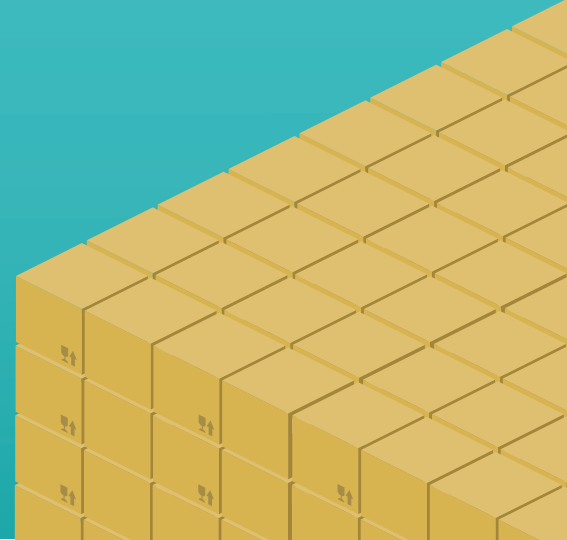
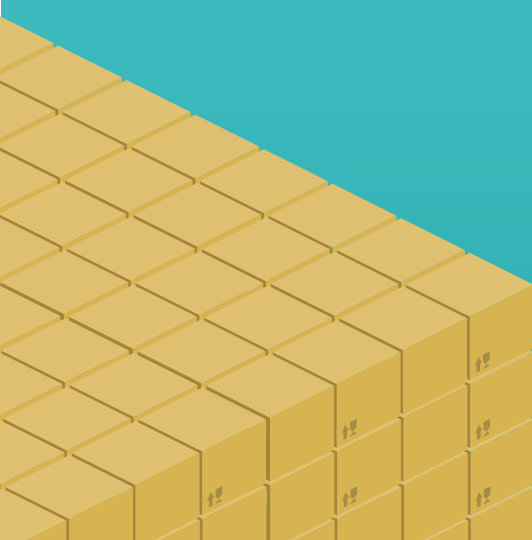


Ahorra dinero y gana
clientes mediante el uso del
Régimen de Depósito Fiscal

Sandro Piancone





En nuestra actividad, comúnmente vemos usuarios que son aplazados por los costos de hacer negocios en México, y el desafío radica en asegurar el tránsito fluido de mercancías entre Estados Unidos y México. Muchos de sus clientes en México únicamente pueden tomar cierta cantidad de productos en un momento determinado: porque tienen su propio flujo de efectivo y temas fiscales de los cuales preocuparse, y para muchos clientes el espacio de almacenamiento es de gran importancia en el éxito de esta actividad.



Existen casos en los que un cliente desea comprar tu producto, pero solo puede adquirirlo al precio de descuento que le ofreces por adquirir un gran volumen. El problema es que tu cliente no puede recibir ese volumen de mercancías de un solo golpe: no solo es el costo de las mercancías y los problemas de almacenamiento, son también los aranceles a la importación y los impuestos que tu cliente tendría que pagar, situaciones que perjudican su flujo de efectivo y ¿tú sabes lo importante que es eso? ¡Correcto!

Mexico Bonded Warehouses

In our business - ensuring the smooth passage of goods from the United States to Mexico - we commonly see clients who are put off by the costs of doing business in Mexico. A lot of their customers in Mexico can only take a certain amount of product at any one time: they have their own cash flow and taxation issues to worry about, and for many customers storage space is at a premium.

You may have a customer who wants to buy your product, but can only do so at the discounted price you can offer for volume. The trouble is your customer can't take that volume of goods in one hit: it's not just the cost of the goods and the storage problems, it's the importation duties and taxes that your customer will have to pay - they will kill his cash flow, and you know how important that is, right?



