

Capítulo 4

Impacto de las contribuciones en el comercio exterior en México

*Andrea Idamis Alor Castillejos⁹
Jessica Garizurieta Bernabé¹⁰
Cañedo González Carlos Miguel¹¹*

<https://doi.org/10.61728/AE20247058>



SUMARIO: I. Introducción; II. Marco conceptual; 2.1 Marco legal y regulatorio; 2.2 Impuestos aplicables a la exportación; 2.3 Regímenes aduaneros y fiscales; III. Marco contextual; 3.1 Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM); 3.2 El Toque Cerámico: descripción del producto; IV. Metodología; V. Resultados; 5.1 Premio nacional; 5.2 Precio de exportación; VI. Discusión; VII. Conclusiones; VIII. Lista de fuentes.

⁹ Alumna de la Especialización en Administración del Comercio Exterior de la Facultad de Contaduría y Administración. Región Xalapa. correo institucional: zs23000310@estudiantes.uv.mx

¹⁰ Miembro del Núcleo Académico de la Especialización en Administración del Comercio Exterior. Región Xalapa de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Veracruzana. correo institucional: jgarizurieta@uv.mx

¹¹ Docente por horas de la Facultad de Contaduría y Administración. Región Xalapa. Doctor en Administración y Desarrollo Empresarial. Correo institucional: ccanedo@uv.mx

1. Introducción

Se reconoce que el concepto de comercio exterior en México se remonta a la antigüedad; de forma más precisa, a la época de la Colonia Española, donde, como resultado de la monopolización del comercio por parte de la Corona Española, México se convirtió en el principal proveedor de materias primas para España, lo que acabó por limitar su desarrollo. Fue hasta 1810 que, gracias a la lucha armada por la separación de México, se obtuvo la oportunidad de abrir los puertos para así poder incrementar el desarrollo del comercio y la relación con otras naciones. Para el año 1940, dada la crisis en la que se encontraba México, resultado del retiro de capital extranjero, el país optó por regular la entrada de mercancías estableciendo aranceles y barreras no arancelarias. Considerando la Ley estadounidense de Acuerdos Comerciales de 1979 sobre la obligación de los países a participar en el entonces GATT (hoy OMC), para evitar las sanciones compensatorias de productos, México modificó su estatus proteccionista por un enfoque basado en el liberalismo a través de las negociaciones internacionales en el año 1983, sustituyendo los aranceles por unos más bajos.

Por otro lado, el ingreso del país al GATT en 1986 moldeó el comercio exterior moderno en México, así como todas aquellas actividades aduaneras resultado de la entrada y salida de las mercancías reguladas por las disposiciones impuestas por el gobierno, las legislaciones aduaneras e incluso por las mismas tarifas arancelarias establecidas de acuerdo con las características de los productos. Estas últimas se han modificado a través del tiempo, de acuerdo con las necesidades comerciales del país y con respecto a los acuerdos comerciales, reduciéndolos como método para fomentar el comercio y la inversión extranjera, y a su vez, ofreciendo regímenes arancelarios preferenciales o alguna otra exención para empresas o para ciertos productos.

El objetivo de este capítulo es mostrar el impacto que tienen las contribuciones generadas por las operaciones de exportación de bienes y

servicios en el precio final, y por consiguiente, en la decisión de exportar o mantenerse en el mercado nacional por parte de los empresarios, a través de la ejemplificación del caso de estudio de exportación de vasijas cerámicas a la República Federal de Alemania de la empresa “El Toque Cerámico”. Para ello, en primera instancia se analizan los elementos de las legislaciones, continuando con las particularidades de la empresa y posteriormente, la ejemplificación de aplicación de las contribuciones y su impacto, finalizando con la discusión y conclusiones, las cuales son complementadas con recomendaciones para enfrentar futuras dificultades.

2. Marco conceptual

En primera instancia, es fundamental para los exportadores identificar si la mercancía se clasifica como una exportación definitiva, que implica la salida de la mercancía del territorio nacional para permanecer en el extranjero de forma ilimitada, o como una exportación temporal, que consiste en la salida de la mercancía del territorio nacional para permanecer en el extranjero de forma limitada con un fin específico y posteriormente retornar al país (Ley Aduanera, 2021).

Luego de esto, la Secretaría de Economía (s. f.) recomienda al exportador registrarse ante el SAT para obtener el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) correspondiente a la actividad económica, contar con la Firma Electrónica y tener una cuenta en la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana (VUCEM), así como contar con una opinión positiva del cumplimiento de Obligaciones Fiscales y estar registrado en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) con sus marcas, productos, nombres y patentes. Además, es necesario presentar la inscripción al Padrón de Exportadores Sectorial, trámite que es gratuito y está dirigido principalmente a la exportación de bebidas alcohólicas, cigarros y tabacos labrados, bebidas energizantes, minerales de hierro, oro, plata, cobre, plásticos, caucho, madera, vidrio y otras materias de uso especial. De igual forma, se debe registrar en el Directorio Digital de Exportadores, que sirve como medio de vinculación de los exportadores mexicanos con posibles compradores extranjeros. Además, se recomienda ampliamente obtener el distintivo “Hecho en México”.

Por otra parte, es importante mencionar el Certificado de Origen, que identifica el origen de la mercancía y asiste en la identificación de restricciones, aranceles o tratamientos especiales aplicados a las mercancías en el extranjero, considerando los acuerdos y tratados que comparta México. Asimismo, para la correcta definición de la documentación de transporte, es preciso analizar factores como el tipo de mercancía, el envase y el embalaje, la urgencia del envío, la disponibilidad de los medios de transporte, las tarifas, entre otros. Esta información debe ser emitida por las empresas porteadoras, conductores u otros propietarios de los medios de transporte. Además, se recomienda la contratación de seguros para la protección del exportador e incluso para aquellos que manipulen la mercancía. También es de suma importancia presentar la documentación que avale el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias (Secretaría de Economía, s. f.).

Para realizar una exportación es fundamental obtener, llenar y presentar un pedimento ante las autoridades como demostración del pago de impuestos y para comprobar que se han cumplido todos los requisitos de comercio exterior. Para ello se necesita el RFC, la Firma Electrónica y la creación de una cuenta dentro de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana, además de solicitar los servicios de un agente aduanal para apoyar en el llenado de los siguientes apartados descritos por la Secretaría de Economía (s. f.):

- Denominación del exportador.
- Régimen aduanero. Conoce los regímenes disponibles para exportación en el portal del SAT.
- Procedencia de las mercancías.
- Características de las mercancías.
- Facturas.
- Precio de los productos.
- Incoterms.
- Limitaciones arancelarias (en caso de que tus mercancías estén sujetas a regulaciones especiales o restricciones arancelarias).

2.1 Marco legal y regulatorio

Para que una institución pueda realizar las actividades de comercialización de manera adecuada, es necesario tomar en cuenta diversas normativas aduaneras que regulan las actividades de importación y exportación, a fin de identificar las disposiciones aplicables de acuerdo con las características del producto.

En México, el marco normativo es extenso y en su mayoría bastante complejo, ya que su intención es regular los intercambios de mercancía en relación con el análisis de las normas jurídicas nacionales y los tratados internacionales (Martínez, 2019). La normativa aplicable se puede visualizar en la Tabla 1.

