

870102

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA 19

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO 29

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

COMERCIALIZACION DE ACCESORIOS AUTOMOTRICES DE
IMPORTACION EN ZAMORA, MICHOACAN.

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A

FRANCISCO DEL RIO RUIZ

GUADALAJARA,

JALISCO.

1989



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.

INTRODUCCION	1
SUPUESTOS Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACION	4
CAPITULO UNO	
SITUACION DEL MERCADO AUTOMOTRIZ LOCAL	6
I.1 Características de las empresas automotrices	7
I.2 Características de los consumidores	14
I.3 Características de los proveedores	16
I.4 Productos automotrices	17
ANEXO UNO	19
CAPITULO DOS	23
ASPECTOS RELACIONADOS A LA IMPORTACION	
II.1 La Importación	24
II.2 La Aduana	27
II.3 El Vista Aduanal	29
II.4 La Agencia Aduanal	30
II.5 Regímenes Aduaneros de Importación	32
ANEXO DOS	36
CAPITULO TRES	51
ACTIVIDADES DEL PROCESO DE IMPORTACION	
III.1 Elección del Proveedor	52

III.2	Trámites legales de la importación	59
III.3	Sistema de Transportes	65
III.4	Seguro de Transporte	70
III.5	Contratos de Compra-Venta Internacional y los términos Internacionales de comercio	72
III.6	Formas de pago usuales sobre el precio pactado de las mercancías sujetas a importación.	80
III.7	Compra de divisas para realizar la importación.	83
	ANEXO TRES	86
CAPITULO CUATRO		123
ORGANISMOS DE APOYO AL IMPORTADOR		
IV.1	Comisión para la protección del Comercio exterior de México.	124
IV.2	Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana	126
IV.3	Banco Nacional de Comercio Exterior	129
	ANEXO CUATRO	130
CAPITULO CINCO		138
EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES		
ADUANEROS Y COMERCIO		138
V.1	¿ Qué es el GATT ?	139
V.2	Objetivos del GATT	139
V.3	México en el GATT	140
V.4	El GATT y la Comercialización de Accesorios Automotrices.	141
CONCLUSIONES		142

ORGANISMOS FUENTE DE INFORMACION

145

BIBLIOGRAFIA

148

I N T R O D U C C I O N

El presente trabajo de investigación sobre la comercialización de Accesorios Automotrices de Importación en Zamora, Michoacán; Surge como respuesta a una necesidad latente dentro del mercado automotriz local, que es precisamente, el contar con accesorios de importación a precios normales y no, a precios elevados que disminuyen su demanda.

Por lo tanto el propósito fundamental de éste, es el recopilar la información suficiente y actualizada referente a la importación; de todas las fuentes, mediante la investigación de campo y la investigación documental; para mostrarla de la manera mas completa y de fácil comprensión, a fin de que, quien lo consulte, conozca y entienda cada una de las actividades necesarias para la comercialización, como son: Elegir un sistema de transportación, analizar: el tipo de cotización adecuado, la necesidad de contratar un seguro de transporte, las actividades de la aduana, los tipos de importación que existen, las dependencias de gobierno que tienen relación con la importación y otras muchas.

Los anexos que contiene cada uno de los capítulos son muy importantes, ya que son complemento de lo investigado.

Para la realización de la presente investigación se obtuvo información de diferentes instituciones, como son: La Cámara Americana de Comercio, el Banco Nacional de Comercio Exterior, la Embajada de los Estados Unidos de América, la Aduana Interior de Guadalajara, etc. Esto mediante entrevistas con los directivos de las instituciones de comercio exterior. Así como consultas a material bibliográfico de la Biblioteca de Ciudad Universitaria de la Universidad Autónoma de Guadalajara y de otras bibliotecas privadas y públicas.

También en la investigación se realizó una encuesta de mercado, en la cual se obtuvo información de las empresas que su giro es la compra-venta de productos automotrices.

SUPUESTOS Y LIMITACIONES DE
LA INVESTIGACION

+ El presente estudio está enfocado únicamente a la comercialización de productos de importación de los Estados Unidos de América.

+ Se entiende por " Comercialización " a todas las actividades que tienen que ser realizadas por el importador desde que surge la idea de importar un producto, hasta que es recibido éste legalmente en las bodegas de su empresa.

+ Los Accesorios Automotrices son aquellos productos que conjuntamente con las Refacciones, forman el concepto de Productos Automotrices.

+ El estudio se realizará únicamente en el mercado automotriz local, aunque una gran parte de la información es necesario consultarla en fuentes de fuera de éste, pero que sin embargo son indispensables para un trabajo completo.

+ Las disposiciones legales que se mencionan en este trabajo, están orientadas únicamente a la importación.

+ Se entiende por mercado local a el conjunto formado por los municipios de Zamora y Jacona, Michoacán.

C A P I T U L O U N O**SITUACION DEL MERCADO AUTOMOTRIZ LOCAL**

I.1 Características de las empresas automotrices

Las empresas que tienen por giro principal la compra venta de productos automotrices, se encuentran ubicadas en su mayoría en un sector bien definido de la ciudad, donde se encuentran los talleres de servicio automotriz, lo cual propicia a que exista una relación mas directa entre estas partes.

La minoría de las empresas se encuentra ubicada en la periferia de la ciudad, principalmente a la orilla de las carreteras que salen de la ciudad.

Estas empresas se dividen en varios tipos, dependiendo del tipo de productos automotrices que ofrecen al público consumidor, siendo principales las siguientes.

a) AGENCIAS AUTOMOTRICES

Son aquellas empresas que venden autos y camiones de una determinada marca existente en el mercado nacional, además venden refacciones y accesorios para dichos vehículos.

b) REFACCIONARIAS ESPECIALIZADAS

Dentro de este tipo de empresas se encuentran aquellas, que cuentan con productos automotrices para una determinada marca de vehículos, teniendo estas poca cobertura en el mercado.

c) REFACCIONARIAS GENERALES

Son aquellas que cuentan con una amplia variedad de productos para la mayoría de los autos de fabricación nacional, ofreciendo al consumidor también productos complementarios que tienen relación directa con los autos. Estas empresas abarcan gran parte del mercado, siendo estas influyentes en él.

d) EMPRESAS DE REFACCIONES AUTOMOTRICES Y AGRICOLAS

Estas empresas además de ofrecer al público productos automotrices, ofrecen productos para el campo, como son: Refacciones para sembradoras, para tractores, para fumigadoras y para otros tipos de maquinaria propia de la agricultura.

e) EMPRESAS DE ACCESORIOS AUTOMOTRICES

Básicamente la actividad principal de estas empresas es la compra-venta de accesorios para automóviles y camiones.

Estos son productos adicionales a los componentes originales de los vehículos, los cuáles son en su mayoría artículos de lujo o de repuesto y que generalmente tienen precio elevado.

Los Accesorios Automotrices son el punto central de la investigación.

f) EMPRESAS AUTOMOTRICES, AGRICOLAS E INDUSTRIALES

Estas empresas ofrecen productos al igual que las empresas de refacciones automotrices y agrícolas, con una variedad, que son los productos industriales, los cuales son de gran importancia ya que existe una demanda creciente, lo cual hace que participen mas en el mercado.

Las empresas automotrices que forman parte del mercado local, son en su mayoría pequeñas, las cuales ofrecen al público consumidor productos de los mas comunes, significando eso que no cuentan con productos especializados o de mayor dificultad para ser obtenidos y que sin embargo son necesarios.

Las empresas que cuentan con la mayoría de los productos y que tienen un servicio mayor al consumidor se consideran de tamaño mediano.

Los criterios utilizados para determinar el tamaño de una empresa, son como su nombre lo dice criterios, o sea que el concepto del tamaño es totalmente relativo ya que depende principalmente del sector donde se encuentre la empresa, del giro, de su cobertura, etc.

El tamaño de una empresa es importante para estudiarla y poder compararla con otras dentro del mismo sector, por lo tanto, toda clasificación que se realiza es con la finalidad de analizarla y poder realizar una descripción de algo que se está estudiando. Por consiguiente se mencionan algunos criterios para identificar las empresas pequeñas y medianas, además del distintivo mencionado anteriormente.

EMPRESA PEQUEÑA

+ Generalmente es una empresa unipersonal o sociedad de tipo familiar.

+ Emplea tecnología poco avanzada para el sector económico donde opera.

- + Los sistemas contables cuando los posee, sólo se emplean para el pago de impuestos y cargas sociales.
- + No existe una planeación a largo plazo.
- + La división del trabajo es incipiente y las funciones administrativas están concentradas en una persona que generalmente es propietaria de la empresa.
- + Su mercado se concreta a un espacio geográfico no muy amplio.
- + La falta de capital dificulta el proceso de evolución, pues es también un impedimento para obtener financiamiento.

EMPRESA MEDIANA

- + Se considera a una empresa mediana, cuando han evolucionado en ella algunos de los aspectos propios de la empresa pequeña y que se mencionaron anteriormente.

En el Código Fiscal de la Federación se definen diferentes tipos de actividades que son llamadas empresariales y que pueden ser el comercio, la industria, la pesca y otras. Y por lo tanto a las personas que las realizan se les conoce como Empresas.

Es por eso que las empresas automotrices son clasi-

ficadas dentro de las que realizan actividades comerciales, ya que enajenan bienes o servicios.

Estas empresas comerciales que son parte de la investigación son divididas en contribuyentes mayores y en contribuyentes menores, cada uno de los cuales tiene características muy específicas que los diferencia uno del otro.

Se considera contribuyente menor a la persona física que...

+ No emplee más de tres personas en la negociación o bien cuando sean más, que en conjunto cubran no más de tres jornadas individuales de ocho horas de trabajo.

+ Que la negociación esté establecida en una superficie que no exceda de cincuenta metros cuadrados cuando el edificio no sea propio del contribuyente y de cien metros cuadrados cuando sí lo sea.

Esto no es aplicable cuando la empresa esté establecida en una población hasta de trecientos mil habitantes.

Por lo tanto en la ciudad de Zamora, no se aplica esta fracción, ya que existen doscientos mil habitantes aproximadamente. (*)

+ Que no haya más de un establecimiento fijo o que esté ubicado en mercados públicos o bien que sean puestos semifijos.

* Último cálculo poblacional realizado en la presidencia municipal de la ciudad, de Zamora, Michoacán, En el año de 1927

+ Quienes en el año de calendario anterior obtuvieron más del 25% de ingresos por comisión, agencia, correduría, etc.

+ Que no realice actividades de...

ENAJENACION DE...

- a) Aparatos científicos, fotográficos.
- b) Artículos deportivos
- c) Maquinaria
- d) Muebles metálicos, de mimbre, bambú y equipos de oficina.

SERVICIOS DE...

- a) Laboratorio de análisis clínicos y/o radiológicos.
- b) Boliches, frontones.
- c) Salones de baile, etc.
- d) Agencias de viaje, hoteles.
- e) Arrendamiento de autos
- f) Autotransporte de carga
- g) Distribuidor autorizado llantas, etc.
- h) Comercialización de vehículos en establecimiento fijo.

Se considera a una persona como contribuyente mayor, cuando tenga características diferentes a las que tiene el contribuyente menor. (*)

(*) Información obtenida del Código Fiscal de la Federación (Art. 15) y de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Art. 115)

Actualmente en el mercado local, se encuentran distribuidas alrededor de 60 empresas automotrices, de las cuales 5 corresponden a las empresas de accesorios automotrices, siendo en su mayoría empresas pequeñas. (*)

* Datos obtenidos en la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Zamora, Michoacán, Colón 10 Pte. Apdo. Postal 50.

I.2 Características de los consumidores (*)

Dentro del mercado automotriz local, existen varios tipos de consumidores, los cuales se encuentran distribuidos de una manera irregular, ya que solo una parte de ellos se encuentra en una misma área geográfica, los demás están ubicados en las diferentes partes de la ciudad.

Existen consumidores que no están precisamente dentro del mercado local, sino que son consumidores foráneos, que están ubicados en otras poblaciones circunvecinas a Zamora, Michoacán, incluso en poblaciones pertenecientes a otros estados y que son considerados como consumidores del mercado local.

Siendo entonces los diferentes tipos de consumidores delimitados por las siguientes clasificaciones.

SEGUN SU ACTIVIDAD

MECANICOS

Son aquellas personas que tienen a su cargo talleres automotrices, los cuales acuden a las empresas para obtener sus productos. Estos son de gran importancia dentro del mercado, ya que forman la mayoría, impulsando fuertemente el consumo de productos debido a la naturaleza de su trabajo.

* Resultado de la investigación de campo en las empresas automotrices.

CONSUMIDOR INDIVIDUAL

Es aquella persona que obtiene los productos directamente de las empresas automotrices, para instalar él mismo su producto o bien contratar los servicios de los Mecánicos para que lo realicen.

EMPRESAS AUTOMOTRICES

Son aquellas que ocasionalmente obtienen productos de las empresas del mercado local, cuando por diversas causas no cuentan con los productos en su almacén.

SEGUN SU UBICACION

CONSUMIDOR LOCAL

Aquel que está ubicado dentro del mercado local. O sea que su localización geográfica es la misma a la de las Empresas Automotrices.

CONSUMIDOR FORANEO

El consumidor foráneo tiene la característica especial de que obtiene los productos de las empresas que se encuentran fuera de su población.

Este consumidor puede acudir directamente a la empresa para obtener sus productos, realizar su compra mediante una llamada telefónica, o bien que la empresa mediante un agente de ventas acuda a la población directamente a ofrecer sus productos a los consumidores.

1.3 Características de los proveedores

Los proveedores son muy importantes dentro del mercado, ya que tienen relación directa con las empresas automotrices, éstos son necesarios para la existencia de la relación de compra-venta de productos, entre la empresa y el consumidor.

Las empresas automotrices obtienen los productos de empresas foráneas, en una forma regular y en una forma menos regular a empresas locales, siendo sólo ocasionalmente y en cantidades mucho menores, debido ésto a la diferencia en precio principalmente.

Los métodos de venta utilizados generalmente por los proveedores, son principalmente la visita personal a las empresas automotrices para ofrecer sus productos mediante catálogos e inclusive muestras, lo cual hace atractiva la compra de productos.

También otro método de venta utilizado es el de venta por teléfono, que consiste en que el proveedor ofrezca sus productos al comprador o bien que el comprador solicite al proveedor la venta de determinado producto.

Principalmente la entrega de mercancía se efectúa mediante la contratación del servicio de una compañía de transportes federales o bien enviándolo por una línea de autobuses. (*)

Estos proveedores foráneos se encuentran ubicados en diferentes entidades de la república, siendo las principales: Jalisco, Guanajuato, Aguascalientes, El Distrito Federal y Michoacán. (**)

* Por ejemplo: Transportes de carga El Duero, o línea Flecha Amarilla, Autobuses de Occidente, etc.

** Datos obtenidos mediante cuestionario del anexo uno.

I.4 Productos automotrices

Los productos automotrices son el conjunto formado por las refacciones y los accesorios para automóviles y camiones.

Los accesorios son punto central de la investigación.

Las empresas mencionadas en el capítulo comercializan productos automotrices de origen nacional y del extranjero, siendo en mayor número los primeros, aunque se presenta el problema de que no existe una variedad de productos de fabricación nacional que satisfaga todas las necesidades de los consumidores locales, siendo entonces necesario para la empresa automotriz recurrir a la compra de productos extranjeros, con los distribuidores nacionales.

Siendo también importante mencionar que existen ciertas necesidades dentro del mercado, que son satisfechas solamente con productos extranjeros, lo cual apoya en gran medida la idea de ésta investigación.

La calidad de los productos automotrices es una característica inseparable de ellos, específicamente hablando de los norteamericanos, ya que según encuesta llevada a cabo se pudo obtener tal información.*

* Ver anexo uno.

En el mercado automotriz el crecimiento de las ventas de accesorios en el último año fue mediano, ya que se afirmó que actualmente la venta de estos productos no ha crecido debido a diversos factores como son la inflación, la pérdida del poder adquisitivo de las personas y otros, dando por resultado un estancamiento.

