosamente; además, es necesario tener en cuenta múltiples aspectos, tanto personales (buena relación y confianza con el importador) como logísticos (elegir el modo más eficiente para transportar el producto) y burocráticos (documentos necesarios para la exportación).

Con todo, esperamos que la presente guía cumpla con los objetivos propuestos y pueda ser de utilidad para todas aquellas empresas que deseen ampliar su mercado y lanzarse a la apasionante aventura de exportar y distribuir sus productos en México.

2) El proceso de exportación: Pasos a seguir

La exportación de un producto a 12.000 kilómetros de distancia no es una operación sencilla; sin embargo, México se presenta como un mercado potencial en el que es conveniente estar presente, su relativa estabilidad económica y política, su Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, su frontera directa al norte con EEUU y al sur con Centro y Sudamérica, pero sobre todo, su gran potencial de crecimiento y mejora, son sólo algunas de las buenas razones para intentar vender en este mercado. No obstante, habría que especificar que de los 106 millones de habitantes, en realidad sólo hay, aproximadamente, un 20%, con capacidad de compra de productos españoles.

Éstos son los pasos que podrían seguirse:

a) La decisión de exportar a México

Todo comienza con una decisión: “Vamos a tratar de exportar y abrir mercado en México”. Ésta es la decisión más complicada, elegir un mercado potencial objetivo donde se quieren vender los productos. El mundo es muy amplio y es necesario acotarlo para rentabilizar esfuerzos, recursos y dinero invertido.

Para aquellas empresas PYMES que decidan exportar por primera vez o estén en sus primeras fases, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), las Cámaras de Comercio y los Gobiernos autonómicos, ponen a disposición un programa que puede ayudarles mucho a lograr los objetivos propuestos.

Este programa es el *PIPE: Programa de Iniciación a la Promoción Exterior*. Ser empresa PIPE tiene múltiples ventajas: en sucesivas fases, se ayuda a la

empresa a realizar su propio autodiagnóstico, con sus debilidades y fortalezas, con un promotor (consultor con más de 10 años de experiencia en comercio exterior) se aprenden las mejores formas de exportar de acuerdo al producto y mercado de que se trate, hay ayudas económicas, posibilidad de contar con un colaborador que trabaje en la creación y expansión del departamento de exportación, etc.

Éstas son sólo algunas de las ventajas que el PIPE puede ofrecer a las PYMES; para más información sobre este programa y los requisitos que deben cumplirse para entrar a formar parte de él, puede consultarse la siguiente página web <http://www.portalpipe.com>

Elegir un buen Importador – Distribuidor – Representante

Una vez decidido que México va a ser el mercado objetivo, es necesario elegir la estrategia a seguir para distribuir los productos. Y éstas son las alternativas utilizadas de forma más habitual:

§ *Importador - Distribuidor*: es una empresa que importa los productos y realiza la distribución dentro de su área de influencia. Lo más aconsejable es vender a mayoristas, de forma que el producto pueda ser distribuido masivamente. Es la opción más utilizada para bienes agroalimentarios y algunos bienes de consumo.

§ *Representante*: representa a la empresa española en México. No suele importar los productos y cobra normalmente a comisión (alrededor del 7% de la cantidad generada por ventas). Las comisiones de representación pueden variar desde el 1% para maquinarias industriales hasta el 15% para bienes de consumo. Es la opción más utilizada para bienes industriales y, en ocasiones, también para bienes de consumo.

§ *Vender directamente al cliente final*: salvo que sea muy grande y potente (tipo tiendas departamentales en el sector de bienes de consumo y alimentación), no es muy recomendable, puesto que el volumen concentrado en un cliente puede no ser suficientemente elevado.

Independientemente de la modalidad escogida, se recomienda no dar la exclusividad de la distribución en México a ningún importador, puesto que el país es muy grande y muy diferenciado, por lo que es difícil que puedan cubrir toda la República. Por el contrario, y una vez vendiendo de forma sólida en México, puede elegir diversos distribuidores, en función de su zona de influencia.

