

875202



UNIVERSIDAD VILLA RICA

4
2oj.

*FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U. N. A. M.*

**“La Administración del Comercio
Exterior a Través de Apoderados
Aduanales”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

PRESENTA

ANA JIMENEZ SUAZO

DIRECTOR DE TESIS
ING. MBA. FEDERICO AVILA VINAY

REVISOR DE TESIS
C.P. MBA. RAMON RIOS E.

H. VERACRUZ, VER.

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MI ESPOSO:

Dr. Hugo Briseño Cruzado

**Con todo mi amor y admiración
por tu apoyo y confianza en mí,
que han sido la base para lograr
lo que hemos soñado.**

A MI HIJO:

Hugo Alberto

**Porque tu llegada a mi vida es
el principal motivo para aferrarme
con firme decisión a mis
sueños.**

A MIS PADRES:
Sr. Taurino Jiménez Rámos
y
Ma. Elena Suazo de Jiménez

**Como tributo al esfuerzo realizado
y su apoyo que fueron los cimientos
de mi formación.**

A MIS HERMANOS:

**Sara, Haydee, Esther, Martha, Abel,
Eliseo, Raquel y Eleazar, con cariño
por compartir conmigo mis logros.**

A MIS SOBRINOS:

**Con amor y como ejemplo para
que sigan adelante y logren
alcanzar lo que se propongan.**

Al C.P. Ramón Ríos Espinosa:

Con cariño y respeto, porque gracias a su valiosa ayuda y su amistad sobre todo, alcance el sueño de todo universitario.

Al Ing. Federico Avila Vinay:

Con admiración y cariño por haber confiado en mí y distinguirme con su sincera amistad.

Al LAE Andrés Costales:

Con sincero aprecio por su ayuda y consejos y principalmente por su amistad.

Al P.A. Antonio Hernández

Con cariño por tu gran ayuda y amistad.

INDICE	PAGINA
INTRODUCCION	1
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
JUSTIFICACION	2
DELIMITACION DE OBJETIVOS	4
HIPOTESIS	5
DISEÑO E INSTRUMENTACION DE LA INVESTIGACION	6
CAPITULO 1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	7
1.1 QUE ES EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	8
1.2 PRINCIPIOS RECTORES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN MEXICO	9
1.3 DISPOSICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	13
1.4 EEUU Y CANADA MERCADOS PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE NUESTRO PAIS.	14
CAPITULO 2 DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	20
2.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DEL COMERCIO EXTERIOR	
2.2 EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	24
2.3 EL COMERCIO EXTERIOR EN LA ACTUALIDAD	31
2.4 EL COMERCIO EXTERIOR EN EL PUERTO DE VERACRUZ	38
CAPITULO 3 LOS AGENTES Y APODERADOS ADUANALES	43
3.1 HISTORIA DE LOS AGENTES Y APODERADOS ADUANALES	
3.2 COMO NACE LA FIGURA DE AGENTE O APODERADO ADUANAL	47
3.3 DESARROLLO DE AGENTES Y APODERADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR	50
3.4 LA FIGURA DEL AGENTE Y APODERADO EN LA ACTUALIDAD	52
3.5 REQUISITOS PARA SER AGENTE O APODERADO ADUANAL	55
3.6 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE AGENTES Y APODERADOS	58

**DESARROLLO PRACTICO: LA ADMINISTRACION DE LOS SERVICIOS ADUANALES EN
UNA EMPRESA**

1.- PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS EN MEXICO	65
2.- LA GESTION ADMINISTRATIVA DE LOS SERVICIOS DE UNA EMPRESA	70
CONCLUSIONES	86
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Existe una problemática en lo que respecta a las importaciones en nuestro país, y son los altos costos que debe pagar el importador para el despacho de sus mercancías, lo que repercute de manera importante en el precio que paga el consumidor al comprar productos importados y tratándose de maquinaria y equipo o materias primas para completar un proceso de elaboración de algún producto o servicio, en el incremento de los costos de éstos.

Con fecha 1o. de Enero entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, dos países que como es sabido de sobra tienen un nivel de desarrollo por encima de nosotros, pero que dará como resultado el aumento elevado tanto de importaciones como exportaciones, situación que las empresas importadoras a gran escala deben considerar para encontrar la forma de abatir los altos gastos que pagan por los trámites de despacho de sus mercancías.

De ahí la necesidad de las empresas de encontrar mecanismos dentro del marco legal del comercio exterior que le permitan abatir los costos para efectos de sus negociaciones de comercio exterior, la mayoría de las empresas actualmente utilizan los servicios de agencias aduanales que son en cierta forma obstáculos para su crecimiento, por el costo al realizar sus despachos de importación, pero existe una alternativa para abatirlos dentro del marco legal y son los apoderados aduanales que pueden realizar los mismos trámites siendo empleados y por consiguiente percibiendo un sueldo y no cobrando el 0,45% por cada despacho.

JUSTIFICACION DEL ESTUDIO

Las empresas importadoras casi en su totalidad realizan los trámites de despacho de sus mercancías por medio de agencias aduanales las cuales hasta Octubre de 1991 cobraban el 0.45% sobre el monto total del pedimento, a partir de esta fecha se libera la tarifa lo que provoca un descontrol que afecta a los usuarios.

Nuestro país el pasado 12 de Agosto concluyó la negociaciones para establecer una zona de libre comercio integrado por Estados Unidos y Canadá el cual entró en vigor el 1o. de Enero del año en curso, creando al mercado más grande del mundo; con más de 360 millones de consumidores que en este tema se traduce en un aumento acelerado de las importaciones y exportaciones en nuestro país.

Nuestro estudio está enfocado a las importaciones y exportaciones que se realizan por medio de la Aduana Marítima de Veracruz; considerada la más grande de nuestro país, esto a la luz de dos criterios:

- 1).- De acuerdo al criterio administrativo y en función del volumen de las operaciones que realiza es grande, además del tonelaje de carga y el valor.
- 2).- De acuerdo al criterio legal y en función de su ubicación física es marítima.

Obviamente los gastos de las empresas importadoras que aumenten sus operaciones de comercio exterior verán incrementados los gastos para el despacho de sus mercancías; por lo que es factible tanto economicamente como administrativamente adquirir una patente para manejar sus negociaciones de comercio exterior e integrar los servicios de apoderados aduanales.

Si consideramos el crecimiento que tendrán las importaciones y exportaciones en nuestro país, podemos afirmar que las empresas importadoras se enfrentan ante un gran reto que es lograr el aumento de sus importaciones con la respectiva disminución de sus gastos, para lograr la supervivencia ante la dura competencia que trae aparejada el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

DELIMITACION DE OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Mostrar los beneficios Económico-Administrativo que tendrían las empresas que manejan grandes volúmenes de importaciones, si contarán con un departamento para el manejo de su comercio exterior a través de un Apoderado Aduanal.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- **Conocer el desarrollo histórico del comercio exterior.**
- **Conocer el desarrollo histórico de los agentes y apoderados aduanales.**
- **Determinar que es el Tratado de Libre Comercio y sus efectos sobre las importaciones y exportaciones.**
- **Determinar los gastos en que incurren las empresas que solicitan los servicios de agencias aduanales en lo que respecta al despacho de mercancías.**
- **Determinar los beneficios que obtienen las empresas que cuentan con apoderado aduanal.**

HIPOTESIS:

Con el establecimiento de un departamento dirigido por un apoderado aduanal para el manejo de su comercio exterior las empresas Importadoras/Exportadoras obtendrían beneficios económicos, administrativos y organizacionales.

DISEÑO E INSTRUMENTACION DE LA INVESTIGACION

El estudio estará basado en investigación de campo e investigación documental.

INVESTIGACION DOCUMENTAL

Se recurrirá a la Ley Aduanera, publicaciones del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Serie Fuentes y Estadísticas del Comercio Exterior en México, publicaciones especializadas sobre el Tratado de Libre Comercio, Estadísticas y evaluación de proyectos.

INVESTIGACION DE CAMPO

Se llevarán a cabo entrevistas a empresarios importadores, Agentes Aduanales y Apoderados Aduanales, autoridades competentes en asuntos como lo son personal de aduanas.

CAPITULO 1

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

EL tratado de libre comercio permitirá la creación de la zona de libre comercio más grande del mundo, ya que en ella habitan alrededor de 360 millones de personas. Además, el producto interno bruto de las economías de México, Canadá y Estados Unidos suman, en conjunto, mas de 6 millones de millones de dólares.

La fuerza de la zona de Libre Comercio en América del Norte, a nivel mundial, superará la que México, Canadá o Estados Unidos tienen actualmente en lo individual.

El Tratado de Libre Comercio es la suma de esfuerzos, el objetivo es alcanzar un TLC que corresponda a los intereses de su sociedad. El Tratado respetará íntegramente nuestra constitución y nuestras Leyes, permitiendo cumplir con los grandes objetivos que los mexicanos nos hemos fijado; consolidar la soberanía, promover el desarrollo y alcanzar la justicia.

El tratado significa mas empleo y mejor pagado para los mexicanos, esto es fundamental porque vendrán más capitales mas inversión por lo que podremos crecer más rápido y alcanzar mejores niveles en nuestra economía.

I.I QUE ES EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El TLC es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre tres países. También se incluyen reglas para regular la compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos. El número de productos mexicanos que ingresarán a Canadá y Estados Unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México. Esto se hizo en reconocimiento al distinto grado de desarrollo entre los tres países.

El TLC tiene disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido de que indique el contenido y composición de los productos alimenticios; la clase de fibras con que están hechas las prendas de vestir, así como las instrucciones de lavado y cuidado. Todas estas normas son indispensables en la vida moderna, pero su cumplimiento no debe utilizarse para impedir el comercio entre los tres países, por el impacto de ciertas actividades económicas en el empleo como son la industria textil que emplea a más de 800 mil personas; la automotriz que emplea a 450 mil personas y la actividad agrícola se negoció en capítulos especiales.

El comercio entre México y Estados Unidos asciende a más de 60 mil millones de dólares y con Canadá a mil doscientos. Con el TLC las compras y ventas entre los tres países aumentarán. Con mucha prudencia se previó que habrá diferencias de carácter comercial y por lo mismo se crearon instancias y mecanismos para resolverlas cuando se presenten.

El TLC es por consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países quitando paulativamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre tres países, México tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla en el exterior lo cual creará nuevos empleos que estarán mejor pagados. El TLC es, así, tan solo un medio más de la política mexicana del gobierno para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos.

I.II PRINCIPIOS RECTORES DEL TLC EN MEXICO

Dentro de los principios que regirán al Tratado de Libre Comercio, se establece que no entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.

No habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas entre otros. No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.

Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado., pues existen muchos bienes que tienen partes fabricadas fuera de la región de América del Norte. En este caso hay que determinar cuantas son y que valor representan para que puedan enviarse y venderse en México, Canadá y Estados Unidos sin impuestos.

Los bienes fabricados fuera de los tres países y que contienen un porcentaje reducido de partes fabricadas en la región no podrán beneficiarse de las ventajas del Tratado si se quiere enviarlos y venderlos en México, Canadá y Estados Unidos.

Con esto se pretende eliminar cuotas que ponen topes a la venta de los productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos, así como los aranceles o impuestos que gravan las ventas de productos mexicanos en estos países, así como se abrirán las puertas a inversionistas extranjeros en México.

En lo que respecta al sector textil, que comprende desde la fabricación de hilo y la producción de telas hasta la confección de prendas de vestir; se suprimen todas las cuotas existentes en Estados Unidos. México podrá vender hilos, tela y prendas de vestir hechos en México en las cantidades que quiera. Canadá suprime de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones.

En el sector automotriz, producimos casi un millón de vehículos desde coches hasta tractocamiones estos entrarán a Estados Unidos sin pagar impuestos, inmediatamente.

Por lo consiguiente las plantas existentes crecerán, ya que nuestros vehículos entrarán a los mercados más grandes sin pagar impuestos.

En la agricultura como la nuestra es la menos desarrollada se dará impulso a la infraestructura, además se podrá importar muchos productos; eliminándose impuestos del 61% de nuestras exportaciones agrícolas, tenemos la opción de las ventanas estacionales o la entrada de productos de la estación que al entrar no pagaron impuestos.

En lo que respecta a los servicios que son todas aquellas actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, así como el transporte, la educación, el turismo. También se considerarán servicios los que ofrece un médico, un abogado y los comerciantes pequeños y grandes.

Todas estas actividades son las más numerosas en las economías modernas y América del Norte se considera que representan más de dos terceras partes de la actividad

productiva. Para estas actividades tan variadas se acordaron ciertos principios de carácter general a fin de facilitar el comercio entre estos tres países.

El servicio de telecomunicaciones no forma parte del tratado, como tampoco la distribución de programas de radio y televisión, pero se permitirá usarlo para actividades modernas como son el fax, el envío de información computarizada o el videotexto. No son incluidos los servicios del IMSS ni la Educación Pública.

La mayor parte del transporte de personas y mercancías que vendemos van por carretera por lo que Estados Unidos y Canadá permitirán que los operadores mexicanos de autobuses turísticos puedan manejar en sus territorios.