Se pudo conocer que sí existen diferencias entre los productos nacionales y los productos de origen norteamericano, según lo afirman las empresas encuestadas, siendo principalmente en cuanto a calidad, variedad de los productos, mayor vida de uso y otras que hacen que el producto norteamericano sea preferido por el consumidor.

Los principales accesorios automotrices que se venden en éstas empresas son de origen nacional, como por ejemplo se encuentran: Faros de halógeno, cornetas de aire, ceras pulidoras y espejos.

Se mencionaron otros tipos de accesorios que solamente se adquieren en el extranjero, como son antenas eléctricas, polarizado de cristales, etc. Los cuales son indicadores para tomar una decisión sobre qué productos son los que necesita el consumidor, para así realizar la comercialización.

ANEXO UNO

+ Cuestionario para obtener información sobre las necesidades del consumidor, en el mercado automotriz local.

+ Instructivo de llenado del cuestionario

INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CUESTIONARIO DE
DETECCION DE NECESIDADES

El presente cuestionario está formado por 8 preguntas en total, existen preguntas abiertas en las cuales se tiéne que contestar de acuerdo a sus conocimientos y criterio personal, también hay preguntas de elección múltiple a las cuáles se tendrá que responder mediante uno o varios renglones de alternativas que se presentan.

En algunas preguntas se pide que se mencionen en forma adicional datos necesarios para la complementación de la información.

El propósito fundamental de éste cuestionario es el determinar lo mas cercano a la realidad, las necesidades existentes en el mercado de accesorios, y así mismo darnos cuenta de su potencialidad, siendo importante de conocer para una futura realización de las actividades comerciales.

Por lo tanto se pide que sea contestado éste cuestionario con la mayor veracidad posible, con fin de que sea una herramienta confiable, para obtener información y por consiguiente una buena elaboración del trabajo de investigación.

De antemano agradeciendo su valiosa cooperación.

CUESTIONARIO DE DETECCION DE NECESIDADES
EN EL MERCADO DE ACCESORIOS
AUTOMOTRICES

1. ¿ Cómo ha sido el crecimiento de las ventas de accesorios durante el presente año en su empresa ?

_____ alto _____ mediano _____ bajo

2. ¿ Para usted cuál es la razón de que haya sido así el crecimiento de las ventas de accesorios ?

3. ¿ Usted en su empresa ofrece al público consumidor productos de origen norteamericano ?

_____ sí _____ no

4. ¿ Qué opinión tiene de éstos productos norteamericanos ?

5. ¿ Para usted existen diferencias entre los accesorios mexicanos y los norteamericanos ?

_____ sí _____ no

Si la respuesta es SI por favor mencione tres.

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

6. ¿ A quién compra usted los accesorios automotrices ?

- Distribuidor nacional mayorista
 Empresa minorista
 Empresas importadoras
 Otros (menciónelos)

7. Si es posible mencione su nombre y su estado de la república de procedencia.

8. ¿ Cuáles son los cinco principales accesorios que vende en su empresa ? Indique por orden de preferencia escribiendo el número uno al principal y el número cinco al menos principal.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> rines deportivos | <input type="checkbox"/> asientos deportivos |
| <input type="checkbox"/> espejos | <input type="checkbox"/> cornetas musicales |
| <input type="checkbox"/> llantas | <input type="checkbox"/> Polarizado |
| <input type="checkbox"/> ceras pulidoras | <input type="checkbox"/> calcamonías |
| <input type="checkbox"/> tapetes | <input type="checkbox"/> faros de halógeno |
| <input type="checkbox"/> auto estereos | <input type="checkbox"/> cristales eléctricos |

NOTA: En la lista anterior indique con una "equis" a aquellos accesorios que no vende en su empresa y que cree importante contar con ellos en existencia, para mejorar la línea de accesorios automotrices, si existen para usted otros que considera necesarios, por favor menciónelos.

C A P I T U L O D O S**ASPECTOS RELACIONADOS A LA IMPORTACION**

II.1 La Importación

La importación es la parte del comercio exterior que comprende todas las mercancías que son introducidas en el país desde el extranjero. (*)

Dentro de éste comercio internacional se importan mercancías por diversas razones, como son para satisfacer necesidades con bienes o servicios que no los hay en el país importador o no se cuenta con otras mercancías semejantes o sucedáneas para que satisfagan dichas necesidades, éste tipo de importación es realizada en nuestro país por dependencias gubernamentales, empresas paraestatales y por empresas del sector privado.

También se importan productos cuando existen en el país mercancías similares, pero que tienen un precio superior a las extranjeras, hecho que impulsa la idea de realizar la comercialización de dichos productos.

Cuando se pretende realizar la importación de productos que ya existen en nuestro país con características y precios similares, entonces dicha importación se topa con barreras que pretenden regular la entrada de esas mercancías al país.

Teniéndose entonces que realizar ciertas actividades para tramitar un permiso de importación y hacer un pago en la aduana correspondiente. Este tiene la finalidad de someter al producto extranjero a un tributo y evitar la competencia excesiva por el extranjero en el mercado nacional, que en un momento pueda perjudicarlo.

(*) Aquí al hablar del extranjero me refiero a Estados Unidos de América.

El hecho de que las mercancías al pasar de un país a otro, tengan que ser detenidas en la aduana, tiene la finalidad de conocer las mercancías que son introducidas al país, evitando así que se introduzcan productos que de algún modo puedan perjudicar la economía y a los habitantes del país.

Por lo tanto el acto de ser revisadas las mercancías en la aduana, es necesario y obligatorio por ley, ya que sólo así se acredita la procedencia legal de las mercancías o productos.

Cuando la autoridad aduanera no tiene conocimiento sobre la introducción de productos al territorio nacional o la salida de éste, se comete una infracción llamada contrabando, el cuál se puede presentar en los siguientes casos.

a) Cuando se omita el pago parcial o total de los impuestos.

b) Cuando no se tenga el permiso correspondiente, ya sea de importación o exportación.

c) Estando prohibida la importación o exportación, de un determinado producto.

d) Si no se justifican los faltantes, a que se refiere el artículo 39 de la Ley Aduanera.(*)

e) Cuando se internen mercancías procedentes de las zonas libres.(**)

* Ver anexo dos, viene el contenido del artículo 39 de la Ley Aduanera vigente.

** La zona libre es un lugar geográfico de territorio nacional, en el cual se pueden introducir mercancías del extranjero sin el pago de impuestos de importación.

f) Cuando se extraigan de los recintos fiscales sin permiso de la autoridad aduanera; mercancías que estén bajo custodia. (*)

* Ver punto II.5

II.2 La Aduana

La aduana es una oficina pública establecida generalmente en las costas y fronteras para registrar en el tráfico internacional los bienes o servicios que se importan o se exportan, cobrando los derechos que adeudan.

También existen en el interior del país, aduanas llamadas interiores, las cuáles desempeñan las mismas funciones que las que se encuentran en las costas y/o fronteras.

En nuestro país existen 46 aduanas distribuidas en todo el territorio nacional. Así mismo existen las secciones aduaneras, que forman parte de alguna aduana, las cuáles sólo permiten la entrada y salida de personas y vehículos que no sean de transporte público, así como mercancías de importación ocasional, lo cual quiere decir que las actividades tradicionales de comercio internacional se deben realizar por una aduana autorizada y con las indicaciones que estipula la ley.

Entre otras las funciones de la aduana son:

- + Proceder a la recaudación de impuestos por concepto de importación o exportación.
- + Hacer cumplir la ley aduanera vigente.
- + Vigilar que la importación y la exportación de mercancías sólo sea en forma legal.

+ Realizar el manejo, almacenaje y custodia de las mercancías de comercio exterior, cuando el régimen aduanero lo exija. (*)

+ Realizar el despacho de las mercancías, a lo cual la Ley Aduanera afirma en su artículo 5.

"... se entiende por despacho al conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo a los diferentes tráficó y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades fiscales y los consignatarios o destinatarios en las importaciones y los remitentes en las exportaciones."

+ Llevar a cabo el reconocimiento aduanero, el cual consiste en examinar las mercancías que son objeto de comercio exterior, para precisar todas las mercancías y sus características, para comprobar el cumplimiento de las obligaciones que son establecidas en la ley.

Principalmente las características que son examinadas mediante el reconocimiento aduanero son: El origen de las mercancías, su naturaleza, su composición, su estado, cantidad, especie, envases, peso y medidas entre otras.

* En el punto II.5 se hablará más ampliamente.

II.3 El Vista Aduanal

Es un funcionario de la Dirección General de Aduanas, especializado en el manejo de tarifas, impuestos generales de importación y exportación, permisos, certificados de origen, etc. y que tiene autorización y capacidad legal para realizar funciones de clasificación arancelaria y determinación de impuestos y derechos.

Por medio del vista aduanal se realiza el despacho de las mercancías que se pretenden importar, dando éste un reconocimiento aduanal de dichas mercancías, con la finalidad de precisar algunas de las características de éstas. Como son:

- + Origen de los productos
- + Naturaleza
- + Cantidad
- + Envases
- + Peso y medidas
- + Número y marcas de bultos
- + Empaques y embalajes
- + Otros

Dentro de ésta operación el vista aduanal comprueba que dichas mercancías o productos estén de acuerdo al régimen arancelario de importación correspondiente, que cumplan con los permisos, certificados, autorizaciones, entre otros requisitos necesarios en la importación.

II.4 La Agencia Aduanal

La agencia aduanal es una empresa privada especializada en el comercio exterior(*), la cuál presta sus servicios de orientación, asesoramiento y representación a individuos o empresas que tengan que realizar operaciones comerciales internacionales.

Está representada por un Agente Aduanal el cual es el responsable de las acciones que lleve a cabo ésta y que además tiene reconocimiento por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente que le autoriza para promover por cuenta ajena el despacho de productos, de acuerdo a los diferentes regímenes aduaneros establecidos por la ley.

La agencia aduanal legalmente es el representante directo de la empresa o individuo a quien prestan sus servicios, respondiendo solidariamente de cualquier obligación y crédito que se establezca con motivo del despacho aduanero.

Cuando se realiza el despacho de las mercancías con la asesoría y representación de un agente aduanal, se celebra un contrato de mandato, mediante el cual el agente representará y realizará todas las actividades necesarias para el despacho mencionado, y la persona física o moral que solicita sus servicios, se comprometerá al pago de dichos servicios prestados y de otros gastos relacionados con el comercio exterior.

En éste contrato el agente aduanal es el Mandatario y la persona física o moral el mandante.

(*) En el presente trabajo de investigación se habla de lo mismo cuando se dice comercio exterior y comercio internacional.

Es obligación de la agencia aduanal realizar los trámites de despacho ante la aduana en forma oportuna y correcta, cumpliendo con lo que se hubiere pactado en el contrato entre las partes.

La agencia aduanal, en representación por el agente aduanal, serán responsables de la veracidad y exactitud de los datos proporcionados, así como de la clasificación en un determinado régimen aduanero y nivel arancelario de las mercancías que sean objeto de comercio.

El conjunto de actividades realizadas para el despacho de los productos, representan un costo para el importador dependiendo siempre de los acuerdos y tipo de cotización a que se haya llegado con el vendedor.

Los servicios prestados por el agente aduanal deben ser remunerados por parte del mandante, en base a una tarifa oficial que ha determinado la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (*)

Existen otros gastos adicionales que deben ser cubiertos por el importador a el agente aduanal, correspondientes a servicios complementarios a la actividad de despacho aduanal, como son...

Manejos portuarios, tráfico terrestre y aéreo, apertura y cerradura de embalaje, almacenado, etc. Los cuáles debe comprobar debidamente el agente aduanal, mediante recibos oficiales, recibos mercantiles que exijan las empresas de servicios terrestres, portuarios y aéreos, además de otros servicios de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

* Ver tarifa de honorarios del agente aduanal en el anexo dos.

II.5 Regímenes Aduaneros de Importación

Todas las mercancías que se pretendan introducir legalmente al territorio nacional deberán ser destinadas a un régimen aduanero, según sean las necesidades del importador, manifestándolo en el pedimento de importación y cumpliendo con las obligaciones y formalidades que le sean propias.

Debiendo ser autorizado el régimen aduanero a que se someterán las mercancías.

Los regímenes aduaneros contemplados en nuestro comercio exterior son:

a) IMPORTACION DEFINITIVA

Es la entrada de mercancías extranjeras al territorio nacional por un tiempo ilimitado, sujetándose al pago de impuestos y al cumplimiento de obligaciones, requisitos especiales, restricciones y a las formalidades para su despacho.

Sujetándose también al régimen las importaciones ocasionales, que son aquellas cuyo valor no exceda del equivalente en moneda nacional a mil veces el tipo de cambio fijado de conformidad con el artículo 20 cuarto párrafo del Código Fiscal de la Federación. (*)

* Para determinar las contribuciones al comercio exterior así como para pagar aquellas que deban efectuarse en el extranjero, se considerará el tipo de cambio que fije la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante disposiciones de carácter general.

b) IMPORTACION TEMPORAL

Es la entrada de mercancías extranjeras al territorio nacional por tiempo limitado y para una finalidad específica que será mencionada en el pedimento aduanal, así las mercancías importadas bajo éste régimen no pagarán impuestos de comercio exterior a menos que no retornen al país de origen en el tiempo límite autorizado, o bien cuando se desee cambiar al régimen definitivo.

Esta importación temporal es muy frecuente cuando se trata de productos extranjeros que se exhibirán en ferias, material científico para investigación, material profesional y pedagógico, maquinaria, equipo y vehículos para la explotación lucrativa, etc. Los cuáles cada uno tiene un determinado tiempo para permanecer en el país, como lo indica claramente el artículo 139 del Reglamento de la Ley Aduanera.

Este régimen aduanero tiene tres variantes y son:

+ Para retornar al extranjero en el mismo estado; Consiste en la introducción al país de mercancías extranjeras que una vez cumpliendo la finalidad específica para que se autorizó su ingreso, regresen a su país de origen, sin recibir ningún tipo de modificación.

+ Para transformación, elaboración y reparación; Es cuando las mercancías importadas temporalmente se destinan a un proceso de transformación, elaboración o reparación en un determinado período de tiempo, para después el producto resultante sea retornado al país de origen, pagando los impuestos de exportación correspondientes a la materia prima o mercancías nacionales que se les hubieren incorporado.

+ Para Depósito Industrial;

Es la importación temporal de mercancías extranjeras para que en recintos acondicionados se efectúen procesos de transformación, elaboración o reparación sin el pago de impuestos al comercio exterior, siempre y cuando los productos resultantes se exporten.

En caso de que no sean exportados se deberá entonces pagar los impuestos correspondientes, siempre y cuando se cuente con la autorización previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

c) IMPORTACION PARA REPOSICION DE EXISTENCIAS

Es el régimen aduanero por el cual se permite la entrada al país sin pago de impuestos de importación a mercancías idénticas por calidad, características técnicas y arancelarias, a aquellas que con anterioridad se importaron definitivamente y que fueron incorporadas a productos nacionales que se exportaron definitivamente. Para lo cual se necesita permiso con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público antes de realizar la exportación.

d) DEPOSITO FISCAL

Este régimen consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera en almacenes generales de depósito autorizados y bajo control de la autoridad aduanera.

Este se efectúa una vez que se han determinado los impuestos de importación, y durará 2 años como máximo, tiempo durante el cual se debieron haber retirado por etapas o por entero las mercancías depositadas.

Las mercancías en depósito fiscal podrán retirarse para importarse definitivamente o bien retornarse al extranjero cuando los beneficiarios se desistan de éste régimen.

e) TRANSITO DE MERCANCIAS

Consiste en el traslado de una a otra aduana nacional de las mercancías que se encuentren bajo control fiscal. El tránsito es interno cuando la aduana de entrada envía las mercancías de procedencia extranjera a la que se encargará del despacho, ésto tratándose de importación.

Tratándose de exportación es cuando la aduana de despacho envía las mercancías nacionales a la de salida.

Hasta aquí se ha hablado de tránsito interno.

El tránsito es internacional:

+ Cuando la aduana de entrada envía a la de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.