Tabla 1. Contribuciones generadas a partir de las exportaciones.

Ley o reglamento	Contribuciones que enmarca para la exportación
Ley de Comercio Exterior (2006)	Art. 14. Especifica que podrán establecerse aranceles diferentes a los generales aplicados en las tarifas de los Impuestos Generales de Importación y Exportación cuando así lo instauren los tratados o acuerdos comerciales de los que México forme parte. Art. 38. Al calcularse el monto de una subvención (es decir, contribuciones otorgadas por un gobierno extranjero) recibida por los bienes importados, se reducirá el total de los impuestos de exportación, derechos u otros gravámenes a que se haya sometido la exportación de la mercancía en el país de origen, con el objetivo de neutralizar la subvención.

Ley o reglamento	Contribuciones que enmarca para la exportación
Ley Aduanera (2021)	<p>Art. 51. El cálculo de los impuestos generales de exportación deriva de la tarifa conforme a la ley respectiva.</p> <p>Art. 79. La base gravable del Impuesto General de Exportación es aquel valor de las mercancías en su lugar de venta, y deberá señalarse dentro del comprobante fiscal digital o en un documento equivalente, y en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros.</p> <p>Art. 83. Las contribuciones se pagarán por los importadores y exportadores al presentar el pedimento para su trámite, luego de depositar la mercancía ante la aduana, en recintos fiscales o fiscalizados, donde el pago deberá hacerse a más tardar luego del mes siguiente conforme a las modificaciones de los impuestos al comercio exterior de acuerdo con el art. 17-A del Código Fiscal de la Federación.</p> <p>Art. 94. Si por accidente se destruyen las mercancías sometidas a regímenes temporales de importación o exportación, depósito fiscal o tránsito, no se exigirá el pago de los impuestos al comercio exterior ni de las cuotas compensatorias.</p> <p>Art. 113. La exportación temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas no se encuentra sujeta al pago de los impuestos al comercio exterior.</p>
Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) (2022)	<p>Art. 1. Se establecen las cuotas que, atendiendo a la clasificación de la mercancía, servirán para determinar los Impuestos Generales de Importación y Exportación de acuerdo con la tabla de tarifas presentada en esta Ley.</p> <p>En su mayoría las cuotas arancelarias determinadas en la clasificación son determinadas para los Impuestos de Importación.</p>
Ley Federal de Derecho (2023)	<p>Art. 49. Se pagará el Derecho de Trámite Aduanero por las operaciones aduaneras correspondiente a la Ley Aduanera, conforme a las siguientes tarifas y cuotas:</p> <p>I. Del 8 al millar, sobre el valor que tengan los bienes para los efectos del impuesto general de importación.</p> <p>II. Del 1.76 al millar sobre el valor de los bienes tratándose de importación temporal.</p> <p>III. En las operaciones de exportación... \$426.59, entre otras.</p>

Ley o reglamento	Contribuciones que enmarca para la exportación
Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (2021)	<p>Art. 2°. Al valor de los actos o actividades señaladas en esta ley se aplican tasas y cuotas de acuerdo con la mercancía o servicios:</p> <p>En la exportación definitiva que realicen las empresas nacionales de acuerdo con la Ley Aduanera, siempre que sean fabricantes o productoras de dichos bienes y hayan utilizado insumos gravados de conformidad con el inciso J) citado referente a alimentos no básicos, por los que hayan pagado el impuesto en la importación o les hayan trasladado el gravamen en la adquisición de estos... 0 %</p>
Ley de Impuestos al Valor Agregado (2021)	<p>Art. 29. Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0 % al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten.</p> <p>Para los efectos de esta Ley, se considera exportación de bienes o servicios:</p> <p>I. La que tenga el carácter de definitiva en los términos de la Ley Aduanera.</p>
Tratados y acuerdos internacionales	<p>Los aranceles son descritos dentro del artículo 14 de la Ley de Comercio Exterior (2006) como aquellas cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, proporcionando una fuente de ingresos para las naciones y brindando una ventaja a los precios nacionales frente a los importados, clasificándose como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ad-Valorem, cuando se presenten en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía; • Específicos, cuando expresen en términos monetarios por unidad de medida; y • Mixtos cuando se trate de la combinación de los dos anteriores. <p>Aunque además pueden presentarse de la siguiente forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto; • Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año.

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley de Comercio Exterior (2006); Ley Aduanera (2021); Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (2022); Ley Federal de Derecho (2023); y la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (2021).

Ahora bien, en México existen diversos organismos cuyo papel fundamental es la supervisión y regulación de las actividades comerciales, así como la gestión de los impuestos al comercio exterior.

El Congreso de la Unión es el organismo encargado de legislar las normas en materia de comercio con respecto a los tratados y acuerdos internacionales. La Secretaría de Economía (SE) es la más importante dentro del ámbito del comercio, dado que se encarga del desarrollo y cumplimiento de las leyes para regular las actividades resultantes del comercio exterior dentro del país, en conjunto con la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER), el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y, en su mayoría, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), siendo estas dos últimas las denominadas autoridades aduaneras.

Aunque el Banco de México no es un organismo directamente relacionado, tiene el papel de supervisar el sistema financiero y las políticas monetarias, además de gestionar los flujos de divisas internacionales que, sumados a las implicaciones comerciales y sus impuestos asociados, pueden afectar la estabilidad económica del país. Como método para la facilitación de las transacciones internacionales, analiza los controles de cambios y las regulaciones financieras para garantizar la estabilidad comercial y financiera del país. Por lo tanto, el Banco de México se encarga de regular el tipo de cambio en el país; puede fijar el tipo de cambio de acuerdo con la política cambiaria efectiva o basándose en los factores de oferta y demanda con respecto a otras divisas. Los exportadores deben mantenerse al tanto de posibles cambios, ya que estas modificaciones pueden reflejarse en sus ingresos. Otro método reconocido consiste en la repatriación de los ingresos generados por las exportaciones durante plazos específicos para fomentar el flujo de divisas dentro del territorio mexicano.

Por otro lado, la Organización Mundial del Comercio (OMC) es la encargada de regular a nivel mundial las interacciones comerciales entre los actuales 164 países miembros, cuyo objetivo radica en legislar las normas internacionales y elevar los niveles de vida de los países, promoviendo la resolución pacífica de controversias. La toma de decisiones está regulada por votaciones realizadas cada dos años en las conferencias

ministeriales. La OMC cuenta con la cooperación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial con la intención de garantizar un sistema consolidado de comercio y pagos internacionales para todos los países, como medio para el crecimiento económico mundial y la mejora de las condiciones de vida de los habitantes (Reyna, 2021).

2.2 Impuestos aplicables a la exportación

Las leyes y organismos anteriormente descritos son la base para la fijación de los impuestos al comercio exterior en México. Específicamente para las exportaciones, los impuestos aplicables se presentan en la Figura 1.

Figura 1. Impuestos aplicables a las exportaciones en México.