Lo que son bancos, seguros, casas de bolsa, llamados servicios financieros, podrán entrar en forma paulatina al mercado mexicano, por lo que siempre habrá reglas para vigilar a los bancos y compañías de seguros, a fin de cuidar los intereses del público.

I.III DISPOSICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Las normas son disposiciones gubernamentales para proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y el medio ambiente, sus objetivos son garantizar la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen también existen reglas técnicas que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo, además de normas sanitarias y fitosanitarias plagas o enfermedades de animales o plantas.

Se precisa negociar sobre normas , por la diferencia de clima y regiones, así como de culturas que han hecho que las normas de cada país sean diferentes, situaciones que pueden impedir que un producto se exporte a otro por no cumplir con las normas.

Los tres países convinieron en conservar sus derechos de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus normas, las cuales no se utilizarán para impedir el acceso de productos de los países del tratado y procurarán de hacer compatibles sus normas con base en las disposiciones internacionales, se establecerán procedimientos para comprobar que las normas se apliquen correctamente y así evitar obstáculos a las exportaciones.

En lo que respecta a compras de gobierno, estos tres países compran grandes cantidades de productos para hospitales, escuelas, carreteras, presas, etc., en lo que respecta a las empresas mexicanas como PEMEX y la CFE también compran grandes cantidades de materiales.

Todos los países dejan un porcentaje de estas compras para sus productores y el resto lo abren para los productos de otros países las compras de Estados Unidos se abrirán a concurso con el Tratado serán de 53 mil millones de dólares al año, las de Canadá de 11 mil y las de México de 8 mil.

También se podrá competir para ganar contratos de construcción de obras, pues se harán programas especiales en los tres países para la micro, pequeña y mediana empresa. Habrá un comité especial que dará a conocer los procedimientos de compras del sector público, identificará oportunidades de asociación y promoverá el comercio entre ellas; no entrarán en estas ventas los medicamentos del cuadro básico del ISSSTE y del IMSS., las compras del gobierno mexicano, las de PEMEX y las de CFE reservarán cantidades especiales para los productos mexicanos.

En lo que respecta a las prácticas desleales, como son el que un país venda más barato afuera que adentro se le puede acusar de no jugar limpio, esto se llama antidumping así que los países afectados por un juego sucio pueden castigar con un impuesto a los productos que son vendidos con dumping.

Las salvaguardas son excepcionales y deben utilizarse clara y transparentemente, cuando un país vea que existe una amenaza grave para una actividad productiva puede recurrir a una "salvaguarda" que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad que se ve amenazada. Para ello, se pueden parar las importaciones del extranjero; utilizar una salvaguarda cuesta. El país que la usa debe otorgar otros beneficios que compensen al país exportador.

La propiedad intelectual es el derecho que tienen los inventores para vender sus descubrimientos así como los avances técnicos para fabricar mejor algún producto; por lo que los inventores mexicanos estarán seguros de que no les roban sus descubrimientos, la protección a los descubrimientos, inventos, patentes y marcas dará confianza a los inventores de otros países para venir a México o enviar su tecnología.

Además se protege a la marca de la ropa, la explotación comercial de los discos y los diseños de modas, muebles, juguetes, etc. También se protege el origen geográfico de un producto: Gracias al Tratado el tequila y el mezcal, para ser vendidos en Estados Unidos y Canadá tienen que estar hechos en México, se prohibirá su venta si están fabricados en otros países del mundo.

En lo que respecta a la solución de controversias actualmente los intercambios entre México y Estados Unidos y suman más de 60 mil millones de dólares y con Canadá son mil doscientos, con el Tratado aumentarán las compras y las ventas entre los tres países. Siempre habrá diferencias y para resolverlas, el Tratado establecerá una lista de ARBITROS de los tres países para que resuelvan los posibles pleitos como en el fútbol, los árbitros pueden ser de México, Canadá, Estados Unidos y de otro país.

Cuando surja una diferencia, por ejemplo entre México y Canadá, habrá dos árbitros de México y dos de Canadá. Además habrá un quinto árbitro que deberán escoger México y Canadá y si no se ponen de acuerdo se nombrarán por sorteo.

I.IV ESTADOS UNIDOS Y CANADA MERCADOS PARA LAS EXPOTACIONES EN NUESTRO PAIS

El tratado nos dará mayores oportunidades para la venta de nuestros productos a Canadá y Estados Unidos quien ha sido el mayor mercado para los productos mexicanos; en el siglo XX, México ha realizado profundas transformaciones. De la Revolución de 1910 emergió un país dinámico que transitó de una economía predominantemente agrícola a una de carácter industrial, que ocupa hoy el decimoquinto lugar entre las naciones del mundo.

A partir de los años ochenta, México se ha convertido en un exportador de productos no petroleros. En 1990, las exportaciones totales de México ascendieron a 41,122 millones de dólares. De este total, el 73% se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

También en ese año, las principales exportaciones de México a ese país, por su valor, fueron: combustibles, aceites minerales, vehículos, turbinas artefactos mecánicos, material eléctrico, legumbres y hortalizas. México es el primer proveedor de Estados Unidos en televisores de color, radio-grabadoras, circuitos impresos, cinturones de seguridad, conductores eléctricos aislados, aparatos eléctricos, ganado bovino, cobre,tequila, cinc, entre otros productos.

Canadá es otro socio importante de México y ya firmó un TLC con Estados Unidos; el canadiense es un mercado de gran potencial para México, tanto en materia comercial como de inversiones. México es el principal proveedor de Canadá entre los países de desarrollo, y el noveno a nivel global.

México le vende una gama cada vez más amplia de productos con mayor valor agregado, es decir, manufacturados. En 1981 el petróleo representaba el 89% de las exportaciones mexicanas a ese país, mientras que en 1990 solamente alcanzó el 3% las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadienses a 1,730 en el periodo de 1986 a 1990, lo que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.4 por ciento.

México es el principal proveedor de Canadá en varios productos entre los que destacan televisores, químicos, tequila, frutas y legumbres.

Por su valor las principales exportaciones de México a Canadá son: motores, partes de carrocerías, componentes de computadoras, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras y televisores.

Un TLC permitirá superar en forma gradual los obstáculos que enfrentan nuestra exportaciones a Canadá y Estados Unidos; entre los obstáculos más comunes encontramos:

Las Barreras Arancelarias, es decir los impuestos que los gobiernos agregan a los precios de los productos de importación haciéndolos más caros y en consecuencia, menos atractivos para los consumidores.

Las Barreras No Arancelarias:

a) Las Cuotas.- La producción de muchos bienes, por ejemplo los textiles, la leche y sus derivados, el azúcar, el chocolate, el algodón y otros, no pueden ser exportada más

alla de las cuotas fijadas por los gobiernos que han establecido límites sobre las cantidades que pueden ingresar a sus mercados.

b) Las Normas_ Sanitarias, Industriales, Ecológicas, etc. el mejor ejemplo de la utilización de una norma para frenar el comercio, lo constituye el caso del aguacate. México lo exporta Europa, pero no a Estados Unidos porque hace mucho tiempo sufrió los efectos del gusano barrenador y aunque esta ya se eliminó, continúa todavía la restricción sanitaria para su ingreso.

Un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos significa contar con reglas claras, transparentes y sencillas que permitan que los flujos comerciales entre los tres países sean más amplios y ágiles, gracias a la eliminación de todo tipo de barreras.

Además, es importante tomar en cuenta que en la actualidad los países del mundo se agrupan y organizan para sumar esfuerzos a fin de aprovechar las ventajas de cada uno. Los países que no se incorporen a esta nueva dinámica de cambio, corren el riesgo de quedarse solos sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin acceso a los grandes mercados lo que se traduciría en falta de empleos, bajos salarios y productos caros y de mala calidad.

Con el Tratado, América del Norte, (México, Canadá y Estados Unidos), podrá producir en mayores cantidades con mejor calidad y más barato lo que permitirá competir de mejor manera en todo el mundo.

Los países forman bloques económicos para sumar esfuerzos, el proyecto de crear una zona de Libre Comercio en América del Norte no es el único a nivel mundial. Existen otros grupos de países que han formado bloques con propósitos parecidos, en América

del Sur, por ejemplo, los llamados Pacto Andino y Mercosur. En Europa existe la llamada comunidad Europea; en Asia se encuentran los países que forman la Cuenca del Pacífico (Japón, Corea del Sur, Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia, Taiwan y Hong Kong).

CAPITULO II

DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

II.I ANTECEDENTES HISTORICOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Desde que los primeros hombres se dieron cuenta que cualquier artículo o producto que consideraban de su propiedad podía tener un valor determinado y ser cambiado entre ellos mismos de acuerdo a sus necesidades o gustos, desde ese momento se estableció el trueque.

Posteriormente, esos hombres ya en grupos organizados en áreas territoriales, se amurallaron e idearon que a esos intercambios podían imponer tributos o aranceles por dejarlos salir de dichos territorios, para entonces ya habían inventado la moneda como unidad de medida " de pago", "medida de valor", fijaron lugares o puertas en sitios adecuados en el Imperio Romano, que Heródes en el siglo 30 A.C., hizo famosas las ocho puertas que rodeaban el templo: la Triple, la Duplice, la Tadi, la Susa o Dorada, la Real, la de Salomón, la Corintia y Hermosa, por estos lugares entraban los viajeros o peregrinos que importaban ganado, pagando los diezmos en dinero o denarius a los publicanos o exactores que eran los cobradores de derechos aduaneros, personas privadas de todo derecho civil y político hebreo.

Fueron los árabes los que denominaron "adayuan", a lo que hoy se le dice "aduana", que quiere decir registro o libro de cuentas, también se llamó "dlouan", por intermedio del italiano antiguo "doana", osea la casa donde se cubren los derechos.

De este modo, la aduana es en su origen una institución de las más antiguas, puramente fiscal y prescindimos del otro carácter que se le emplea, como instrumento de protección económica en las relaciones comerciales e industriales, al servir de barrera en la concurrencia de productos extranjeros, siendo las aduanas recintos que sirven para recaudar impuestos o aranceles establecidos en cada país, a las mercancías que son objeto de comercio exterior, son en términos generales de importación, pudiéndose realizar operaciones de carácter definitivo, temporal o especial.

Hay que hacer notar que en Roma, las aduanas existían desde los primeros tiempos de su monarquía y su creación se atribuye a Anco Marcio, que al hacerse dueño de Ostia, abrió aquel puerto al comercio con los extranjeros, de ahí que sin duda la denominación de "portorium", (a porto), que se dio al impuesto y que se conservaron en aquellos artículos que circulaban por tierra.

Los impuestos aduaneros tienen un remoto origen en todos los pueblos de la antigüedad donde tuvo alguna extensión el comercio, siendo los navegantes Cretenses y Fenicios los que trazaron las primeras rutas marítimas.

La seguridad que reinaba en el mediterráneo que en el tiempo de los romanos permitió un pronto desarrollo de las primeras relaciones comerciales conocidas, adentrándose poco a poco por las tierras y abriendo caminos trazados sobre lo desconocido. Las infiltraciones de derechos de peaje y tasas que posteriormente se trasformaban en derechos de aduanas.

Menciona Tito Livio que César llevo a cabo grandes reformas financieras generalizando los tributos con frecuentes alteraciones, imponiendo cuotas que en los

tiempos de los emperadores bizantinos tuvo de un doce y medio por ciento sobre el valor de los géneros.

El impuesto de "portorium", comprendía también a los de peaje, portazgos, etc. Alcanzando a toda clase de objetos incluso a los cadáveres que se trasladaban de una parte a otra, también a los esclavos cuyos dueños para pasarlos de contrabando los vestían a la entrada con ropas reservadas a las personas libres. Los recaudadores o publicanos cuando corrían los impuestos se llamaban "partidores", y los sacaban con tanta rudeza que la república los abolió, según afirma Cicerón, no por el gravamen mismo sino por los abusos que la recaudación producía.

En las Repúblicas Italianas, Venecia en especial, adoptaban políticas restrictivas encaminadas a proteger sus brillantes manufacturas y del monopolio que disfrutaban del comercio con el Oriente, organizando con estas miras sus aduanas.

Inglaterra por el contrario, redactó sus leyes arancelarias con criterio fiscal en el siglo XVIII, entró por el camino de la protección llegando hasta prohibiciones con su famosa legislación sobre el comercio de los cereales.

Francia, que desde el siglo XII conocía las prohibiciones sobre exportación, por iniciativa de su ministro Colbert, hizo sus famosos aranceles de 1664, con todas las consecuencias del sistema protector. Alemania dió un gran paso al comienzo del siglo XVII estableciendo el Zollverein, unión o liga aduanera en que sucesivamente fueron entrando los pequeños estados de la Germania. El comercio a cada momento gravado y detenido por las numerosas líneas de aduanas que cruzaban el país era casi imposible sostener ese régimen fiscal, por lo que con el arancel único y de un solo impuesto resultó provechoso para los intereses económicos, comerciales y fiscales.

España, por último, ya cuenta con el "portium romano", con los "diezmos de puertos", el "almojarizazgo" de los árabes , como antiguos precedentes de la renta de aduanas. Se cobraba ya en los reinos cristianos de la edad media el diezmo de puertos, mojadoso de mar y secos osea el transporte por tierra de aquellas mercancías que pasaban de uno a otro estado.