+ Cuando las mercancías nacionales se trasladan por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional.

A N E X O D O S

- + Lista de aduanas autorizadas en el país.
- + Tarifa de honorarios del agente aduanal.
- + Artículo 39 de la Ley Aduanera.

ADUANAS AUTORIZADAS EN EL PAIS

1.- Matamoros, Tam.- Puentes internacionales denominados: Puente viejo y Puente Nuevo; que comunican a la población con la ciudad de Brownsville, Texas, Estados Unidos de América; Aeropuerto Internacional de la población denominado Servando Canales y patios fiscales del ferrocarril.

2.- Ciudad Reynosa, Tam.- Puente internacional denominado Benito Juárez, que comunica a la población con la ciudad de Hidalgo, Texas, Estados Unidos de América; Y aeropuerto internacional de la población.

Sección aduanera Las Flores en Nuevo Progreso, Tam. Puente internacional que comunica a la población con la ciudad de Progreso, Texas, Estados Unidos de América.

3.- Ciudad Miguel Alemán, Tam. Puente internacional que comunica a la población con la ciudad de Roma, Texas, Estados Unidos de América.

Sección aduanera Nueva Ciudad Camargo, Tam. Puente internacional que comunica a la población con la ciudad de Río Grande, Texas, Estados Unidos de América.

Sección aduanera Nueva Ciudad Guerrero, Tam. Puente internacional que comunica a la población con la ciudad de Falcon Heights, Texas, Estados Unidos de América.

Sección aduanera Ciudad Gustavo Díaz Ordaz, Tam. Vado internacional que comunica a la población con la ciudad de Los Ebanos, Texas, Estados Unidos de América.

4.- Nuevo Laredo, Tam.- Puente internacional Gral. Miguel Alemán y Juárez-Lincoln, que comunican a la población con la ciudad de Laredo, Texas, Estados Unidos de América; Patios fiscales del ferrocarril y aeropuerto internacional de la población denominado Quetzalcóatl.

5.- Piedras Negras, Coah.- Puente internacional Puerta de México, que comunica a la población con la ciudad de Eagle Pass, Texas, Estados Unidos de América; Patios fiscales del ferrocarril y aeropuerto internacional de la población.

6.- Ciudad Acuña, Coah.- Puente internacional Puerta de México y puente internacional de La Presa de la Amistad, que comunica a la población con la ciudad de Del Río, Texas, Estados Unidos de América; Y aeropuerto internacional de la población.

Sección aduanera de La Linda, Coah.- Puente internacional.

Sección aduanera de Boquillas del Carmen, Coah. Puente internacional que comunica al poblado con Estados Unidos de América.

Punto fijo de vigilancia El Conejo, Coah.

7.- Ojinaga, Chih.- Puente internacional que comunica a la población con la ciudad de Presidio, Texas, Estados Unidos de América; Patios fiscales del ferrocarril y puerta de la Estación Cuarentenaria para la importación y exportación de ganado.

8.- Ciudad Juárez, Chih.- Puentes internacionales Reforma, Libertad y Corte de Córdoba, que comunican a la población con la ciudad de El Paso, Texas, Estados Unidos de América; Patios fiscales del ferrocarril y aeropuerto internacional de la población denominado Abraham González.

Y sus secciones aduaneras de Zaragoza y Guadalupe, Chih. Además del punto de vigilancia llamado El Porvenir.

9.- Gra1. Rodrigo M. Quevedo, Chih.- Puerta internacional que comunica a la población con la ciudad de Columbus, Texas, E.U.A; Y su sección aduanera de el Berrendo.

10.- Agua Prieta, Son. Puerta internacional que comunica a la población con la ciudad de Douglas, Arizona, E.U.A.

11.- Naco, Son.- Puente internacional que comunica a la población con la ciudad de Naco, Arizona, E.U.A.

12.- Nogales, Son.- Puertas internacionales Puerta de México, para peatones, para carros de ferrocarril, que comunican a la población con la ciudad de Nogales, Arizona, E.U.A. Y aeropuerto internacional de la población llamado Miguel Hidalgo.

Y sus secciones aduaneras de Sasabo y La Noria.

13.- Sonoyta, Son.- Puerta internacional que comunica con la ciudad de Lukeville, Arizona, E.U.A.

14.- San Luis Río Colorado, Son.- Puerta internacional que comunica con San Luis Río Colorado, Arizona, E.U.A; y sección aduanera Los algodones, B.C.

15.- Mexicali, B.C.- Puerta internacional Puerta de México, que comunica con Caléxico, Cal, E.U.A.

Patios fiscales del ferrocarril y aeropuerto internacional llamado Gral. Rodolfo Sánchez Taboada, y muelle fiscal del puerto de San Felipe, B.C.

16.- Tecate, B.C.- Puerta internacional Puerta de México, que comunica con Tecate, Cal. E.U.A.

17.- Tijuana, B.C.- Puerta internacional Puerta de México que comunica con San Isidro, Cal. E.U.A. y aeropuerto Abelardo L. Rodríguez.

18.- Comitán, Chis.- Recinto fiscal de la aduana, sección aduanera Ciudad, Cuauhtémoc, Chis. y puntos de vigilancia llamados El Garitón, El Pacayal y San Gregorio.

19.- Ciudad Hgo. Chis.- Puente internacional Bonito Juárez, que comunica con Tecum Uman, Guatemala.

Y sus secciones aduaneras de Talisman, Tapachula y puerto Madero; Y aeropuerto internacional de Tapachula, Chis.

20.- Subteniente López, Q.Roo.- Puente internacional Río Hondo que comunica con Corozal, Belice. Y sección aduanera de Chetumal, Q.Roo.- Muelle fiscal y aeropuerto internacional.

21.- Ensenada, B.C.- Muelle fiscal, boya de Petróleos Mexicanos y su sección aduanera Isla Cedros, B.C.

22.- La Paz, B.C.S.- Muelles fiscal, San Juan de la Costa, Punta Prieta; Aeropuerto Internacional Gral. Manuel Márquez de León.

Y secciones aduanera de San Carlos, San José el Cabo; Muelle fiscal y aeropuerto internacional Los Cabos; Oficina aduanera de recaudación Cabo San Lucas, y muelle fiscal.

23. - Santa Rosalía, B.C.S.- Muelles fiscales y secciones aduaneras de Loreto y Guerrero Negro.

24.- Puerto Peñasco, Son.- Muelle fiscal.

25.- Guaymas, Son.- Muelle fiscal La ardilla, Del Transbordador y aeropuerto internacional Gral. José Ma. Y.

26.- Mazatlán, Sin. Muelles fiscalizados, aeropuerto internacional Gral. Rafael Buelna. Y Secciones aduaneras de Topolobampo, Altata, San Blas, aeropuerto internacional de Culiacán y Los Mochis.

27.- Manzanillo, Col.- Muelles fiscales, de embarcaciones menores, Petróleos Mexicanos, aeropuerto internacional Playa de Oro, y sección aduanera de san pedrito.

28.- Lázaro Cárdenas, Mich.- Muelles fiscal, de Fer-timex, Conasupo, especial para contenedores.

29.- Acapulco, Gro.- Muelles fiscal, Club de Yates; aeropuerto internacional Gral. Juan N. Alvarez, y sección aduanera de Zihuatanejo; Muelle fiscal y aeropuerto.

30.- Salina Cruz, Oax.- Muelles fiscal, para contenedores; sección aduanera de Puerto Angel; Muelle fiscal; Aeropuerto internacional Xoxocotlán, punto fijo de vigilancia Puerto Escondido.

31.- Tampico, Tam.- Muelles fiscal, de metales y minerales; Aeropuerto internacional Gral. Fco. J. Mina. Y terminal marítima de Petróleos Mexicanos en Cd. Madero.

32.- Tuxpan, Ver.- Muelle fiscal y fiscalizados de tecomar y terminales marítimas; Sección aduanera Nautia.

33.- Veracruz, Ver.- Muelles fiscales, de PEMEX, para contenedores, granos; Aeropuerto internacional Gral. Heriberto Jara, y sección aduanera Alvarado.

34.- Coatzacoalcos, Ver.- Muelles fiscales. Y secciones aduaneras de Frontera, Villahermosa, Tab. Y puntos fijos de vigilancia Minatitlán, Pajaritos, Nanchitlán, Rabón Grande, Ver. y Dos Bocas en Tabasco.

35.- Ciudad del Carmen, Cam.- Muelles fiscal y fiscalizado.

36.- Campeche, Cam.- Muelle PEMEX y Unidad Pesquera.

37.- Progreso, Yuc.- Muelles fiscales Héroes Aduaneros y Yucalpetén. Y sección aduanera Celestum: Muelle fiscal y Aeropuerto internacional de Mérida.

38.- Cancún, Q.Roo.- Aeropuerto internacional y secciones aduaneras de Isla Mujeres, Puerto Morelos; Muelle fiscal, y Cozumel, Q.Roo. Muelle fiscal y aeropuerto internacional.

39.- Aeropuerto internacional de la Ciudad de México. Salas de revisión y terminal de aviación.

40.- Guadalajara, Jal.- Aeropuerto internacional Miguel Hidalgo, Aeropuerto civil Las Animas; Sección aduanera Puerto Vallarta: Aeropuertos internacional y civil, y muelle fiscal.

41.- Interior de Nuevo León, N.L.- Vías de acceso al ferrocarril y medios de transporte terrestre, aeropuerto internacional del Norte de Monterrey y sección aduanera del aeropuerto de Apodaca, N.L.

42.- Torreón, Coah.- Aeropuerto internacional y vías de acceso al ferrocarril y transporte terrestre.

43.- Interior de México, D.F.- Vías de acceso al ferrocarril y medios de transporte terrestre.

44.- Postal de México, D.F.- Oficinas postales. Centro postal mecanizado en el aeropuerto internacional.

45.- Interior de Guanajuato, Gto.- Vías de acceso al ferrocarril y medios de transporte terrestre.

Aeropuerto de León Gto. Llamado San Carlos.

46.- Interior de Querétaro, Qro. Vías de acceso del ferrocarril y medios de transporte terrestre.

TARIFA DE HONORARIOS DE LOS
AGENTES ADUANALES

I. Las cuotas y porcentajes señalados en la tarifa comprenden todos los servicios que preste el agente aduanal, por lo que en ningún caso cobrarán comisiones u honorarios adicionales, sin perjuicio de los impuestos, derechos y gastos comprobados que demanda el despacho.

II. La tarifa se aplicará cuando se declaren hasta 10 artículos diferentes en un sólo pedimento; de 11 hasta 100 la tarifa aumentará en un 25%, de 100 en adelante se aumentará en un 50%.

III. La base para determinar el monto de los honorarios de los agentes aduanales, será el valor o precio sobre el que se calcule el monto de los impuestos, mas los gastos comprobados que demande el despacho y que haga el agente aduanal dentro y fuera del país, así como las contribuciones que se cubran o garanticen o que sean objeto de subsidio, sin incluir recargos ni multas.

Para el cobro de honorarios a que se refiere la tarifa, no se tomará en cuenta el valor de los bultos faltantes.

Si el valor de las mercancías es en moneda extranjera, la conversión se ajustará al tipo de cambio que conforme al Código Fiscal de la Federación haya fijado la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y sea aplicable en las fechas a que se refiere el artículo 38 de la Ley Aduanera.

V. Los honorarios de los agentes aduanales serán del 50% de los que resultarían de aplicar la tarifa, en los siguientes casos.

b) Cuando en los despachos aduaneros en que intervingan agentes aduanales la clasificación arancelaria

sea hecha por personal oficial.

VI. En los casos a que se refiere ésta fracción se aplicarán las siguientes normas.

c) No se cobrarán honorarios independientes o por separado por el trámite de envíos como fase de un despacho, los honorarios sólo serán cobrados por el agente aduanal que formule la declaración arancelaria. Para tal efecto expedirá una sola cuenta en la que se incluirán los gastos comprobados que se hayan realizado con motivo de toda tramitación; si interviene otro agente sólo recibirá la parte de los honorarios que le ceda el que formuló la declaración, de acuerdo con lo pactado entre ambos, así como los gastos comprobados que haya realizado.

En los casos en que la declaración arancelaria la formule el interesado o su apoderado, pero intervenga en el trámite de envío un agente aduanal, éste sólo cobrará el 25% de la tarifa de honorarios que proceda a aplicar, calculado sobre el valor de las mercancías y los gastos comprobados que de su peculio haya efectuado por cuenta del interesado, debiendo expedir la cuenta correspondiente.

VII. Cuando en los trámites de transbordo intervenga un agente, cobrará el 25% de la tarifa sobre el valor de las mercancías y los gastos comprobados que haya efectuado por cuenta del interesado.

VIII. Queda prohibido a los agentes aduanales codan, total o parcialmente sus honorarios a terceras personas pero podrán repartirlos entre sí en los casos de correspondencia y los demás previstos en ésta regla.

IX. En sus cuentas de honorarios y gastos los agentes aduanales incluirán todos los gastos que demanda el despacho. Sólo los gastos debidamente comprobados que reúnan los requisitos fiscales serán tomados en cuenta para determinar la base del monto de los honorarios.

X. En los términos de la presente regla, los honorarios de los agentes aduanales se calcularán aplicando la siguiente tabla. (*)

TARIFA

importación MERCANCIAS EN GENERAL

Hasta	\$ 1000.00		\$ 100.00
Hasta	5000.00	4%	200.00
Hasta	10000.00	3%	250.00
Hasta	25000.00	2%	300.00
Hasta	50000.00	1.50%	500.00
Hasta	100000.00	1.00%	750.00
Hasta	300000.00	0.75%	1800.00
Hasta	1000000.00	0.60%	4500.00
Más de	1000000.00	0.45%	6000.00

* NOTA: La presente tarifa únicamente tiene información referente a las importaciones, a excepción de algunos datos que se refieren a la Exportación, y algunos artículos e incisos que no tienen relación con el estudio por referirse a otras circunstancias.

Artículo 39 de la Ley Aduanera

Se presume que fueron introducidas al país:

I. Las mercancías contenidas en bultos faltantes, cuando al efectuarse la descarga existe diferencia respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga, a menos que dentro del plazo de dos meses, en tráfico marítimo y un mes en aéreo, contados a partir de la fecha de terminación de la descarga, se demuestre que:

- a) No fueron cargadas
- b) Fueron perdidas en accidente
- c) Fueron descargadas en lugar distinto
- d) Por error quedaron a bordo del medio de

transporte.

II. Las mercancías contenidas en bultos sobrantes, cuando al efectuarse la descarga exista diferencia respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga, a menos que dentro del plazo de 3 meses contados a partir de la fecha de terminación de la citada descarga, se demuestre que faltaron en otro puerto...

III. Las mercancías importadas en contenedores, cuando haya bultos faltantes o sobrantes al efectuar la descarga, respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga, si no se demuestran los hechos señalados en las dos fracciones anteriores y dentro de los plazos establecidos en las mismas.

C A P I T U L O T R E S**ACTIVIDADES DEL PROCESO DE****IMPORTACION**

III.1 Elección del proveedor

Una vez que se ha tomado una decisión en cuanto al producto a comercializar, es necesario conocer cuáles son las empresas extranjeras que lo exportan o puedan exportarlo para elegir la que mejor nos convenga.

Para lo cual es necesario: 1. Identificar a éstas empresas, 2. Ponernos en contacto con ellas y 3. Investigar las.

1.- La identificación puede realizarse investigando en diversas fuentes de información como son:

a) CÁMARAS DE COMERCIO (*)

Son instituciones privadas a las cuáles se afilian personas físicas o morales que realizan una determinada actividad comercial. Esta afiliación se lleva a cabo mediante el pago de una aportación económica, la cual acredita como miembros activos de la institución. (**).

Las cámaras a cambio proporcionan ayuda permanente a las personas o empresas mediante asesoría, servicio de consulta en biblioteca y banco de datos, y otros servicios.

Estas captan una gran cantidad de ofertas de empresas extranjeras que quieren vender sus productos en nuestro país, entonces éstas cámaras canalizan esos intereses comerciales hacia todos sus afiliados, con

* Ver anexo tres. Lista de Cámaras de Comercio relacionadas con la Importación.