<p>Impuesto al Valor Agregado (IVA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Este impuesto se aplica principalmente sobre la base del valor añadido en cada etapa de producción o comercialización, hasta la venta final. Se debe calcular el impuesto aplicando la tasa 0% al valor de los bienes, es decir, el envío de los bienes o servicios al extranjero se encontrará exento de pago de IVA, siempre que presente la documentación adecuada ante las autoridades aduanales. (CEFP, 2023)
<p>Impuesto General de Exportación (IGE)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Es posible encontrarlo como una de las contribuciones en el pedimento de exportación, como aquella base gravable resultante del valor comercial de los bienes a exportar en su territorio de venta. Se encarga de regular la entrada y la salida de las mercancías dentro del territorio nacional, así como los otros conceptos relacionados con la logística y el comercio internacional. (Secretaría de Economía, s.f.)
<p>Arancel</p>	<ul style="list-style-type: none"> Son cuotas identificables como porcentajes que determinan el monto de los impuestos al comercio exterior que las personas físicas o morales deben pagar al momento de realizar el paso de la mercancía a través de las aduanas dentro del territorio nacional (impuestos a la importación) o en el país destino (impuestos a la exportación). En el caso de esta última, es destacable que la mayoría de las cuotas son exentas de pago (Arcos, 2005).
<p>Derecho de Trámite Aduanero (DTA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Es una contribución establecida por el aprovechamiento de los bienes de dominio público y por los servicios que presta el estado en la operación aduanera (Secretaría de Economía, s.f.). De conformidad con lo establecido en el artículo 49 de la Ley Federal de Derecho (2023), se explica que el DTA se pagará por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley Aduanera, considerando tasas o cuotas específicas. Aunado a esto, se menciona el Derecho de Almacenaje como un complemento del anterior, en este se pagarán derechos por el manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior en depósito ante la aduana en recintos fiscales, esto después de que se venzan los plazos fijados de acuerdo con las características de la mercancía. (Ley Federal de Derecho, 2023, art. 41)

Fuente: Elaboración propia con base en CEFP (2023); Secretaría de Economía (s. f.); Arcos (2005); Ley Federal de Derecho (2023); y la Ley Federal de Derecho (2023).

2.3 Regímenes aduaneros y fiscales

En México existen regímenes aduaneros y fiscales especiales que fomentan las exportaciones y facilitan las transacciones internacionales, y que además funcionan como métodos para incentivar a los exportadores a realizar sus actividades y contribuir así a la economía del país. Entre ellos se encuentran el Régimen de Exportación Definitiva, Régimen Fiscalizado Estratégico (RFE), Programa IMMEX y el Programa de Devolución de Impuestos “Drawback”.

El Régimen de Exportación Definitiva permite al exportador solicitar el reembolso del IVA considerando que el bien destinado al mercado extranjero está exento de este impuesto.

El Régimen Fiscalizado Estratégico (RFE) es un inmueble ubicado dentro de cualquier aduana, cuyo régimen permite la introducción de mercancía extranjera, nacional o nacionalizada por tiempo limitado para su manejo, almacenaje, distribución, venta, exhibición, etc. Proporciona beneficios como la certificación inmediata de IVA/IEPS al ingresar, no aplicar regulaciones ni restricciones no arancelarias, la posibilidad de realizar el despacho para su introducción y extracción en cualquier aduana e incluso en días y horas inhábiles, un plazo de permanencia de 60 meses para productos generales y vigencia para maquinaria y equipo, y no requerir una superficie mínima para autorización (Agencia Nacional de Aduanas de México, s. f.).

El Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones que permite a las empresas exportadoras importar temporalmente diversos bienes como materias primas, insumos, maquinaria, equipo, envases y empaques, etc., para realizar procesos de transformación, elaboración, reparación o la prestación de un servicio de exportación para sus propias mercancías, sin pagar el impuesto general de importación, el IVA ni las cuotas compensatorias, siempre que realicen alguno de los procesos industriales mencionados (SNICE, s. f.).

El Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback) es un esquema que permite reintegrar a los exportadores el valor de los Impuestos Generales de Importación pagados

en la importación de materia prima, partes, componentes, combustibles, lubricantes y otros materiales utilizados en el bien a exportar o que se retornen en el mismo estado. Su objetivo es que los bienes exportados solo paguen impuestos en el país donde serán consumidos.

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son instrumentos dirigidos a personas morales productoras de determinadas mercancías, permitiéndoles importar con arancel ad-valorem preferencial, específicamente el Impuesto General de Importación, diversos productos para ser utilizados en la elaboración de determinados productos (SNICE, s. f.).

Todo lo anterior tiene la intención de proporcionar una visión integral sobre los conceptos que engloban las transacciones comerciales internacionales en México. Cada término desempeña un papel fundamental en el comercio internacional, explicando cómo pueden influir en las decisiones de las empresas que desean comercializar sus productos en mercados extranjeros, y proporcionando un preámbulo para el análisis general del caso práctico mostrado a continuación.

3. Marco contextual

En México, el mercado de la cerámica aún se centra principalmente en productos como azulejos, vajillas y vajillas finas, baldosas para baños y tuberías, además de productos para construcción. Las empresas dedicadas a la producción de cerámica utilitaria y decorativa suelen estar centradas en talleres artesanales y cerámicos únicamente.

De manera similar, en Alemania, el mercado de productos cerámicos está dominado principalmente por baldosas, azulejos, tuberías y otros productos con mayor relevancia en el mercado. Sin embargo, también hay una gran aceptación por los productos cerámicos utilitarios, especialmente vajillas, que son mayormente producidas por industrias de producción en masa. No obstante, existe un interés significativo por los productos artesanales mexicanos. En los últimos años, ha aumentado la producción de productos cerámicos utilitarios y decorativos por parte de talleres alemanes.

Además, se ha establecido un precedente con empresas minoristas alemanas que, en el año 2022, con el apoyo de la Coordinación de Fo-

mento al Comercio Exterior (COFOCE), incentivaron la vinculación de empresas mexicanas con empresas alemanas que demandaban productos artesanales mexicanos, realizando importaciones a través de un contenedor consolidado cada 6 meses.

3.1 Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM)

México y Alemania comparten diversos tratados y acuerdos comerciales. Sin embargo, uno de los más importantes es el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), vigente desde el 01 de julio del 2000, el cual ha fortalecido significativamente la relación comercial entre ambos países. Según la Secretaría de Relaciones Exteriores (2016), este tratado liberalizó el comercio de todos los bienes industriales y la mayoría de los agrícolas, mejorando las condiciones de acceso a ambos mercados para los exportadores mexicanos y europeos.

A través del TLCUEM, se determinan las fracciones arancelarias aplicables para los países de la Unión Europea, de acuerdo con el Sistema Armonizado de Mercancías. La determinación del producto se realiza dentro de la fracción arancelaria visualizada en la Tabla 2.

Tabla 2. Fracción arancelaria para “Vasijas de cerámica utilitaria y decorativa”.

Capítulo	69	Productos cerámicos.
Subcapítulo	II	Los demás productos cerámicos.
Partida	6912	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica (excepto porcelana).
Fracción	6912.00.89	Los demás.

Fuente: Elaboración propia con base en la Comisión Europea (2023).