Asimismo, se aconseja también pedir informes comerciales y referencias de los importadores. Esta información se puede encontrar en las siguientes fuentes de información:

1. Sistema de Información Empresarial Mexicano:

<http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>

En esta página se pueden encontrar datos básicos de compañías del país

2. Empresas que elaboran informes comerciales, en caso de que estuviera

interesado en contratar este servicio:

COFACE MÉXICO

Avda Insurgentes sur 1787/ pisos 10 y 11

Col. Guadalupe Inn

México D.F. 01020

Tel: (00 52 55) 5089 2626

Fax: (00 52 55) 5089 2600

www.cofacerating.com.mx

Persona de contacto: Lorena Flores Martínez- Ejecutivo de Cuenta

Email: lorenaflores@coface.com.mx

COFACE IBERICA

Paseo De La Castellana, 33

2ème Derecha

28046 Madrid

Tel. 91 310 42 24 fax 91 310 40 96

E-mail : coface_iberica@coface.com <mailto:coface_iberica@coface.com>

Site web : <<http://www.cofaceiberica.com>>

DUN & BRADSTREET DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Tel: (00 52 55) 5229 6900 / 5229 6967

Fax: (00 52 55) 5208 8450 / 5208 8335

www.dnbmex.com.mx

Persona de contacto: Patricia Velásquez

Email: cscmex@dnb.com

3. Bancos Españoles con implantación en México: Tanto el SCH como el BBVA cuentan con una sólida implantación en México y, en ocasiones y de forma muy reservada, facilitan información sobre empresas del tejido empresarial mexicano.

Y, por supuesto, tratar de asegurar el cobro lo máximo posible, por ejemplo, a través de la apertura de una carta de crédito irrevocable.

Los métodos para buscar importadores y representantes son diversos pero los más efectivos pueden ser los siguientes:

Ø *Solicitar listados, estudios de mercado, ferias interesantes del sector, etc. a la Oficina Comercial de España en México: Solicitarlo a la atención del Consejero Económico y Comercial, por fax (0052 55 52812130) o e-mail: mexico@mcx.es*

Ø *Acudir a misiones comerciales, normalmente organizadas por las Cámaras de Comercio o alguna Asociación del sector, en colaboración con la Oficina Comercial, que puede elaborar agendas de trabajo y buscar contactos interesantes en México, de forma que la empresa aproveche al máximo su visita al país.*

∅ *Acudir como visitante o expositor a ferias internacionales de su sector, donde se puede conocer bien el propio sector, la competencia, empresas interesantes, etc. Es el lugar donde puede verse *in situ* quién es quién en el sector en México.*

∅ *Contactar con empresas mexicanas en ferias internacionales del sector, fuera de México. Siempre existen ferias de referencia a escala mundial, donde los importadores mexicanos más importantes suelen acudir, por lo que se podría tratar de contactar con ellos allí y luego profundizar la relación mediante una visita comercial al país.*

b) Fabricar el producto adecuado para el país

En las conversaciones con el posible importador, puede surgir la necesidad de adaptar el producto, el envase, tamaños o presentaciones con el fin de que el producto sea más competitivo en México o, simplemente, cumpla con las especificaciones técnicas y legales para su entrada y comercialización en el país.

Escoja un importador en el que confíe y atienda sus indicaciones y consejos, él es quien mejor conoce el mercado y el potencial de su producto.

c) Obtener los certificados y documentación de exportación necesaria (EUR-1, NOM ,etc.)

En la exportación de productos españoles a México, para poder beneficiarse del arancel preferencial que existe debido a la existencia del TLCUE (Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México), se necesita probar que el origen de las mercancías es español. Existen dos formas alternativas para poder probar éste:

1) Obteniendo para cada embarque un certificado de circulación de mercancías EUR.1, que debe solicitarse expresamente y por escrito a la aduana española desde la que vaya a efectuarse el envío; esta gestión puede ser efectuada por el propio exportador o por su representante . Luego, este certificado EUR.1 deberá ser presentado en la aduana de destino, dentro de ciertos plazos.