**En algunas Cámaras se necesita llenar un formato de solicitud de ingreso, para que sea sometido a investigación.

fin de realizar la comercialización.

Cuentan con una gran cantidad de folletos y catálogos proporcionados por las empresas interesadas en exportar sus productos. También algunas de éstas cuentan con revistas y libros de comercio exterior, directorios etc. (*)

b) ASOCIACIONES RELACIONADAS A LA MATERIA

Existen asociaciones que tienen relación directa con las importaciones, las cuáles brindan apoyo a sus miembros con fin de que éstos realicen mejor sus actividades de comercio exterior.

Un ejemplo es la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, de la cuál se hablará más ampliamente en el capítulo cuatro.

c) INSTITUCIONES NACIONALES DE CREDITO

Los bancos en su división internacional son fuente importante de consulta, ya que cuentan con información referente al comercio exterior, en revistas, folletos, banco de datos y otras publicaciones, sobre fabricantes y distribuidores del extranjero.

d) FERIAS INTERNACIONALES

La feria internacional es un acontecimiento que realiza un determinado país o ciudad, que tiene la finalidad de promover la comercialización de productos,

* La Cámara Americana de Comercio de México cuenta con secciones amarillas de las principales ciudades de E.U.A.; Además de listas de exportadores y fabricantes.

a nivel nacional e internacional.(*)

En ésta participan diferentes países o uno sólo, exhibiendo y haciendo demostraciones de los productos con los que se está participando, por lo cual se encuentran en éstas una gran cantidad de vendedores y compradores que se relacionan comercialmente.

En éstos acontecimientos el importador tiene la oportunidad de observar el funcionamiento de los productos que se exhiben y compararlos con los demás, para poder determinar cuáles son los productos atractivos para realizar la comercialización.

La feria sirve también para conocer, analizar y evaluar las condiciones de un mercado determinado de una manera rápida.

De acuerdo a su naturaleza y proporción éstas se dividen en dos clases.

1 GENERALES

En éstas se exhiben productos de diferentes actividades económicas, como son la industria, agricultura, comercio, etc.

Puede ser que se exhiban los productos por países en un determinado pabellón, o bien que se exhiban agrupando productos en las diferentes actividades económicas, donde conjuntamente participan varios expositores.

A éstas asiste público en general el cual es bien importante ya que éste puede realizar también transacciones comerciales, además de proporcionar información sobre los diferentes productos de acuerdo a su experiencia personal, lo cual es importante tomar en cuenta para determinar mejoras al producto.

* La Cámara americana de comercio de México cuenta con un catálogo de información de todas las ferias a celebrarse en E.U.A. en 1985 y 1989, llamado "Exhibits Schedule 1988"

2 ESPECIALIZADAS

En ésta participan empresas de una determinada actividad económica, en la cual los productos exhibidos son de la misma clase, como son: Industria automotriz, productos químicos, etc.

Tiénden una duración menor, debido a que sólo asisten los expositores, distribuidores, representantes de fábrica y las empresas compradoras. (*)

Las ferias internacionales generales o especializadas proporcionan una serie de ventajas que entre otras son:

+ El importador tendrá la oportunidad de apreciar una gran cantidad de productos, comparando en ellos su calidad, precio, variedad, formas de comercialización de los vendedores, etc.

+ Podrá conocer los productos mediante la observación, viendo las características de éstos conjuntamente a esto, estará en contacto con folletos, carteles audiovisuales, videograbaciones, etc.

+ En estas ferias el importador podrá realizar las compras que él determine, de diferentes vendedores en un corto tiempo y con mayor facilidad.

+ También asisten a éstas empresas transportistas, lo cuál es importante si se realiza una compra.

* Por ejemplo: Exposición Anual de la Asociación de Piezas y Accesorios Automotrices, Llevada a cabo en 1987 en McCormick Place, de Chicago, Illinois, U.S.A.

e) REVISTAS ESPECIALIZADAS AUTOMOTRICES

Las revistas especializadas son publicaciones, periódicas las cuáles tienen principalmente como contenido artículos de autores especializados en diferentes disciplinas automotrices, anuncios de productos nuevos; de fabricantes y distribuidores, cursos de entrenamiento, noticias de la actividad automotriz.

Por medio de éstas conocemos productos y vendedores de una manera periódica, con tan sólo leer la revista se pueden conocer algunas de las características de los productos.

Las empresas anunciadas tienen gran interés en vender sus productos en otros países, lo cuál es importante ya que se relaciona con el propósito de ésta investigación.

Los productos anunciados son variados, abarcando desde piezas legítimas, sustitutas de otras marcas y accesorios automotrices.

En nuestro país contamos con revistas de éste tipo, las cuáles tienen un patrón similar de contenido.

Como ejemplo basta citar las revistas: " Automóvil Internacional " y " Motrix ". (*)

En las revistas vienen tarjetas de información que tienen la finalidad de servir de instrumento para que el lector solicite datos sobre los productos anunciados. Estas tarjetas se envían por correo a la dirección de la revista y ésta las envía al fabricante, quien envía información sobre el producto solicitado.

* Para más información ver anexo tres

** En el anexo número tres se muestra el formato de una tarjeta de información.

f) EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

En la sección comercial de ésta institución se encuentran una gran cantidad de publicaciones de comercio exterior, las cuáles son una fuente importante de datos. Algunas de éstas publicaciones son: Trade Names Directory, Guide To American Directories, American Export Register 1988.

A ésta acuden fabricantes y distribuidores de productos que desean exportarlos, sirviendo entonces la sección comercial como medio para poner en contacto a vendedores y compradores. (*)

* Ver anexo, Direcciones de las Embajadas de E.U.A. en México.

2.- La comunicación con el proveedor extranjero puede realizarse utilizando cualquiera de los diversos medios, ya sea con una llamada telefónica, una carta membretada dirigida a la empresa, una visita personal a la empresa extranjera con el respaldo de una carta de presentación que expida el banco con que trabaja el importador.

Es necesario contactar con el proveedor para que tenga conocimiento del interés en comprar, además de que mediante ésta comunicación se obtiene información precisa del producto, solicitando folletos, fotografías, muestras, disponibilidad del producto, cantidades en que vende el producto, garantía, servicio y refacciones.

3.- Investigación de la empresa extranjera.

Esta investigación es un punto importante en la elección del proveedor, ya que sólo así tendremos un conocimiento preciso y actual de las condiciones en que se encuentra la empresa.

Se puede llevar a cabo recurriendo a clientes de la empresa, a la institución de crédito del importador en su sección internacional.

Principalmente los datos que comprende la investigación son: El año de establecimiento, tipo de empresa o sociedad, y características del producto.

III.2 Trámites legales en la Importación

a) ACREDITAR LA PERSONALIDAD

Primeramente es necesario acreditar la personalidad de la empresa ante la Dirección General de Aduanas, en el departamento de informática, contabilidad y glosa, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (*)

Esto es para que la aduana tenga conocimiento de la empresa que realizará actividades de comercio exterior.

b) REGISTRO DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA

Las personas que la empresa designe como sus representantes ante los actos de comercio exterior, deben ser registradas como personas acreditadas ante la ventanilla única de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, donde se les proporcionará una credencial con su número de registro.

Para tal actividad es necesario presentar copia certificada de Acta Constitutiva de la sociedad y un documento notarial donde se mencione que tal persona tiene autorización de la empresa para realizar actos de comercio exterior en su nombre. (**)

* Ya sea persona física o moral, la aduana debe tener conocimiento previo, a cualquier acto de comercio exterior.

** Esta persona será el representante oficial de la empresa, ante las instituciones de gobierno.

c) REGISTRO DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

Es un trámite que debe realizar toda empresa de comercio internacional, ya sea que su actividad sea la importación o exportación de mercancías en forma habitual. (*)

Este trámite debe ser realizado ante la oficina autorizada de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante la presentación de la solicitud en formato oficial que proporciona la Dirección General de Aduanas, el Banco Nacional de Comercio Exterior y otras instituciones. (**)

Este registro tiene la finalidad de identificar al industrial, al comerciante o a la persona que realice importaciones o exportaciones, mediante una clave que se le asigna, ante las dependencias gubernamentales, secretarías, etc.

Esta solicitud debe presentarse junto con las copias de los documentos mencionados a continuación, ante la ventanilla única de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o directamente a la Dirección General de Aduanas. (***)

DOCUMENTOS A PRESENTAR

- + Acta constitutiva de la empresa
- + Registro Federal de Contribuyentes
- + Cédula del establecimiento
- + Comprobante de domicilio

* Entendiéndose por importadores habituales aquellos que en el año del calendario inmediato anterior hayan realizado como mínimo seis importaciones.

** Ver anexo tres: Forma de solicitud y el instructivo de llenado.

*** Ver domicilio de éstas instituciones en el anexo tres.

d) IDENTIFICACION DEL PRODUCTO EN LA TARIFA DEL IMPUESTO
GENERAL DE IMPORTACION

El propósito de tal identificación es determinar cuál es el impuesto que deberá pagar el producto, si se desea importar.

Esta tarifa es una serie de volúmenes que contienen la clasificación arancelaria de las mercancías y el régimen legal al que se sujeta la importación.

Esta contiene la clasificación en códigos numéricos de 11963 categorías de productos y estructurada en 98 capítulos.

PASOS DE IDENTIFICACION

1 Ir al índice de la TIGI (*), para buscar la palabra que corresponda al nombre de la mercancía que se desea identificar, a la cual corresponderá un número de fracción arancelaria determinado. Los dos primeros dígitos corresponden al capítulo de la TIGI, los dos siguientes corresponden a la partida del capítulo, los dos que le siguen corresponden a la subpartida y por último los dos restantes indican la fracción arancelaria propiamente.

En la columna de la derecha de la fracción encontrada existe un espacio en el cual aparecerá o no aparecerá un asterisco "**"; Si existe éste entonces quiere decir que la mercancía requiere de un permiso previo a la importación, el cual debe tramitarse ante la SECOFI (**),

* Tarifa del Impuesto General de Importación.

** Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ver direcciones en Anexo tres.

mediante el llenado de una forma de solicitud de Permiso de Importación, que en el inciso e) se tratará.

La última columna corresponde a la cuota "ad valorem" que está expresada en un porcentaje, la cuál se tendrá que pagar sobre el valor de las mercancías a importar.

El arancel "ad valorem", literalmente es llamado (sobre el valor), y que también se conoce como cuota de importación.

A ésta cuota se le debe sumar el porcentaje de impuesto al valor agregado, ya sea el 0%, 6%, 15% que es aplicable a la mayoría de los artículos, y el 20% que corresponde a los artículos de lujo. (*)

En caso de que exista problema en la clasificación arancelaria de determinado producto, entonces conviene pedir asesoría a el Departamento Pericial Calificador de la Dirección General de Aduanas, para que se de clasificación al producto.

La forma más común es mediante el envío de una carta donde se mencione el problema y que contenga el nombre del representante de la empresa, su número de registro y los productos que se desean clasificar para próxima importación.

* Ver para mayor información detallada, los artículos 2°, 2°A, 2°B, 2°C de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, publicada en el Diario Oficial el 29 de Dic. de 1978.

e) FORMA DE SOLICITUD DE PERMISO DE IMPORTACION
EXPORTACION

Esta solicitud está integrada por dos hojas, una que que es la carátula y otra de información adicional, las cuáles deben presentarse en original y dos copias ante la SECOFI, debiendo ir formulada en Español, a máquina y sin borraduras o enmendaduras.

Cada solicitud será únicamente para mercancías de una misma fracción arancelaria, a menos que sean solicitudes de un programa de fomento o que las mercancías anotadas no pasen de 100 dólares E.U.A en cada partida.

Existe también el anexo a la solicitud, el cuál sirve para describir las mercancías de que se trate la importación, el cuál debe ser original y dos copias.

Cuando la solicitud se refiera a la modalidad de reconsideración deberá anexarse además la copia de la anterior solicitud negada. Esta reconsideración será válida si se lleva a cabo en los 30 días naturales después de la notificación de la negativa.

Existe la forma de modificación al permiso de importación o exportación, la cuál debe ser entregada en la SECOFI, en original y dos copias, formulada en Español, a máquina y sin borraduras o enmendaduras.

Esta solicitud se hace cuando se presente un cambio en alguno de los datos mencionados en la solicitud de permiso. (*)

* Ver en Anexo tres, forma de solicitud de permiso de importación y su instructivo de llenado, y forma de modificación al permiso de importación y su instructivo.

e') PROCEDIMIENTO PARA EL TRÁMITE DE PERMISO DE IMPORTACION

1 La persona acreditada por la empresa acude a la ventanilla única de la SECOFI para obtener gratuitamente la forma de solicitud.

2 Adquirir un cupón de pago por concepto de trámite en ventanilla de cupones.

3 Presentar el cupón y la forma de solicitud llena en la ventanilla de recepción, del departamento de atención al público.

4 Obtener foliados la copia de solicitud y parte del cupón de pago.

5 Acudir al departamento de atención al público para recibir el resultado de la solicitud, después de 5 días hábiles de haber entregado la solicitud.

6 Si es favorable entonces recibir el volante de pago de las aportaciones en la ventanilla de entrega de volantes.

7 Acudir a la caja de la S.H.C.P (*), para presentar el pago de 6 al millar del valor autorizado de importación al tipo de cambio controlado de equilibrio.

8 Presentar el volante certificado por la caja registradora en la ventanilla de entrega de permisos.

9 Recibir original del permiso.

10 En caso de que no sea aprobada la solicitud, acudir al departamento de atención al público para realizar las aclaraciones correspondientes y solicitar reconsideración.

* Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

III.3 Sistema de transportes

Para lograr que los productos lleguen a el domicilio del importador, es necesario utilizar algún medio de transporte o varios medios.

Existe una variedad de éstos, los cuáles se clasifican en tres sistemas; El sistema terrestre, el marítimo y el aéreo.

El empleo de uno o varios medios de transporte depende de varios factores que nos indican cuál es el mejor camino que deben seguir los productos para llegar a su destino final y que deben ser considerados para la mejor elección del medio, y que entre otros factores son:

- + La naturaleza de los productos a comercializar es un factor importante, ya que en cada medio de transporte los productos son sometidos a un determinado manejo de cargamento, de almacenaje, condiciones ambientales, revisiones aduanales, etc.

- + El tiempo de duración de la transportación desde que sale el producto de las bodegas del vendedor hasta su destino final con el importador, es algo variante e inconstante ya que no siempre hay salidas, vuelos, etc.

- + La capacidad máxima y mínima de cada uno de los medios, el tipo de embalaje adecuado para empacar los productos en determinado medio.

- + El poder económico de cada una de las partes de la transacción comercial, influye en el tipo de medio a usar.

En cualquier medio de transporte los costos son determinados de acuerdo al peso o volúmen de las mercancías que vayan a ser transportadas, estableciendo siempre el costo sobre el cálculo que resulte mayor.

Por lo cual es importante considerar el costo de flete en los diferentes medios de transporte, ya que ésta relación peso-volúmen varía en cada uno de los medios de transporte. (*)

a) TRANSPORTE TERRESTRE

Este medio de transporte está integrado principalmente por el Ferrocarril y el tráfico por carretera.

Es muy importante en el manejo de productos tanto de importación como de exportación entre mercados cercanos a nuestro país. Es muy usual que éste sea utilizado complementariamente a los otros medios de transporte, para realizar el envío de productos, desde la puerta del vendedor hasta su destino final.

Estos dos tipos de transporte tienen sus propias tarifas que son aprobadas por la S.C.T. (**), existiendo en éstas categorías de acuerdo al tipo de mercancías a transportar, siendo necesario determinar a qué categoría pertenecen éstas y poder conocer el costo del flete en relación directa a su peso o volúmen.

El transporte por carretera es muy eficiente cuando las distancias entre los mercados comerciales son cercanos y no existen barreras físicas, ya que en poco tiempo pueden transportarse productos desde el lugar de origen hasta su destino final, sin necesidad de realizar maniobras de carga y descarga adicionales, que en otros medios si se llevan a cabo.

*. Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

*. ver Anexo tres, tabla de equivalencias.

Esta transportación de productos puede ser realizada por medio de la utilización de camiones propios del importador, del exportador o bien contratando una compañía de transportes.

La gran flexibilidad que ofrece éste tipo de transportación favorece grandemente a el comercio exterior, conjuntamente con la red de carreteras con que cuenta nuestro país, desde las fronteras norte hasta el interior del país.

La transportación puede ser realizada con la utilización de contenedores para una mayor facilidad.

Estos contenedores son grandes cajas herméticas especiales para el uso en diferentes tipos de transporte. Suelen tener una capacidad desde 10 a 25 toneladas, variando según la compañía transportadora.

Esto proporciona algunas ventajas para quien realiza la transportación, ya que es rápido el manejo de los productos y las revisiones aduanales.

Estos contenedores son adaptables a ferrocarril, camiones y barcos.

Puede ser que los camiones cargados ya, puedan a su vez formar parte de la carga de un transbordador marítimo, con fin de agilizar la transportación y evitar embalar de una manera más sofisticada; Es llamado roll on roll off éste sistema de transportación.

La transportación mediante ferrocarril puede ser realizada de dos formas, una es la de tráfico fraccionado el cual tiene la característica de que el servicio es sólo hasta la frontera del país exportador, donde posteriormente la mercancía es sometida a revisión aduanal y después proseguirá su camino hasta su destino.

Nota: Ver en el anexo tres el formato de CARTA DE PORTE de un servicio de Auto-transportes y hoja de explicación sobre condiciones de transportación de mercancías.

El tráfico internacional es la otra manera de realizar la transportación de los productos, éste es cuando la mercancía viene en uno o varios vagones completos, o bien en un contenedor, y no se realizan maniobras de inspección intermedias, sino que sólo en la aduana del país exportador y la de el país importador, llamándose a éste sistema TIF.

Los ferrocarriles cotizan las cuotas de fletos en base al peso de los productos, siendo importante tomar en cuenta las especificaciones sobre recipientes que fijan las empresas transportistas, para seguridad de los productos.

b) TRANSPORTE AEREO

La transportación de productos por vía aérea ofrece gran rapidez, agilizando el manejo. Existen en la actualidad compañías aéreas que tienen por actividad la transportación de mercancías, las cuáles ofrecen varias ventajas en comparación con otros medios de transporte, como son:

- + Envío de muestras de productos con gran rapidéz.
- + Reducción de los inventarios del importador, al contar con un servicio casi de inmediato.
- + El costo de embalaje se reduce, ya que el manejo de las mercancías por éste medio es muy cuidadoso y no necesita embalajes sofisticados.
- + La manipulación de paquetes pequeños y medianos se realiza con gran cuidado y en mejor trato que en otros medios de transporte.
- + Otras ventajas propias del importador.

Este tipo de transportación es llamado Express Aéreo el cuál se considera apropiado para la importación de productos automotrices.

Actualmente la mayoría de las compañías aéreas internacionales, están afiliadas a la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), la cuál entre otras muchas funciones determina tarifas uniformes sobre la transportación.

El monto de la tarifa está determinada en base al número de kilogramos a los cuáles corresponde determinada suma de dinero.

Las tarifas de transportes aéreos son más altas que en otros medios, debido a la naturaleza de transportación.

c) TRANSPORTE MARITIMO

Este medio de transporte es usado frecuentemente para el movimiento de grandes volúmenes de productos, debido a la capacidad enorme de las unidades de transporte.

Este medio se usa también cuando por otro medio de transporte resultaría oneroso e/o imposible de realizar.

El embalaje de las mercancías a excepción de los productos a granel, debe ser muy resistente, debido a el tipo de almacenamiento y manejo que se da dentro del barco. Los productos se alojan en las bodegas del barco con la utilización de maquinaria propia, colocandose en forma compacta quedando los bultos en posiciones en que deban soportar la presión de muchos otros.

Las maniobras de carga y descarga son actividades necesarias en la manipulación de las mercancías, las cuáles deben tomarse en cuenta para el tipo de embalaje.

Generalmente en éste tipo de transportación se usan los contenedores.

Nota: En el anexo tres ver una copia de un formato de contrato de transportación marítima.

III.4 Seguro de transporte

La importación de productos implica una serie de desplazamientos, desde el lugar del vendedor hasta su destino final, teniendo que pasar por una serie de maniobras de carga y descarga, donde la manipulación de la mercancía tiene riesgos, en menor o mayor cantidad dependiendo del tipo de transporte a usar.

Las revisiones aduanales implican una serie de riesgos, los cuáles deben ser tomados en cuenta cuando se deba contratar un seguro.

Puede ser que se presenten situaciones de carácter político que de alguna manera dificulten la actividad comercial, lo cuál significa un grave problema para el importador. Cada una de éstas actividades propician la posibilidad de que ocurran accidentes, siendo entonces necesario proteger los productos, mediante la compra de un seguro de transporte, mediante el cuál los productos se protegen contra un determinado grupo de riesgos.

Dentro de la transportación de mercancías se pueden presentar una infinidad de averías, las cuáles llevan a dos clases de coberturas.

a) COBERTURA CONTRA RIESGOS ORDINARIOS

Esta se refiere a los daños materiales que puedan sufrir las mercancías por causas naturales, accidentes, robos, descuidos, etc.

b) COBERTURA ESPECIFICA

Se obtienen mediante convenios adicionales al contrato de seguro, y que entre otros protegen contra los siguientes riesgos:

- + Huelgas
- + Alborotos populares
- + Variaciones de ruta
- + Robo parcial o total de bultos
- + Contacto con otras cargas
- + Mermas y/o derrames
- + Oxidación y roturas
- + Guerra o motín
- + Otros específicos

III.5 Contratos de Compra-Venta internacional y los Términos Internacionales de Comercio.

Dentro del comercio internacional es necesario especificar cuáles serán las condiciones a las cuales estará sujeto un determinado contrato de compra-venta; Para tener conocimiento tanto la parte vendedora como la compradora, sobre las obligaciones y derechos que tienen en la realización de la actividad de comercio internacional.

La función más importante del contrato es que sirve de instrumento de venta de mercancías y como instrumento legal para las partes contratantes.

Existen diferentes formas que puede tomar un contrato de compra-venta de mercancías, determinado por el tipo de cotización que se utilice, según se halla llegado a un acuerdo bilateral de las partes.

Es entonces necesario que quede incluido en el contrato, el tipo de cotización en forma detallada.

Los diferentes tipos de cotización, también llamados Términos Internacionales de Comercio (incoterms 80); varían de acuerdo a el lugar específico donde se entregarán las mercancías al importador y el medio de transporte a utilizar. (*)

* Las reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales (incoterms 80) fueron creados, por la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París; Para la unificación de los diversos criterios de comercialización. Esto en el año de 1933 y posteriormente en 1980 son actualizados.

Los diferentes tipos de cotización son:

a) En fábrica (exworks, en factoría, en plantación, en almacén)

El vendedor se compromete a poner las mercancías y sus documentos a disposición del comprador, en el día y lugar convenido, para que éste cargue la mercancía en el transporte que haya elegido, pagando todos los gastos de embalaje, recuento, peso y otros anteriores a la entrega de la mercancía, además del pago de el precio convenido por la mercancía y los gastos originados desde el transporte hasta la bodega del comprador.

b) Franco Vagón, Franco Camión (Indicando punto de partida)

El vendedor se obliga a entregar la mercancía y documentos en el transporte contratado por él para su custodia y transportación, pagando todos los gastos de empaque, carga, verificación que sean necesarios y entonces el comprador se hará cargo de las mercancías una vez que estén en el vagón o camión, haciéndose cargo de los gastos de envío , asumiendo todos los riesgos y responsabilidades, derechos, impuestos, etc.

c) Franco al costado del Buque (Indicando puerto de embarque)

El vendedor se obliga a entregar las mercancías y sus documentos a el costado del buque sobre el muelle o en la barcaza que lo lleve al buque designado por el comprador con anterioridad, sufragando y responsabilizándose de todas las operaciones anteriores a la entrega, y colaborando con el comprador a obtener las licencias para exportación.

El comprador deberá pagar el precio convenido, sufragando todos los gastos y asumir todos los riesgos desde el momento en que hayan sido colocadas las mercancías en el lugar convenido.

d) Libre a Bordo (L.A.B.) (Indicando puerto de embarque)

El vendedor se obliga a entregar las mercancías y sus documentos a bordo del buque designado con anterioridad por el comprador en el puerto convenido y en la fecha acordada, obteniendo por su cuenta y riesgo licencias de exportación u otra autorización, sufragando todos los gastos y asumir riesgos y responsabilidades hasta el momento en que las mercancías sobrepasen la borda del buque.

El comprador deberá pagar el precio convenido, sufragar los gastos y asumir riesgos y responsabilidades en el momento en que hayan pasado la borda del buque las mercancías.

e) Costo y flete (Indicando puerto de destino)

El vendedor se obliga a entregar las mercancías y sus documentos hasta el puerto de destino, contratando el transporte de mercancías, obtener licencias y permisos, cargar la mercancía en el buque en el puerto de embarque avisando al comprador, facilitar un conocimiento de embarque limpio(*), para el puerto de destino y los documentos propios, pagar los gastos de verificación y embalaje hasta el momento de ser cargadas las mercancías.

El comprador recibe las mercancías en el puerto convenido y pagar el precio pactado, asumiendo los riesgos responsabilidades y gastos a partir de que las mercancías hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

* Un conocimiento de embarque es limpio cuando no contiene cláusulas adicionales en las que se conste expresamente el estado defectuoso de la mercancía o empaque.

f) Costo, seguro y flete (indicando puerto de destino)

El vendedor tiene los mismos compromisos que en el término anterior (seguro y flete), con modalidad de que éste obtiene por su cuenta y con carácter de transferible una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte, facilitando al comprador la póliza de seguro o un certificado expedido por la compañía de transportes.

Las responsabilidades del comprador son las mismas que en el término anterior ya mencionado.

g) Sobre el buque

El vendedor se obliga a poner las mercancías y sus documentos a disposición del comprador a bordo del buque en el lugar de destino convenido, asumiendo todos los gastos y riesgos hasta el punto de entrega.

El comprador adquiere la responsabilidad desde el momento en que la mercancía está libre a su disposición y ha sido notificado de ello, además de pagar todos los gastos y asumir riesgos y responsabilidades hasta que las mercancías lleguen a su bodega.

h) Sobre el muelle

El vendedor se compromete a colocar las mercancías y sus documentos, en el muelle del puerto de destino, pagando los gastos y asumiendo los riesgos y responsabilidades hasta allí, existiendo dos variantes que son 1.si el comprador paga los impuestos de importación en el país de destino o 2.no los paga, siendo necesario especificar.

El comprador asume todos los riesgos y obligaciones, y pagará los gastos desde que la mercancía está en el muelle de destino hasta su bodega.

i) Entregado en frontera

El vendedor se compromete a poner las mercancías y sus documentos hasta la frontera convenida, pero sin que cruce la línea divisoria e ingrese a la frontera del país comprador, asumiendo todos los gastos y riesgos hasta allí.

El comprador paga todos los gastos y asume los riesgos y responsabilidades desde el momento en que la mercancía se pone a su disposición, ya despachada en la aduana de salida en la fecha convenida.

j) Entregado libre de derechos

El vendedor está obligado a trasladar las mercancías desde su bodega hasta la bodega del comprador, asumiendo todos los riesgos y responsabilidades, pagando todos los gastos originados.

El comprador no tiene ningún compromiso, recibe libre de derechos la mercancía, a menos de que se convenga en el contrato que el comprador pagará algunos gastos.

k) Libre a bordo aeropuerto

El vendedor se compromete a entregar la mercancía y sus documentos en el transporte aéreo pactado, en el aeropuerto de salida convenido, cubriendo los impuestos de exportación, asumiendo hasta allí todos los riesgos y pagando todos los gastos.

El comprador se compromete a recibir la mercancía en el aeropuerto de salida convenido, asumiendo todos los riesgos, responsabilidades y pagando todos los gastos originados hasta su bodega.

1) Libre transportista

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en la misma forma que el Término Libre a Bordo, cumpliendo éste cuando pone la mercancía bajo custodia del transportista.

Este tipo de cotización es especial para cuando se usan contenedores, (sistema rollan-roll of) de remolques y transbordadores.

El comprador asume los riesgos y paga los gastos a partir del momento en que el vendedor entrega la mercancía al transportista, junto con el conocimiento de embarque (*), guía aérea u otro recibo de transporte.

m) Flete/porte pagado hasta

El vendedor se compromete a poner la mercancía desde su bodega hasta el punto de destino establecido pagando todos los gastos, asumiendo riesgos y responsabilidades hasta que la mercancía haya sido puesta bajo custodia del primer transportista.

El comprador adquiere todos los riesgos, incremento de costos cuando las mercancías están en custodia del transportista.

n) Flete/porte y seguro pagados hasta

Es igual que el anterior término sólo que ahora el vendedor paga una prima de seguro de transporte desde su bodega hasta el lugar de entrega convenido.

Existiendo para el comprador los mismos compromisos que en el término anterior.

* El conocimiento de embarque es un documento emitido por el transportador y que constituye la prueba del contrato de transporte.

El contrato de compra-venta internacional en sentido práctico es un documento legal que debe ser suscrito ante fedatario público, en el cual se precisan y se hacen constar los derechos y obligaciones que adquieren vendedor y comprador.

En el contenido del contrato además de las formalidades usuales debe contener:

+ El precio de las mercancías que son objeto de comercio exterior, estableciendo su equivalencia en moneda extranjera.

+ El Término Internacional de Comercio a que se sujetarán las mercancías.

+ Las condiciones y forma de pago, usualmente se llevan a cabo mediante una Carta de Crédito Irrevocable(*).

+ Determinar el lugar y la fecha de entrega de la mercancía.

+ Un certificado que ampare la calidad de los productos.

+ Un certificado que indique el origen de las mercancías, precisando la necesidad de obtenerlo de las autoridades competentes del país exportador (U.S.A.). Indicando por cuenta de qué parte correran los gastos.

+ Indicar el tipo de embalaje de las mercancías.

* Esta carta de crédito irrevocable obliga a pagar al comprador el precio convenido por la mercancía, contra la presentación de mercancías, documentos y certificados.

+ Las posibles causas de rescisión por incumplimiento de obligaciones de alguna de las partes.

+ Las causas de fuerza mayor que lleven al incumplimiento del contrato, sin que la responsabilidad sea imputable a alguna parte.

+ Designar la legislación aplicable para el cumplimiento e interpretación del contrato.

+ Domicilios de las partes contratantes, previa entrega de documentos probatorios.

+ En caso de controversia indicar a qué institución se someterán a arbitraje, por ejemplo la COMPROMEX. (*)

+ Otras muchas según los deseos de las partes.

* En el capítulo cuatro se hablará más ampliamente sobre la COMPROMEX.

III.6 Formas de pago usuales sobre el precio pactado de las mercancías sujetas a importación.

Existen diferentes maneras en las que se puede liquidar la compra de mercancías, dependiendo la que se elija de la manera particular de trabajar las partes y del acuerdo que hayan llegado entre éstas.

De cualquier manera dicha forma de pago debe estar contenida expresamente en el contrato de compra-venta internacional de mercancías.

Las formas de pago se dividen en dos dependiendo si la compra es de contado o a crédito, subdividiéndose a su vez éstas en los diferentes instrumentos que existen y son:

a) CONTADO

Esto es cuando se tiene que liquidar la mercancía simultáneamente cuando se recibe.

+ Directo: Consiste en hacer el pago directo al proveedor por la cantidad acordada en el contrato de compra-venta, al tipo de cambio usual en las transacciones internacionales. Preferentemente mediante la utilización de algún documento mercantil, como el cheque.

