

Sesión 9

¡Hola! [S1] Bienvenidos a la novena sesión del curso de Mercadotecnia Internacional. Soy César Moreno M. En esta ocasión se va a tratar el tema **4.5. Barreras para la exportación**. [S2]

Hablar de una barrera es referirse a un objeto que estorba, una dificultad un límite que se establece o simplemente una valla o como lo expresa la palabra misma una barra. Con esto en mente, una barrera comercial será aquello que impide, limita o restringe un intercambio fluido de mercancías, tanto del lado de la exportación, como del lado de la importación. Estas adquieren diversas formas, algunas veces son claras y legales, otras son vagas y extralegales. Lo cual complica su identificación y clasificación, no sólo para fines académicos, sino también para la operación cotidiana del vendedor.

La barrera comercial es un instrumento de la política económica, más concretamente de la política comercial, cuyo fin es el de dar cumplimiento a los objetivos políticos de los gobiernos. Como ya se expuso anteriormente, los gobiernos buscan maximizar su utilidad política, es decir, quedar bien con los electores. Además, de establecer compromisos con grupos políticos y económicos, que a cambio de sus contribuciones, esperan recibir un trato preferencial para sus intereses o negocios. Es por ello, que a pesar de que todo el mundo está, más o menos persuadido a integrarse a una economía global, no todos quieren hacerlo. Porque al hacerlo perdería su posición privilegiada en sus negocios. De ahí que presionen por diversos canales para que el gobierno mantenga controles y/o barreras para el comercio internacional.

Para su exposición y comprensión se van a revisar dos enfoques de clasificación, estos son los siguientes: [S3]

☞ Barreras arancelarias y no arancelarias. Las barreras arancelarias, son en primer lugar derechos aduanales que se aplican tanto a la exportación, como a la importación de productos (por lo regular, el arancel de los productos que se exportan, en el caso mexicano, es cero. Para que quede claro, para la exportación hay arancel, pero no se paga). Entendiendo los aranceles como un impuesto. Estos pueden manifestarse en tres formas: i) ad valorem; ii) específico; y iii) mixto. Hay que señalar que como el gobierno no genera riqueza, pero sí genera gasto, requiere de allegarse de los recursos para cumplir con sus atribuciones; y la manera en la que lo hace es a través de los impuestos (que todos conocemos y pagamos) y de los aranceles, que también son impuestos. De ahí que, sin ser suspicacias, pedirle al gobierno que renuncie a una de sus dos formas de captación de recursos, resulta impertinente. Hay que notar que si la política económica no es la correcta (que no es otra cosa que producir bienestar) por muchos argumentos a favor de la eliminación del arancel, no se va hacer. En virtud de que se necesitan los recursos para mantener el gasto.

Ahora bien, desde un punto de vista más técnico, para la adecuada aplicación de los niveles arancelarios es necesario conocer bien las elasticidades de la demanda (que tanto varía la demanda con un incremento en el precio) de los artículos a importar. Hay que notar que si el cálculo no es correcto, se puede perder el objetivo del arancel (recabar el

impuesto) e incentivar a la empresa que esta trayendo el producto a que deje de hacerlo. Es decir, resulto un mal negocio.

Otro elemento importante respecto a los aranceles, es que al pasar las mercancías por las aduanas (lugares oficiales para la entrada de productos al país) estas son identificadas; por sus características generales, y más particularmente por las específicas. Esto permite homogenizar los criterios para el cobro del impuesto correspondiente. Paralelamente, estas clasificaciones arancelarias, como se llaman, permiten el estudio del comercio exterior, recabar estadísticas, y establecer controles; así como, la identificación de oportunidades comerciales (paga menos arancel un producto de ciertas características arancelarias, por citar un ejemplo).

Las mercancías se deben identificar al pasar por las aduanas y, por tal motivo, existen las clasificaciones arancelarias, que establecen la homogeneización de criterios, facilitan el estudio del comercio exterior (como la identificación de oportunidades comerciales) y permiten efectuar estadísticas y controles.