2) La segunda forma posible es mucho mas conveniente para aquellas empresas que efectúan frecuentemente operaciones de exportación a países con los que la CE tiene acuerdos comerciales preferenciales. Consiste en una determinada declaración en factura (o en un albarán o en otro documento comercial en el que figuren suficientemente descritas las respectivas mercancías), que hace innecesaria la obtención del Certificado EUR-1 para cada operación. Ahora bien, únicamente pueden emplear esta vía aquellos exportadores que previamente hayan gestionado para su empresa un número de exportador autorizado. Este número deberá hacerse constar en la declaración en las facturas emitidas para esas operaciones. Una vez obtenido aquel "número", puede emplearse en todos los embarques a casi todos los países con acuerdos comerciales con la CE.

En España es la Agencia Española de Administración Tributaria la encargada de estudiar y decidir sobre las solicitudes para ser considerado "exportador autorizado". La Agencia lleva a cabo una investigación sobre la forma de operar de la empresa solicitante y puede efectuar una visita a sus instalaciones. Para obtener mas información sobre este asunto, habrá que dirigirse a las señas indicadas a continuación:

Agencia Española de Administración Tributaria
Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales
Subdirección General de Gestión Aduanera
Servicio de Origen
Avda. Llano Castellano, 17 28071-Madrid
Tlfno.: (91) 728-9605 /08 , 728-9450 Fax.: (91) 358-4721
Dirección-e : gesadu@aeat.es

Las aduanas mexicanas son especialmente estrictas con la forma de rellenar este documento, por lo que se recomienda que, una vez cumplimentado, se pase por fax al importador y/o su agente aduanal y, sólo cuando éste corrobore que su llenado es correcto, se envíe la mercancía (si está mal cumplimentado, la mercancía se quedaría en la Aduana hasta subsanarse el error).

Aparte de estos posibles cambios a realizar en el producto o envase, quizás su producto, que deberá exportarse al amparo de una fracción arancelaria concreta, deba cumplir con una NOM específica para entrar a México. Las NOM (Normas Oficiales Mexicanas) son requisitos técnicos que impone la autoridad mexicana y que deben cumplirse tanto por empresas nacionales como extranjeras.

Para saber si su producto, tiene que cumplir alguna NOM, le aconsejo que contacte con la oficina comercial, o lo verifique en la siguiente web: <http://www.economia-noms.gob.mx/>

Para productos exportados por primera vez, es necesario que laboratorios autorizados verifiquen la calidad del producto, que es apto para distribuirse en México, etc. Para más información sobre las NOM y cómo se logra la certificación de cumplimiento, puede consultar la página web <http://www.ance.org.mx> (Asociación de Normalización y Certificación, equivalente a AENOR en España) o preguntar a la Oficina Comercial, que puede informarle de las NOM a cumplir por su producto, si las hubiera, así como la tarifa arancelaria que debería pagar en aduana.

d) Elegir modo y empresa que realizará el transporte

Uno de los aspectos más importantes de la operación de comercio exterior es negociar con el importador la forma en que va a transportarse la mercancía: volúmenes y frecuencia de envío, modo de transporte (barco o avión), tipos de embalaje y pallets (europeo, americano, etc), y, además, quién asume los riesgos del transporte y la mercancía, así como el momento en que esto se produce, es decir, debe definirse bien el incoterm aplicable a la operación; los más utilizados para la exportación de mercancías a México son FOB (Free On Board – Libre a Bordo) y CIF (Cost, Insurance and Freight – Coste, Seguro y Flete).

Asimismo, es conveniente resaltar la importancia de utilizar un buen embalaje, adecuado para el tipo de producto, pallet y modo de transporte; para ilustrarlo con un ejemplo, si la mercancía se envía por barco, va a pasar alrededor de un mes hasta que llegue a su importador, sometida a distintos transportes y manipulaciones (unos 22 días en barco, más transportes en camión y almacenaje), cambios de temperatura, presiones de otros contenedores que se

coloquen encima, posibles roces, etc. Esto hace que el embalaje sea fundamental para que el producto llegue en correcto estado a su destino final.

Y, una vez hecho todo esto, y salvo que el incoterm escogido sea ExWorks, la empresa debería seleccionar qué empresa va a realizar el transporte. Si no se trata de una exportación esporádica sino que los envíos van a realizarse con cierta periodicidad, se aconseja negociar y pedir cotizaciones a diversos operadores logísticos que puedan realizar la operación “puerta a puerta”, con el fin de obtener economías de escala por número de operaciones realizadas, poder beneficiarse de la consolidación de productos que puede llevar a cabo el operador y, también, asegurarse que éste va a ocuparse de todos los trámites necesarios para que el producto exportado llegue a tiempo y en buenas condiciones al lugar designado por el cliente para recibir la mercancía.