II.II EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

Ya mucho se ha escrito acerca de los primeros contactos que tuvieron los indígenas y los europeos desde fines del siglo XV, a raíz del descubrimiento de América por Cristóbal Colón. Sabemos la espectación que causó a los europeos la flora y la fauna, lo mismo que a los indígenas americanos les causaban las costumbres y el aspecto de los descubridores.

El hombre, se ha caracterizado por su sociabilidad y necesidad de establecer intercambio de ideas, materias primas y productos con los demás miembros de la colectividad y con sus vecinos; las fuentes históricas concuerdan en el sentido de que antes de la llegada de los españoles, ya existían relaciones culturales y comerciales, entre México y Centroamérica que se remontaban a varios siglos atrás.

Ya existía una gran organización comercial que abarcaba desde las costas de Veracruz y Tabasco y el Altiplano Central de nuestro país, hasta Centroamérica, que apoyan con referencias los hallazgos arqueológicos provenientes de sitios alejados físicamente, tal como sucede al estudiar la cultura maya que comparte con Guatemala y Honduras una de las más brillantes tradiciones antiguas, no solo de América sino del mundo.

Según los cronistas españoles, Yucatán, Campeche, Quintana Roo, Chiapas, las Islas de Sacrificios en la Costa del Golfo, la región costera de Veracruz y Tabasco, Oaxaca, practicaban el comercio exterior con intercambios así como con Centroamérica destacando Honduras y Guatemala.

Con estos intercambios comerciales surgieron los grandes centros y rutas, que estuvieron ligados al funcionamiento y desarrollo de esos lugares. Así los Aztecas, grandes comerciantes, alcanzaron situación de privilegio en la escala social y se hablaban con los jefes militares y los grandes señores informando sobre rutas y posibilidades económicas y defensivas de otros pueblos y regiones, constituyendo una especie de avanzada de las conquistas bélicas y expansiones territoriales de los Aztecas.

De los comerciantes Mayas, no existen evidencias de que hayan tenido ingerencias en asuntos militares o políticos con sus colegas los Mexicas; en cambio existen datos de que sí ocuparon posiciones altas de carácter social y aun los hijos de los nobles y señores activistas comerciales siendo elegidos jefes y señores al más alto mercader.

Según los cronistas el mercado estaba situado junto a los templos y nos hablan de una corte mercantil, situada en una esquina del mismo templo con la presencia de ciertas autoridades que vigilaban y resolvían los problemas de intercambio comercial.

A la llegada de los españoles, los indígenas no poseían bestias de carga ni barcos de vela, ni utilizaban la rueda como medio de locomoción. Sus medios de transporte y carga éran la gente por lo tanto el esclavo fue útil mercancía.

El momento del gran auge lo tuvieron los mexicanos desde que subió al trono Moctezuma Alhuicamina (1440-1469), que es cuando se consolida el Anáhuac; siendo el señor más poderoso que logró mas tributo: jade, turquezas y plumas raras, bellas y finas. La estructura social y el prestigio de las clases sociales se determinaban en grado por su indumentaria, para distinguir a simple vista el prestigio de las personas según sus grados.

Fueron las artes suntuarias en el México prehispánico las que distinguían a nuestros indígenas siendo el arte plumario, la lapidaria, la metalisteria y textiles, las artes que más lograron cristalizar en nuestro pueblo la admiración de la belleza y lo exquisito del material especialmente la pluma, que decoraban con conchas, corales y huesos.

A la llegada de los españoles en su conquista a México, se encontraron que el estado económico de sus pobladores se basaba en la propiedad de la tierra y el comercio, los "tributarios" era otro de los aspectos importantes que regia el panorama económico quienes aportaban desde mazorcas de maíz hasta plumas preciosas cacao, canutos de polvo de oro, escudos, papel, algodón etc.

Los comerciantes y artesanos también tenían que pagar el "piso" o lugar ocupado por su mercancía en el "tianguís", que según fuera esa, así se les exigía cumplir el impuesto, cuyo monto era aumentado con las "multas", que se imponían a los infractores de los reglamentos de ventas (trueque) y a los que falseaban las medidas éran encarcelados.

Una multiplicidad de productos entraban y salían de cada zona, empezando con los cereales y terminando con las artesanías hasta las más diminutas como anillos, collares, etc; una etapa superada en el intercambio comercial encontraron los españoles en su conquista hispana, los grupos de indígenas, sin importar lengua o costumbre, celebraban alianzas o pactos de comercio y guerra para intensificar esos renglones de la vida diaria, con intercambios constantes directos de costa a costa de península a península como se ha comprobado en las fuentes históricas de la arqueología la unificación de la llamada Nueva España estaba ya en su etapa formativa, solo faltaban detalles para llegar a su totalidad.

El descubrimiento del nuevo mundo produce nuevas corrientes comerciales, siendo en principio unilaterales. Los países descubridores tratan de acumular riquezas y evitar su fuga: es el mercantilismo. Países como España y Portugal detentadores de metales preciosos, se aferran a conservarlos.

El mercantilismo ejercía sobre España una poderosa influencia en los siglos XVI, XVII y parte del XVIII. La doctrina mercantilista es un eslabón entre la época medieval y el liberalismo. El economista inglés Adam Smith define el mercantilismo como un "sistema comercial y mercantil", en el que se le da a los metales un valor económico superior al de otras mercancías así como si la riqueza consistiera en tener la posición del oro o plata. Algunos autores definen como una unidad de política económica de los monarcas para consolidar sus imperios y el afán de dominio y poder político, reintegración, consolidación y expansión en sus imperios.

Se crean pequeñas industrias manufactureras en Inglaterra, Francia y Holanda. Todas las naciones transforman sus riquezas y, al mismo tiempo contruyen una barrera contra las infiltraciones de una creciente competencia y mediante la instauración de derechos de peaje y tasas que posteriormente se transformaron en derechos de aduanas.

El acta de Cromwell, en 1641, fué la que podríamos llamar tarifa aduanera establecida para proteger y estimular la producción nacional.

Las ideas centrales del mercantilismo pugnan por una balanza comercial positiva mediante la exportación de "manufacturas" a fin de lograr una abundante recaudación de dinero y también el atesoramiento de los metales preciosos.

Por anterior se empezaron a sobrecargar los derechos aduaneros, no siendo posible precisar desde cuando surgió este fenómeno, pero en el siglo XVIII; esto ya sucedía en Italia, especialmente en Venecia, ocurre a mediados del siglo XIX en los países bajos y más tarde en Francia, Inglaterra y España.

Con el mercantilismo se origina que los países con miras a la riqueza y como medio para alcanzar el poder, necesiten de un mejor ejército, y muchas municiones, provisiones y sueldos para lo cual es necesaria una buena recaudación fiscal, y los mejores medios para obtener esos tesoros son la aventura del comercio de ultramar.

El imperio español se desarrolló en este ambiente, las ideas medievales de moderación apenas si fueron sostenidas por la iglesia. El estado era el centro del poder y del control económico, España al adueñarse de los metales preciosos del nuevo mundo se cree liberada a producir y no sufrir la escasez de dinero que era considerada como la principal causa de la pobreza y desocupación y atraso en general.

En su actitud productiva llega a una situación de economía natural, producir lo necesario para aprovecharse en casa y en sus colonias, ya que en América era fuente inagotable de oro y plata. Con esto vino una situación interna que motivó el alza exagerada de los precios, con el transcurso del tiempo España cambió de política: no podía competir en calidad ni cantidad con las "manufacturas" de los países vecinos y por lo tanto debía de ingeniar para retener su oro y plata para que no se fugaran a través del cambio de mercancías extranjeras en sus colonias, cuidando además de conservar su propia navegación.

Para tal efecto, España prohibió el comercio directo con otros países y estableció nuevas industrias competitivas en sus dominios, a fin de asegurar el consumo exclusivo.

de su producción; aprovechamiento de sus naves totalmente, control de sus recursos y participación de la riqueza través de sus impuestos arancelarios.

La administración de estos gravámenes era directa aunque llegó a ponerse en manos de asentistas o arrendadores. Modalidad que esporádicamente llegó a observarse en México aún concluido el coloniaje.

No cabe duda que cuando los impuestos pesan sobre los contribuyentes, estos siempre buscarán la forma de eludirlos y la prueba la tenemos desde que el hombre se ingenio a percibir un valor por el cambio de un artículo u objeto, el engaño el fraude y el cohecho son prácticas muy nocivas que sangran y debilitan a las naciones.

En la época Independiente primer arancel que rige en México después de la llegada de la independencia nacional; es el arancel general Interino para el gobierno de las aduanas marítimas en el comercio libre del imperio, establecido por una orden de la soberana junta provisional gubernativa en el cumplimiento del Plan de Iguala y de los tratados de Córdoba, Septiembre de 1821.

Estos documentos son de un gran interés histórico, pues son las primeras tarifas de importación y exportación publicadas por la República Mexicana, y en ellas, se establece una serie de principios, siendo liberales en contradicción con el orden que pretendían mantener en esta materia.

En el período porfirista se reflejo claramente la influencia del liberalismo de la libre empresa, otorgando el estado facilidades industriales y agrícolas para su desarrollo. Se verificaron cuantiosas Inversiones extranjeras, siendo un factor importante y determinante para que el gobierno eximiera de impuestos a la importación, la maquinaria y equipo.

Al ser promulgada la constitución de 1917, se le asignan a la Federación y al Congreso de la Unión facultades para regular el comercio exterior, ya que deja en la esfera Federal la regulación de los impuestos de importación y exportación.

Dos son las preocupaciones que pueden observarse al inicio de la época revolucionaria, el fomento a la industrialización del país y el incremento a la agricultura deseando mecanizar a esta última con la importación de tractores y herramientas, para obra de expansión.

México, como muchos otros países, después de la segunda guerra mundial entró en un intenso y dinámico desarrollo económico, que lo hace aparecer ante el mundo como nación en proceso de desarrollo buscando su independencia de agresiones comerciales, tecnológicas, etc. De otros países más fuertes.

II.III EL COMERCIO EXTERIOR EN LA ACTUALIDAD

Ante la necesidad de generar el desarrollo económico por una vía diferente al endeudamiento y la venta de hidrocarburos, la política comercial se ha orientado a elevar la eficiencia productiva e incrementar en forma sostenida las exportaciones de productos no petroleros, sustituir selectiva y eficientemente, importaciones y ampliar y diversificar los mercados de exportación.

Esta política se delineó asociando las acciones de desarrollo industrial y de comercio exterior a fin de formar un sector productivo articulado y competitivo interna y externamente; la estrategia de comercio exterior, se materializó en un proceso de racionalización de la protección que promovió elevar del aparato productivo con mayor capacidad competitiva, lo que ha ubicado a los exportadores nacionales en las mismas condiciones que las de sus competidores de otros países, a través del ejercicio de una estrategia de negociaciones internacionales capaz de promover la complementariedad económica con otras regiones y asegurar la penetración de nuestras ventas en los diferentes mercados del exterior y mediante la integración de las franjas fronterizas y zonas libres a la economía del resto del país.

El respaldo a la actividad exportadora fue un factor determinante en la estrategia de cambio estructural. El reforzamiento de apoyo y su adecuación a los cambios de las economías nacional e internacional, proporcionaron a los exportadores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa, a las que otros países brindan a sus exportadores, respetándose las normas internacionales en la materia.

Dentro de la política de fomento a las exportaciones y para fortalecer el impulso de éstas la estrategia se ha consolidado en el programa de fomento integral a las exportaciones, cuyos objetivos principales son: promover la diversificación de mercados y productos estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en cadena productiva y bienes exportables.

Los programas de importación temporal para la exportación tienen como objetivos primordiales: la devolución de impuestos de importación a exportadores (draw back), los derechos de importación de mercancías para importación (dimex); la instauración del sistema de simplificación y desconcentración administrativa; la Carta de Crédito Doméstica (ccd), y la ampliación de créditos que son programas emanados de profiex, contribuyen al apoyo de las exportaciones de manufactura.

La ley de comercio exterior, en cuanto sus preceptos y bases jurídicas, configura un sistema de fomento al comercio exterior y de defensa de la industria nacional, de acuerdo a la modernización de la estructura de protección que se lleva a la práctica.

Con éste propósito; se expidió el reglamento de la ley en materia de prácticas desleales de comercio internacional, que determinó normas detalladas acerca de plazos, términos, pruebas, determinación y montos de cuotas compensatorias provisionales y definitivas, regulación sobre la producción nacional y demás medios de defensa aceptados internacionalmente.

A través de la ley y su reglamento, se proporcionó transparencia y objetividad a los procedimientos para combatir las prácticas de dumping y subvenciones que pudieran presentarse en la importación de mercancías; adicionalmente, se redujo el número de

mercancías sujetas a permiso de exportación, se simplificaron los trámites y se otorgaron facilidades en la relación de operaciones de trueque e intercambio compensado.