Sandro Piancone

Desde 1998, ha generado más de \$ 500 millones de dólares en ventas y beneficios para sus clientes y socios, a quienes les ayuda a exportar sus productos a México. Ha introducido varias marcas estadounidenses en México, colaborando en su consolidación como empresas multimillonarias dentro del país, de las que destacan: Miller Beer, Thrifty Ice Cream, Roma Food y Rockstar Energy Drinks. Forma parte de distintos consejos corporativos, en los cuales asesora en cuestiones relacionadas a los requisitos de la marca registrada, requerimientos de etiquetado, permisos de importación mexicanos y, estrategias de ventas y mercado. También, entre las compañías que actualmente asesora se encuentran: Little Caesars Pizza, Quesery Nery's, Nery's Logistics, y 5-hour Energy. Cuenta con amplia experiencia brindando y ejecutando tareas impecables para sus clientes al frente de Mexico Sales Made Easy.

Since 1998, Piaccone has generated more than \$ 500 million in sales and profits for its customers and partners, who help them, export their products to Mexico. He has introduced several American brands in Mexico, collaborating in its consolidation as multi-million dollar companies within the country, among which are: Miller Beer, Thrifty Ice Cream, Roma Food and Rock star Energy Drinks. He is part of several corporate boards, in which he advises on issues related to trademark requirements, labeling requirements, Mexican import permits, and sales and market strategies. Also among the companies that currently advise are: Little Caesars Pizza, Nery's Quesery, Nery's Logistics, and 5-hour Energy. He has extensive experience providing and executing impeccable tasks for his clients at the forefront of Mexico Sales Made Easy.



“ El gobierno está interfiriendo en tu camino porque ellos quieren que los impuestos se paguen por adelantado ”

Profundizando en este tema, un caso que ejemplifica lo que comentamos se da, cuando las mercancías que estás importando a México tienen aranceles de importación elevados, como cigarrillos, vino o inyecciones de energía. Por lo tanto, te encuentras en un punto muerto con tu cliente. Los dos tienen el mismo objetivo, él quiere comprar tus mercancías en un periodo de tiempo y tú se las quieres vender. La cuestión es que el gobierno está interfiriendo en tu camino porque ellos quieren que los impuestos se paguen por adelantado.

Por años este fue uno de los principales obstáculos para los exportadores que venden sus productos en los mercados lucrativos de México. Con el fin de mantener el precio bajo para tu cliente, necesitas enviar un pedido de gran cantidad, pero él no puede afrontar el impuesto en ese tamaño de orden. Estás entre la espada y la pared, o asumes los costos de transportar pequeñas cantidades de mercancías, destruyendo tus márgenes, o soportas el impacto negativo en el flujo de efectivo de pagar aranceles e impuestos de importación, así como el costo de almacenamiento hasta que tu cliente quiera sus productos. Y lo peor de todo es que, si no realizas alguna de estas operaciones, corres el riesgo de perder a tu cliente a manos de tu competencia.

Afortunadamente para las compañías en Estados Unidos y México se encontró una solución a este dilema.

“ Estás entre la espada y la pared, o asumes los costos de transportar pequeñas cantidades de mercancías, destruyendo tus márgenes, o soportas el impacto negativo en el flujo de efectivo de pagar aranceles e impuestos de importación, así como el costo de almacenamiento hasta que tu cliente quiera sus productos ”



This is especially the case when the goods you're importing into Mexico attract high importation duties, such as cigarettes, wine, or energy shots. So now you're at an impasse with your customer. You've both got the same goal - he wants to buy your goods over a period of time, and you want to sell them. But the government is getting in your way, because they want the taxes paid up front.

For years this was one of the biggest blocks to exporters selling their products into the lucrative Mexican markets. In order to keep the price down for your customer you need to ship in large quantity, but he can't front the tax on that size of order. You're in between a rock and a hard place - either you eat the costs of transporting small amounts of goods, destroying your margins, or suffer the negative cash flow impact of paying import duties and taxes as well as the cost of storage until your customer wants his products. Worst of all, if you don't do either of these things you could lose the customer to a competitor.