+ Indirecto: De ésta forma el pago al proveedor, de la suma acordada en el contrato, es mediante alguna institución de crédito con que trabaje alguna de las partes, la cual se hará cargo de colocar la cantidad en poder del proveedor, mediante:

1 Carta de Crédito: La cual la expide la institución de crédito a favor del proveedor extranjero, con una determinada vigencia y en determinada institución receptora de una determinada ciudad, todo contra la presentación de la factura, documentos de embarque, certificado de calidad y otros que amparen la remisión de la mercancía a recibir.

2 Orden de pago: Que es un documento que extiende el comprador(*), a favor del proveedor mediante la institución de crédito elegida, cargándose a la cuenta del proveedor en la institución elegida por él.

3 Giro nominativo no negociable: Es expedido a nombre del acreedor extranjero, siempre y cuando la importación sea menor de 10000 dólares E.U.A.

b) CREDITO

Es cuando el proveedor vende mercancía dando un plazo determinado de tiempo para que sea pagada por el comprador, mediante:

1 Venta en cuenta corriente: Consiste básicamente en que entre el proveedor y el comprador existe un acuerdo previo o convenio en el cual el proveedor se compromete a surtir o enviar mercancía periódicamente al comprador y éste a pagarla, en éste método no existe documento contra pago.

* El importador tiene que acudir a la institución de crédito para que transfieran el dinero através de los canales utilizados por dicha institución, a fin de que llegue a las manos del exportador mediante otra institución de su localidad.

2 Venta a consignación: Aquí el proveedor envía al comprador mercancía, y el comprador la paga sólo hasta que la haya vendido a un tercero.

3 Crédito a través de una institución de crédito o banco, solicitándolo personalmente en ésta.

4 Otras múltiples formas de obtener financiamiento de instituciones de crédito.

NOTA: Para una mayor efectividad en las operaciones comerciales utilizando alguno de los diversos sistemas de pago mencionados y otros existentes, es conveniente pedir asesoría de alguna institución de crédito para hacer una elección adecuada, y lograr que dichas actividades funcionen de la mejor manera, al tener un conocimiento mayor sobre éstas.

III.7 Compra de divisas para realizar la Importación

Una vez que se ha llegado a un acuerdo con el proveedor entre otras cosas, sobre la cantidad en dólares correspondiente a las mercancías a importar y una vez que se ha negociado la forma de pago, es necesario que el importador obtenga el dinero (dólares) para poder efectuar el pago utilizando las diversas maneras de hacer llegar el dinero al proveedor.(*)

El comprador para realizar el cambio de la cantidad de dinero en moneda nacional a la divisa americana puede recurrir a diferentes fuentes, como pueden ser los particulares, casas de cambio, otros y las instituciones nacionales de crédito.

La compra de dólares(**) en los bancos para realizar operaciones de comercio exterior, propiamente importación, requiere:

1 De que se establezca un compromiso del importador con la institución de crédito, el cual obliga por una parte a la institución a vender la cantidad que necesite el importador y a éste a comprobar el uso que se le dio a las divisas fué el mismo por el cual solicitó su venta o bien devolver dichas divisas en caso de que el plazo establecido para ser usadas no haya sido respetado.

* Ver punto III.6

**Al tipo de cambio controlado que es propiamente para esas actividades de comercio exterior.

A éste compromiso se le llama Compromiso de Uso o Devolución de divisas relativo a Importaciones, el cual es formalizado con el llenado de una forma especial para tal actividad(*).

Usualmente este compromiso se lleva a cabo cuando el importador sabe con precisión cuál es la cantidad en dólares por concepto de la mercancía a importar.

Es entonces que éste acude a la institución de crédito a solicitar la venta de divisas, presentando la solicitud llena y una carta membretada en la cual se mencionen las intenciones que se tienen de importar, mercancías, tipos; Nombre, domicilio, ciudad, país del proveedor y otros datos que dependen del caso especial de importación y de la institución.

Inicialmente el Banco sólo facilitará al importador el 20 % de la cantidad solicitada, con la finalidad de que sea anticipo para el proveedor, siendo ésta suma enviada por el banco al proveedor. De ese porcentaje un 30 % se destina a una cuenta de depósito a plazo del comprador como garantía para el banco, misma que le será devuelta una vez que libere el compromiso.

Una vez que ya tiene el anticipo el proveedor y se complete la actividad de importación, el importador acude al banco con el documento comprobatorio de que se esté realizando la importación (Pedimento de Importación, hoja rosa original) para liberar el compromiso.

* Ver en anexo tres la forma del Compromiso de Uso o Devolución de divisas.

junto con otra carta membretada en la cual se de conocimiento de que se pretende continuar con la importación y se necesita la cantidad restante (80 %) para pagar al proveedor como cantidad complementaria al anticipo, además indicando en ésta todos los datos del proveedor mencionados y el número de cuenta, banco, ciudad, etc. donde se enviará la cantidad restante.

En éste caso el comprador tiene 130 días para solicitar el resto de la cantidad por concepto de importación y 180 días para liberar el compromiso.

2 O bién que se recurra a otra forma de comprar divisas en el banco, que es cuando ya el comprador tiene la mercancía en el país y se cuenta con el pedimento de importación, y acude al banco a solicitar la venta presentando la original rosa del pedimento de importación y una carta membretada similar a las ya mencionadas, a lo cual el banco accede enviando por su cuenta la cantidad en dólares al proveedor como pago único y total por el valor de las mercancías.

Previamente a ésto el comprador da instrucciones al banco, al igual que en el punto anterior (1), sobre la forma de que pagará el importe correspondiente al cambio de la suma en moneda nacional por la divisa americana, ya sea que se obtenga de su cuenta bancaria, mediante un depósito u otra forma.

NOTA: Para una explicación más profunda y referente a un caso particular acudir al banco de preferencia y obtener mayor información práctica de ésta y otras situaciones similares de la compra de divisas.

A N E X O T R E S

- + Cuadro de equivalencias de pesos y volúmenes entre los diferentes tipos de transporte.
- + Domicilios para obtener datos de revistas
- + Formato de tarjeta de información de proveedores.
- + Domicilios de la SECOFI, Embajada de U.S.A.,
- + Cámaras de comercio relacionadas con importación
- + Solicitud al registro nacional de importadores y exportadores.
- + Instructivo de llenado de ésta solicitud.
- + Solicitud de permiso de importación, su anexo, la Solicitud de modificación al permiso de importación y sus respectivos instructivos de llenado.
- + Traducciones al inglés de los Incoterms
- + Forma de compromiso de uso o devolución de divisas.
- + Instructivo de llenado de la forma C.U.D.D.
- + Forma de Carta de porte para transporte.
- + Forma de embarque de mercancías por mar.
TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA
- + Forma de transportación de mercancías por ferrocarril.
- + Forma de contrato de seguro de transporte

**CUADRO DE EQUIVALENCIAS DE LA RELACION
PESO-VOLUMEN**

TRANSPORTE	EQUIVALENCIAS ENTRE PESOS Y VOLUMENES	
MARITIMO	Tonelada larga(*) de 2240 Lbs, equiva- le a 1016 Kg.	40 pies ³ equiva- len a 1.13 m ³ .
CARRETERA	Tonelada métrica de 1000 Kg, equiva- le a 2205 Lbs.	2.3 - 2.8 m ³ equivalente a 80 - 100 pies ³ .
FERROCARRIL	Tonelada métrica de 1000 Kg, equivale a 2205 Lbs.	4m ³ equivale a 141 pies ³ .
AEREO	Tonelada métrica de 1000 Kg, equivale a 2205 Lbs.	7m ³ equivale a 247 pies ³ .

* Algunas compañías utilizan la tonelada corta de 2000 libras, (Lbs).

Nota: Obtenido del libro: La exportación y los mercados internacionales, de Francisco Granell. Editorial Hispano-Europea. Barcelona, España.

DIRECCIONES DE LAS REVISTAS PARA OBTENER
INFORMACION ADICIONAL

- 1 AUTOMOVIL INTERNACIONAL
Johnston International Publishing Corp.
P.O. Box 932
Madison Square Station
New York, N.Y. 10159
U.S.A.

- 2 MOTRIX
Lineal Publishing Company. P.O. Box 291
Winchester, MA. 01890

DOMICILIO DE LA SECRETARIA DE COMERCIO
Y FOMENTO INDUSTRIAL

Subdelegación de Comercio Exterior
Calz. Independencia sur # 1045
Guadalajara, Jal. Tel. 179 278

DOMICILIO DE LA ADUANA INTERIOR
DE GUADALAJARA

ADUANA INTERIOR DE GUADALAJARA
Nueva Orleans # 1155
44440 Guadalajara, Jal. Tel. 191 672

EMBAJADAS DE ESTADOS UNIDOS DE
AMERICA EN MEXICO

Embajada de E.U.A.
Paseo de la Reforma 305
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Tel. 211 0042

Embajada de E.U.A.
Libertad 175
Guadalajara, Jal. Tel. 259 202

CAMARAS DE COMERCIO RELACIONADAS
CON LA INVESTIGACION

American Chamber of Commerce of Mexico
División de Comercio internacional
Lucerna 78 2º piso Col. Juárez.
Delegación Cuauhtémoc
06600 México, D.F. Tel. 705 0995

Sucursal Guadalajara
Marcella 570 Desp. 206 S.J.
44100 Guadalajara, Jal. Tel. 520 274

Sucursal Monterrey
Picacho 760 Desp. 4 Col. Obispado.
64010 Monterrey, N.L. Tel. 333 902

Cámara de Comercio México-Estados Unidos
Ma. Contreras 133-120 Z.P. 06
México, D.F. Tel. 592 7491 y 535 0613

**SOLICITUD DE INSCRIPCION AL REGISTRO NACIONAL
DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES**

INSTRUCTIVO DEL LLENADO DE LA SOLICITUD AL
REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y
EXPORTADORES

A continuación se encuentran citadas una serie de indicaciones en forma numerada que corresponden a los recuadros o renglones numerados también en la forma.

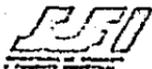
1. Aquí se anota el día, mes y año de elaboración.
2. En uno de los paréntesis de deberá marcar con una "equis", según sea el tipo de persona.
3. En éste recuadro se anotan los datos que identifican a la persona ante la Dirección General de Aduanas.
 - a) El nombre de la persona física, o la razón o denominación social de la persona moral.
 - b) Aquí se sigue con lo anterior en caso de que faltara espacio.
 - c) Se anota el nombre de la calle o avenida donde se encuentre la empresa.
 - d) El número de ubicación en la calle, exterior e interior si es que lo hay.
 - e) Población donde se encuentre la empresa.
 - f) Entidad federativa
 - g) Registro Federal de Contribuyentes.
 - h) Actividad principal de la empresa, enunciada en el acta constitutiva. O bien si es persona física la actividad o giro.

- i) Capital social del último ejercicio.
- j) Teléfono de la empresa, si lo hay.
- k) Télex de la empresa, si lo hay.

4 En éste recuadro se pone una "equis" a los paréntesis que correspondan a los documentos fotocopiados que se entregarán junto con la forma.

5 Se anota en éste recuadro el nombre, puesto que ocupa en la empresa, el solicitante y su firma.

**SOLICITUD DE PERMISO DE IMPORTACION
O EXPORTACION**



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION O EXPORTACION

SOLICITUD NUMERO _____ HOJA 1
CENTRO ADMINISTRATIVO INCONSPICI

98

(1) REGIMEN ADUANAL: _____

(2) MODALIDAD: _____

(3) SECTOR PUBLICO PRIVADO

SELLO DE RECEPCION

NOMBRE O RAZON SOCIAL (41)

DOMICILIO CALLE No O LETRA COD. POST.

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO

MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR (61)

FRACCION ARANCELARIA (61)

REG. NAL. DE IMP. Y EXP. (81)

REG. FED. DE CONTRIBUYENTES (81)

CANTIDAD A IMP. O EXP. (110)

UNIDAD DE MEDIDA (111)

VALOR EN DLS. EUA. (112)

ADUANA (113)

PAIS DE ORIGEN O DESTINO (141)

AUTORIZACION PARA DESCRIBIR LA SOLICITUD (171)

NOMBRE:

CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA:

NUM. DE REGISTRO: _____

TELEFONO: _____

PROTESTO DECIR VERDAD

FIRMA _____

COORDINACION

CLAVE

CANTIDAD DE UNIDADES A IMPORTAR/EXPORTAR

DECLARACIONES PERZUALES

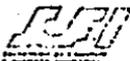
CLAVE

FOUO ECONOMICO

FECHA

CLAVE

DICTADEF	OBSERVACIONES	FUNDAMENTO
DICTAMINADOS		



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION EXPORTACION

SECRETARIA DE ECONOMIA
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

99

ESTADO DE CARGO PRINCIPAL

1164

USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA

1163

PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA

1162

FORMA Y MEDIDA DEL PRODUCTO COMERCIAL

1161

UNIDAD

FECHA

CANTIDAD

EXISTENCIAS

ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA

1160

CATALOGO

FOTOGRAFIA

PLANO

OTRO (ESPECIFICAR)

OTROS COMPLEMENTARIOS

1159

JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION

1158

INSTRUCTIVO DE LLENADO DE LA SOLICITUD DE
PERMISO DE IMPORTACION

A continuación se encuentran citadas una serie de indicaciones en forma numerada que corresponden a los recuadros o renglones numerados también en la forma.

1 Aquí se cruza el cuadro que corresponda según se trate de empresa pública o privada.

2 Anotar el régimen aduanero a que se someterá la mercancía, ya sea importación definitiva, temporal, etc. En la temporal no se anotan las variantes sino solamente temporal.

3 Modalidad: Consigne si la solicitud es para alguna de las siguientes modalidades del permiso, citando sólo lo señalado antes del paréntesis:

Permiso abierto(en el caso de importación definitiva).

Permiso regla octava(en el caso de importación definitiva).

Permiso en base a programa(en el caso de importación definitiva de empresas que cuenten con programas de fomento).

Reconsideración a negativa de importación (citar número y fecha de oficio de negativa).

Reconsideración o aprobación parcial(presentar copia solicitud, permiso y anexo autorizados).

4 En éste recuadro anotar el nombre de la persona física, o la razón o denominación social de la persona moral, además el domicilio, ciudad, entidad federativa y teléfono de la persona.

5 Describir el producto con sus características más importantes, para ser identificado.

6 La fracción arancelaria aplicable al producto.

7 Se anota el nombre, puesto en la empresa, número de registro, teléfono y firma de la persona autorizada por la empresa para realizar actos de comercio exterior.

8 Se anota el registro nacional de importadores y exportadores.

9 Se anota el registro federal de contribuyentes.

10 Se anota la cantidad de mercancía solicitada.

11 Especificar si se trata de piezas, Kg, lt, metros.

12 Anotar el valor en dólares E.U.A. de la mercancía.

13 Mencionar la(s) aduana(s) por la(s) que se pretenda importar la mercancía.

14 Anotar el país de origen de la mercancía.

15 Giro de la empresa o actividad económica.

16 Decir en lo que se utilizará la mercancía.

17 Decir el tiempo aproximado en el cual se utilizará la mercancía.

18 Anotar el número, fecha, cantidad de mercancías y existencias actuales, relativos a el último permiso.

19 Decir cuál es el documento adicional para identificar la mercancía.

20 Anotar aquí información más importante sobre regímenes y modalidades especiales, autorizaciones de otras dependencias(S.D.N.; S.S.A, etc.)

21 Mencionar claramente las razones que justifiquen dicha importación, tomando en cuenta que de ésto depende el dictámen que se emita.

22 Nombre de la persona física , o razón o denominación de la persona moral.

23 Partida: Indique el orden numérico de éstas, 1,2...
Cantidad: De las mercancías solicitadas.
Unidad de medida: Especificar si son Kg, m, lt, etc.
Descripción: Nombre comercial y técnico de la mercancía, así como marca, modelo, número serie, etc.
Precio unitario y total: En dólares E.U.A. anotar el valor de la factura de la mercancía y el valor total.