En materia de comercialización internacional, continúa el esfuerzo de integrar un marco legislativo que propiciará el desarrollo de consorcios de comercio exterior capaces de ayudar al crecimiento armónico de la economía del país, por lo que se procura establecer acuerdos inmediatos en lo que se refiere a productos tropicales, la creación de un sistema de salvaguardias que incluye elementos sobre consultas, compensación, vigilancia, selectividad, el reconocimiento del vínculo entre las necesidades de crecimiento económico de los países y de los asuntos comerciales, la deuda externa y las cuestiones financieras y la determinación de una nueva estrategia que contemple soluciones integrales.

En las relaciones comerciales internacionales, se ejerció una política pragmática, basada en el principio de equidad, que permitió fortalecer la cooperación económica con los socios comerciales del país y participar en forma activa en los foros multilaterales para acrecentar los acercamientos bilaterales.

La participación de México dentro del proceso de integración se ha mantenido activa, suscribiendo acuerdos de complementación económica con Argentina, Perú, Uruguay y Venezuela que abrieron amplias posibilidades para el comercio bilateral y para una complementación económica, especialmente por sectores productivos, con inversiones y transferencia de tecnología, asimismo, México suscribiendo acuerdo de apertura de mercados a favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay.

Con las naciones Centromericanas, así como con Cuba, se promovieron mayores niveles de comercio dentro de un intercambio equilibrado, mediante una mejor utilización

de las preferencias que México otorga unilateralmente a estos países por medio de los acuerdos de enlace parcial.

En el trato bilateral, México llevó a cabo acercamientos con los países industrializados a fin de mejorar los mecanismos de cooperación, tomando en cuenta las diferencias de desarrollo económico, en todos los foros se ha insistido en la eliminación de obstáculos al comercio y la no creación de otros que limitarán el intercambio mundial. Tales prácticas frenaban sus exportaciones y que al reducirse la obtención de divisas, se menguara la capacidad para comprar mercancías extranjeras necesarias en la producción y, por tanto disminuirá su margen para enfrentar los compromisos financieros de su deuda.

Los contactos bilaterales con países de economía centralmente planificada de intensificación, pugnan por la ampliación de los intercambios comerciales, conforme a diversas modalidades incluyendo la consideración de futuras operaciones de intercambio compensado o trueque que contribuyeran a la diversificación y al fomento de las exportaciones no tradicionales.

En un hecho establecido que las prácticas del comercio exterior se han instalado progresiva y universalmente al financiamiento como elemento componente que determina el grado de competitividad de las exportaciones de cada país, principalmente en cuanto a productos manufacturados, partiendo de que el financiamiento competitivo es indispensable para la estabilidad y el crecimiento de las exportaciones de cualquier país, siendo sus estrategias correlativas a la cuenta y velocidad de los objetivos nacionales, y aceptemos también que las tendencias de la economía universal no nos dan indicación de que el clima de competitividad vaya a suavizarse en el futuro.

Es más, para México, las exigencias actuales y futuras de competitividad son más intensas que para la mayoría de los países, ya que estamos comprometidos en un cambio estructural de apertura al exterior, que nos obliga a lograr durante los años venideros, cuotas de exportación excepcionales, muy superiores a los promedios propios y a los generales.

La evidencia histórica en escala mundial muestra que existe una relación estrecha entre comercio internacional y crecimiento económico, el desarrollo económico consistente entre otras cosas en que permite un aprovechamiento máximo de lo que les sea más conveniente, como es claro, mediante el intercambio un país obtiene mercancías que no puede producir o que otros países están en condiciones de fabricar. Los recursos naturales se explotan si se cuenta con un mercado internacional de gran amplitud, así cada país aprovecha no solo sus propios recursos productivos sino también los de otras naciones, de modo, que en conjunto, todos tienen la mayor cantidad de bienes y servicios por medio del comercio exterior.

La orientación de las relaciones económicas de nuestro país con el exterior constituye un elemento clave de la estrategia de cambio estructural además del adecuado desenvolvimiento del intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo está estrechamente vinculado, con la recuperación económica sostenida del país; nos encontramos en la urgente necesidad de incorporarnos a las condiciones prevalecientes en el mercado internacional, las relaciones que vayamos incrementando con el resto del mundo, constituirán un elemento básico para el desarrollo del país.

La actividad exportadora se ha ido dinamizando en México como resultado de la influencia de varios factores, entre los que destacan la búsqueda de nuevos mercados ante la contradicción del mercado interno, la necesidad de divisas de las empresas para el

pago de sus deudas, y el cambio estructural que esta permitiendo a la planta industrial vincularse de manera eficiente con el exterior.

Ante el reto que se presenta, el sector empresarial mexicano ha dado muestras de correr riesgos y participar vigorosamente con inversiones importantes, creando nuevos productos. En el ejercicio de sus relaciones internacionales, el empresario mexicano esta promoviendo con inversiones importantes entre industriales del país y empresas internacionales que aporten la tecnología y los mercados, así como los recursos complementarios de capital, en proyectos orientados a la importación y exportación.

Ahora más que nunca es indispensable que México cuente con las divisas suficientes para importar los bienes de consumo indispensable para nuestro pueblo, en los cuales somos deficiarios, como los insumos industriales que nos permitan seguir desarrollandonos y pagar nuestros compromisos financieros internacionales, nuestra experiencia histórica, y la de otros países, nos indican claramente que solo se podrá aumentar considerablemente nuestros ingresos de divisas con un modelo de desarrollo abierto que permita especialización de nuestras actividades en aquello que tengamos ventajas comparativas, esto implica la liberación de comercio internacional.

Como es obvio, la sola liberación del comercio exterior no será la varita mágica que desencadene el proceso de modernización de nuestro aparato productivo y el incremento de la eficiencia en todos los sectores de nuestra sociedad. Es preciso que la liberación vaya acompañada de medidas de política interna que realmente promueva la mayor productividad.

En resumen, la liberación del comercio exterior es una condición indispensable para que México pueda modernizarse y hacer más productiva y eficiente su economía, a

su vez, el hecho de eliminar la protección no arancelaria y reducir considerablemente la arancelaria le da un carácter de urgencia a la tarea de reconvertir la industria para modernizarla.

La sola liberación del comercio no desencadenará automáticamente el proceso de modernización, sino que se requiere todo un conjunto de medidas coordinadas para impulsar todo el aparato productivo, tanto el dirigido al mercado externo, como el que atiende al interno, una parte importante de estas políticas es la reducción del déficit hacendario del sector empresarial.

II.IV EL COMERCIO EXTERIOR EN EL PUERTO DE VERACRUZ

Como parte de la estrategia para impulsar el desarrollo del país y por conducto de PUERTOS MEXICANOS, organo desconcentrado; se ejercen las funciones de autoridad, planeación y vigilancia de las actividades portuarias, cuya operación fue comisionada a tres empresas privadas. Abriéndose así, una libre competencia para brindar los servicios requeridos en la importación y exportación.

El Puerto de Veracruz dispone de 19 posiciones de atraque para tráfico de altura dentro de los que destacan 5 terminales especializadas en: contenedores, líquidos, granos, aluminio y de cemento, 3 posiciones de atraque para tráfico de cabotaje, que suman una longitud aproximada de 3,535 metros, correspondiendo 3,207 metros a los muelles de altura y 328 metros a los muelles de cabotaje, además:

24 BODEGAS DE TRANSITO PARA CARGA GENERAL	57,629 MTS.2
2 BODEGAS ESTACIONARIAS PARA CARGA GENERAL	11,070 MTS.
1 BODEGA ESPECIALIZADA PARA AZUCAR	4,800 MTS.2
1 BODEGA ESPECIALIZADA PARA GRANOS	3,150 MTS.2
16 SILOS PARA ALMACENAMIENTO DE GRANOS	1,700 MTS.2
3 COBERTIZOS	7,951 MTS.2
PATIOS DE ALMACENAJE PARA IMP/EXP	157,690 MTS.2
PATIO ESPECIAL PARA CONTENEDORES LLENOS	120,000 MTS.2
PATIO PARA CONTENEDORES VACIOS	113,547 MTS.2
1 ALMACEN ESPECIALIZADO PARA AUTOMOVILES	9,359 MTS.2

TERMINALES ESPECIALIZADAS:

CEMENTOS DE VERACRUZ: EXPORTACION DE CEMENTO.S.A. DE C.V.

ALUMINIO, S.A. DE C.V. : IMPORTACION DE ALUMINIO Y BRIQUETA.

CONASUPO: IMPORTACION DE GRANEL AGRICOLA.

LATEX, S.A. DE C.V. : IMP. DE PRODUCTOS QUIMICOS LIQUIDOS

MEXICANA DE TERMINALES, S.A. DE C.V.: IMP/EXP DE ACEITES Y LIQUIDOS.

ASTILLEROS UNIDOS DE VERACRUZ, S.A. DE C.V. : FABRICACION Y REPARACION DE EMBARCACIONES.

PEMEX : CABOTAJE DE PETROLEO Y SUS DERIVADOS.

SERVICIOS QUE OFRECE EL PUERTO :

PILOTAJE

A través de los pilótos de Puerto se auxilia al arribo de las embarcaciones.

REMOLQUE Y LANHAJE

Existe una empresa permissionaria que presta este servicio exclusivamente a autoridades portuarias, cuenta con cuatro remolcadores; dos propiedad de la empresa y dos de Puertos Mexicanos.

COMBUSTIBLE

Se proporciona a embarcaciones mercantes en los muelles y es proporcionado por PEMEX.

AVITUALLAMIENTO

Las agencias navieras contratan directamente con varias empresas privadas la prestación de este servicio.

AGUA POTABLE

Este servicio se suministra en los muelles del Recinto Fiscal, el responsable es CRAS.

REPARACIONES NAVALES

En el Puerto existen dos Astilleros de importancia; Astilleros Unidos de Veracruz, el más importante del país que cuenta con talleres, dos diques secos, un dique flotante así como muelles de reparación a flote, también existe el arsenal nacional número tres de la Secretaría de Marina el cual cuenta con un dique seco y talleres.

EQUIPO MAYOR

El Puerto cuenta con dos grúas de pórtico para contenedores y dos grúas de marco de patio propiedad de PUERTOS MEXICANOS y que son proporcionadas a las empresas permisionarias, bajo la modalidad de renta.

CARGA Y DESCARGA

Estos servicios los prestan las empresas permisionarias de Servicios Portuarios:

SERVICIOS DE MANIOBRAS PORTUARIAS:

CORPORACION INTEGRAL DE COMERCIO EXTERIOR

COMPAÑIA TERMINAL DE VERACRUZ

OPERADORA PORTUARIA DEL GOLFO

ALMACENAJE

Servicios que presta Puertos Mexicanos conforme a las normas de Gobierno Federal.

BASCULAS

Este servicio lo presta la empresa concesionaria

FIRE LATE, S.A.

Estos son servicios que prestan tanto Puertos Mexicanos como Agencias Navieras. En lo que corresponde a la Corporación Integral de Comercio Exterior encontramos los siguientes servicios:

DESEMBARQUE/EMBARQUE

I De bodega de buque a area de almacenamiento, o viceversa.

Consiste en tomar la mercancía de donde se encuentre estibada a bordo de la embarcación, formar la lingada estrobaría e izarla con el aparejo de la embarcación, colocarla sobre las planas, carretillas o cualquier otro equipo suministrado por los permisionarios y conducir la carga por medios mecánicos hasta la bodega, cobertizo o área abierta que se indique, en donde deberá quedar.

ENTREGA/RECEPCION

De área de almacenamiento a vehículo de transporte terrestre o viceversa. consiste en tomar, con equipo suministrado por los permisionarios, la carga de donde se encuentre estibada y trasladarla hasta el vehículo respectivo.

MANIOBRAS INTEGRADAS

De bodega de buque a vehículo de transporte terrestre (en su caso depósito), o viceversa. De bordo de buque a vehículo de transporte terrestre o, en su caso a/o de tanques, patios o bodegas particulares a donde lleguen las bandas o ductos.

Existe el servicio público de maniobras de carga en contenedores y sus complementarios y conexos.

MANIOBRAS A BORDO

- a) De buque a patio o viceversa
- b) Reacomodo en una misma línea de trabajo de grúa por unidad.
- c) Reacomodo, en diferentes líneas de trabajo de grúa

MANIOBRAS EN TIERRA

- a) De patio a vehículo de transporte terrestre o viceversa.

LLENADO / VACIADO

a) Directa

b) Indirecta

SERVICIO DE CONSOLAS PARA CONTENEDORES REFRIGERADOS

MANIOBRA DIRECTA

De buque a vehiculo de transporte o viceversa.

CAPITULO III

LOS AGENTES Y APODERADOS ADUANALES

III.1 HISTORIA DE LOS AGENTES Y APODERADOS ADUANALES

Con el nombre de Paz de Utrecht se conoce el conjunto de tratados firmados en Utrecht, Rastadt, Baden y Arabes en los años 1713 a 1715 y que pusieron término a la guerra de sucesión por la corona española. Fueron de gran importancia las consecuencias políticas de este tratado, pues Francia entregó a Inglaterra Acadia, Terranova y otros territorios en la Bahía de Hudson, etc., Y España por su parte, cedió a Inglaterra, Gibraltar y Menorca y perdió además los territorios del norte de Europa, los Países Bajos, Nápoles, Cerdeña, etc.