Uno de los problemas que surgen con los aranceles es su falta de flexibilidad. Esto significa que una vez establecido debe aplicarse a pie y juntillas; sin importar un cambio en la demanda y oferta del producto, y qué decir de la aparición de los cambios tecnológicos o innovaciones puras que ocurren momento a momento. Siendo la única forma de cambiarlos, a través de un cambio en la legislación. Asunto que es lento, con respecto al dinamismo del flujo comercial.

Por último, un arancel puede tener el objetivo (además del obvio) de proteger a una industria que presenta una debilidad estructural, y que por lo mismo no puede competir con otras empresas. Por ejemplo, el caso de China. Sus importaciones estaban gravadas con un alto arancel, no porque fueran muy baratas, que si eran, sino porque la industria mexicana no podía hacer frente a ese tipo de oferta competitiva. Por tanto, y para que los sectores involucrados no presionaran al gobierno, se estableció un arancel muy alto.

Por barreras no arancelarias se entiende cualquier marco legal —leyes, reglamentos, normatividades, permisos—, procedimientos administrativos, políticas —formales e informales— o prácticas de un país —obscuras y discrecionales— que restringen el acceso de los productos importados al país. Como ya se mencionó en sesiones pasadas, puede haber total compromiso por el libre comercio, pero a través de estos mecanismos se frena o se desincentiva el comercio. Hay por allí, en la historia comercial de Francia un caso en el que las autoridades mandaron a un importador de televisiones a una aduana de un pueblo pequeño. Lo que provocó, por el volumen de las mercancías, muchos contratiempos, y finalmente el importador cansado de la situación dejo de importar. Legalmente el gobierno francés cumplió con todos los ordenamientos, y si ya no se quiso importar fue por la parte de importador. No obstante, el gobierno hizo lo posible por disuadir, por medios extralegales la entrada de productos no deseados.

También existen otros mecanismos, que como ya se vieron anteriormente regulan la entrada de los productos. Estos son las restricciones voluntarias, que no es otra cosa que negociaciones con los gobiernos de los países para ponerse de acuerdo “voluntariamente”

que tanta cantidad se puede importar. Otros más son la restricción al volumen, que tiene unos efectos menos perniciosos, y las cuotas de importación (que igualmente son acuerdos para proveer los bienes que se pueden demandar de un país y/o de las empresas de un determinado país.

☞ Obstáculos que dificultan o impiden la exportación.[54] Como ya se sabe el objetivo de la exportación es vender, y para evitar que eso sucede, como ya vimos por muy diversas razones, los gobiernos nacionales colocan barreras que complican o detienen las transacciones internacionales. Estas se clasifican en cuatro tipos:

- 1) Barreras fiscales. No son sino los aranceles que los países establecen para la entrada de productos del exterior. En este sentido el nivel del arancel puede variar enormemente de un país a otro, y dentro de un mismo país de una mercancía a otra. Esto va a depender del país de origen. Si es uno con el que se tiene un acuerdo, naturalmente el arancel será menor. En tanto, que si es de un país que pueda presentar una amenaza a la industria el impuesto será mayor. Por lo que, el arancel puede ir en un rango, desde un ligero aumento del producto importado hasta un aumento de precio de tal magnitud que lo haga invendible (que es a fin de cuentas lo que se desea provocar);
- 2) Barreras cuantitativas. Muchos países establecen límites al volumen de mercancías que puede ser importados, con el objeto de tratar de defender su industria nacional. Que en la mayoría de las veces, está muy por debajo del nivel de competitividad de las empresas que operan a escala global. Estos límites pueden funcionar en los siguientes casos: i) elevando sustancialmente los impuestos que gravan la entrada de una mercancía, una vez que se haya superado cierto volumen de importación; y ii) negando la entrada de nueva mercancía cuando se haya superado dicho volumen;
- 3) Barreras técnicas. Los países pueden exigir a los productos extranjeros el cumplimiento de ciertos requisitos técnicos (relacionados con la seguridad, salud y calidad del producto), que en ciertas ocasiones dificultan notablemente la posibilidad de exportar a dichos países. A veces, algunos gobiernos utilizan estas exigencias técnicas como pretexto para defender sus mercados nacionales de la competencia de productos extranjeros;
- 4) Barreras medioambientales. Son cada vez más importantes e incluye distintas normativas que rigen a los productos extranjeros. Exigiendo el cumplimiento de ciertas normas medioambientales, como pueden ser: la utilización de envases reciclables, abstenerse de utilizar determinados elementos químicos dañinos o con presunción de toxicidad, el empleo de cartón reciclado para los empaques y embalajes, la no utilización de ciertos pesticidas para los alimentos y la garantía del cumplimiento de procesos ya muy establecidos en el manejo de la carne. Realmente las alternativas son enormes.