Fortunately for businesses in the United States and Mexico, a solution to this conundrum was found.



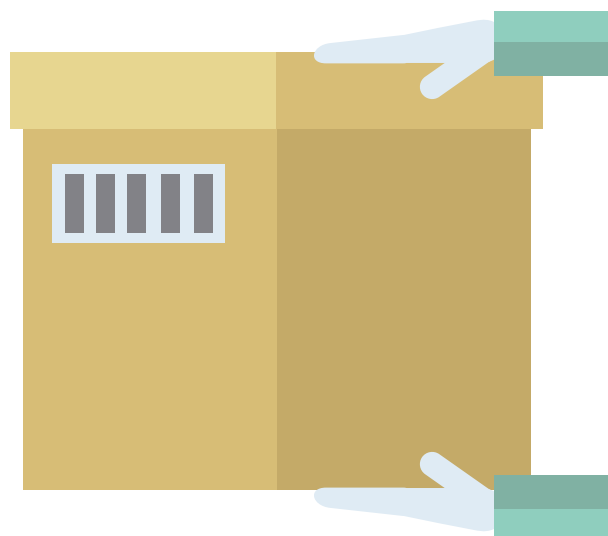
Características del Depósito Fiscal

Las autoridades mexicanas comprendieron los problemas causados por toda la actividad de importación y exportación y el pago de impuestos, y con el propósito de mitigar esto e impulsar el comercio, particularmente con la introducción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), introdujeron el Depósito Fiscal.

Lo que hace un Depósito Fiscal es permitir que tú como exportador muevas tus mercancías a México sin importarlas oficialmente. Sigues siendo el propietario legítimo de las mercancías, sin embargo, éstas se encuentran almacenadas y listas para ser distribuidas o vendidas rápidamente a tus clientes. Es como tener una extensión de tu propia instalación de almacenamiento de tu fábrica pero en otro país.

Ni tú ni el importador mexicano tendrán que pagar algún arancel de importación hasta que las mercancías se extraigan del Depósito Fiscal. Ese es un gran motivo para hacer uso de este tipo de instalaciones, las cuales son autorizadas, acorde a lo que establece la ley, mediante una concesión.

Puedes mantener tus mercancías almacenadas hasta por dos años; no obstante, deberás cubrir los costos mientras estén en la instalación del Depósito Fiscal. Para acreditar la propiedad de los productos almacenados se te entregará un certificado de almacén.



“ **Lo que hace un Depósito Fiscal es permitir que tú como exportador muevas tus mercancías a México sin importarlas oficialmente. (...) Es como tener una extensión de tu propia instalación de almacenamiento de tu fábrica pero en otro país** ”

Introducing Bonded Warehousing

The Mexican authorities realized the problems caused by the whole import and export business and taxes, and in order to alleviate this and promote trade, particularly with the introduction of NAFTA, introduced bonded warehouses.

What a bonded warehouse does is allow you as the exporter into Mexico to move your goods to Mexico without officially importing them. You keep title to the goods and they are there in the country, ready to be distributed or sold quickly to your Mexican customers. It's a little like having an extension of your own storage facility at your factory in America.

Neither you nor your Mexican importer will have to pay any import duty until the goods are moved out of the bonded warehouse. That's a big reason to use these facilities, which are licensed under a concession granted by Mexican law.

You can keep your products in storage for up to two years, though, of course, you'll have to pay storage costs while they are within the facility (public bonded warehouses are called *almacendoras*). To prove ownership of the stored products, you'll be given a warehouse certificate.

Aprovecha el Depósito Fiscal

Hay muchas ventajas a las que tú y tu cliente acceden al utilizar un Depósito Fiscal. La más grande es que no se deben pagar aranceles de importación hasta que las mercancías estén oficialmente en México, mientras estén almacenadas, están en el limbo para propósitos fiscales. Únicamente al retirarlas del almacén por tu cliente o por el Agente Aduanal es que se convierten en sujetas al pago de impuestos. Y eso, ayuda al flujo de efectivo.