3) El despacho aduanero de mercancías

Para llegar a este punto, ya se ha avanzado mucho en el proceso de exportación: se ha conseguido un buen importador, se ha seleccionado el modo de transporte, se han negociado los contratos pertinentes, se ha enviado la mercancía por un determinado medio y, finalmente, ésta se encuentra en la Aduana de México.

A continuación, vamos a analizar los distintos aspectos, procedimientos y trámites que engloban el despacho aduanero y que habrá que cumplir correctamente para que la mercancía sea liberada y pueda llegar al cliente final:

Según el Art. 35 de la Ley Aduanera, el despacho aduanero comprende todo el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo que deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y en la que participan los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

Los pasos que se derivan del despacho aduanero son los siguientes, por orden de realización:

a) Documentación a presentar en la aduana mexicana

Ø Quienes importen mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (<http://www.shcp.gob.mx>), el cual deberá ser tramitado por el agente aduanal una vez reunida la documentación necesaria (Art. 36 de la Ley Aduanera).

Es obligatoria la participación de un agente aduanal en la operación de despacho siempre que el valor de la mercancía supere los 1.000 dólares USA.

En el pedimento se deben declarar los datos referentes a:

§ El régimen aduanero al que se pretendan destinar las mercancías. En México existen los siguientes:

- Definitivo
- Temporal
- Depósito fiscal
- Tránsito de mercancías
- Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

§ Los datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

§ Los datos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos o autorizaciones), el origen de la mercancía, el peso o volumen y la identificación individual, como lo son el número de serie, parte, marca, modelo o especificaciones técnicas.

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

Para declarar todo lo anterior, el agente aduanal normalmente verifica previamente la mercancía (llamado en el argot aduanero *"realizar un previo"*) con objeto de cerciorarse de que los datos asentados en el pedimento de importación son correctos.

Además debe adjuntarse al pedimento de importación la siguiente documentación:

Ø La factura comercial que ampare la mercancía que se pretenda importar, cuando el valor en aduana de ésta se determine conforme al valor de transacción y su valor comercial sea superior a 300 dólares USA o su equivalente en otras monedas extranjeras.

Esta factura deberá contener los siguientes datos:

1. Lugar y fecha de expedición.
2. Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía.
3. La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación, cuando éstos existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampare las mercancías contenidas en la misma, así como el valor de transacción de las mercancías exportadas. No se considerará descripción comercial detallada cuando la misma venga en clave.
4. Nombre y domicilio del vendedor.

La falta de alguno de los datos o requisitos enunciados con anterioridad, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales, se consideran como falta de factura, excepto cuando dicha omisión sea suplida por declaración, bajo protesta de decir verdad, del importador, agente o apoderado aduanal. En este caso, dicha declaración debe presentarse antes de activar el mecanismo de selección automatizado (*semáforo fiscal*).

Ø El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora o sus agentes consignatarios.

Ø Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos o autorizaciones), exclusivamente las que se hubieran establecido por acuerdo de la Secretaría de Economía o, en su caso, conjuntamente con las dependencias del Ejecutivo Federal competentes, siempre y cuando se hubieran publicado en el *Diario Oficial de la Federación* y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI).

En este apartado se incluyen las NOM y todo tipo de permisos y certificados (de salud, sanitarios, zoosanitarios, etc.)

Las mercancías a las que no se les aplique una NOM, deberán ostentar en una etiqueta adherida al producto por lo menos la siguiente información:

1. Nombre del producto o mercancía.
2. Nombre o razón social y domicilio del importador, esta información podrá presentarse en etiqueta por separado.
3. Número de Identificación Fiscal del exportador y/o registro de la Cámara a la que pertenece.
4. Nombre, denominación o razón social y domicilio del exportador en el país de origen del producto.
5. Contenido neto.
6. Advertencias o informes de precaución en caso de productos peligrosos.
7. Instrucciones de uso, manejo y/o conservación del producto cuando así proceda.