Como ha quedado expuesto, siempre hay formas de entorpecer el flujo de mercancías en los mercados internacionales, y no es un asunto exclusivo de países ricos o pobres. Lo único que es diferente es el tipo de barrera que presentan. Si el país es desarrollado, entonces

utilizará barreras técnicas y medioambientales (o dicho de otra forma no arancelarias). En tanto, que los países menos avanzados, optan por lo regular en utilizar las barreras fiscales (arancelarias) y cuantitativas.

4.5. Zonas de tratamiento fiscal especial

Las zonas de tratamiento fiscal especial son territorios dentro de los países, que favorecen y fomentan las operaciones de comercio exterior. En ellas permiten la importación de productos que quedan temporalmente exentos del pago del impuesto a la importación, del IVA y otros impuestos especiales dependiendo del caso que la legislación prevé. Esto es debido al carácter temporal de la mercancía, la cual una vez que ha sido transformada, ensamblada o reparada, es nuevamente exportada al país de origen o a un tercero.

Entre sus características destacan:

- ☞ Su perfecta delimitación geográfica;
- ☞ La ausencia de un límite de permanencia para las mercancías;
- ☞ La libertad de cada país de establecer aquellas que considere convenientes;

Existen cuatro tipos de zonas

- ☞ Zonas francas. Es un cinturón o franja geográfica específica que se destina a los procesos de industrialización con fines de exportación. En esta zona, la legislación en materia aduanera puede no aplicar o se aplica de forma diferenciada (haciendo alusión de su objeto. Es decir, es un espacio en el cual se realizan actividades de transformación o ensamblado de uno o varios componentes. Lo que las exenta del trato tributario regular. Además, permiten el establecimiento de numerosas empresas; están por lo regular en zonas portuarias o fronterizas, dependiendo de la geografía propia de cada país. En algunos casos puede utilizarse la denominación para hacer referencia a un puerto libre; aunque muy semejantes, no son iguales.
- ☞ Depósitos francos. Son bodegas o zonas en las que se pueden almacenar los productos, sin que tenga que pasar por el tratamiento fiscal de rigor. De hecho el término franco, significa libre o exento de derechos aduaneros. Lo que la distingue de la zona franca es que no se permite la realización de actividades de transformación, únicamente están destinadas al almacenamiento. Una cosa más, el almacenamiento conlleva un costo, que si hay que pagar.
- ☞ Depósitos aduaneros. Son bodegas o naves, que pertenecen a una empresa que previa autorización de las autoridades aduaneras se constituye como un lugar de almacenaje de la aduana. Sea para mercancías que esperan un régimen aduanero o que deben ser guardadas por alguna razón.
- ☞ Depósitos fiscales. Son lugares de almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera. En este caso si es necesario pagar los impuestos al comercio exterior, en el caso mexicano, así como las cuotas compensatorias que apliquen.