El impuesto al que están sujetas, no tiene que ser pagado hasta que las mercancías son retiradas y se fija cuando los productos son inicialmente colocados en el Depósito Fiscal, y eso significa, que a pesar de que las tasas de impuestos aumenten, no habrá un impuesto adicional que pagar al momento de importarlas oficialmente. Esto le da certeza a la obligación del impuesto a la importación.



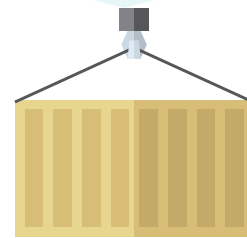
Hay muchas ventajas a las que tú y tu cliente acceden al utilizar un Depósito Fiscal. La más grande es que no se deben pagar aranceles de importación hasta que las mercancías estén oficialmente en México, mientras estén almacenadas, están en el limbo para propósitos fiscales



Take the Bonded Warehouse Advantage

There are plenty of advantages that you and your customer accesses when you use a bonded warehouse facility. The biggest of these is that no import duty needs to be paid until the goods are officially 'in Mexico' – while they are in the bonded warehouse it's like they're in limbo for tax purposes. Only as your customer or the import agent removes goods from the bonded warehouse will they become liable for the payment of duties. And that helps cash flow.

The tax liable, even though it doesn't have to be paid until the goods are removed, is set when the goods are first placed into the bonded warehouse – and that means, even if the tax rates rise, there won't be extra tax to pay upon official import. And that adds certainty of import duty liability.



**MAYOR
VENTAJA
=
AHORRO**





Pero hay otros beneficios que puedes aspirar a conseguir como **exportador**:

- Tú mantienes la propiedad de las mercancías hasta que son retiradas del almacén por el importador.
- Tú puedes recibir el pago de las mercancías cuando son puestas en almacenamiento o cuando son retiradas.
- Mientras estén las mercancías en Depósito, por ley las almacenadoras van a asegurar tus mercancías en contra de robo, incendio, desastre natural, etc.
- Tus mercancías pueden moverse rápidamente para satisfacer las necesidades del cliente.
- Puedes hacer uso de distintas ubicaciones de Depósitos Fiscales por todo México.

Por otro lado, también existen ventajas para el **importador**:

- No tiene que esperar licencias de importación o la fabricación del producto: está ahí y fácilmente disponible tras pago del impuesto de importación. Eso significa que la necesidad del cliente es fácilmente satisfecha.
- Los costos se conocen por adelantado, y estos se pagan en moneda mexicana. Eso implica que no hay pérdida monetaria. Costos aduaneros se conocen por adelantado y se establecen anticipadamente, como los aranceles a la importación, transporte, y seguros.
- Con una garantía de crédito sobre las mercancías en almacenamiento, el importador calificará para un crédito adicional por el banco.

But there are other benefits to you, **the exporter**, too:

- You retain ownership of the goods until they are withdrawn from storage by the importer;
- You could receive payment for the goods when they are put into storage or when they are withdrawn;
- While in the warehouse, by law the bonded warehouse will insure your goods against theft, fire, natural disaster, etc.
- Your goods can be moved quickly to satisfy customer demand;
- You can use several bonded warehouse locations across Mexico.

Then there are all the **advantages to the importer**:

- There's no waiting on import licenses or product manufacture: it's there and readily available upon payment of the import duty. That means customer demand is easily satisfied;
- Costs are known up-front, and these are paid in Mexican currency. That means no currency loss. Costs such as import duties, freight, insurance, and customs costs are known in advance and fixed in advance;
- With a credit warrant on the goods in storage, the importer will qualify for further credit from the bank;



Recinto Fiscalizado Estratégico

En 2003, México introdujo una nueva instalación de importación llamada régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE). Lo que esto ligeramente replica es una zona de libre comercio dentro de un área geográfica, negando la necesidad por tarifas y cuotas y minimizando el papeleo. Justo como las almacenadoras, los RFE proporciona un rango de beneficios a exportadores e importadores.