En cuanto al tipo de derecho convencional o tasa base del 7 %, en el caso de México, este valor no aplica debido a una preferencia arancelaria que permite al país ingresar con una tasa del 0 % o, como mínimo, mucho más baja que la tasa general del 7 %, debido a que México es un país externo a la Unión Europea. Sin embargo, los compradores son responsables de

pagar un impuesto al valor agregado (Umsatzsteuer en alemán) del 19 % por la importación de este producto (Comisión Europea, 2023).

3.2 *El Toque Cerámico: descripción del producto*

La empresa “El Toque Cerámico” es un taller dedicado a la venta y promoción de artículos en piezas únicas funcionales de cerámica utilitaria y decorativa, además de ofrecer clases para permitir a los asistentes crear y vender sus propios artículos cerámicos. Está ubicada en Mariano Escobedo, Zoncuantla, La Pitaya en el municipio de Coatepec, Veracruz, a 8 kilómetros de la ciudad de Xalapa. La empresa tiene interés en incursionar en el mercado alemán debido al precedente y la aceptación de productos similares en Alemania. A pesar de tener en la actualidad una producción esencialmente reducida, el análisis del estudio exploratorio ha influido en la obtención de ajustes más realistas para sus productos y necesidades.

La empresa actualmente cuenta únicamente con dos trabajadoras. Pertenece al sector del comercio de mercancías únicas y se estableció en 2019 bajo un régimen fiscal de persona física con actividad empresarial.

Los productos de la empresa son cerámicos hechos a mano de barro y quemados a altas temperaturas (1280 °C), con diferentes formas y acabados. Para la creación del barro, se utilizan materiales como el granulado Zacatecas, bentonita, barro Oaxaca (barro de baja temperatura) y la pasta conocida como 931. Muchos de estos materiales son importados de proveedores ubicados en la Ciudad de México, Puebla y Guadalajara, aunque también cuentan con proveedores locales. La empresa ofrece estas piezas cerámicas como productos únicos individuales o en series, tales como platos, vasijas, esculturas, letras decorativas, marcos, entre otros.

En resumen, “El Toque Cerámico” se compromete a seguir expandiéndose a nivel local con miras a convertirse en una empresa sustentable. Por esta razón, está buscando aumentar el reconocimiento de su marca en mercados extranjeros, participando en el estudio del presente capítulo, mediante el análisis para la introducción adecuada de sus productos en la República Federal de Alemania. Esta estrategia no solo busca fortalecer su presencia en el mercado, sino también generar nuevas oportunidades de innovación y diseño para sus productos.

4. Metodología

El presente capítulo se basa en un estudio comparativo-exploratorio que busca familiarizar con los impuestos y su impacto en el comercio exterior, a través del ejemplo de la empresa mexicana “El Toque Cerámico”, la cual tiene como objetivo exportar vasijas cerámicas a Alemania.

Para el caso práctico, es necesario considerar todos los costos en los que incurre la empresa, comenzando desde los costos de fabricación hasta los costos de exportación. Por lo tanto, es necesario aplicar el método de costing, el cual se utiliza para calcular el precio de venta de un producto basado en todos los costos involucrados en su producción y exportación. Esta técnica ayuda a entender el costo real del producto y a establecer un precio adecuado en el mercado.

Este método abarca la suma de todos los gastos incurridos, como materiales, mano de obra, gastos generales de fabricación y, a veces, los costos asociados con la distribución y venta. Su objetivo es determinar el costo total de producción para fijar un precio de venta adecuado, asegurar la rentabilidad, gestionar de manera efectiva los recursos y facilitar la toma de decisiones estratégicas en la empresa.

Como medida de justificación del margen de utilidad, será adecuado utilizar el método de Pricing como estrategia para calcular el precio de venta promedio dentro del mercado alemán, lo cual dependerá de los precios establecidos a la fecha.

Para desarrollar estos cálculos, fue necesario seguir los siguientes pasos:

1. Identificación de los componentes del costo dentro del territorio nacional con las piezas actuales. Se clasificaron todos los costos asociados con la producción, incluyendo costos directos como materia prima y mano de obra directa, y costos indirectos como alquiler, utilidades y gastos generales de fabricación.
2. Cálculo del costo por unidad. Se calculó el costo total de producción y se dividió por el número de unidades producidas para obtener el costo por unidad.
3. Se establece que el precio del producto proporcionado por la empresa en el territorio nacional es de 250 pesos.

4. Cálculo del margen de utilidad en el territorio nacional para 35 piezas, determinado por el precio de venta menos el costo de producción dividido entre el precio de venta.
5. Se repiten los pasos anteriores para las 55 piezas a exportar: identificación de los costos de producción.
6. Cálculo del costo por unidad para las 55 piezas: costo de producción dividido por el número de unidades.
7. Cálculo del margen de utilidad previo a los costos de exportación, determinado por el precio de venta menos el costo de producción dividido entre el precio de venta.
8. Identificación de los componentes relacionados con los costos para la exportación.
9. Cálculo de los costos de exportación: se calculan los costos relacionados con las consideraciones del Incoterm CIF, así como otras contribuciones a las que se encuentra sujeto el producto.
10. Cálculo del precio de exportación para las 55 piezas: costos de producción unitarios más costos de exportación más costos incrementales más margen de utilidad.
11. Cálculo del costo de venta en destino: costos de venta más gastos de operación por la utilidad deseada.
12. Cálculo del precio de venta en destino: costo de venta en destino dividido entre las unidades producidas.
13. Como medida para el método Pricing, se identifican los competidores directos de la empresa exportadora.
14. Se promedian los precios de venta de cada uno de ellos, realizando una suma de precios para dividirla entre los participantes, es decir, obteniendo el promedio que se considera el precio de mercado.
15. Se determina el margen de utilidad permitido por el mercado despejando la fórmula de precio de venta.
16. Se comprueba el ejercicio con la fórmula inicial de precio de venta.

5. Resultados

5.1 Premio nacional

De acuerdo con las propiedades actuales de la empresa en cálculos mensuales y considerando que se establecen en términos totales, en la tabla 1 y 2 se establecen los costos fijos y costos variables. Se remarca que, actualmente, la empresa mantiene un volumen de 35 piezas para la venta en territorio nacional, y presta su espacio para que los estudiantes puedan producir sus piezas y venderlas. Por lo tanto, para los propósitos del presente caso, se fijó un máximo de 55 piezas para poder realizar la exportación al mercado alemán.

Se identifican como costos fijos aquellos costos que se fijaron al inicio de las operaciones de la empresa y que permanecen constantes ante los niveles de producción y ventas durante un período de tiempo determinado (Kotler y Armstrong, 2013, p. 262). Para este caso, se establecieron en la Tabla 3 los costos fijos de acuerdo con las propiedades actuales de la empresa:

Tabla 3. Costos fijos.

Concepto	Total
Renta	\$ 3,500.00
Luz	\$ 120.00
Agua	\$ 100.00
Gas	\$ 416.67
Renta de espacios de venta	\$ 500.00
Total de Costos Fijos	\$ 4,636.67

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

Los costos variables se encuentran determinados por los niveles de producción, es decir, el total varía de acuerdo con el volumen de las unidades producidas (Kotler y Armstrong, 2013, p. 262).