En el aspecto económico fueron muy significativos los resultados de dicha paz, pues se reconocía que sería "lícito y libre a los súbditos del rey de la Gran Bretaña comerciar con España y sus dominios", asimismo, se llevo a cabo, en 1713, el tratado del asiento de negros entre el rey de España e Inglaterra, concediendose a la compañía inglesa del Mar del Sur, el derecho exclusivo de importar durante 30 años, y además se concedió a la compañía de Inglaterra la gracia de cargar cada año para las Indias un bajel de 500 toneladas para traficar con las colonias españolas de América del Sur, mediante el llamado "navio de permiso".

Este navio de permiso fue un portillo abierto, del cual se aprovecharon los Ingleses sin el menor escrupulo para injerirse ya en una forma directa en el comercio de América, burlandose de las limitaciones y de la cautela del gobierno Español.

Como consecuencia de los deseos de reorganizar el comercio exterior español dentro de las modificaciones que sufría la política económica en general, se dictaron medidas para restringir los privilegios monopolizadores de los grandes comerciantes de Sevilla y Cádiz.

A pesar de que la compañía más poderosa del comercio de España fue establecida por los cinco gremios mayores de Madrid al fundarse en 1763 la compañía general y de comercio de los cinco gremios antes mencionados, las compañías privilegiadas del comercio más representativas de este siglo, sobre todo de la primera parte, lo representaban aquellas que se fundaron con objeto de intensificar el tráfico de España con sus colonias.

En distintas partes del norte de España se organizaron compañías mercantiles con privilegios especiales, para dedicarse al comercio de ciertos géneros en diversas comarcas de las Indias se permitió a éstas compañías, integradas principalmente por capitalistas catalanos y vizcaínos que pudieran flotar barcos a Indias desde los distintos puertos de Vizcaya o de Cádiz, y en ocasiones se les concedió un verdadero monopolio con algunos de los territorios coloniales españoles.

Perseguía así el estado español intensificar el tráfico de las comarcas, satisfacer aspiraciones de los mercaderes españoles, que reiteradamente venían protestando contra el monopolio de Sevilla, y conseguir una mayor seguridad en la navegación, a cargo de los propios mercaderes interesados, a los que se concedía al efecto privilegios especiales, aligerando con ello las pesadas obligaciones que venían gravando los escasos recursos de la corona.

En la época de los reyes católicos se pensó en dejar libre el comercio a todos los vasallos de la corona sin embargo, pronto se echó al olvido esta idea, estableciéndose en 1503 la célebre casa de contrataciones de Sevilla, quedando vinculado el monopolio comercial a esta ciudad que largo tiempo habría de ser la reguladora del comercio y la navegación ultramarinos.

Gerónimo de Uztariz que en 1724 estaba encargado de las dependencias de Hacienda perteneció a la marina, al consejo de la Real Junta de Comercio y Moneda; para el la creación de compañías de comercio con el propósito de desarrollar el comercio español es ineficaz para promover tal desarrollo, considera que el desarrollo de este tipo de compañías, tanto en España como en las Indias, sería lo mismo que estancar el comercio en varios individuos, en su opinión, la principal utilidad del comercio no dependía de que este se realizara por compañías, por flotas reglamentadas o libremente por cualesquiera negociantes particulares, vasallos del Rey de España, consideraba muy importante para la organización y el incremento del comercio exterior Español el establecimiento de "representaciones comerciales".

Solicitaba la reforma de la junta de comercio, con la introducción a dicha junta de hombres preparados y con experiencia en el comercio, solicitaba finalmente, inspirándose en Colbert, de quien se expresa como "el más celoso y diestro ministro que ha conocido Europa para el adelantamiento de la navegación y de los comercios", la creación de las academias para fomentar el comercio.

El 6 de marzo de 1778 y el 12 de Octubre de ese mismo año, el Conde de Aranda, primer Secretario del Estado y del despacho universal, dirigió ejemplares de las anteriores disposiciones de las sociedades económicas de amigos del país, a fin de que estas

instituciones auxllaran a los particulares interesados, por medio de consejos, cálculos, noticias e instrucciones, para que se incrementará la actividad económica en la península y todos los vasallos pudieran aprovecharse de las medidas liberalizadoras del comercio.

III.II COMO NACE LA FIGURA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL

El Consulado Español, derivado de Consolat del Mar Catalán, tuvo antecedentes en la economía medieval de la ciudad mediterránea, del prototipo de una simple corte marítima del siglo XIII en Valencia, el consulado del mar se convirtió en una corte mercantil permanente, con Jurisdicción sobre prácticamente cualquier tipo de disputa mercantil. Ulteriormente, éste tribunal consular constituyó una de las tres ramas del gremio corporado mercantil, la matrícula, o sea los agremiados; elegían a los jueces de su corte, generalmente un Prior y dos Consules, que éran al mismo tiempo comerciantes activos exoficio de un consejo electoral, éste consejo, o cuerpo gobernante representaba a los comerciantes en las negociaciones con otras organizaciones, administraba las finanzas del gremio y hacía cumplir los reglamentos comerciales dentro del marco legal de jurisdicción del consulado.

En una carta dirigida al rey y a los oidores de la Real Audiencia de México, el rey pedía opiniones sobre la solicitud que hicieron a la corona el Cabildo Municipal y un grupo de mercaderes para establecer en la ciudad de México un consulado, los reglamentos de las ordenanzas del gremio de Sevilla sirvieron de base con algunas modificaciones para precisar a los mercaderes elegibles: " todos los mercaderes, del Perú, Islas Filipinas de Occidente, Yucatán, Veracruz, Guatemala y todas las demás provincias de esta Nueva España", estaban invitados a participar, siempre que fuesen casados o viudos, o de 25 años de edad y domiciliados en México, quedaban excluidos los extranjeros, notarios, aprendices y comerciantes al menudeo.

En sentido estricto, el gremio éra la Universidad de Mercaderes, es decir, todo el conglomerado de mercaderes residentes en México, las ordenanzas estipulaban que

era obligatorio agremiarse todos los que ganaban el sustento en el comercio y tráfico de mercaderías.

El Consulado de México, a semejanza de los de España, nació de los deseos de un grupo de mercaderes de proteger y promover sus intereses y utilidades mediante la acción corporada de un gremio privilegiado y de un poder judicial independiente.

Además, los privilegios del gremio llegaron a considerarse prerrogativa exclusiva de los comerciantes de México y quienes querían establecer organizaciones semejantes en otras partes de Nueva España no eran escuchados, por los funcionarios de la corona.

Así con intenciones de regular las operaciones de comercio exterior nace la primera legislación sobre agentes aduanales siendo Venustiano Carranza Presidente de México, consideró, que para uso de los derechos y obligaciones de la personas que habitualmente gestionan, en nombre de otro, ante las aduanas de la República, el despacho de mercancías de importación y exportación, así como para garantizar los derechos del Fisco Federal y de los ciudadanos mexicanos, se hace necesario legislar sobre agentes aduanales y reglamentar sus funciones, dictando lo siguiente:

PRIMERA LEGISLACION

Artículo 1o. Para los efectos de esta ley, se reputan como agentes aduanales las personas que, en legítima representación de los dueños, remitentes o consignatarios de mercancías, gestionan habitualmente ante las oficinas aduaneras, la Dirección General de Aduanas o ante Cónsules o Vizcónsules de México en el extranjero, las operaciones que autoriza la Ordenanza General de Aduanas y disposiciones relativas.

Artículo 2o. En caso de duda sobre si cualquier individuo gestiona o no habitualmente, para los efectos del artículo anterior, la Secretaría de Hacienda resolverá lo que estime conveniente, previo informe del interesado y de la aduana respectiva.

Artículo 3o. Los extranjeros y sociedades extranjeras no podrán ser agentes aduanales, ni gestionar aún ocasionalmente, ante las oficinas aduaneras, siempre, que, conforme a las leyes de su país de origen, no puedan hacerlo los mexicanos. Esta prevención es aplicable a las sociedades mexicanas, siempre y cuando cuenten entre sus socios; si son en nombre colectivo o en comandita o entre sus consejeros o directores si son anónimas, extranjeros, respecto de los que existan las condiciones fijadas al principio de este artículo.

Artículo 4o. Para poder ser considerado como agente aduanal se necesita la autorización de la Secretaría de Hacienda, la que, en ningún caso podrá concederla a personas residentes fuera del país o que hubiesen sido sentenciadas por delitos del orden común, a una pena mayor de 6 meses de arresto o de \$500.00 de multa.

Artículo 5o. Tampoco se concederá autorización para fungir como agente aduanal, a los empleados de la Secretaría de Hacienda.

Artículo 6o. Los agentes aduanales tendrán los derechos y obligaciones que señala el reglamento que de ésta Ley se expida por el ejecutivo.

Artículo 7o. No se considerarán como agentes aduanales en ésta Ley, a las personas que como consignatarios de embarcaciones realicen el despacho de las mismas en consecuencia, podrán ejercer las funciones de tales consignatarios, los nacionales y extranjeros, siempre que no tomen intervención en el despacho de mercancías.

III.III DESARROLLO DE LOS AGENTES Y APODERADOS ADUANALES EN EL COMERCIO EXTERIOR

En 1850, ante la necesidad real de facilitar al industrial y comerciante su participación en el comercio internacional surge la figura del agente aduanal, basándose fundamentalmente en la especialidad técnica que se requiere para efectuar las operaciones de comercio exterior y la situación física de los puertos y las fronteras. No existía la patente de agente aduanal sino hasta fines del siglo pasado y principios de éste cuando se inició la regulación normativa de la operación aduanera.

Así en la "Ordenanza General de Aduanas Marítimas y Fronterizas, de Cabotaje y Secciones Aduanales" expedida en Enero de 1885, su artículo 94 establecía que en las operaciones de las aduanas no se debía admitir más personas ni firmas que la del consignatario, a no ser que éste otorgara poder suficiente a una persona que la acreditara para asuntos aduanales con carta poder.

Posteriormente en Junio de 1891, se emite la "Ordenanza General de Aduanas Marítimas y Fronterizas", trasladando el artículo 94 al 112, y añadiendo el 109, que decía, "en las operaciones aduanales solo podrán participar los consignatarios de las mercancías o sus legítimos representantes".

Es hasta Febrero de 1918, cuando el Presidente Venustiano Carranza, expide un decreto por el que en su único considerando a la "... Que para definir los derechos y obligaciones de las personas que habitualmente gestionan, en nombre de otro, ante las aduanas de la República, el despacho de mercancías de importación y exportación, así como para garantizar los derechos del fisco federal y de los ciudadanos mexicanos, se hace necesario legislar sobre agentes aduanales y reglamentar sus funciones...". En este

decreto se establece que la función del agente aduanal sería privativa para los mexicanos y se marcan las diferencias que existen con los consignatarios de buques.

Siete años después éste decreto y su reglamento fueron abrogados, dando nuevamente vigencia a la ordenanza de 1891, para 1927, se expide la ley de agentes aduanales y en ella se consagran los elementos fundamentales que hoy en día regulan la actividad del agente aduanal, así en las leyes aduanales de 1928, 1929 y 1935, ya se destina un apartado especial de los agentes aduanales, reproduciendo casi textual la ley de 1927.

El Presidente Lázaro Cárdenas, promovió la incorporación en el artículo 32 Constitucional del requerimiento de la nacionalidad mexicana por nacimiento para poder fungir como agente aduanal. Por 30 años a partir de 1951, la actividad del agente aduanal se reguló por el Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, y en 1982, la Ley Aduanera vigente destinó su título noveno a la figura del agente aduanal sin que en esencia varíen las normas que contenía la Ley de Agentes Aduanales de 1927.

III.IV LA FIGURA DEL AGENTE Y APODERADO ADUANAL EN LA ACTUALIDAD

Hasta hace cinco años la actividad del agente aduanal se reducía a efectuar los actos encaminados al desaduanamiento de las mercancías, éstos consistían en obtener los documentos necesarios para elaborar el pedimento de importación o de exportación, y con él, efectuar los dilatados y tortuosos trámites ante las aduanas. Los que en número eran más de trece y requerían por parte de la autoridad y del agente aduanal un sin número de empleados que pasaban el tiempo poniendo o recabando sellos.

Durante los últimos años, los cambios se hicieron realidad, los trámites se redujeron, y paulatinamente la autoridad ha entregado a los agentes aduanales parte de las funciones operacionales, dedicando sus esfuerzos a la actividad normativa y de control. En otros países el agente aduanal solo es responsable, de la clasificación arancelaria, inclusive en algunos el nombramiento es de funcionario público, en México la legislación ha reducido la participación activa del estado, dando por resultado un aumento en las funciones del agente aduanal; pero también han crecido sus responsabilidades ante la misma autoridad, y paralelamente de las sanciones de las que puede ser sujeto. Dentro de las nuevas responsabilidades asignadas al agente aduanal y una de las más importantes es la captura y presentación de información con fines estadísticos.