Ø Certificado de Origen EUR-1, correcta y completamente cumplimentado, para beneficiarse del trato arancelario preferente derivado del TLCUE.

Ø La información que permita la identificación, análisis y control que señale la SHCP mediante reglas.

Ø Documento que certifique que el importador está inscrito en el Padrón General de Importadores. Para aquellas fracciones arancelarias incluidas en el Anexo X de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 2000 (D.O.F. 14/12/2001), deberá presentarse también el documento que certifique que el importador está también inscrito en el Padrón Sectorial de Importadores.

Asimismo, y dependiendo del tipo de mercancía, podría ser necesario presentar además la siguiente documentación:

∅ Cuando la importación de la mercancía de que se trate esté sujeta a permiso de importación de la Secretaría de Economía, será indispensable que se cumpla con todas y cada una de las modalidades que esa dependencia establezca en el permiso respectivo, entre otras, el agente aduanal autorizado para ejercer el permiso, país de procedencia de la mercancía, características de la mercancía, aduana de despacho, etc.

∅ En el caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, el agente o apoderado aduanal.

∅ El documento en el que conste la garantía que determine la SHCP mediante reglas cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

∅ El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la SHCP mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento de la Ley Aduanera.

b) Gastos derivados de la operación de comercio exterior

En este apartado vamos a diferenciar dos gastos, que son complementarios en la operación de comercio exterior:

∅ Pagos de contribuciones que deben realizarse para liberar la mercancía en la Aduana de México: impuestos y gastos de almacén.

IMPUESTOS	BASE IMPONIBLE
Arancel "ad-valorem" (TIGI). El porcentaje aplicable depende de la fracción arancelaria del producto	Valor en aduanas (FOB)
"Otros impuestos", dependiendo del tipo de producto: Impuesto Especial sobre Productos y Servicios; Impuesto especial sobre Autos Nuevos (ISAN) etc..	Lo establece la regulación en cada caso, para determinados productos.
Impuesto al valor agregado "IVA" (15%)	Valor en aduanas más monto del impuesto al comercio exterior, más monto de "otros impuestos"
- - Derecho de trámite aduanal "DTA": 8 al millar ó se cobra una	Valor en aduanas (CIF)

<p>“DTA”: 8 al millar ó se cobra una cantidad fija aprobada por la Secretaría, que es actualizada semestralmente (Art. 49 , fracción IV, Ley Federal de Derechos)</p>	
<p>Cuotas compensatorias, si las hubiera.</p>	
<p>Multas y sanciones, si las hubiera</p>	<p>Suelen ser cantidades fijas, según tabuladores publicados por la SHCP</p>

Notas:

- Impuesto de Importación = ad valoren = TIGI Se aplicará la clasificación derivada del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE), siempre que la mercancía vaya acompañada del Certificado de Origen EUR-1. Más información sobre el TLCUE puede encontrarse en la página web de la Secretaría de Economía de México <http://www.economia.gob.mx>
- Valor FOB: se calcula sumando a los costes del Valor de la Mercancía, los que se incurran hasta que la mercancía se encuentre franco a bordo en el puerto de embarque convenido
- La cantidad fija actual a pagar de DTA es de 179 pesos mexicanos.

GASTO DE ALMACÉN EN RECINTO FISCAL O FISCALIZADO	BASE IMPONIBLE
<p>Gratis los 2 primeros días en aéreo y los 5 primeros en marítimo; sólo se cobrará los servicios de manejo y custodia durante este periodo.</p>	
<p>“Derechos de Almacenaje”: de acuerdo a tabuladores</p>	<p>Metros cúbicos utilizados y tiempo de almacenaje</p>
<p>“Custodia”: fijado por el almacén</p>	<p>Metros cúbicos utilizados y tiempo de almacenaje. A veces se tiene en cuenta también el valor de la mercancía</p>
<p>“Manejo”: fijado por el almacén</p>	<p>Peso, volumen y tipo de mercancía</p>
<p>“Otros”: estiba, montacargas, desconsolidación (este pago se realiza antes que el pago de impuestos) etc, fijados por el almacén</p>	<p>Peso, volumen y tipo de mercancía</p>
<p>“IVA”</p>	<p>15% sobre el monto de almacenaje más custodia más</p>

	manejo más “otros”
--	--------------------

Nota: Las tarifas concretas de “Derechos de almacén” se fijan por peso y tiempo de estancia en almacén; se actualizan semestralmente. El resto de gastos dependen de las tarifas que tengan los distintos almacenes fiscales o recintos fiscalizados (el cliente puede elegir dónde guarda su mercancía)