Por lo tanto, se resumen en la Tabla 4 los costos variables de la empresa de acuerdo con las 35 piezas que produce actualmente “El Toque Cerámico”.

Tabla 4. Costos variables.

Concepto	Total
Materia Prima	\$349.80
Mano de obra	\$36.43
Total de Costos Variables	\$386.23

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

En la Tabla 5 se desglosan los costos totales de materia prima a los que la empresa incurre por la realización de 35 piezas.

Tabla 5. Desglose de materia prima.

	Kg	Total	35 piezas/kg	Total 35 piezas
Bentonita	25	\$ 285.00	1	\$11.40
Pasta 931	25	\$ 750.00	5	\$150.00
Arcilla Zacatecas	50	\$ 690.00	3	\$41.40
Oxido de Manganeso	15	\$ 450.00	2	\$60.00
Barro Oaxaca	10	\$ 290.00	3	\$87.00
TOTAL		\$ 2,465.00		\$ 349.80

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

En la Tabla 6 se desglosan los costos totales de mano de obra a los que la empresa incurre por la realización de 35 piezas.

Tabla 6. Desglose de mano de obra.

Mano de Obra	Hora	P/Hora	Piezas	Total
		\$		
Construcción en torno	8	25.00	35	\$ 5.71
		\$	35	
Intervención a la pieza	8	25.00		\$ 5.71
		\$	35	
Lija primera quema	4.00	25.00		\$ 2.86
		\$	35	
Esmalte	10	25.00		\$ 7.14
Cuidado de homo sancocho	7	25.00	35	\$ 5.00
		\$	35	
Cuidado de homo alta	14	25.00		\$ 10.00
				\$ 36.43

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

En la siguiente Tabla 7, se aprecia el costo unitario de producción de las 35 piezas que la empresa “El Toque Cerámico” produce actualmente.

Tabla 7. Costo unitario de producción.

Tipo	MP/ Insumo	Costo Total	Costo Unitario
Fijo	Renta	\$ 3,500.00	\$100.00
Fijo	Luz	\$ 120.00	\$3.43
Fijo	Agua	\$ 100.00	\$2.86
Fijo	Gas	\$ 416.67	\$11.90
Fijo	Renta de espacios de venta	\$ 500.00	\$14.29
Variable	Materia Prima	\$ 349.80	\$9.99
Variable	Mano de obra	\$ 36.43	\$1.04
TOTAL		\$5,022.90	\$143.51

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

Luego de obtener el precio de producción, se compara con el precio de venta actual proporcionado por la empresa, obteniendo así la utilidad en pesos de la producción de las 35 piezas, de acuerdo con lo expresado en la Tabla 8.

Tabla 8. Precio de venta en territorio nacional.

	Costo Unitario de Producción	Precio de Venta	Utilidad	Ganancia
Vasijas Cerámica	\$ 143.51	\$250.00	\$106.49	42.59%

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

Es por ello por lo que se realiza un nuevo análisis del precio en el territorio nacional para las nuevas 55 piezas que la empresa busca exportar. En la Tabla 9, se presentan los costos variables de la empresa de acuerdo con las 55 piezas que la empresa “El Toque Cerámico” tiene planeado producir para propósitos de exportación.

Tabla 9. Costos variables.

Concepto	Total
Materia Prima	\$572.50
Mano de obra	\$23.18
Total de Costos Variables	\$595.68

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

En la Tabla 10 se desglosan los costos de materia prima totales a los que la empresa incurre por la realización de 55 piezas.

Tabla 10. Desglose de materia prima.

	Kg	Total	55 piezas/kg	Total 55 piezas
Bentonita	25	\$ 285.00	2.5	\$28.50
Pasta 931	25	\$ 750.00	7	\$210.00
Arcilla Zacatecas	50	\$ 690.00	5	\$69.00
Oxido de Manganeso	15	\$ 450.00	4	\$120.00
Barro Oaxaca	10	\$ 290.00	5	\$145.00
Total		\$ 2,465.00		\$572.50

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

En la Tabla 11 se desglosan los costos de mano de obra totales a los que la empresa incurre por la realización de 55 piezas.

Tabla 11. Desglose de mano de obra.

Mano de obra	Hora	P/Hora	Piezas	Total
Construcción en torno	8	\$ 25.00	55	\$3.64
Intervención a la pieza	8	\$ 25.00	55	\$3.64
Lija primera quema	4.00	\$ 25.00	55	\$1.82
Esmalte	10	\$ 25.00	55	\$4.55
Cuidado de horno sancocho	7	\$ 25.00	55	\$3.18
Cuidado de horno alta	14	\$ 25.00	55	\$6.36
				\$ 36.43

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

La Tabla 12 recopila el costo unitario de producción mensual de las 55 piezas que la empresa “El Toque Cerámico” planea exportar.

Tabla 12. Insumos de producción de 55 unidades.

Tipo	MP/ Insumo	Costo Total	Costo Unitario
Fijo	Renta	\$ 3,500.00	\$63.64
Fijo	Luz	\$ 120.00	\$2.18
Fijo	Agua	\$ 100.00	\$1.82
Fijo	Renta de espacios de venta	\$500.00	\$7.58
Fijo	Gas	\$ 416.67	\$9.09
Variable	Materia Prima	\$572.50	\$10.41
Variable	Mano de obra	\$23.18	\$0.42
Total		\$5,232.35	\$95.13

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

Luego de obtener el precio de producción, se compara con el precio de venta actual proporcionado por la empresa, obteniendo así, la utilidad en pesos de la producción de las 55 piezas, como se muestra en la Tabla 13.

Tabla 13. Precio de venta en territorio nacional.

	Costo Unitario de Producción	Precio de Venta	Utilidad	Ganancia
Vasijas Cerámicas	\$95.13	\$250.00	\$154.87	62 %

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa.

5.2 Precio de exportación

Para realizar los cálculos relevantes para la ejemplificación de las condiciones de impuestos aplicables, es adecuado mencionar algunas condiciones a las que debe estar sujeta la exportación del producto. Los exportadores deben considerar estos aspectos si quieren introducir la mercancía de forma adecuada y de acuerdo con las legislaciones del país destino.

Primero, es necesaria la identificación de la fracción arancelaria de la mercancía. De acuerdo con la página del Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (2023), que contiene el documento de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación en su versión 2.3, se determina que la Fracción Arancelaria que más se apega a las características de las vasijas cerámicas es la siguiente:

Sección XIII Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas. Capítulo 69 Productos cerámicos. Partida 6912 Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana. Subpartida 6912.00 Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana. Fracción 6912.00.99 Los demás. NICO 99 Los demás.

En cuanto al pago del Impuesto a la Exportación, este producto se encuentra exento conforme a lo establecido en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Asimismo, el artículo 29 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2021) establece una tasa del 0 % para exportaciones definitivas en los términos de la Ley Aduanera.

Ahora se analiza que, considerando las necesidades y características de las vasijas cerámicas, y procurando que las piezas lleguen a su destino en óptimas condiciones, se puede determinar que el Incoterm Cost, Insurance and Freight (CIF) es el más adecuado para las condiciones del producto y de la empresa, asumiendo que la empresa decida realizar el transporte vía marítima (a través de un contenedor consolidado) y que desee asegurar el producto. En general, la contratación del seguro es sumamente recomendable y, en caso de realizarla, los costos correrán por cuenta del comprador. Esto no se determinará dentro del presente caso.