Ahora con el sistema de automatización aduanera integral (SAAI), incluye no solo los datos contenidos en el pedimento sino información relativa a el procedimiento, desde luego la trasmisión incorrecta de algún campo, dá como resultado la aplicación de una fuerte sanción, otra responsabilidad delegada es la atención a los pequeños importadores, servicio que presta el agente aduanal mediante un pedimento simplificado, con esta medida se dio fin a la boleta elaborada con el personal aduanero.

Los cambios y ajustes que ha efectuado la autoridad en la Ley Aduanera, han incluido la creación de nuevas figuras como son; la autorización para que los agentes aduanales adscritos a una aduana puedan despachar mercancías ante otras.

La de apoderado aduanal que es la persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para efectuar trámites aduanales en representación de una persona moral ante una o varias aduanas.

La de agente aduanal de fracción específica, que cuenta con autorización para despachar mercancías de las comprendidas en una sola autorización.

El reconocimiento aduanero, mediante el sistema aleatorio con el cual se paso de la revisión del 100% de las mercancías, a la verificación física del 10%.

El segundo reconocimiento que consiste en llevar a cabo una revisión o identificación de las mercancías que hayan pasado a reconocimiento mediante sistema aleatorio. El segundo reconocimiento se efectúa al 10% del 10% de todas las operaciones realizadas en una aduana. Es decir al 1% del total de operaciones.

Los dictaminadores aduanales, son las personas autorizadas y capacitadas por la Secretaría de Hacienda, para llevar a cabo el segundo reconocimiento.

Los tiempos modernos son de cambio en todas las áreas de la economía, México día con día se integra más a la llamada globalización de la economía, el Tratado de Libre Comercio, es un parte aguas entre el México que conocemos y el del siglo que viene.

México todo, se ve involucrado dentro del comercio exterior. Ante los agentes aduanales y apoderados aduanales se abre un abanico de oportunidades para que como agentes del comercio exterior, sean el motor para el cambio, una vez más.

III.V REQUISITOS LEGALES PARA SER AGENTE O APODERADO ADUANAL

Dentro de los requisitos que la ley exige para ser agente o apoderado aduanal encontramos los siguientes, en Ley Aduanera:

Artículo 143.- Agente aduanal es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley.

Para obtener la patente de agente aduanal se requiere:

- I).- Ser ciudadano mexicano por nacimiento, en pleno ejercicio de sus derechos.
- II).- No haber sido condenado por sentencia ejecutoria por delito internacional, ni haber sufrido la cancelación de su patente, en caso de haber sido agente aduanal.
- III).- Gozar de buena reputación personal
- IV).- No ser servidor público ni militar en servicio activo,
- V).- Ni tener parentesco por consanguinidad o afinidad con el jefe o subjefe de la aduana de adscripción de la patente.
- VI).- Tener título profesional o su equivalente en los términos de la ley de la materia
- VII).- Tener experiencia en materia aduanera mayor de 3 años.
- VIII).- Exhibir constancia de su inscripción en el Registro Federal de Causantes.

IX).- Constituir un fondo de garantía para la prestación de los servicios de agente aduanal, mediante depósito de dinero ante Nacional Financiera a favor de la Tesorería de la Federación por una cantidad de N\$447,558.00, Dicho fondo de inversión será en valores gubernamentales, una vez que se otorgue la patente y su monto, con sus rendimientos que garantizaron el correcto desempeño de su función. También se podrá cumplir con ésta obligación mediante fianza otorgada por compañía autorizada. No se requerirá autorización para sustituir la garantía.

X).- Exámen psicotécnico que apliquen la autoridades aduanales.

Artículo 143-A.- Tendrá carácter de apoderado aduanal la persona física que haya sido designada por otra persona física o moral, para que en su nombre o representación se encargue del despacho de mercancías. El apoderado aduanal promoverá el despacho ante una sola aduana en representación de una sola persona, que sera ilimitadamente responsable por los actos de aquel.

Para ser apoderado aduanal se requiere tener relación laboral con el poderdante, que él mismo otorgue poder general y cubriere los requisitos establecidos en el artículo 143, salvo lo señalado en la fracciones I, VI y VII:

I).- Ser ciudadano mexicano por nacimiento en pleno ejercicio de sus derechos.

VI).- Tener título profesional o su equivalente en los términos de la Ley de la materia.

VII).- Exhibir constancia de su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.

anteriormente, por lo que respecta a la fracción IX la garantía debe constituirse por el poderdante una sola vez, independientemente del número de apoderados aduanales que designe.

El impedimento consistente en ser servidor público no se aplicará cuando el poderdante sea una entidad pública.

III.VI DERECHOS Y OBLIGACIONES DE AGENTES Y APODERADOS ADUANALES

En lo que a derechos de los agentes o apoderados aduanales respecta, la Ley Aduanera establece lo siguiente:

Artículo 146).- Son derechos del agente aduanal:

- I).- Ejercer la patente,
- II).- El poderdante tendrá derecho a recuperar el monto de fondo de garantía, cuando revoque el nombramiento de todos los apoderados aduanales que haya designado.
- III).- Constituir sociedades integradas por mexicanos para poder facilitar la prestación de sus servicios, la sociedad y sus socios salvo los propios agentes aduanales, no requerirán derecho alguno sobre la patente, ni disfrutarán de lo que la ley le confiere éstos últimos.
- IV).- Solicitar el cambio de adscripción a aduana distinta, siempre que tenga 2 años de ejercicios ininterrumpidos y concluya el trámite de los despachos iniciados.
- V).- Designar hasta 3 representantes cuando realice un máximo de 300 operaciones al mes, si excede de este número podrá designar hasta 5 representantes.
- VI).- Cobrar los honorarios que pacte con su cliente por los servicios prestados.

OBLIGACIONES DEL AGENTE ADUANAL

Hablando de obligaciones de los agentes o apoderados aduanales la Ley dice al respecto:

Artículo 145).- Son obligaciones del agente aduanal:

- i).- En los tramites o gestiones aduanales actuar siempre con su caracter aduanal.**

- II).- Realizar el descargo total o parcial en el medio magnetico en el que se le otorgue el permiso de importacion o exportacion que corresponda a las mercancías, en los terminos que establezca la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, y anotar en el pedimento respectivo la firma electronica que demuestre dicho descargo.**

- III).- Rendir el dictamen tecnico cuando lo solicite la autoridad competente.**

- IV).- Cumplir con el encargo que se le hubiere conferido, por lo que no podra transferirlo ni endosar los documentos que esten a su favor o a su nombre, sin la autorizacion expresa y por escrito de quien lo otorgo**

- V).- Abstenerse de retribuir de cualquier forma, directa o indirectamente a un agente aduanal suspendido, en el ejercicio de sus funciones o a alguna persona moral en que éste sea socio o este relacionado de cualquier otra forma, por la transferencia de clientes que le haga el agente aduanal suspendido; así como recibir pagos directa o indirectamente de un agente aduanal suspendido en el ejercicio de sus funciones o de una persona moral en la que éste que sea socio o accionista o relacionado de cualquier otra forma, por realizar trámites relacionados con la importacion o exportacion de mercancías propiedad de personas distintas del agente aduanal suspendido o de la persona moral aludida.**

VI).- Declarar bajo protesta de decir verdad, el nombre y domicilio fiscal del destinatario o remitente de las mercancías y los demás datos relativos a la operación comercio exterior donde intervenga, en las formas oficiales y documentos donde se requiera y en su caso en el sistema automatizado.

VII).- Formar un archivo con la copia de cada uno de los pedimentos en discos ópticos borrables y con los siguientes documentos:

a).- Copia de la factura comercial.

b).- El conocimiento de embarque o guía aérea revalidados, en su caso.

c).- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y de regulaciones no arancelarias.

d).- La comprobación de origen y de la procedencia de las mercancías cuando corresponda.

e).- La manifestación de valor.

f).- El documento que garantice las diferencias de contribuciones y sus accesorios, cuando se trate de mercancías con precio estimado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los cuales deberán conservarse durante cinco años en la oficina principal de la agencia a disposición de la autoridad aduanera.

VIII).- Presentar garantía por cuenta de los importadores de la posible diferencia de contribuciones y sus accesorios, en los términos no previsto en esta ley, a que pudiera dar lugar a declarar en el pedimento un avalor inferior o, en su caso, superior, al precio estimado que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para mercancías que sean objeto de subvaluación o sobrevaluación.

IX.- Derogado

X).- Derogado

XI.- Aceptar las visitas que ordne la autoridad aduanera, para comprobar que cumple con sus obligaciones o para investigaciones determinadas.

REQUISITOS PARA OPERAR COMO AGENCIA ADUANAL

Una vez obtenida la patente tanto de agente como de apoderado aduanal, deben cumplir con los siguientes requisitos:

Artículo 143b. El agente aduanal deberá reunir los siguientes requisitos para operar:

I).- Haber efectuado el despacho por cuenta de un mínimo de cinco personas, que realicen actividades empresariales, en el mes anterior de que se trate. El requisito será exigible en los primeros 24 meses en que se opere como agente aduanal, lo anterior no será aplicable a los Institutos previstos en el artículo 144 de la ley, que adquieran la calidad de agente aduanal.

II).- Proporcionar a la autoridad aduanera en la forma y periodicidad que ésta determine, la información estadística de los pedimentos que formule grabada en un medio magnético. La inobservancia a lo dispuesto en la fracción II inhabilita al agente aduanal, para operar en tanto cumpla con el requisito correspondiente. El requisito previsto en la fracción II y lo dispuesto en el párrafo anterior, también es aplicable a las personas que promuevan el despacho de mercancías directamente o por conducto de apoderado aduanal.

III).- Residir y mantener su oficina principal, en el lugar de su adscripción para la atención de los asuntos propios de su actividad.

IV).- Manifestar a la autoridad aduanera el domicilio de su oficina principal.

V).- Ocuparse habitual y personalmente de las actividades propias de su función y no suspenderlas en caso alguno excepto cuando lo autorice u ordene la SHCP.

Asimismo, el agente aduanal deberá firmar en forma autógrafa como mínimo, el 15% de los pedimentos presentados mensualmente, durante 11 meses de calendario, de cada año, utilizando además su clave confidencial de acceso de las mercancías y los demás datos relativos a la operación comercio exterior donde intervenga, en las formas oficiales y documentos donde se requiera y en su caso en el sistema automatizado.

VI.- Dar a conocer a la aduana donde se actúe los nombres de los empleados o dependientes autorizados para auxiliarlo en los trámites de todos los actos de despacho, así como los nombres de los apoderados que los representen al promover el despacho aduanero. El agente aduanal será limitadamente responsable por los actos del despacho de mercancías que realicen sus dependientes autorizados y sus representantes.

VII).- Contar con el equipo necesario para promover el despacho electrónico, conforme a las reglas de carácter general que emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y utilizarlo en las actividades propias de su función.

VIII.- Contar con el equipo necesario para promover el despacho electrónico conforme a las reglas de carácter general que emita la Secretaría y utilizarlo en las funciones propias de su función.

IX.- Ocuparse por lo menos del 15% de las operaciones de importación y exportación con valor que no rebase el que mediante reglas de carácter general determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. La Secretaría fijará el monto de la contraprestación correspondiente a las operaciones señaladas en el párrafo anterior, para la prestación del mismo considerará el monto de los honorarios que se cobren en la plaza en su nivel más bajo.

La propia Secretaría podrá cambiar esta obligación, autorizando a petición de los agentes aduanales de un determinado lugar, que el servicio se proporcione en una forma rotatoria o permanente para el total de las operaciones a las que se refiere este párrafo por uno o varios agentes, en este último caso los propios agentes proporcionan la contraprestación correspondiente.

X.- Utilizar los candados y engomados oficiales en los vehículos y contenedores que transporten mercancía de conformidad con las reglas de carácter general que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

1.- PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS/EXPORTADORAS EN MEXICO

Los cánones prevalectentes y, por tanto, comunmente aceptados, prescriben que la capacidad de una empresa para participar ventajosamente en el comercio mundial, está determinada por su ubicación geográfica; los mercados existentes, la disponibilidad de recursos materiales y humanos, las condiciones climáticas, el costo relativo de la mano de obra y su capacitación la posibilidad de aplicar diferentes tecnologías adecuadas, la fortaleza y capacidad de su planta industrial y la infraestructura y la capacidad de sus servicios.

Por otra parte, sabemos que la configuración de una determinada estrategia en materia de comercio exterior a nivel nacional, debe obedecer a condiciones específicas, tanto internas como externas, y fundamentalmente a una orientación de política económica global, que ubique al comercio exterior con una presencia que haga posible un desempeño adecuado y acorde con las necesidades de la empresa, respecto al exterior y que, además, coloque al comercio exterior como un motor de desarrollo o pieza clave de la economía.

Habida cuenta de ello, y en consideración también de las posibilidades de una empresa para involucrarse con el exterior, se explica la existencia de una diversidad de orientaciones de política internacional que oscila alrededor de diferentes rangos; desde políticas enminetemente proteccionistas a otras con una definición muy marcadas hacia el comercio abierto. Es evidente que esta última es hoy día la orientación evidentemente aplicada.