Estas contribuciones se pagan cuando se presenta el pedimento para su trámite ante las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección automatizado o semáforo fiscal (este mecanismo se explicará en el punto 3.C)

Ø Gastos englobados en una operación de comercio exterior

Los 2 apartados de gastos anteriormente citados son los que propiamente tienen que ver con la operación de despacho aduanal; no obstante, una operación de comercio exterior es más amplia que el propio proceso de despacho y engloba distintas operaciones.

A continuación se describen los principales gastos en los que se puede incurrir, teniendo en cuenta el supuesto de que el exportador pague todos los gastos que se generasen hasta que el producto llegara al lugar destinado por el cliente para recibir la mercancía (como se ha mencionado anteriormente, esto dependerá de la modalidad de exportación realizada y el incoterm utilizado):

§ Flete internacional: Coste del transporte de la mercancía, bien por barco o avión, desde origen a destino.

§ Gastos derivados del uso del puerto o aeropuerto: Gasto derivado del flete internacional. Por poner un ejemplo, en naviero existe el concepto del THC (Terminal Handling Charge), que es una cantidad que cobra el puerto del que parte la mercancía; existen unas tarifas consensuadas internacionalmente, en función del peso y volumen de la mercancía transportada.

§ Gastos de agente aduanal por prestación de servicios:

GASTO AGENTE ADUANAL	BASE IMPONIBLE
“Honorarios” : depende del Agente Aduanal, aunque hay un mínimo.	% sobre el Valor en aduanas más impuestos más gastos de almacén más otros gastos efectuados por cuenta del cliente
“Servicios complementarios” : servicios extra que presta el agente aduanal: mensajería, comunicaciones, fotocopias.	Normalmente son cantidades fijas por servicio, de acuerdo a tabulador del agente aduanal
Trámites a realizar en el despacho aduanero : Pedimento, reconocimiento previo, corte de guía, etc.	Normalmente son cantidades fijas por trámite, de acuerdo a tabulador del agente aduanal
“IVA” :	15% sobre todos los gastos de agente aduanal

Estos cinco gastos, se relacionan con el Agente Aduanal y son variables, dependiendo del número de operaciones realizadas. Se pueden negociar entre la empresa exportadora y el Agente Aduanal (en función del volumen de operaciones, de la empresa que se trate...) o el operador logístico o transitario que realice la operación de transporte de la mercancía, si

también facilita los servicios de despacho de mercancías en la aduana de destino.

Existen agencias aduanales que ofrecen un paquete completo y un precio fijo por toda la operación de despacho de la mercancía en aduanas, y otros cuyas tarifas dependen del tipo de mercancía, volumen, fotocopias realizadas, etc.

§ Fletes Locales: Depende del valor y el peso de la mercancía. Suele ser fijo para mercancías del mismo tipo y valor. Si la operación se realiza bajo el sistema “puerta a puerta”, en este apartado habría que incluir el coste de 2 tipos de fletes:

- a) a) *Flete nacional*: Coste de llevar la mercancía desde la fábrica hasta poner la mercancía en el aeropuerto o puerto, dependiendo del modo de transporte utilizado.
- b) b) *Flete extranjero*: Idem desde el puerto o aeropuerto hasta el lugar designado por el cliente para entregar la mercancía.

También habría que diferenciar fletes si la operación se llevara a cabo a través de un transporte intermodal (combinando distintos modos de transporte, por ejemplo, combinar barco-camión, tren-avión-camión, o cualquier otra combinación posible). Las Zonas de Actividades Logísticas, situadas habitualmente en áreas cercanas a los puertos marítimos, son un ejemplo de esto; en ellas, pueden combinarse fácilmente los modos de transporte, ya que en muy poca distancia se encuentra un puerto, un aeropuerto, una estación de ferrocarril y nudos viales por carretera que comunican a las grandes redes de transporte por carretera (para ver un ejemplo, puede accederse a la siguiente página web: <http://www.zal.es>).