24 Se anota el nombre y firma de la persona autorizada por la empresa en los actos de comercio exterior.

25 Ejemplo: Hoja N° 1 de 1.

SOLICITUD DE MODIFICACION AL PERMISO
DE IMPORTACION O EXPORTACION



SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE MODIFICACION AL
PERMISO DE IMPORTACION O
EXPORTACION

REGIMEN ADUANAL _____

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
 DIVISION DE PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

105

NOMBRE ORAZON SOCIAL _____

DOMICILIO CALLE No O LETRA COD. POST _____

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO _____

CONCEPTO A MODIFICAR _____

PRORROGA DEL _____ AL _____

CAMBIO DE VALOR DE \$ _____ A \$ _____

VALOR PENDIENTE POR IMPORTAR _____

MODIFICA LA DESCRIPCION COMO SIGUE _____

OTRAS DECLARACIONES _____

MOTIVO(S) Y JUSTIFICACIONES DE LA MODIFICACION(ES) _____

CAMPO DE FIRMAS DE LA EMPRESA _____

PROTESTO DECLARADO

CAMPO DE FIRMAS _____

TELÉFONO _____

DICTAMEN _____

OBSERVACIONES _____

DICTAMINADOR _____

REGIMEN DE IMP Y EXP _____

REGIMEN DE CONTABILIDAD _____

TIPO DE PERMISO A MODIFICAR _____

CLAVE DE LA MODIFICACION _____

A B C D E _____

CODIFICACION _____

AREA _____

FECHA DE EMISION _____

CLAVE _____

CLAVE DE LA MODIFICACION _____

DECLARACIONES GENERALES _____

CLAVE _____

FECHA DE EMISION _____

REGIMEN _____

CLAVE _____

INSTRUCTIVO DE LLENADO DE SOLICITUD
DE MODIFICACION ...

A continuación se encuentran citadas una serie de indicaciones en forma numerada que corresponden a los recuadros o renglones numerados también en la forma.

1 Aquí se anota el régimen aduanero a que se sujetará una mercancía, ya sea importación definitiva, temporal, etc.

2 Aquí se anota el nombre de la persona física y la razón social o denominación de la persona moral.

3 Concepto a modificar

Prórroga: Cite la última fecha anotada en el permiso otorgado e indique la fecha a la que se desea se prorrogue.

Cambio de valor: Señale en dólares E.U.A. el valor de la mercancía, según el permiso autorizado y consigne el nuevo valor en dólares E.U.A. al cual pretende cambiar.

Valor pendiente por importar: Indique el valor en dólares pendiente por importar.

Modificación en descripción: Describa el cambio que pretende realizar a la mercancía que se consigna en el permiso concedido y/o a su anexo, sin que dicha modificación altere la naturaleza del producto autorizado. Presentar hoja adicional membretada con la modificación solicitada, si es necesario.

Otras aclaraciones: Precisar la aclaración que pretende modificar al permiso concedido o a sus anexos tales como:

Cambio de país de procedencia o destino a la aduana cuando éstas hubieren sido señaladas en el permiso.

Modificación o nulificación de leyenda que se consigne en el renglón de observaciones que se cita en el permiso.

4 Motivo y/o justificación de la modificación.

Se menciona los principales argumentos que justifiquen la modificación, en caso de ser insuficiente anexe escrito en papel membretado de la empresa.

5 Autorización para suscribir la solicitud:

Aquí se anota el nombre, puesto en la empresa, N° de registro, teléfono y firma de la persona acreditada por la empresa como su representante en el comercio exterior.

6 Se anota el Registro Nacional de Importadores y Exportadores asignado a la empresa, por la SECOFI.

7 Anotar el Registro Federal de Contribuyentes designado por la S.H.C.P.

8 Anotar el número del permiso a modificar, asignado por la SECOFI.

9 Número(s) de Oficio(s) de modificación concedido(s) anteriormente al permiso, anexando copias de cada uno.

10 Área: Indique el número que se cita en el recuadro correspondiente a éste concepto dentro del permiso a modificar.

TRADUCCIONES AL INGLES DE LOS TERMINOS
INTERNACIONALES DE COMERCIO
(incoterms 80)

En fábrica: EX-WORKS

Franco Vagón/ Camión: FOR/FOT

Libre al costado del buque: FAS

Libre a bordo LAB: FOB

Costo y flete: C&F

Costo, seguro y flete: CIF

Sobre el buque: EX-ship

Sobre el muelle: EX-quay

Entregado en frontera: DELIVERED DUTY PAID

Libre a bordo aeropuerto: FOB/AIRPORT

Libre transportista: FREE CARRIER

Flete/porte pagado hasta: FREIGHT/CARRIER

Flete/porte y seguro pagados hasta: FREIGHT/CARRIER
AND INSURANCE PAID TO

Esto se debe a que la mayor parte del comercio internacional se mueve en éste idioma internacional, y en caso particular de ésta investigación, es necesario usar éstas traducciones.

FORMA DE COMPROMISO DE USO O DEVOLUCION DE
DIVISAS RELATIVO A IMPORTACIONES
(CUDD)

FORMULARIO DE REGISTRO
 DE LAS VENTAS DE BIENES PERSONALES
 Y DE LAS DEDUCCIONES

FECHA	VENTAS PERMITIDAS	DEDUCCION		MERCADERIA A VENDER	DIFEREN- CIAS	TOTAL
		REM. C. U. A.	IMPORTE			

TOTAL DE VENTAS Y/O DEDUCCIONES

IMPORTE DE GARANTIA	NUMERO	IMPORTE EN MONEDA NACIONAL
	NOVATE	

C. COMPENSACION Y USO DE DIVISAS
 A) HIPOTECAS

PERMISO DE HIPOTECACION EN EL CASO		PERMISO DE HIPOTECACION	
NUMERO	IMPORTE	NUMERO	VALOR NOMINAL

TOTAL DE HIPOTECAS

B) GASTOS ASOCIADOS

CONCEPTO	%	IMPORTE
A) SIN PRESENTAR DOCUMENTACION EQUIBORATORIA	35	
B) PRESENTANDO DOCUMENTACION EQUIBORATORIA	36	
C) EN CUMPLIMIENTO DE LA LEY	37	

TOTAL GASTOS ASOCIADOS

D) CUMPLIMIENTO DEL C. U. A.

TOTAL DE VENTAS DE DIVISAS (C. U. A.)	IMPORTE

MENOS:	COMPENSACION DE USO DE DIVISAS (35 + 36)	
	DE TOTAL DE HIPOTECAS (36)	
	DE TOTAL DE GASTOS ASOCIADOS (37)	

NEED DE DIVISAS A ENTREGAR (35 + 36)

NUMERO DE EQUIBORANTE DE
ENTREGA DE DIVISAS

FECHA DE CUMPLIMIENTO DEL C. U. A.

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DE LA
FORMA DE CUDD

En seguida se encuentran ennumeradas varias indicaciones que corresponden a los recuadros o renglones de la forma y que también están numerados.

I Datos anotados por la institución de crédito.

II Datos del importador

5 Nombre de la persona física o denominación o razón social de la persona moral.

6 Registro Federal de Contribuyentes

7 Registro Nacional de Importadores y Exportadores

8,9,10 y 11 Anotar sin abreviaturas calle, número, colonia, ciudad, estado y código fiscal del importador.

III Datos de la importación

12 Descripción comercial de las mercancías, cantidad y unidad de medida.

13 Anotar nombre, razón o denominación, domicilio, ciudad, estado, país y país de procedencia de la mercancía.

IV Formalización del compromiso

Nombre y firma del importador o representante.

V Registro del C.U.D.D.

Estos datos los anotará la sucursal

VI Datos de la operación, que únicamente son llenados por la institución de crédito. (*)

* La información que debe ser anotada dentro de ésta forma en su mayoría debe ser anotada por el banco, debido a que por medio de éste se formalizará la operación, éstos datos son básicamente información que posee el importador pero que por una formalidad tiene que ser así el llenado, recomendando que para un mayor entendimiento sobre el contenido de la forma acudir al banco, ya presentando el caso particular relativo a la compra de divisas para determinada importación.

FORMA DE CARTA DE PORTE PARA TRANSPORTE DE

MERCANCIAS POR CAMION

Y HOJA DE CONDICIONES DE TRANSPORTACION

SERVICIO PUBLICO FEDERAL DE CARGA REGULAR

No

ORIGEN										19		DESTINO:											
REMITENTE												DESTINATARIO											
DOMICILIO												DOMICILIO											
SE RECIBIÓ EN												SE ENTREGARÁ EN											
FRACCIÓN NO. (15)										CLASE (17)		CUOTA POR TONELADAS										(18) VALOR DECLARADO	
(1) CANTIDAD	(2) UNIDAD	(3) QUE DICE CONTENER								(4) PESO		(5) VOLUMEN		(6) CONCEPTO		(7)							
												MTZ.		P. CUBICOS		FLETE							
														SEGURO									
														O LÍNEAS									
														O VOLUCIÓN									
														O SE ENTREGA									
										TOTALES													
REEMBARGO												REEMBARGARSE CON											
												CONDICIÓN DE		A									
OBSERVACIONES																							
																TOTAL							
																DOCUMENTO							
AGENTE												RECIBI. DE CONFORMIDAD											
												F. DEL DESTINATARIO											

FORMA DE EMBARQUE DE MERCANCIAS POR MAR

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA



TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S. A.

MEXICAN LINE / FAR EAST SERVICE

110

DELIVERING CARRIER TO STEAMER CAR NUMBER - REFERENCE

REWARDING AGENT - REFERENCES (L)TORY DEC No.

BILL OF LADING (SHORT FORM)

SHIPPER

CONSIGNEE TO

TYPE OF

ADDRESS ARRIVAL NOTICE TO ALSO NOTIFY

"SPECIMEN ONLY"

VESSEL VOYAGE No. FLAG PIER POLY OF LOADING

PORT OF DISCHARGE (goods to be delivered to consignee or to agent) FOR TRANSHIPMENT TO (goods to be transhipped or forwarded or part of cargo)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS AND NUMBERS	No. of PKGS.	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	MEASUREMENT	GROSS WEIGHT
"SPECIMEN ONLY"				

OCEAN RATES AND CHARGES

Received for shipment on board the vessel named herein or substitute at carrier's option, the goods herein mentioned in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein to be transported as delivered or unpackaged as per manifest.

FREIGHT CHARGED ON	RATE	PER	FREIGHT
"SPECIMEN ONLY"			

IN WITNESS WHEREOF,

Master or Agent of the said ship has signed _____ THREE (3) _____ 15th of 1962, on of his hand and seal, one of which being accomplished, the others to stand void.

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S. A.

B/L No.

I and of _____ By _____

FORMA DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE PARA
TRANSPORTACION DE MERCANCIAS POR
FERROCARRIL

FORMA DE CONTRATO DE SEGURO DE TRANSPORTE

CAPITULO CUATRO**ORGANISMOS DE APOYO AL IMPORTADOR**

IV.1 Comisión para la protección del comercio exterior de México (COMPROMEX).

Es una agrupación integrada por representantes de secretarías de estado, sociedades nacionales de crédito, asociaciones y por cámaras nacionales. (*) Que tiene como función principal el desahogo y la solución amistosa de los problemas que surjan en los negocios internacionales realizados por empresarios mexicanos y empresas extranjeras.

Esta forma parte integral de la estructura organizacional del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. dentro del departamento jurídico.

Cuando se presente un problema comercial se debe acudir a ésta comisión, para que actúe en forma arbitral entre las partes, en forma privada, con el fin de no afectar su solvencia comercial y moral, ya que sus fallos no se publican. (**)

La acción arbitral para que sea considerada como obligatoria, se necesita que las partes se sometan expresamente al fallo de la comisión, quien juzgará de acuerdo a la legislación aplicable.

Dada la importancia de la actividad comercial de importación, es conveniente incluir en los contratos de importación, una cláusula, la cual comprometa a las partes a someter cualquier controversia futura a el conocimiento de ésta comisión.

* Ver anexo cuatro, lista de integrantes del pleno de COMPROMEX

** Ver domicilio de la COMPROMEX en el anexo cuatro.

Esta comisión tiene ciertas facultades que le concede la propia ley, las cuáles son para el desempeño de la acción arbitral y que entre otras son:

+ Realizar observaciones sobre leyes y disposiciones de comercio exterior a las autoridades correspondientes, con fin de proteger al importador o exportador de prácticas antiéticas.

+ Proponer medidas para contribuir a evitar, contrarrestar, corregir y en su caso sugerir sanciones a quienes...

- Realicen una competencia desleal
- Alienten a tendencias monopolistas
- Lesionen el desarrollo de empresas mexicanas
- Realicen actos ilícitos, que afecten el prestigio del comercio exterior.

- Otras que se refieran a violaciones a la ley

+ Intervenir en conflictos que se presenten a importadores mexicanos.

+ Emitir dictámenes sobre quejas de comercio exterior, sobre las que haya actuado como conciliador.

+ Proponer medidas que tiendan a simplificar la legislación de comercio exterior, y alentar la cooperación entre importadores y exportadores.

+ Informar a la autoridad competente sobre hechos que puedan afectar el comercio exterior, ya que el dictamen de la comisión sólo es opinión.

IV.2 Asociación nacional de importadores y exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

Es un organismo empresarial privado que está especializado en el comercio exterior, integrado por individuos o empresas, los cuáles tienen como actividad principal la importación o exportación de bienes o servicios.

Estas empresas llegan a formar parte de la asociación mediante la compra de una membresía y con el cumplimiento de ciertos requisitos, contenidos en la forma de ingreso. (*)

Es un organismo que está debidamente establecido y que cuenta con reconocimiento y aceptación amplia por las autoridades en materia de comercio en nuestro país. Su fin es dar apoyo integral a cada uno de sus socios en las actividades de comercio exterior.

Apoya grandemente a sus miembros con su experiencia y conocimientos actualizados constantemente por su grupo de trabajo, atendiendo oportunamente a las necesidades de cada uno de ellos.

La asociación cuenta con varios servicios especializados que proporciona a sus socios, con la finalidad de que las actividades de comercio exterior se hagan con conocimiento, precisión y seguridad.

Los servicios que ofrece ésta asociación están orientados tanto al socio importador como al exportador:

* Ver anexo cuatro, La forma de solicitud de ingreso a la ANIERM.

a) BANCO DE DATOS

Aquí se encuentra una amplia información la cual sirve de apoyo para realizar las actividades comerciales con un mayor conocimiento, referente a:

- + Leyes de carácter aduanero en México y en el Exterior.
- + Tipos de transporte
- + Convenios y acuerdos internacionales
- + Directorios especializados
- + Seguros

b) ORIENTACION Y ASESORIA

Estos servicios se refieren a la ayuda que brinda la asociación a los socios, como son:

- + Asesoría legal y fiscal
- + Control cambiario.
- + Canales de distribución
- + Aranceles de importación
- + Importación de productos

c) GESTORIA Y TRAMITACION

Refiriéndose ésto a que debido a la amplia aceptación de la asociación en México, resulta favorable para los socios apoyarse en ésta para la agilización y simplificación de ciertas operaciones llevadas a cabo en organismos públicos y privados, necesarias para realizar la importación.

d) ENTRENAMIENTO

Es una actividad primordial en la asociación, ya que constantemente se actualiza a cada uno de los socios.

Dándose entrenamiento mediante cursos, seminarios, exposiciones y mesas redondas, entre muchos otros; Con la participación de especialistas en las diferentes áreas.

a) DIFUSION

Constantemente se mantiene informados a todos los socios, sobre los cambios en la legislación de comercio exterior, estadísticas, etc. Mediante publicaciones editadas por la asociación, las cuáles son documentos de análisis:

- + Directorio mensual de socios
- + Carta mensual de información innovadora
- + Resumen de disposiciones oficiales relacionadas al comercio exterior.
- + Boletín quincenal.
- + Otras publicaciones especiales

Para lograr una mayor cobertura y apoyar íntegramente a las empresas de comercio exterior, existen doce delegaciones regionales distribuidas dentro de toda la República Mexicana. (*)

* Ver en anexo cuatro, Delegaciones regionales de AMIEM.

NOTA: Información obtenida con el Lic. Montedón Ruffz. Gerente de la Delegación de Guadalajara, Jalisco, mediante una entrevista.