En efecto, hay una gran cantidad de empresas que se precian de consituirse como abiertas al exterior lo que en términos mercadológicos significaría la venta de un producto de primera sin embargo hay que tener en mente que esa actitud se mueve en función de los beneficios reales o potenciales para la economía. En algunos casos, esa actitud obedece a la necesidad de una empresa de ubicarse en la modernidad y específicamente en los procesos de globalización que en sí, representan una exigencia.

La ciertamente novedosa tendencia de conformar bloques comerciales para fortalecer sus economías es parte de esa tendencia aparentemente liberalizadora, aunque la propia constitución de bloques abre posibilidades a la protección comercial en la medida que un bloque se cierra en relación a todos aquellos que no participan en el proceso de integración de la zona de libre comercio que prevé el mismo bloque comercial a nivel nacional.

El Gobierno Federal ha dado un paso más en materia de integración de nuestro comercio exterior a las prácticas comerciales internacionales, al establecer una serie de reformas a la Ley Aduanera y otras disposiciones relacionadas, como el Código Fiscal de la Federación y de la Ley Federal de Derechos, en materia de comercio exterior.

De este modo, entre las reformas realizadas para agilizar trámites aduaneros se pueden observar tres tipos de criterios: el de control y registro que lleva la autoridad aduanera sobre operaciones comerciales, el relacionado con el quehacer del agente aduanal y el que involucra directamente al contribuyente, tanto en el aspecto de la normatividad en la transacción comercial como en el de reportes complementarios.

En el despacho aduanero, la revisión documental para verificar la exactitud de los datos asentados, solamente se efectuará cuando el mecanismo aleatorio así lo indique, es decir, le toque semáforo rojo, lo que permitirá agilizar el despacho.

Por otra parte, no se permitirá la importación de mercancías que no cumplan con las restricciones o regulaciones no arancelarias, para ello se restringe, incluso, el depósito en almacenes en tanto se regulariza o realizan los trámites correspondientes para su importación o exportación.

En contraparte, se reduce a dos días el plazo gratuito a cinco días al que estaban comprometidos a otorgar los prestadores de los servicios concesionados de almacenaje y guarda de mercancías de importación. En este régimen de servicios concesionados a particulares, cabe hacer mención que las nuevas disposiciones restringen la autorización a particulares que prestan los servicios de manejo, custodia y almacenaje de mercancías de comercio exterior, a una sola autorización por aduana.

Sobre este aspecto, llaman la atención dos más de las reformas incluidas, una es la relacionada con la eliminación del fondo de garantía que tanto los agentes aduanales o como las empresas que operan con apoderados aduanales debían constituir para prestar o hacer uso, respectivamente, de los servicios del despacho aduanero; el otro, tiene que ver también con la eliminación de la restricción sobre el perfil profesional que debían cubrir los aspirantes a esta patente, como lo es la oportunidad que ahora se ofrece de que cualquier profesionalista sin importar la rama de especialización pueda obtener la patente. Sin duda, esta nueva disposición favorece la competitividad en el mercado de la prestación de los servicios especializados en el derecho aduanero en cantidad, variedad y calidad.

Los nuevos factores del despacho aduanero, merecen ser evaluados cuidadosamente por todas las empresas que realicen transacciones comerciales de carácter Internacional, en dos sentidos principalmente, uno, contratar el servicio de particular, dos, desarrollar a su propio personal a través de la capacitación y el entrenamiento para realizar esta importante actividad.

Como apoyo a las empresas que realizan actividades industriales, y a las comercializadoras proveedoras de aquellas, se confieren nuevas facilidades para la importación de insumos para la producción, a través del reformado artículo 72 de la Ley aduanera, a fin de reducir a estas empresas importadoras el tiempo y los costos en los despachos de mercancías.

La facilidad consiste en que ahora estas empresas podrán verificar en el lugar de procedencia todos los datos necesarios para que su agente o apoderado aduanal proceda a elaborar el respectivo pedimento, es decir, evitar la verificación previa al despacho.

Los requisitos para beneficiarse de esta disposición son inscribirse en el Registro del Despacho de Mercancías de la Industria, para lo cual deben de comprobar que realizan actividades industriales o comercializan bienes exclusivamente para la industria, que han dictaminado estados financieros durante los últimos cinco años. Aún falta detallar mediante Reglas de Caracter General un requisito adicional relacionado con los ingresos o importaciones que deben tener las empresas aspirantes a este beneficio. En materia de determinación de valor de las mercancías en aduana se realizaron algunas precisiones que la práctica cotidiana a partir de métodos de valoración adoptado del GATT, puesto en vigor a principios de este año había venido haciendo necesario.

En el mismo tema de valoración de las mercancías cobra importancia un nuevo elemento: Los precios Estimados; este concepto será aplicado para determinar el valor en aduanas en mercancías susceptibles de subvaluación e implica que los importadores de las mercancías sujetas a este concepto, deberán garantizar los impuestos al comercio exterior que corresponda por la diferencia que resulte entre el valor factura y el precio SHCP haya estimado para cada producto en particular.

Por lo anterior debe preocupar encontrar mejores métodos administrativos que faciliten a las empresas la formalización del intercambio comercial, considerando que esta hace incide en la competitividad de nuestros productos sobre dos aspectos muy importantes: Costo y Tiempo.

2.- LA GESTION ADMINISTRATIVA DE LOS SERVICIOS ADUANALES DE UNA EMPRESA

Para efecto de ser mas significativos en esta investigación, a continuación presentamos un caso práctico que demuestra las ventajas de tener un apoderado aduanal que desarrolle los servicios aduanales dentro de la empresa.

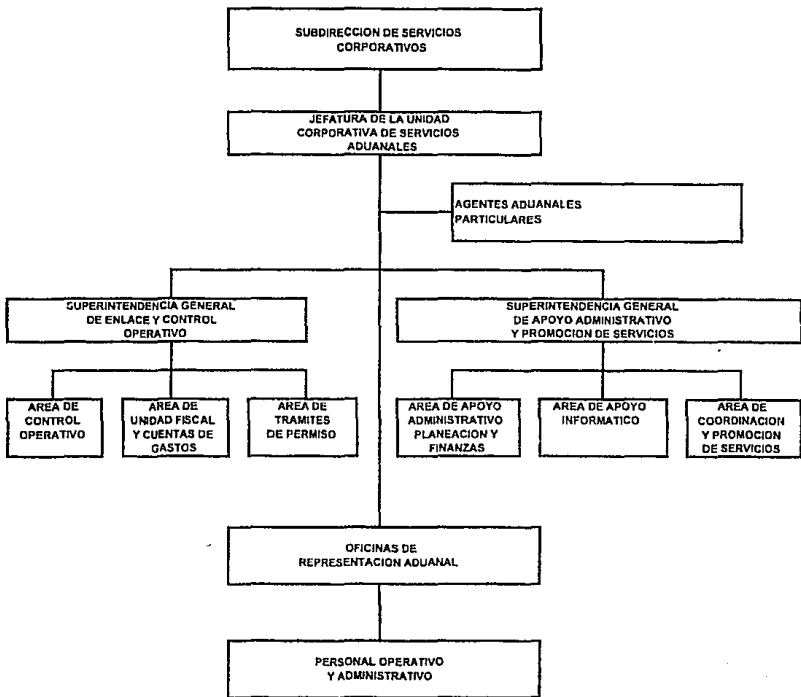
El caso presentado toma como ejemplo a la empresa Petróleos Mexicano, S. A., la cual debido a la magnitud de su comercio se ve en la necesidad de integrar un apoderado aduanal que lleve a cabo las funciones propias de una agencia aduanal.

Es necesario que estos servicios aduanales esten organizados y estructurados como cualquier agencia aduanal externa; por lo que es preciso que la empresa en cuestión sea de una magnitud considerable en el negocio del comercio exterior, para que pueda tener las ventajas que ofrece el integrar los servicios aduanales a través de un apoderado aduanal.

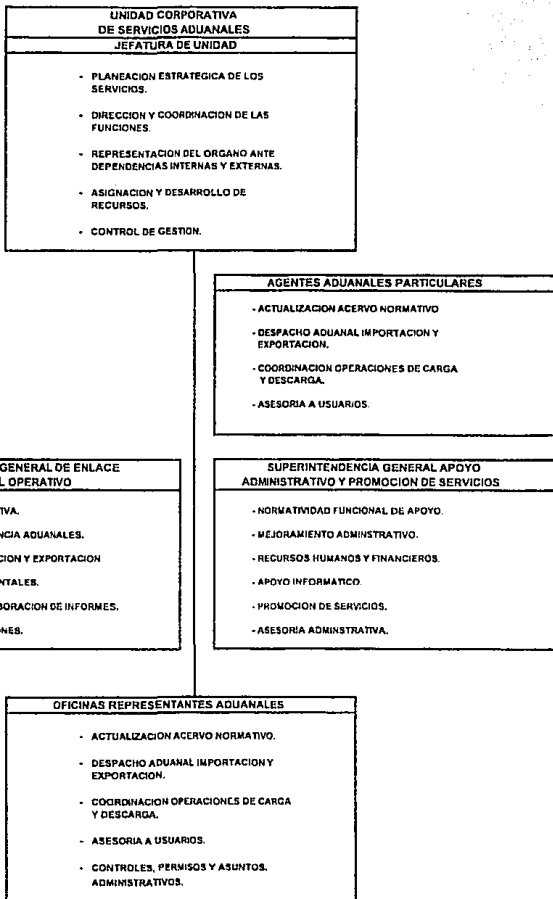
El presente caso esta estructurado de la siguiente manera:

- 1.- Organigrama estructural
- 2.- Organigrama funcional
- 3.- Plan de producción y recursos humanos
- 4.- Funciones propias del departamento de servicios aduanales
- 5.- Política de precios
- 6.- Demanda actual de productos y servicios.
- 7.- Clientes principales
- 8.- Necesidades genéricas de clientes

1.- ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

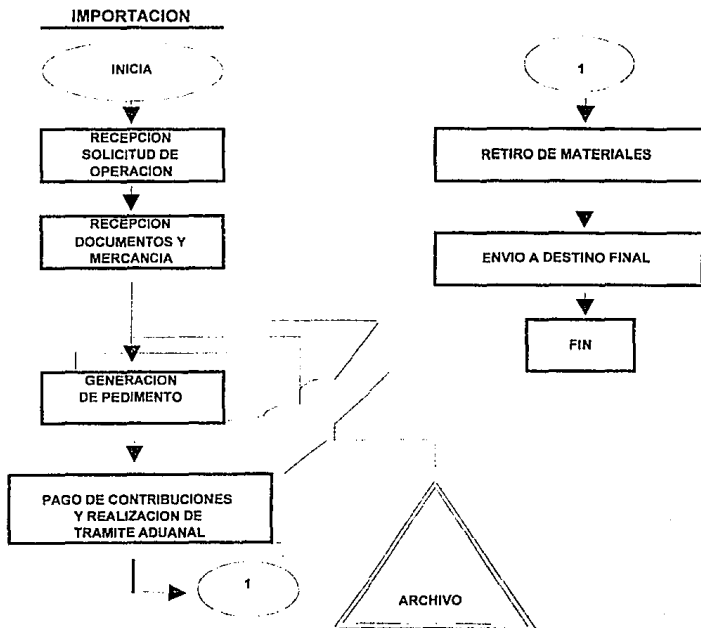


2.- ORGANIGRAMA FUNCIONAL



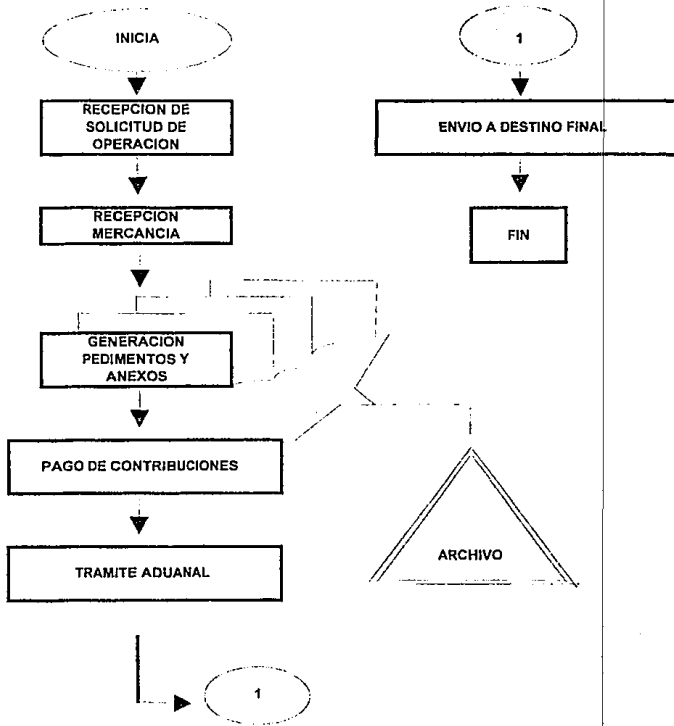
3.- PLAN DE PRODUCCION Y RECURSOS HUMANOS

a) DESCRIPCION DE OPERACION



DESCRIPCION DE LA OPERACION

EXPORTACION



4.- FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS ADUANALES

Tramitación de los despachos aduanales

Representar a Petróleos Mexicanos ante autoridades competentes de comercio exterior

Proporcionar información estadística

Informar la ubicación de las mercancías en los diferentes procesos del despacho

Asesoría a clientes

Entrega oportuna de mercancías

Asesoría en temática aduanal

Cumplir con las exigencias que plantea la autoridad aduanal

Precios altamente competitivos (61% por debajo del precio del mercado)

Representación en las 26 aduanas más importantes del país

Personal capacitado

Actividad empática con el cliente

Trato amable

Servicio óptimo (Tiempo de liberación: 3 días máximo)

Personal capacitado (autorización de apoderado)

Facilidades de uso

Sistemas desarrollados con tecnología propia

Costo actual de cada producto/servicio que se vende y la utilidad de cada uno antes de impuestos.