§ Maniobras y almacenaje (que no sea en depósito fiscal o recinto fiscalizado): normalmente depende del valor y el peso de la mercancía (no del código arancelario de los productos). Suele aplicarse un valor fijo para mercancías del mismo valor y peso, aunque también puede establecerse una tarifa en función del número de metros cúbicos ocupados en el almacén. Al igual que para los fletes, y en función del contrato establecido con el transitario, también podrían diferenciarse maniobras y almacenaje en territorio nacional y extranjero.

§ Revalidación -Break Bulk Fee: se realiza normalmente para mercancía transportada por avión (al traer la mercancía en un contenedor por barco, aparecería un concepto análogo). Cuando la mercancía se trae en un consolidado (un mismo contenedor contiene mercancía de diferentes empresas, con el fin de aminorar costos de transporte), al llegar al destino, se separan las distintas mercancías de las distintas empresas, se generan unos documentos derivados de esta operación, por cuya entrega puede cobrarse una cantidad de dinero, que debe prefijarse en el momento de firmar el contrato de la operación.

§ Uso de registro (si lo hubiera): Cuando el importador no tiene RFC o no está inscrito en el Padrón General de Importadores, puede recurrir a los servicios de una comercializadora que se presta para la operación (son compañías que tienen el Padrón y están autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar las "actividades de préstamo"). Estas comercializadoras cobran una cantidad de dinero.

Para importar algunos productos específicos, además de estar inscrita en el Padrón General, la empresa debe inscribirse en el Padrón Sectorial. La tramitación de estas licencias de importación se realiza ante el Padrón de Importadores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mexicana. Al igual que con el Padrón General, también podrían utilizarse los servicios de una comercializadora para utilizar el número de registro en el Padrón Sectorial.

c) Trámites a realizar en la aduana de México para liberar la mercancía

El despacho aduanero no consiste únicamente en la presentación correcta de la documentación y el pago de las contribuciones expuestas en la sección "*Pagos de contribuciones que deben realizarse para liberar la mercancía en la Aduana de México*" sino que, adicionalmente, es necesario presentar la mercancía ante la Aduana y efectuar una serie de trámites para liberarla, recogidos en los Art. 43, 44 y 45 de la Ley Aduanera. Los trámites relacionados con el despacho aduanal de las mercancías sólo pueden ser realizados por los agentes aduanales autorizados por el importador o exportador.

Realizado el pago de las contribuciones de comercio exterior, se presenta la mercancía, acompañada de la documentación presentada a la Aduana (*según el punto 3.a de este informe*), en el módulo del mecanismo de selección automatizado (*semáforo fiscal*), que se activará para que determine si debe o no practicarse el reconocimiento aduanero.

Este reconocimiento aduanero es la revisión documental y examen de las mercancías de importación, así como de sus muestras, para recopilar los elementos que permitan a las autoridades aduaneras contar con suficientes elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado respecto a las unidades de medida, número de piezas, volumen, descripción, naturaleza, estado, origen y demás datos y características de la mercancía que permitan su identificación.

En México, las autoridades aduaneras están facultadas para autorizar, a petición de los interesados, que los servicios del despacho aduanero y conexos sean prestados por el personal aduanero en lugar distinto del autorizado (despacho a domicilio).

Asimismo, y aunque la aduana cierra a las 18h, en casos excepcionales puede solicitarse una ampliación del tiempo al Administrador de la aduana donde se realice el despacho.

El procedimiento que se sigue es el siguiente:

Ø Si el semáforo fiscal sale verde, las mercancías pasan sin revisarse pero, si sale rojo, se practica el reconocimiento por parte de la autoridad aduanera (Aduana, Policía General de la República y Secretarías correspondientes).