El beneficio adicional para quienes participan en las operaciones de comercio exterior es que el RFE está autorizado a manufacturar y transformar la materia prima en productos terminados. Aparte de eso, todos los beneficios son los mismos que con los Depósitos tradicionales, incluyendo la capacidad de mostrar, vender, etiquetar, empaquetar y permitir el muestreo de mercancías.

Debes estar consciente de que los costos de almacenamientos en un RFE son generalmente más altos que los de almacenamientos en un Depósito Fiscal de propiedad pública.



Menos papeleo



“ En 2003, México introdujo una nueva instalación de importación llamada régimen de **Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE)**. Lo que esto ligeramente replica es una zona de libre comercio dentro de un área geográfica, negando la necesidad por tarifas y cuotas y minimizando el papeleo ”

The RFE

In 2003, Mexico introduced a new importation facility called the Regimen de Recinto Fiscalizado Estratégico (more easily known as the RFE). What this loosely replicates is a Foreign Trade Zone within a geographic area, negating the need for tariffs and quotas and minimizing paperwork. This is known as a Strategic Bonded Warehouse, and, just like almacenadoras, provides a range of benefits to both the exporter and the importer of goods into Mexico.

The extra benefit to exporters and importers that RFE's give is that the RFE is authorized to manufacture and transform the raw material into finished products. Other than that all the benefits are the same as with traditional bonded warehouses, including the ability to display, sell, label, package, and allowing sampling of goods.

You need to be aware that the costs of storage in an RFE are generally higher than for storing in a publicly run bonded warehouse.

¿Cómo hacer uso del Depósito Fiscal?

El importador debe ser una empresa mexicana, pero usted sigue siendo el beneficiario efectivo de las mercancías hasta que las sacan del almacén. Si el importador incumple o sale del negocio, usted puede tomar las mercancías y venderlas. Pero habrá emitido una factura 'pro-forma' al importador en la que se indicará el valor de las mercancías con fines aduaneros; si esas mercancías son sacadas del almacén, el importador se hace responsable de los aranceles de importación.

Además, puedes llevar tus mercancías al otro lado de la frontera y mostrarlas para su venta y prueba, sin las exigencias del espacio, impuestos de importación y licencias que de otra manera necesitarías. Y efectivamente puedes usar el almacén como instalación de exposición.



How to use a Bonded Warehouse?

The importer must be a Mexican company, but you still are the beneficial owner of the goods until they are taken out of the warehouse. If the importer defaults or goes out of business, you can take the goods back or sell them to another party. But you'll have issued a pro-forma invoice to the importer stating the value of the goods for customs purpose - if those goods are then taken from the bonded warehouse the importer becomes liable for the importation duties.

On top of this, you are able to take goods across the border and display them for sale and testing without the requirement of dedicated space, import duties and licensing that you would otherwise need. Effectively you can use your bonded warehouse as a showroom facility.



Un Ejemplo de la Vida Real

Si tienes alguna duda de los beneficios de usar el Depósito Fiscal entonces lee esta historia de cómo pudimos ayudar a uno de nuestros clientes debido a las reglas del Depósito.

Hace algunos años tuvimos un empresario que quería vender cigarrillos fabricados en Estados Unidos a México, él quería que el distribuidor le pagara por adelantado por los cigarrillos, el distribuidor no quería pagar por adelantado, pero aceptó pagar los cigarrillos una vez que cruzaran la frontera. Evidentemente había un pequeño problema, el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios por el considerable monto de casi \$8,000,000 pesos o \$700,000 USD.