Como país miembro de la Unión Europea, Alemania está sujeta a la libre circulación de mercancías dentro del territorio de la UE, aunque estas se refieren principalmente a entregas y adquisiciones intracomunitarias, por lo que no se consideran exportaciones ni importaciones. Para los Estados no miembros de la Unión Europea y que no cuenten con un Tratado Comercial con la UE, se aplica un impuesto al valor agregado del 19 % sobre el valor de importación (Export Entreprises, 2023).

Para que México pueda introducir mercancía en Alemania, debe considerar el marco de las normas “SAFE” recomendadas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), adoptadas en junio de 2005. Este instrumento asegura y facilita el comercio mundial, procura la seguridad de la cadena logística y gestiona integralmente las mercancías, además de reconocer la importancia de la relación entre las empresas y las aduanas (Mikuriya, 2021). La Unión Europea implementó el *Import Control System* (ICS) para asegurar los flujos de mercancías al momento de su ingreso al territorio aduanero de la UE, que estipula que los operadores deben presentar obligatoriamente una declaración sumaria de ingreso (ENS, *Entry Summary Declaration*) a la oficina de aduanas del país de llegada antes de la entrada de las mercancías al territorio aduanero de la Unión Europea (Export Entreprises, 2023).

Además de la documentación establecida en el apartado anterior, la página de Santander Trademarks recopila lo expuesto por Export Entreprises (2023), donde se destaca que, desde julio de 2009, las empresas establecidas fuera del territorio de la Unión Europea deben contar con un número de Registro e Identificación de Operadores Económicos (EORI) designado de forma gratuita por la autoridad competente para la presentación de sus declaraciones ante la aduana correspondiente. También incluye el uso del Certificado de Tránsito Externo “T1” para el tránsito comunitario de productos procedentes del exterior del territorio de la UE, con un costo aproximado de 390 euros, equivalentes a aproximadamente 7004.96 pesos.

Asimismo, es necesario presentar una declaración sumaria de entrada o *Summarische Eingangs Anmeldung* (ESumA) en alemán. Esta permite a las aduanas identificar y analizar posibles riesgos con fines de seguridad y protección pública. Su presentación es electrónica a través del procedimiento ATLAS-EAS (dispuesto en el art. 127 del Reglamento (UE) N.º 952/2013 (Unión Código de Aduanas - UCC)), donde también se debe notificar la llegada a la aduana de entrada (Central Customs Authority, s. f.).

Para efectos del precio de exportación, se agregan los costos de envase en el desglose de la Tabla 14 sobre los costos de producción para la exportación de las 55 piezas.

Tabla 14. Insumos de producción de 55 piezas.

Tipo	MP/ Insumo	Costo total	Costo unitario
Fijo	Renta	\$ 3,500.00	\$63.64
Fijo	Luz	\$ 120.00	\$2.18
Fijo	Agua	\$ 100.00	\$1.82
Fijo	Renta de espacios de venta	\$500.00	\$7.58
Fijo	Gas	\$ 416.67	\$9.09
Variable	Materia Prima	\$572.50	\$10.41
Variable	Mano de obra	\$23.18	\$0.42
Variable	Envase	\$726.00	\$13.2
Total		\$5,958.35	\$108.33

Fuente: Elaboración propia.

Con base en lo anterior y considerando un total de 55 unidades a exportar, dado la capacidad actual de la empresa, en la Tabla 15 se muestran los gastos de exportación desglosados en que incurre la organización de acuerdo con las condiciones del Incoterm CIF.

Tabla 15. Gastos de exportación y distribución (Incoterm CIF).

Concepto	Total en pesos	Unitario en pesos
Embalaje de exportación	\$ 2,042.00	\$ 37.13
Etiquetado de exportación	\$ 450.00	\$ 8.18
Flete transporte inicial	\$ 364.69	\$ 6.63
Agente Aduanal (Incluye pedimento)	\$ 9,500.00	\$ 172.73
Flete de México a Alemania en Consolidado (Incluye maniobras)	\$ 1,869.07	\$ 33.98
Derecho de Trámite Aduanero (DTA)	\$ 426.59	\$ 7.76
Trámite T1	\$ 7,004.96	\$ 127.36
Impuesto al Valor Agregado para exportaciones	Exento	
Impuesto a la Exportación	Exento	
Total	\$ 21,657.31	\$ 393.77

Fuente: Elaboración propia.

Se realiza en la Tabla 16 un resumen de los costos fijos, variables, así como la cantidad de unidades producidas para una rápida identificación de los componentes de cálculo.

Tabla 16. Concentrado de costos.

Costos Fijos	\$4,636.67
Costos Variables	\$1,321.68
Unidades producidas	55

Fuente: Elaboración propia.

Luego de obtener el precio de producción, se compara con el precio de venta actual proporcionado por la empresa, obteniendo así la utilidad en pesos de la producción de las 55 piezas, como se muestra en la Tabla 17.

Tabla 17. Precio de venta.

	Costo Unitario de Producción	Precio de Venta	Utilidad	Ganancia
Vasijas Cerámicas	\$108.33	\$250.00	\$141.67	57 %

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 18 se establece el cálculo del precio de exportación determinado por los datos descritos anteriormente.

Tabla 18. Precio de exportación.

Costo Unitario de Producción	\$108.33
+ Costo de Exportación	\$13.20
=	\$121.53
+ Incrementables (Incoterm CIF)	\$ 348.46
=	\$470.00
+ Utilidad	57%
=	\$ 736.30

Fuente: Elaboración propia.

Se explican en la Tabla 19 las consideraciones del Costing para la obtención del costo de venta en destino.

Tabla 19. Costing de producto.

Costo de Venta	\$5,958.35
+ Gastos de Operación	\$21,657.31
*Utilidad deseada	57 %
=Costo de Venta destino	\$ 15,741

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 20 se muestran las consideraciones para la obtención del precio de venta en destino.

Tabla 20. Precio de venta en destino.

Costo de Venta destino	\$ 15,741
/ Unidades Producidas	55
= Precio de venta destino	\$ 286.2

Fuente: Elaboración propia.

Una vez determinados los precios de venta y la ganancia nacional e internacional, es posible realizar el comparativo, el cual se muestra en la Tabla 21.

Tabla 21. Comparativo de precios.

Vasijas cerámicas	Costo unitario de producción	Precio de venta	Utilidad	Ganancia
Territorio nacional (35 piezas)	\$ 143.51	\$250.00	\$106.49	42.59 %
Territorio nacional (55 piezas)	\$95.13	\$250.00	\$154.87	62 %
Destino (55 piezas)	\$108.33	\$ 286.2	\$177.87	62.14 %

Fuente: Elaboración propia.

Lo anterior permite determinar que, actualmente, a pesar de que la empresa cuenta con un volumen de producción mensual reducido dentro del territorio nacional, aún obtiene una utilidad del 42.59 % por las 35 piezas

que vende a \$250 cada una. Al aumentar la producción mínimamente a 55 piezas, el precio de venta se mantiene en \$250, logrando una utilidad del 62 % en el mercado nacional. Además, después de considerar todos los gastos relacionados con la exportación de las 55 piezas, el precio de venta en el destino se incrementó a \$286.20, un aumento del 14 %.