Ø Concluido satisfactoriamente el reconocimiento (o si salió semáforo verde), se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección para ver si las mercancías deben sujetarse a un 2º reconocimiento; si sale verde, se entregan las mercancías y, si sale rojo, se efectúa el reconocimiento por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría; si éste concluye satisfactorialmente, se entrega la mercancía.

Si al realizar alguno de los reconocimientos falta algún documento o hay elementos que no cuadra, la mercancía quedará confiscada en la Aduana hasta que se subsanen estos descuadres; si esto pasara, se deberían pagar además las multas correspondientes.

Una vez que la mercancía es liberada (si todo es correcto, desde que llega la mercancía hasta que se libera suelen pasar entre 6 y 10 días) se entrega al importador u operador logístico, en función del tipo de contrato de exportación y el incoterm utilizado. Este operador, realizará el flete local hasta el lugar designado por el importador para recibir la mercancía.

Con esto termina el proceso y la logística de la operación de exportación ha concluido: el producto ha llegado al cliente satisfactoriamente y a tiempo.

4) Direcciones de interés

Si tuviera alguna duda en su proceso de exportación a México, los siguientes organismos pueden resultarle de mucha utilidad:

§ INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)

Dirección: Paseo de la Castellana 14-16

28020 Madrid

Tel: 902 349000

<http://www.icex.es> (a través de la web también se puede realizar la consulta)

§ OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN MÉXICO

Att: Consejero Económico y Comercial

Dirección: Av. Presidente Masaryk 473, Col. Los Morales - Polanco

11510 México DF

Tel: (0052 55) 52812350

Fax: (0052 55) 52812130

E-mail: mexico@mcx.es

§ CÁMARA DE COMERCIO DE SU LOCALIDAD

La página web del Consejo superior de Cámaras es <http://www.cscamaras.es>

§ AUTORIDADES MEXICANAS

- Secretaría de Economía de México: <http://www.economia.gob.mx>

- Aduana de México: <http://www.aduanas.sat.gob.mx>

Se trata de páginas web muy completas donde existen también guías para importadores de productos, por lo que puede ser de utilidad para que el exportador compruebe qué requisitos necesita su importador.

5) Recomendaciones y conclusiones

Como hemos podido comprobar, la logística de todo el proceso de exportación es compleja e intervienen múltiples factores que deben tenerse en cuenta para que el producto llegue correctamente y a tiempo hasta el cliente en México.

Esto hace que, hoy en día, lo importante no sólo sea fabricar el producto adecuado y en condiciones competitivas sino que resulta esencial que éste llegue a tiempo y en buenas condiciones.

Se recomienda lo siguiente:

∅ Utilice los servicios ofrecidos por ICEX y la Oficina Comercial en México. Solicite listados, ferias, consejos y todo lo que requiera para que su exportación a México sea exitosa.

∅ Estudie cuidadosamente el mercado objetivo, México, y las posibilidades de introducir y distribuir su producto con éxito. Reúna todos los datos necesarios, realice un completo estudio de mercado y tome la decisión de exportación con garantías.

∅ Tómese el tiempo necesario para seleccionar un buen importador-distribuidor-representante, en función de la modalidad elegida. Él va a ser quien distribuya sus productos en México, a 12.000 kilómetros de España, por lo que es fundamental que sea reconocido y tenga confianza en él, entre otras cosas, para saber que le va a pagar puntualmente.

∅ Si la exportación va a ser periódica, van a haber sucesivos envíos de producto. Esto hace recomendable seleccionar un buen transitario u operador logístico que efectúe la operación. Pida presupuestos, analice costes y servicios, flexibilidad y seguridad que le ofrece, de forma que su mercancía llegue a tiempo, en buenas condiciones y a un costo razonable (se estima que sobre el 15-20% del coste total de un producto se deriva del transporte).

∅ Ponga especial atención y cuidado en rellenar completa y correctamente toda la documentación relacionada con el proceso de exportación. La Aduana mexicana es muy estricta con esto y se corre el riesgo de que su envío quede

sin ser liberado, con los consiguientes perjuicios que esto supone; para cualquier duda, consulte a su importador o a la Oficina Comercial.

Ø Participe en ferias del sector y acuda periódicamente a México. Esto puede mejorar su imagen en el país, puede ampliar su cartera de clientes y beneficiar sus ventas.