La solución: Arreglamos que los cigarrillos fueran importados en un Depósito Fiscal, el importador vino a verificar que los cigarrillos se encontraran en la cantidad y calidad correcta, y luego transfirió el dinero al proveedor de los cigarrillos, posteriormente como iban necesitando inventario, retiraban de 3 a 4 'pallets' a la vez. Ahorraron el flujo de efectivo de pagar al gobierno mexicano sus impuestos hasta que tuvieron las órdenes y vendieran los cigarrillos:

“Resolvimos un problema para ambas partes y todos estuvieron felices”.



A Real Life Example

If you are in any doubt as to the benefits of using bonded warehousing, then read this story of how we were able to help one of our clients because of the bonded warehouse rules.

A few years ago we had a client who wanted to sell US made cigarettes into Mexico, he wanted to be paid upfront for the cigarettes from the distributor, the distributor did not want to pay upfront, but agreed to pay after the cigarettes crossed the border. Of course there was the little problem of the IEPS duty to the tune of almost \$8,000,000 pesos, or \$700,000 USD.

The solution: We arranged for the cigarettes to be imported into a bonded warehouse, the importer came to verify that the cigarettes were the correct quantity and quality, and then wired the money to the cigarette supplier, and then as they needed inventory, they paid the taxes and pulled out 3 or 4 pallets at a time. They saved the cash flow of paying the Mexico government their taxes until they had orders and sold the cigarettes. We solved a problem for both parties and both parties were very happy.



¿El Depósito Fiscal es para ti?

Si quieres importar en grandes cantidades tu producto a México, pero tal vez tienes clientes que solo necesitan comprar un número limitado a la vez, al almacenar esas mercancías en el Depósito Fiscal, ni tú ni el importador serán responsables de los impuestos de importación inmediatamente. Recuerda que esta no es una manera de evadir impuestos de importación (eso es imposible) pero prorrogarás el requisito y eso significa que el flujo de efectivo mejorará, y cualquier efectivo que siga en el banco te hará percibir ese pequeño interés extra (probablemente no tu consideración principal).

Al transportar grandes cantidades de mercancías al otro lado de la frontera, podrás beneficiarte de costos bajos de transporte por artículo. Ahora, eso es un impacto real y tangible en tu balance final, así como para hacer más fácil establecer precios competitivos.

Mientras tus mercancías estén en el Depósito Fiscal también podrás usarlo como un establecimiento para **“exhibir y vender”**, y eso te ayudará a comercializar más fácilmente a otros importadores y clientes prospectos.



Is Bonded Warehousing for you?

If you want to import large quantities of your produce into Mexico, but perhaps have customers who only need to buy a limited number at a time, by placing those goods in a bonded warehouse you or the importer won't be liable to import duties straight away. Remember, this isn't a way to avoid import duties - that's just not possible - but you will defer the requirement and that means cash flow will improve, and any cash that remains in the bank will earn you that little bit extra interest (probably not your overarching consideration).

By transporting larger quantities of goods across the border, you'll be able to benefit from lower per item freight costs. Now, that's a real and tangible impact on your bottom line, as well as making it easier to price competitively.

While your goods are in the bonded warehouse, you'll also be able to use it as a 'display and sales' site, and that will help you to more easily sell to other prospective importers and customers.