Es pertinente hacer tres acotaciones en lo que respecta al caso mexicano. En primer lugar, para los efectos de la legislación mexicana, las que antes se denominaban zonas libres, ahora, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se les conoce como región fronteriza. De modo que los estados de la Republica Mexicana que cuentan con este esquema arancelario de región fronteriza son: Baja California y parcial del estado de Sonora; Baja California Sur; Municipio de Salina Cruz, Oaxaca; el Municipio de Caborca, Sonora; el Municipio de Comitán de Domínguez, Chiapas y la franja Fronteriza sur, colindante con Guatemala.

En segundo lugar, el Depósito fiscal es uno de los seis regimenes aduaneros con los que cuenta el país. [56] Siendo el Depósito fiscal, de acuerdo con lo que establece la Ley Aduanera, el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en Almacenes Generales de Depósito, los cuales deben de estar autorizados para ello, por las autoridades aduaneras y prestar este servicio en términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Este régimen aduanero se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias y permite que las mercancías depositadas en dichos almacenes puedan retirarse para:

- ☞ Importarse definitivamente, si son de procedencia extranjera;
- ☞ Exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional;
- ☞ Retornarse al extranjero las de esa procedencia o reincorporarse al mercado las de origen nacional, cuando los beneficiarios se desistan de este régimen;
- ☞ Importarse temporalmente por empresas con programas IMMEX;
- ☞ Asimismo permite a los particulares mantener almacenadas sus mercancías todo el tiempo que así lo consideren, en tanto subsista el contrato de almacenaje y se pague por el servicio.

Adicionalmente se podrá autorizar el establecimiento de depósitos fiscales para:

- ☞ La exposición y venta de mercancías extranjeras y nacionales en puertos aéreos internacionales, fronterizos y marítimos de altura, comúnmente conocidos como *Duty free*. En este caso las mercancías no se sujetarán al pago de impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias, siempre que las ventas se hagan a pasajeros que salgan del país directamente al extranjero y la entrega de dichas mercancías se realice en los puntos de salida del territorio nacional, debiendo llevarlas consigo al extranjero y cuando la venta se haga a los pasajeros que arriben al país directamente del extranjero en puertos aéreos internacionales y dicha venta así como la entrega de las mercancías se realice en los establecimientos autorizados conocidos como *Duty Free*, siempre que se trate de las que comprenden el equipaje de pasajeros en viajes internacionales, en este último caso, cuando las ventas realizadas al pasajero excedan de 300 dólares o su equivalente en moneda nacional, o bien de 20 cajetillas de cigarros, 25 puros o 200 gramos de tabaco, 3 litros de bebidas alcohólicas o 6 litros de vino, se deberá informar al pasajero que deberá efectuar el pago de las contribuciones correspondientes ante la

autoridad aduanera y estampar en la bolsa un sello rojo que indique la frase "EXCEDENTE". Las autoridades aduaneras controlarán estos establecimientos, sus instalaciones, vías de acceso y oficinas.

- ☞ Locales destinados a exposiciones internacionales temporales de mercancías.
- ☞ Someterse al proceso de ensamble y fabricación de vehículos, a empresas de la industria automotriz terminal.

En tercer lugar, las mercancías pueden quedar en depósito ante la aduana en los recintos fiscales o fiscalizados con el propósito de destinarlas a un régimen aduanero, siempre que se trate de aduanas de tráfico marítimo o aéreo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas, puede autorizar el depósito ante la aduana en aduanas de tráfico terrestre. Las mercancías explosivas, inflamables, corrosivas, contaminantes o radiactivas sólo pueden descargarse o quedar en depósito ante la aduana a su ingreso o salida del territorio nacional. Los pasajeros internacionales en tránsito que ingresen a territorio nacional por vía aérea o terrestre pueden utilizar el depósito ante la aduana aunque no vayan a destinar las mercancías a un régimen aduanero, y cuando salgan del país las retornen al extranjero. También tienen un plazo para causar abandono y deben cubrir los gastos de almacenaje.