IV.3 Banco Nacional de Comercio Exterior

Es una sociedad nacional de crédito, la cual apoya grandemente a las empresas que realizan actividades de comercio exterior, principalmente a la exportación, pero que sin embargo auxilia también a las empresas que realizan la actividad de importación, proporcionándoles:

- + Facilidades de consulta en el material bibliográfico de la institución.
- + Orientación en la elaboración de contratos de Compraventa internacional de mercaderías.
- + Asesoría sobre el control de cambios.
- + Asesoría jurídica en aspectos legales de las transacciones comerciales internacionales con personas físicas o morales e instituciones del extranjero privadas, gubernamentales.
- + Servicio de fotocopiado de documentos.
- + Acceso a microfílm sobre información de importaciones y exportaciones. (*)
- + Y de gran importancia son los créditos que maneja ésta institución en relación a las actividades de comercio exterior, los cuáles apoyan grandemente a el importador y al exportador. (**)

* Ver en anexo cuatro, domicilio de BANCAMEX

** Para mayor información sobre los tipos de créditos aconseja acudir al BANCAMEX.

NOTA: Información obtenida de entrevista con encargado de Biblioteca del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Sucursal Guadalajara, Jalisco.

A N E X O C U A T R O

- + Integrantes pleno COMPROMEX
- + Domicilio COMPROMEX
- + Forma solicitud de ingreso a la ANIERM
- + Delegaciones regionales de ANIERM
- + Domicilios del Banco Nacional de Comercio Exterior.

ORGANISMOS INTEGRANTES DEL PLENO DE
LA COMPROMEX

Secretaría de Comercio y
Fomento Industrial

Secretaría de Relaciones
Exteriores

Secretaría de Hacienda
y Crédito Público

Secretaría de Agricultura
y Recursos Hidráulicos

Banco Nacional de
Comercio Exterior

Confederación de Cámaras Nacionales
de Comercio, Servicios y Turismo

Confederación de Cámaras Industriales
De los Estados Unidos Mexicanos

Cámara nacional de la Industria de
Transformación

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad
de México

Asociación Nacional de Importadores
y Exportadores de la República Mexicana

DOMICILIO DE LA COMPROMEX

Comisión para la protección del
Comercio Exterior de México
Camino a Santa Teresa No. 1679-7o. piso
Col. Jardines del Pedregal
01900 México, D.F. Tel. 568 21 22

SOLICITUD DE INGRESO A LA ANIERM

Esta solicitud debe ser entregada en la delegación más próxima al domicilio del importador, debiendo ser llenada completa y verazmente, para su análisis y posterior aprobación.

Junto con ésta solicitud se entrega una suma de dinero, que es una contribución económica indispensable para obtener el registro. (*)

* Esta contribución es cambiante, por lo tanto aconsejo preguntar directamente en la delegación regional que correspondá, puede ser mediante una llamada telefónica.

ASOCIACION NACIONAL
DE
IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPUBLICA MEXICANA

136

OFICINA

TELS. 581-05-22, 581-16-18, 581-02-93 y 574-40-76
Monterrey 130
Col. Roma
Deleg. Cuauhtimoc
06700 México, D. F.

SOLICITUD DE INGRESO

H. Consejo Directivo de la
Asociación Nacional de Importadores y
Exportadores de la República Mexicana:

Atentamente solicitamos de ustedes se sirvan acordar favorablemente nuestro ingreso en calidad de
Socios Activos, manifestando nuestra conformidad con la Constitución y Estatutos de la Asociación.

Nombre o Razón Social:

Calle y número:

Ciudad:

Delegación o Municipio:

Código Postal:

Teléfono(s):

Nombre y cargo del funcionario relacionado con el comercio exterior:

Nombre y cargo del funcionario de relaciones públicas:

Sucursales o corresponsales en la República y en el Extranjero:

ACTIVIDADES PRINCIPALES

Nuestros principales productos o servicios que manejamos son:

1. Fabricantes para el mercado nacional de
2. Importador de
3. Exportador de
4. Fabricante y exportador de
5. Servicios
5. Otros

México, D. F.,

Firma del interesado

La información completa sobre sus actividades y productos que maneja servirá para comunicarle las
oportunidades de negocios que se presenten, tanto nacionales como internacionales.

DELEGACIONES REGIONALES DE ANIERM

CAMPECHE

Ernesto Ongay P.

Calle 10 # 250 D

2400 Campeche, Camp. Tel. 640 44

COAHUILA

Ing. Alejandro Guidi

J.A.De la Fuente # 112 sur

Torraón, Coah. Tel. 634 00

EDO. MEXICO

Lic. Fernando Romero H.

Vía Juárez # 204-305 sur

Toluca, Edo. México. Tel. 590 88

JALISCO

Lic. Roberto Monteón R.

Av. La Paz 2530 S.J.

Guadalajara, Jal. Tel. 520 177

GUANAJUATO

Lic. José Hernández R.

Mercedes # 102

León, Gto. Tel. 648 77

OAXACA

Lic. Sergio Hernández.

J.Ma.Bocanegra # 111 B

Col. Alemán

Oaxaca, Oax. Tel. 626 2

SAN LUIS POTOSI

C.P. Eduardo Pérez H.
V. Carranza # 707-202 Col. Centro
78250 S.L.P. Tel. 433 63

TAMALULIPAS

Ing. Hugo Castillo C.
Olmos # 101 sur altos
Tampico, Tamps. Tel. 226 68

SONORA

Lic. Hugo Pennock R.
Av. Serdán # 20
83000 Hermosillo, Son. Tel. 338 39

VERACRUZ

Fernando Solórzano
Ernesto Domínguez # 455 Fracc. Reforma
Veracruz, Ver. Tel. 371 766

QUERETARO

Ing. Fernando Correa H.
Acueducto # 13 Col. Calesa
76020 Querétaro, Qro. Tel. 204 25

YUCATAN

Lic. Nicolás Uecelay C.
Calle 21 # 151-A Desp. 6
Col. Buenavista
97127 Mérida, Yuc. Tel. 646 56

DOMICILIO DEL BANCO NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Gerencia Regional y Delegación Promocional
Av. López Mateos Sur # 645, S.J.
44520 Guadalajara, Jal. Tel. 470 126

Oficina central de promoción
Parque de Orizaba # 7 Col. El Parque
Naucalpan de Juárez,
53390 Edo. de México. Tel. 358 82 44

Gerencia Regional y Delegación Promocional
Av. Lázaro Cárdenas # 2499 Pta.
San Pedro Garza García
66230 Monterrey, N.L. Tel. 350 300 y 350 660

Delegación Promocional
Av. Ventura Puente 999 8o. piso
58000 Morelia, Mich. Tel. 482 29 y 481 26

Y otras oficinas regionales en las ciudades
de Matamoros, Tampico, Tamps; Puebla, Pueb;
Veracruz, Ver; Mérida, Yuc; Gomez Palacio,
Dgo.; Chihuahua, Cd. Juárez, Chih.; Tijuana,
B.C.; Hermosillo, Son. Toluca, Edo. Mex.;
y León, Guanajuato.

CAPITULO CINCO

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS

Y COMERCIO

V.1 ¿ Qué es el GATT ?

Por sus siglas en inglés el GATT es: (General Agreement on Tariffs and Trade) y que quiere decir Acuerdo General sobre aranceles y comercio.

Es un tratado multilateral de comercio firmado el 13 de octubre de 1947 en Ginebra, Suiza; por 23 países miembros de la O.N.U.(+), con la finalidad de reducir barreras comerciales y regular actividades de comercio que se den entre los países contratantes.

La finalidad de eliminar barreras en el comercio exterior es mantener relaciones bilaterales entre los países y elevar los niveles de ingreso, de empleo y la producción, así como maximizar el uso de los recursos productivos mundiales.

También el GATT ofrece a los países miembros opción para buscar solución justa en cualquier violación de los derechos particulares en las relaciones comerciales.

V.2 Objetivos del GATT

El GATT tiene ciertos objetivos que tienden a proteger y apoyar a cada uno de sus miembros contra prácticas desleales de comercio internacional; siendo algunos de estos objetivos...

- + Lograr que las relaciones comerciales tiendan a conseguir un nivel de vida mejor.
- + Motivar a los países contratantes para que utilicen ampliamente sus recursos.

* La O.N.U. es la Organización de las Naciones Unidas, siendo el GATT un organismo derivado de tal organización mundial.

- + Lograr aumentar la producción en los países miembros y así fomentar la comercialización de productos.

- + Crear un compromiso formal entre las partes contratantes, para permitir la libertad de tránsito de los productos y servicios objeto de comercialización.

- Brindar un apoyo integral a todos sus miembros para que sus actividades comerciales sean llevadas a cabo sin contratiempos y sin mayores problemas que de alguna manera pudieran obstaculizar alguna actividad comercial.

V.3 México en el GATT

Actualmente hay 90 países pertenecientes a este organismo, México es uno de ellos a partir del 26 de noviembre de 1985, fecha en que se inician las negociaciones de adhesión.

México al ser miembro del GATT puede dar un mayor fomento a las exportaciones no petroleras, impulsando la reconversión industrial para lograr una mayor penetración de sus productos en el mercado internacional.

También nuestro país tiene garantizada una ayuda para la solución de posibles controversias con un determinado país.

Una vez que México ha ingresado al GATT, se encuentra en posición privilegiada, ya que puede ofrecer sus productos a muchos países, logrando beneficios para los productores nacionales y en sí para el país en general.

V.4 El GATT y la Comercialización de Accesorios Automotrices.

Cuando nuestro país en el año de 1985 inicia sus gestiones para ingresar al organismo, para poco después ser aceptado, acordó una serie de fracciones arancelarias las cuales se pensó que fueran las mas importantes para nuestro país en materia de comercio exterior.

En sí de las 8855 fracciones arancelarias con que cuenta el acuerdo, sólo nuestro país negoció 304, ya que se consideró que eran las mas indicadas para iniciar con un programa internacional de comercio.

De éstas 304 fracciones pactadas un 25% corresponden a bienes de consumo, un 45% corresponden a los bienes intermedios y un 29.6% equivalen a bienes de capital, lo cual origina una una separación del total de los productos.

Haciendo una revisión al listado general de las fracciones, no fue posible identificar alguna que mencionara a algún tipo de accesorio automotriz, ésto debido a que nuestro país cuando hizo el pacto de las fracciones con el GATT estaba mas interezado en sus exportaciones que en las importaciones; notandose claramente ésto en el grandioso apoyo que le ha dado nuestro país a la reconversión industrial que en un futuro beneficiará grandemente a toda la población mexicana.

No se descarta la posibilidad de que en un futuro nuestro país negocie otras fracciones arancelarias, y que entre las cuales se puedan incluir algunas que se refieran a los accesorios automotrices. (*)

* Nuestro país al momento de negociar la entrada al GATT, se enfocó mas que nada a cuestiones de Exportación de productos mexicanos a otros países, con el mínimo de obstáculos, que es lo que el GATT ofrece, no sin descuidar las Importaciones, pero su principal interés es como lo dije: Las Exportaciones de productos no petroleros apoyando grandemente también al movimiento de la Reconversión Industrial.

C O N C L U S I O N E S

Como resultado de la investigación realizada en diferentes fuentes de información, se han podido obtener datos de gran importancia relativos a la comercialización de accesorios automotrices de importación.

Esta comercialización abarca una serie de actividades bien importantes en el comercio exterior, que por su naturaleza son conocidas sólo por algunas personas que se desarrollan profesionalmente en el ambiente de comercio exterior, por lo cual es indispensable el que las personas interesadas en dicha comercialización conozcan éstas actividades a fondo. Claro que muchas de éstas actividades no son realizadas por el empresario pero que sin embargo es conveniente que se tenga conocimientos para una mayor visión del comercio exterior.

De tal modo que una buena realización de la comercialización depende grandemente de lo que se conozca.

Este trabajo de investigación fué realizado con el interés de que sirva de guía práctica para quien desee comercializar dichos productos, aún cuando puede ser adaptable a cualquier tipo de producto, ya que en el fondo es similar a cualquier otra forma de comercialización.

Aún cuando la persona que lea éste trabajo no conozca sobre comercio exterior, lo entenderá claramente ya que se utiliza un lenguaje sencillo, no sin dejar de mencionar vocablos propios del comercio exterior.

Puede ser que debido a cambios económicos o administrativos en nuestro país, se modifique algo de la información que presento, dando por resultado que algunas cosas no sean como se mencionan, pero que sin embargo

sirven indiscutiblemente para conocer los procedimientos usados en la comercialización de productos.

Per lo regular cuando se presenta una modificación, ésta tiene el carácter de ampliatoria, o sea que sólo trata de explicar más lo que ya está hecho, por lo tanto no será difícil adaptarse a un nuevo sistema o al llenado de una determinada forma.

Se ha visto en ésta investigación que es muy positivo el hecho de que se lleve a cabo ésta comercialización de una manera más profesional, con conocimientos amplios en la materia de comercio exterior contenidos en éste trabajo, que a juicio personal es una verdadera guía de comercialización de accesorios automotrices de importación.

ORGANISMOS FUENTE DE
INFORMACION

Departamento de Programación y Desarrollo
Dirección General de Fomento Industrial y
comercial.

Av. Alcalde 1351 Sótano Edificio B
Guadalajara, Jal. Tel. 531 990

American Chamber of Commerce of México, A.C.
Marsella 570- 206
Guadalajara, Jal. Tel. 520 074

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
Av. López Mateos sur 645 S.J.
44520 Guadalajara, Jal. TEL. 470 126

Asociación Nacional de Importadores y
Exportadores de la República Mexicana.
Av. La Paz 2530 S.J.
Guadalajara, Jal. Tel. 520 177

Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara
Av. Vallarta y Niño obrero
Guadalajara, Jal.

Cámara de Comercio, Servicios y Turismo
de Zamora.
Colón 10 Pte. Apdo. postal # 50
Zamora, Michoacán.

Aduana Interior de Guadalajara
New Orleans 1155
Guadalajara, Jal. Tel. 197 672

Embajada de los Estados Unidos de América
Libertad 175
Guadalajara, Jal. Tel. 259 202

Ferrocarriles Nacionales de México
Av. Ferrocarril Pte. S/N
Zamora, Michoacán.

Seguros la República, S.A.
Hidalgo 145 Sur. Tel. 266 11 y 263 35
Zamora, Michoacán,

Empresas de Productos Automotrices
de Zamora, Michoacán.

B I B L I O G R A F I A

Mercadotecnia Internacional
Ronald L. Kramer
Cfa. General de Ediciones, S.A.
México, D.F. 1964

La Exportación y los mercados internacionales
Francisco Granell
Editorial Hispano-Europea
México, D.F. 1983

Comercio Interregional e internacional
Bertil Ohlin
Oikos-Tau, S.A.
Barcelona, España, 1971

Comercio Internacional
Ronald L. Kramer
Cogasa-South Western
México, D.F. 1964

Legislación Aduanera
Editorial Porrúa, S.A.
México, D.F. 1988

La negociación de México en el GATT
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
C.P. Roberto Alvarez Argüelles
México, D.F. 1987

Qué es el GATT
Luis Malpica de Lamadrid
Grijalbo
México, 1985

Directorio de centros de información
IBCON, S.A.
Paseo de la Reforma 104
06600 México, D.F.

Diccionario Espasa
Tomo 3
Espasa Calpe, S.A.
Madrid 1981

Diccionario Enciclopédico Quiltes
Editorial Argentina Aristides
Quillet, S.A.
Buenos Aires 1972

Compilación tributaria
Dofiscal Editores
Av. México 203 Del. Cuauhtémoc
06100 México, D.F.

Manual de formación y operación de
empresas comercializadoras
Instituto Mexicano del Comercio Exterior
México, D.F. 1980

Contratos para la exportación de
mercaderías
Instituto Mexicano de Comercio Exterior
México, D.F. 1976

Diario Oficial de la Federación
Varios números publicados
18 junio 1982
30 diciembre 1981

8 de agosto de 1984

25 enero 1985

16 marzo 1987

DATALEX

Resumen del Diario Oficial de la Federación
México, D.F. 1981; 1982; 1984; 1985; 1987.