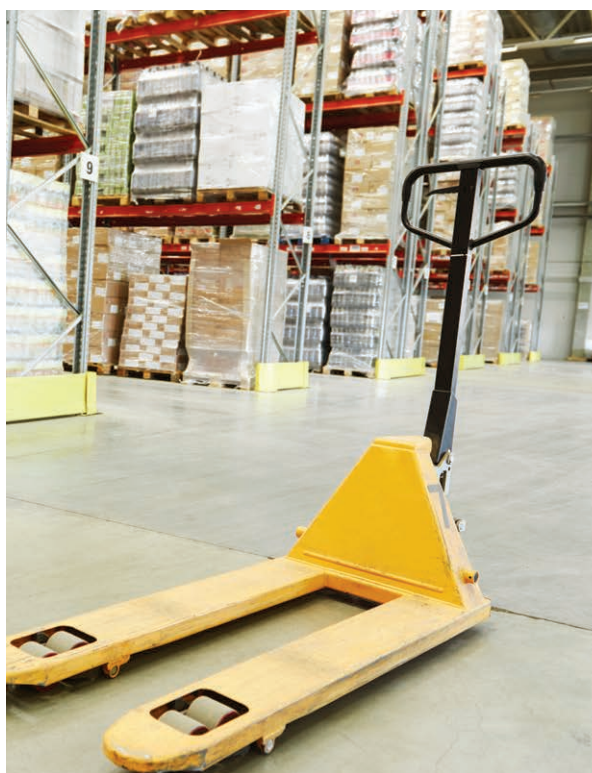
¿Qué tan seguro es el Depósito Fiscal?

Cuando tus mercancías están en un Depósito Fiscal, tendrás a las autoridades mexicanas de tu lado, porque éste régimen aduanero está a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Las mercancías que has enviado serán almacenadas de manera separada de otros productos y tendrás un certificado de propiedad, así como seguro obligatorio por parte del gobierno.

Como esperarías en México, los requisitos de registro de cuentas en el Depósito Fiscal son muy estrictos y las multas, aun por faltas menores, son severas. Los antecedentes de los empleados clave son verificados y las autoridades harán revisiones aleatorias a la instalación. Todo esto se suma a una efectividad en el nivel de seguridad y costo que no obtienes al usar instalaciones privadas de almacenamiento.

Si se toma en serio la expansión de tus mercados de exportación a México, o deseas aumentar tu nivel de actividad empresarial en dicho país, entonces usar el régimen de Depósito Fiscal proporciona un alto rango de beneficios a un precio razonable. Puedes proveer de mejor manera a tus clientes conforme a sus requisitos del pedido a un precio más competitivo, y exhibir tu mercancía para mostrarla a nuevos clientes. En el Depósito Fiscal, tus productos previamente verificados y pasados por aduanas podrán ser fácil y rápidamente distribuidos por todo México con la mayoría de los costos establecidos por adelantado.

Te beneficiarás de precios más bajos, de transporte, mayor flexibilidad y mejor servicio al cliente. Y todo eso son buenas noticias para tu flujo de efectivo, márgenes y resultado final.



“ Si se toma en serio la expansión de tus mercados de exportación a México, o deseas aumentar tu nivel de actividad empresarial en dicho país, entonces usar el régimen de Depósito Fiscal proporciona un alto rango de beneficios a un precio razonable ”

How safe is Bonded Warehousing?

When your goods are in storage at a bonded warehouse, you'll have the Mexican authorities on your side. Bonded warehouses are under the authority of the Ministry of Finance and Public Credit (the Secretaria de Hacienda y Credito Publico). The goods you've shipped will be stored separate from other goods, and you'll have a certificate of ownership as well as mandatory government guaranteed insurance.

As you'd expect in Mexico, record keeping requirements in the bonded warehouse are very strict and fines for even minor mistakes severe. Key employees are background checked, and the authorities will make random checks on the facility. All this adds up to a level of security and cost effectiveness that you just don't get when using private warehousing facilities

If you are serious about expanding your exportation markets into Mexico, or growing your current levels of business conducted there, then using a bonded warehouse provides a huge range of benefits at reasonable cost. You can better supply existing customers, matching their ordering requirements at a more competitive price, and display your goods for sampling to new prospective customers.

From the bonded warehouse, your pre-checked and customs passed products can be easily and quickly distributed throughout Mexico with most of the costs of doing so fixed in advance.

You'll benefit from lower transportation costs, greater flexibility, and better customer service. And that's all good news for your cash flow, margins and your bottom line.