Las mercancías en depósito ante la aduana pueden ser objeto de actos de conservación, examen, etiquetado, marcado, colocación de leyendas de información comercial y toma de muestras, siempre que no se altere o modifique su naturaleza o las bases gravables para fines aduaneros. Las muestras requieren autorización de la autoridad aduanera y deben pagar los impuestos correspondientes.

Si las mercancías en depósito ante la aduana se destruyen por accidente, la obligación fiscal se extingue salvo que los interesados destinen los restos a algún régimen aduanero. El fisco federal responde por el valor de las mercancías depositadas en recinto fiscal y custodiadas por autoridades aduaneras, que se extravíen, destruyan o queden inutilizables por causas imputables a las autoridades aduaneras, así como por los créditos fiscales pagados en relación a las mismas.

El propietario de mercancías extraviadas tiene un plazo de dos años para solicitar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el pago del valor que tenían las mercancías en el momento de quedar en depósito ante la aduana, debiendo acreditar que en el momento del extravío las mismas se encontraban en el recinto fiscal y bajo custodia de las autoridades aduaneras, así como el valor de las mercancías extraviadas.

Los recintos fiscalizados son responsables ante el fisco federal por los créditos fiscales que debieran pagar las mercancías extraviadas y ante los interesados por el valor que tenían las mercancías al momento de su depósito ante la aduana.

Se considera que una mercancía se ha extraviado cuando hayan transcurrido tres días a partir de la fecha en que se haya pedido para examen, entrega, reconocimiento o cualquier otro propósito y no sea presentada por el personal encargado de su custodia. En caso fortuito o fuerza mayor el fisco y sus empleados no son responsables.

También se podrá llevar a cabo el depósito de mercancías ante la aduana, tanto en las aduanas interiores terrestres del país, como en las siguientes aduanas fronterizas: Ciudad Hidalgo, con sede en Chiapas; Ciudad Juárez, con sede en Chihuahua; Ciudad Reynosa, con sede en Tamaulipas; Colombia, con sede en Nuevo León; Matamoros, con sede en Tamaulipas; Mexicali, con sede en Baja California; Nogales, con sede en Sonora; Nuevo Laredo, con sede en Tamaulipas; Piedras Negras, con sede en Coahuila, únicamente en su Sección Aduanera del Aeropuerto Internacional Plan de Guadalupe, en la ciudad de Ramos Arzipe; Subteniente López, con sede en Quintana Roo; y Tijuana, con sede en Baja California.

Igualmente podrá llevarse a cabo el depósito de mercancías en las demás aduanas fronterizas del norte del país, siempre que se trate de operaciones conocidas en los Estados Unidos de América como "*in bond*".

Tema 5. Compra venta internacional [s7]

5.1. Contratos de compraventa internacional.

En términos formales [s8] el contrato es un acuerdo de voluntades alebrado entre las partes contratantes residentes en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de las mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio. Cabe señalar que es posible celebrar un contrato aun entre parte ausentes.

Ahora bien, el contrato de compraventa internacional es utilizado por empresas, situadas en países diferentes para vender y comprar mercancías. El exportador o vendedor, se obliga (por medio del contrato) a entregar determinados productos, con características muy definidas; mientras el comprador o importador se compromete a adquirirlos en las condiciones de pago, entrega y plazo que se pacten.

El contrato sirve para la venta de productos de empresa a empresa, no a los consumidores finales; y en las que cada operación constituye una venta en si misma. Es decir, no se trata de envíos regulares de mercancías. De ser ese el caso, es preferible utilizar otro instrumento jurídico (el Contrato de Suministro Internacional).

Como sucede con cualquier contrato, los datos que se incluyen de ambas partes son:

- ☞ Nombre de la empresa, dirección completa y la nacionalidad;
- ☞ Tipo de empresa (sociedad anónima o sociedad limitada);
- ☞ Número de identificación fiscal; y
- ☞ Nombre y cargo del representante de la empresa que firma el contrato.

Dejemos hasta aquí la exposición, para retomarla en al siguiente sesión. Muchas gracias.