Para establecer de mejor manera el precio en el presente capítulo, se determina que el método de *Pricing* es la técnica adecuada para identificar el mejor precio según los establecidos por la competencia en el mercado objetivo. Se presenta en la Tabla 22 los precios de los competidores de la empresa “El Toque Cerámico”, así como el cálculo del promedio considerado como el precio de mercado en pesos.

Tabla 22. Precio de mercado.

Competidor	Precio en pesos
Procesos cerámicos a través de Fischer's Lagherhaus	139.54
Luchs Direkt	142.76
Goos Gastro GmbH	425.07
Goldenzebra GmbH	391.80
Villeroy & Boch	356.01
Total	\$1,455.18
Precio de mercado	
1,455.18 /5 = \$291.04	

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de: Fischer's Lagherhaus (2024); Luchs Direkt (2024); Goos Gastro GmbH (2024); Goldenzebra GmbH (2024); Villeroy & Boch (2024).

Por lo tanto, a continuación se presenta en la Tabla 23 el cálculo del margen de utilidad que permite el mercado alemán.

Tabla 23. Margen de utilidad.

$$MU = \left(\frac{PV}{cvu} \right) - 1$$

$$MU = \left(\frac{291.04}{143.51} \right) - 1$$

$$MU = 2.03 - 1$$

$$MU = 1.03 * 100 = 103 \%$$

Fuente: Elaboración propia.

Se muestra en la Tabla 24 el cálculo del precio de venta estimado dentro del territorio alemán para los productos vasijas cerámicas.

Tabla 24. Precio de venta.

$$PV = 143.51 * (1.03 + 1)$$

$$PV = 143.51 * (2.03)$$

$$PV = 291.33$$

Nota: El resultado no da exacto puesto que no tomamos todos los decimales, pero al ser una técnica de promedio se considera valido.

Fuente: Elaboración propia.

Este último ejercicio compara el precio calculado por el método Pricing de \$291.33, que se ajusta a las características del mercado alemán, con los \$250 establecidos por la empresa y los \$286.2 obtenidos gracias al método de Costing para la exportación. Se observa que el precio calculado es ligeramente superior a estos últimos. Considerando esto, el precio establecido para la exportación se sitúa dentro del rango adecuado para el mercado objetivo. Aunque no está significativamente por debajo del precio promedio en el mercado alemán en general, sigue siendo competitivo en comparación con algunos de los competidores, lo que le brinda la oportunidad de mantener una posición competitiva sólida.

En resumen, se recomienda a la empresa aumentar ligeramente su volumen de producción para llevar a cabo la exportación, aprovechando las condiciones actuales de producción y exportación. Concluyendo que,

en el presente caso práctico, las contribuciones no son un factor que afecte de manera significativa la exportación del producto, ya que en su mayoría están exentas de pago. Además, asumiendo que las importaciones alemanas son responsabilidad de los compradores, es posible realizar la transacción de acuerdo con las regulaciones explicadas anteriormente sobre impuestos a las exportaciones.

Todo lo mencionado se basa en el caso de la empresa “El Toque Cerámico” para exportar vajillas cerámicas a Alemania, enfatizando que actualmente se encuentra bajo análisis, por lo que las cantidades mostradas están sujetas a modificaciones y se establecen como ejemplo para el caso práctico.

6. Discusión

Considerando que el presente caso práctico únicamente se basa en el impacto que tienen las contribuciones sobre las exportaciones, además de tomar las leyes sobre impuestos al comercio exterior en México mencionadas en los primeros apartados del capítulo se remarca que, para realizar exportaciones desde México a cualquier otro país, los impuestos se encontrarán exentos de pago como medida para incentivar a las empresas nacionales a exportar, lo que puede impulsar el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del país; aumentar la renta del país al generar mayor demanda de productos nacionales; al interactuar con monedas extranjeras es posible estabilizar el tipo de cambio fortaleciendo la posición financiera del país; entre muchos otros.

Por lo que, al eliminar el pago de contribuciones es posible mejorar la competitividad de los productos nacionales en mercados globales al tener menores costos de producción lo que les proporcionará a las empresas un aumento en las ventas y por consiguiente de los ingresos; genera empleos al necesitar más mano de obra junto al aumento de demanda; se diversifica la economía; se puede obtener mayor inversión y financiación para el desarrollo empresarial y económico.

Como todo, también puede tener aspectos negativos pues, esta exención de contribuciones puede llevar a la disminución de ingresos fiscales para el gobierno, lo que a largo plazo podría resultar en la incrementación de otros impuestos para obtener dichos ingresos.

Aunque claro está que, estas actividades se encuentran sujetas también a las barreras comerciales de los países a los que se dirijan, pues, aunque en el caso práctico se muestra que en Alemania los importadores pueden adquirir la responsabilidad y se minimizan los impuestos considerando las reglamentaciones de los tratados entre ambos países, es probable que en otros países se les asignen mayores importes a los productos en el caso de que no se cuente con un tratado o acuerdo comercial, por lo que las exportaciones son también un factor fundamental para incentivar el establecimiento de tratados comerciales con otros países.

Independientemente del país de origen, las regulaciones en materia de comercio exterior y de impuestos son extensas. Aunque en su mayoría su análisis es sencillo, puede resultar laborioso cuando las empresas tienen poco conocimiento de los procedimientos y montos que deben aplicarse a la mercancía que buscan comercializar. Además, estas regulaciones están sujetas a reformas o abrogaciones periódicas para mantenerse vigentes ante las necesidades del mercado. Las actividades y regulaciones aduaneras (documentación, valoración de la mercancía, logística, etc.) pueden influir demasiado en las decisiones empresariales, ya que su cumplimiento puede aumentar la carga administrativa y financiera de la organización, especialmente en naciones con normativas más estrictas.

De manera similar, los impuestos (aranceles, IVA, IEPS) están expuestos a cambios en las políticas comerciales. Puede haber incrementos en aranceles adicionales o la adición de más condiciones según las barreras arancelarias y no arancelarias del país al que la empresa se dirige o del que importa mercancía. Además, la volatilidad en los tipos de cambio puede afectar los impuestos, influyendo en los precios del producto y, en su mayoría, en los márgenes de beneficio.

A pesar de estos desafíos, las empresas pueden aprovechar estos regímenes para optimizar los costos del comercio internacional, mejorar la precisión del cumplimiento normativo y así incrementar su competitividad. Una gestión eficiente de los impuestos puede facilitar la entrada de la mercancía a un país, propiciando la expansión comercial y el aumento de las ventas para la marca. Esto puede diversificar los proveedores en el país de destino o de procedencia, reduciendo interrupciones en la cadena de suministro mientras se enfrentan los riesgos de cambios en las políticas fiscales.