IMPORTACIONES	DEFINITIVAS	EXPORTACIONES	DEFINITIVAS
	TEMPORALES	0 / 0	TEMPORALES 0 / 0
		IMPORTACIONES	EXPORTACIONES

TARIFA SERVICIOS ADUANALES EN EL MERCADO	.45000 (100.00)	.18000 (100.00)
TARIFAS AGENTES ADUANALES A PEMEX	.21825 (48.50)	.08730 (48.50)
TARIFA APODERADOS ADUANALES DE PEMEX	.17460 (38.80)	.06980 (38.80)

ESTADISTICAS DE LA RAMA INDUSTRIAL

FUENTE CANACO	1989	1990	1991	1992	1993
CRECIMIENTO	17%	20%	10%	11%	38%

ASPECTOS TECNOLOGICOS

Cuentan con moderno equipo de cómputo: computadoras NCR486; impresoras laser y de impacto; sistema integral de aduanas propio: redes novel y manager land por medio de fibra óptima; sistema informática de información a la legislación aduanera.

Contamos con equipo de comunicación para transmisión electrónica de datos al sistema aduanero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Estamos por interconectar nuestras oficinas foraneas y la unidad central a través del sistema PEMEX- PAQ.

Estamos por adquirir el software para el descargo de las tarjetas electrónicas de los permisos de la SECOFI.

Ofrecemos enlace a nuestro sistema integral de aduanas a los usuarios de nuestros servicios.

TENDENCIAS TECNOLÓGICAS DEL DEPARTAMENTO

Dentro de los puntos favorables podemos mencionar:

- a) Servicio integral
- b) Apertura de nuevas agencias
- c) Reingeniería de operación
- d) Actualización permanente
- e) Acceso directo a clientes
- f) Y aseguramiento de calidad

Como desventaja tenemos la autonomía de gestión por parte de las descentralizadas de Pémex.

PERSONAL TRABAJANDO EN EL DEPARTAMENTO

	CONFIANZA	SINDICALIZADOS	TOTAL
CENTRAL	16	13	29
FORANEO	17	67	84
<hr/>			
TOTAL	33	80	113

INDICE DE ROTACION DE PERSONAL

1992	1993	1994	1995	*ESTIMADO
10%	7%	* 5%	* 5%	

PORCENTAJE DE COSTO DE MANO DE OBRA

80%

DESCRIPCION DEL SISTEMA DE CONTROL/ASEGURAMIENTO CALIDAD

- 1.- Cumplimos al 100% las disposiciones jurídicas en el ámbito de comercio exterior, Ley Aduanera, Reglamento, Ley de Impuesto, Ley de Comercio Exterior, Ley Federal de Derechos, Código Fiscal, Ley Log. Federal, Ley Aduanera y Operación.
- 2.- Cumplimos la fase III del SAAI de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- 3.- Los apoderados aduanales cumplen con las regulaciones legales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para su actuación.

4.- Cumplimos requisitos para el otorgamiento de permisos y autorizaciones.

5.- Se inició con un programa de aseguramiento de la calidad en los servicios aduanales de PEMEX.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

5.- POLITICA DE PRECIOS

Servicios prestados a través de las oficinas propias del departamento de servicios aduanales comparados con servicios que Pemex solicita a terceros:

**IMPORTACION: 38.8% de la tarifa oficial igual al 0.1746% sobre el valor de las mercancías.
EXPORTACION: 38.8% de la tarifa oficial igual al 0.0698% sobre el valor de las mercancías.**

Servicios a través de terceros:

**IMPORTACION: 48.5% de la tarifa oficial igual al 0.2183% sobre el valor de las mercancías.
EXPORTACION: 48.5% de la tarifa oficial igual al 0.0873% sobre el valor de las mercancías.**

Con esto se demuestran los beneficios económicos obtenidos en una empresa que cuenta con un departamento de comercio exterior para el manejo de sus mercancías.

6.- PRINCIPALES USUARIOS

NOMBRE CAAAREM

DIRECCION MEXICO, D.F.

RESPONSABLE LIC.FELIX PALAZUELOS

NOMBRE P.M.I

DIRECCION MEXICO, D.F.

RESPONSABLE LIC. PEDRO HASS.

NOMBRE PEMEX-EXPLORACION Y PRODUCCION

DIRECCION MEXICO, D.F.

RESPONSABLE ING. MANUEL ORTIZ DE MARIA

NOMBRE PEMEX-GAS Y PETROQUIMICA BASICA

DIRECCION MEXICO, D.F.

RESPONSABLE ING. JOSE LUIS ALBERRO SEMERENA

NOMBRE PEMEX-PETROQUIMICA

DIRECCION COATZACOALCOS,VER.

RESPONSABLE DR. JAIME MARIO WILLARS ANDRADE

NOMBRE PEMEX-REFINACION

DIRECCION MEXICO, D.F.

RESPONSABLE ING. FERNANDO MANZANILLA SEVILLA

NOMBRE SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

DIRECCION MEXICO, D.F.

RESPONSABLE DR. PEDRO ASPE ARMELLA

NOMBRE AGENTES ADUANALES PART. (17), BAJO CONTRATO CON PEMEX

DIRECCION DIVERSAS ADUANAS DE LA REPUBLICA

RESPONSABLE LOS AGENTES ADUANALES

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS A USUARIOS

USUARIO CAAAREM

PRODUCTOS/SERVICIOS VALIDACION DE PEDIMENTOS

PRECIO/COMPRA N\$ 100.00

USUARIO P.M.I

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO PEMEX-GAS PETROQUIMICA BASICA

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO PEMEX-EXPLORACION Y PRODUCCION

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO PEMEX-GAS PETROQUIMICA BASICA

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO PEMEX-PETROQUIMICA

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO PEMEX-REFINACION

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO PEMEX-HOUSTON

PRODUCTOS/SERVICIOS GENERA INSTRUCCIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

PRODUCTOS/SERVICIOS NORMATIVIDAD

PRECIO/COMPRA SIN COSTO

USUARIO AGENTES ADUANALES PARTICULARES BAJO CONTRATO

PRODUCTOS/SERVICIOS EFECTUAN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

PRECIO/COMPRA 48.5%

7.- DEMANDA ACTUAL DE PRODUCTOS/SERVICIOS

IMPORTACIONES 6,308: Esto corresponde al número de importaciones en las cuales se maneja su gestión o despacho de mercancías.

EXPORTACIONES 4,000: Esta cantidad es correspondiente a exportaciones manejadas por el departamento de servicios aduanales.

ASESORIAS 500: Corresponde a la ayuda que se dá a los usuarios de nuestros servicios.

CLASIFICACION ARANCELARIA PARA COMPRAS 350: Es la adecuación de nuestra mercancía a la fracción arancelaria o impuesto que se debe pagar.

PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION 50: Es la gestión o tramitación de permisos para mercancías que lo requieren como pueden ser ante la SECOFI.

GESTION DEPENDENCIAS OFICIALES 60: Son los trámites que se llevan a cabo para la importación o exportación de mercancías ante Puertos Mexicanos, etc.

INFORMES 70: Son los reportes referentes a estadísticas, o información a los usuarios de donde se encuentra su mercancía.

8.- NECESIDADES GENERICAS DE CLIENTES

DESPACHO ADUANAL.- En otros términos la gestión de trámites correspondientes a la importación o exportación de las mercancías.

ASESORIA Y REPORTE.- Recibir por parte del departamento de comercio exterior toda la información respecto a los problemas que se presentan en lo que se refiere al despacho y envío y recepción de las mercancías así como despejar dudas sobre como cuotas arancelarias, permisos, etc.

BAJOS COSTOS.- Uno de los principales objetivos que busca los clientes o usuarios es la reducción de costos.

REPRESENTACION DE GESTION ANTE AUTORIDADES.- Dentro de las cargas que libera el departamento de comercio exterior al cliente es de llevar a cabo los tardados trámites para el despacho de sus mercancías.

REDUCCION EN EL TIEMPO DE DESPACHO.- La agilización de trámites y por consiguiente la reducción de tiempo es otra ventaja que encuentran los clientes.

SERVICIO DE CALIDAD.- La calidad la encuentran desde el inicio del despacho hasta que tienen sus mercancías en el lugar que la necesitan.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD DE DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES.- El cumplir con los requisitos exigidos por las autoridades competentes es uno de los puntos claves del éxito de estos departamentos

CONCLUSIONES

Como hemos podido observar a lo largo de esta investigación el desarrollo del comercio internacional obedece a condiciones tanto internas como externas y fundamentalmente a una orientación política global, que ubique al comercio exterior con una presencia que haga posible un desempeño adecuado y acorde con las necesidades de la empresa.

Existe una gran cantidad de empresas que se precian de constituirse como abierta al exterior, lo que en términos mercadológicos significaría la venta de un producto de primera. Sin embargo hay que entender que ésta actitud se mueve en función de los servicios reales y potenciales para la economía.

El establecimiento dentro de la empresa de un departamento que maneje las actividades aduanales, trae consigo una serie de ventajas que realmente permiten desde el punto de vista tanto administrativo como financiero obtener un mejor control sobre éstas funciones; de manera analítica podemos enumerar las siguientes:

VENTAJAS OPERATIVAS

Control de la información directa entre el departamento de compras y el departamento aduanal, (el apoderado aduanal opina cómo se debe comprar según ICOTERMS, terminos de compra internacional).

Con las especificaciones del contrato el apoderado debe intervenir en:

1) Envío de la documentación con tiempo (conocimiento marítimo, factura, certificado de origen, etc.)

2) Términos de compras

3) Envíos de la información técnica para efectuar una correcta clasificación arancelaria

4) Fecha de llegada de la embarcación (ETA, tiempo estimado de entrega)

VENTAJAS FINANCIERAS

a).- Ahorro en el pago de almacenaje

b).- Determinación de contribuciones ante la Tesorería de la Federación y otros organismos.

c).- Ahorro en el pago de estadía de los contenedores

d).-Ahorro en el pago de honorarios y gastos complementarios.

Una empresa al contar con el departamento de almacenes, compras y un departamento de comercio exterior determina:

1) Control de inventarios

2) Compras efectuadas con tiempo y de acuerdo a las necesidades

3) Las operaciones de comercio exterior para la nacionalización de los insumos de la empresas se efectúan en tiempo.

LOGISTICA

- a).- Solicitud de transporte en tiempo y en base al peso de la mercancía.
- b).- Envío y seguimiento de la mercancía hasta su destino final.

VENTAJAS ADMINISTRATIVAS

- a) Se cuenta con personal propio
- b) El personal percibe sueldo fijos
- c) Contratación de personal de acuerdo a las necesidades de sistemas de información (Generación de Pedimentos, Solicitudes, Oficios, Avisos de embarque, Estadísticas de número de operaciones, Costos y cuentas de Gastos).

Es importante que las empresas dedicadas al comercio exterior consideren seriamente el establecimiento de este tipo de departamento a fin de lograr la competitividad adecuada y sobretodo como se ha venido mencionando obtener sustanciosas ventajas tanto en tiempo como en costo.

BIBLIOGRAFIA

La Nueva Valoración Aduanera y el TLC.
Witker, Jorge, 1ra edición 1992, México, D.F.

Derecho del Comercio Internacional.
Witker, Jorge, Edug. 1981, México, D.F.

El Comercio de Nueva España y la Controversia sobre la Libertad de Comercio 1796-1821.
Tandrón Humberto, INCE 1976, México, D.F.

Las Ferias Comerciales de Nueva España.
Real Díaz, Joaquín, Carrera Stampa Manuel, INCE 1976, México, D.F.

Los Consulados de Comerciantes en Nueva España.
Smith, Robert, Ramírez Flóres, José y Leonardo, INCE México, 11 D.F. 1976, Pasquel.

Los Economistas Españoles del Siglo XVIII y sus Ideas sobre el Comercio con los Indios.
Bitro Letay, Marcelo, INCE, México, 11 D.F. 1975.

Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.
Resumen, SECOFI, Xalapa 1992.

Seminario: La política Aduanera Mexicana dentro del Comercio Exterior.
Distrito Federal, Abril 24 de 1993.

El Agente Aduanal en el Comercio Exterior
Lic. Martha Hernández Cota, Agente Aduanal, México, D.F. Mayo 29 de 1993.

Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo.
SECOFI, Marzo 1991.

Que es el Tratado de Libre Comercio?
SECOFI, Agosto 1992.

Ley Aduanera