Además, una aplicación efectiva de los impuestos promueve los ingresos fiscales para los gobiernos, reduciendo la dependencia de otras fuentes de ingresos. Protege a la industria nacional mediante aranceles protectores o medidas antidumping para mitigar la competencia desleal, fomentando relaciones comerciales justas entre países y mejorando la transparencia en los procesos aduanales para hacerlos más eficientes. Todo esto contribuye a un mayor desarrollo económico.

Entre las propuestas de mejora y recomendaciones para el sistema fiscal, basándose en este caso práctico, sería adecuado proporcionar una orientación clara y accesible sobre los procedimientos aduaneros y fiscales para las instituciones con bajo conocimiento en estos temas, asegurando un amplio entendimiento de los procedimientos y tasas, principalmente en materia de exportación, para un cumplimiento eficiente.

Sería beneficioso ofrecer mayores incentivos fiscales y financieros para fomentar las exportaciones y promover la competitividad de las empresas nacionales en el mercado extranjero, como exenciones, devoluciones u otras formas de financiamiento. Además, realizar monitoreos y evaluaciones periódicas para una ejecución adecuada de las medidas fiscales relacionadas con el comercio internacional, realizando revisiones y ajustes para garantizar mejores resultados en su aplicación.

Por último, las autoridades pueden fomentar un diálogo abierto con las empresas importadoras y exportadoras para registrar sus necesidades y dificultades en materia aduanera y fiscal, buscando soluciones que mejoren el entorno de negocios y aseguren tanto el comercio como los ingresos gubernamentales para apoyar la economía de la población.

7. Conclusiones

Como resultado del análisis mostrado en este capítulo, es adecuado mencionar que las regulaciones y conceptos relacionados con el comercio internacional son importantes para proporcionar a las instituciones un panorama general de los requisitos relevantes y necesarios para las actividades comerciales internacionales. Esto permite a las organizaciones realizar las adecuaciones necesarias para la mercancía que se dirige al extranjero.

La relevancia de realizar el presente análisis funciona como una medida demostrativa de la aplicación de contribuciones específicas a las exportaciones considerando las características de la empresa y de la mercancía, además de las condiciones del país destino de la mano de las reglamentaciones del tratado internacional en el que se encuentran ambos países. Siendo este un acercamiento para la empresa a las necesidades que deberá cubrir para poder realizar un proyecto de exportación que beneficie tanto a su marca, como de cierta forma, a contribuir a la economía del país.

En cuanto a los impuestos y su ejemplificación en el caso práctico, es laborioso, pero mantener un registro especial de las necesidades de la empresa y las cuotas aplicables al producto facilita el establecimiento de los cálculos necesarios. Es fundamental el pago correcto de estas contribuciones para la exportación de mercancías en el territorio nacional, ya que garantiza la legalidad de las actividades de comercio exterior. Siendo importante también en el caso de las importaciones.

Los impuestos forman una parte fundamental de los ingresos fiscales del gobierno, promoviendo programas para el funcionamiento del Estado y protegiendo a las empresas nacionales y sus productos. Sin embargo, la dependencia de estos ingresos hace relativamente más vulnerable a la economía mexicana frente a la volatilidad económica y otros cambios en el mercado comercial internacional. Además, pueden influir en los costos de los aranceles y otros gravámenes relacionados, afectando el volumen de comercialización, ya que aranceles altos o bajos pueden desincentivar o incentivar respectivamente las importaciones y exportaciones mexicanas.

Es importante subrayar que el gobierno debe reconocer que estos impuestos y sus regulaciones desempeñan un papel crucial en la economía del país y en las actividades comerciales internacionales, al dirigir y movilizar los procedimientos aduaneros y sus regímenes específicos. Por lo tanto, se debe ajustar un sistema fiscal que contribuya al bienestar de la población.

Incluso actualmente el gobierno ha optado por implementar diversos incentivos fiscales para promover la inversión y el comercio, incluyendo las Zonas Económicas Especiales (ZEE), que ofrecen beneficios fiscales y aduaneros para personas físicas y morales que realicen actividades rela-

cionadas con la inversión. Esto tiene como objetivo impulsar el desarrollo en regiones menos desarrolladas y mejorar la competitividad del país.

Además, con el objetivo de fortalecer los ingresos tributarios, es posible que se opte por medidas de reducción o eliminación de regímenes especiales, subsidios, entre otros, para controlar la erosión de la base fiscal y modificar los niveles de recaudación de impuestos.

Todo lo anterior pretende proporcionar a los individuos e instituciones datos e información relevante para mantener latente la importancia de los beneficios y desafíos de esta política para poder así, mantener un desarrollo equilibrado asegurando la competitividad del país a largo plazo dentro de los mercados globales y proporcionar un ambiente adecuado para la economía y la sociedad en general.

8. Lista de fuentes

- Agencia Nacional de Aduanas de México. (s. f.) *Recinto Fiscalizado Estratégico*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. <https://anam.gob.mx/recinto-fiscalizado-estrategico/>
- Arcos, S. (2005). *Aranceles y Medidas de regulación y restricción no arancelaria al comercio exterior*. (Monografía Profesional). Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Central Customs Authority of Germany. (s. f.). *Entry summary declaration*. https://www.zoll.de/EN/Businesses/Movement-of-goods/Import/Duties-and-taxes/Entry-summary-declaration/entry-summary-declaration_node.html
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2023). *Impuesto al Valor Agregado 2023-2024*. <https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2023/notacefp0852023.pdf>
- Comisión Europea. (2023). *Muestra resultados de búsqueda de 6912.00.89 desde México a Alemania*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/results?product=69120089&origin=MX&destination=DE>
- Congreso de la Unión. (1980). *Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIEPS.pdf>

- Congreso de la Unión. (1981). *Ley Federal de Derecho*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFD.pdf>
- Congreso de la Unión. (1993). *Ley de Comercio Exterior*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>
- Congreso de la Unión. (1995). *Ley Aduanera*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf>
- Congreso de la Unión. (2021). *Ley del Impuesto al Valor Agregado*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIVA.pdf>
- Congreso de la Unión. (2022). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación*. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE_2022.pdf
- Cruz, O. (2005). *El comercio exterior de México, 1821-1928: sistemas arancelarios y disposiciones aduanales*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas - UNAM,
- Export Entreprises. (2023). *Trámites aduaneros en Alemania*. Santander Trademarks. <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/alemania/tramites-aduaneros-importacion>
- Fischer's Lagerhaus. (2024). *Suchergebnisse für "tassen"*. <https://www.fischers-lagerhaus.de/#>
- Goldenzebra GmbH. (2024). *Suchergebnisse für "tassen"*. <https://www.eulenschnitt.de/pages/uber-uns>
- Goos Gastro GmbH. (2024). *Suchergebnisse für "tassen"*. <https://www.goosgastro.de/>
- Granguillhome M. y Jiménez S. (2018). Las relaciones con Alemania y cómo fortalecer la presencia de México en el mundo de hoy. *Revista Mexicana de Política Exterior*, 112, 109-128.
- INEGI. (2023). *Tabla de Correlación entre la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) y el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)*. Actualización 2023. <https://www.inegi.org.mx/app/tigie/>
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Luchs Direkt. (2024). *Suchergebnisse für "tassen"*. <https://www.luchs-direkt.de/geschirr/geschirrkurzserien-einzelt./tassen-und-henkelbecher/>

