

28



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGÓN**

**REQUERIMIENTOS DE COMPETITIVIDAD EN LA
FUNCIÓN DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO
EN EL COMERCIO EXTERIOR (1994 – 1999).**

2 7 2 0 0 1

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
PRESENTA:
PALOMA MARGARITA MARTÍNEZ DUARTE

ASESOR DE TESIS:
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

DEDICO ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN A:

*Dios por permitirme llegar a la realización y
conclusión de este proyecto en mi vida y por mi vida
misma.*

¡GRACIAS POR TU MISERICORDIA SEÑOR!

Mi Mamá

*Por su esfuerzo interminable, su apoyo
constante e incondicional y su amor;
herramientas que me han permitido ser quien
soy.*

Te Amo.

*Mis profesores amigos que con su experiencia
y amistad me guiaron acertadamente en mi
formación profesional. Especialmente a:*

Lic. Ma. Isabel Montoya Reséndiz.

Lic. Rodolfo Villavicencio López.

*Al Ing. Alejandro Avendaño Aguirre
por tu confianza en mi, tu amor y tu
apoyo.*

*A la Sra. Victoria Díaz, por todo tu
apoyo. ¡Gracias!*

*A la Universidad Nacional Autónoma
de México, a la Escuela Nacional de
Estudios Profesionales Aragón.*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	2
1. ENTORNO ECONÓMICO A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS 80'S.....	5
1.1 <i>TENDENCIAS ECONÓMICAS MUNDIALES</i>	5
1.1.1 El neoproteccionismo.....	6
1.1.2 La Globalización.....	8
1.1.3 Bloques Regionales de Comercio.....	12
1.1.3.1 Bloque Europeo.....	15
1.1.3.2 Bloque Asiático.....	18
1.1.3.3 Bloque Americano.....	20
1.2 <i>POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO FRENTE A LOS NUEVOS RETOS GLOBALES</i>	28
1.2.1 Política comercial de México en los años 1940 - 1982.....	28
1.2.2 Proceso de modernización económica y adecuación de Política Comercial de México a la nueva realidad internacional 1983 - 1999.....	31
1.2.3 La apertura comercial en México.....	32
1.2.4 Promoción a las exportaciones.....	44
2. SISTEMA ADUANERO MEXICANO.....	54
2.1 <i>ORIGEN DEL SISTEMA ADUANERO MEXICANO</i>	54
2.1.1 Concepto y Función Del Sistema Aduanero Mexicano.....	57
2.1.2 Fundamentos legales del Sistema Aduanero Mexicano.....	61
2.2 <i>MODERNIZACIÓN DEL SISTEMA ADUANERO MEXICANO</i>	72
2.2.1 Presiones Internas y Externas que Ocasionaron las Modificaciones del Sistema Aduanero Mexicano.....	73
2.2.2 El Sistema Aduanero Mexicano en el Periodo Zedillista.....	85
2.2.2.1. Modificación de las operaciones de comercio exterior.....	86
2.2.2.2. Despacho Aduanal y Formalidades Aduaneras.....	93
2.2.2.2.1. Sistema Aleatorio de Revisión de Mercancías; semáforo fiscal.....	100
2.2.2.2.2. Automatización del Despacho Aduanero.SAAI.....	101
2.2.2.3. Programas aduaneros y simplificación administrativa.....	102
2.2.2.4. Importancia de los Actores legales, autorizados en el despacho aduanero.....	106
3. EL AGENTE ADUANAL MEXICANO FRENTE A LAS NUEVAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR SURGIDAS DESDE 1994 - 1999.....	110
3.1 <i>FUNCIÓN TRADICIONAL DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO Y SUS REFORMAS A PARTIR DE 1994</i>	111
3.2 <i>REPLANTEAMIENTO DE LAS FUNCIONES DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO ANTE NUEVOS PRESTADORES DE SERVICIOS</i>	127
3.2.1. Nuevas funciones del agente aduanal mexicano ante el aumento de agentes aduanales en México.....	128
3.2.2. Reestructuración de las funciones del agente aduanal frente al apoderado aduanal.....	130
3.2.3. Nuevas prestaciones de servicios del agente aduanal ante empresas prestadoras de servicios de despacho aduanal.....	134
3.2.4 Postura del agente aduanal ante empresas autosuficientes en los servicios inherentes al comercio exterior.....	138
3.3 <i>FUNCIÓN DEL AGENTE ADUANAL FRENE A LAS NECESIDADES DE LOS IMPORTADORES Y EXPORTADORES MEXICANOS EN EL COMERCIO EXTERIOR</i>	143
3.4 <i>PRESTACIÓN DE SERVICIOS DEL AGENTE ADUANAL</i>	146
3.4.1 Asesoría a la Exportación.....	147
3.4.2 La Asesoría en Proyectos Empresariales.....	151
3.4.3 Gestoría.....	156
3.4.4 almacenaje.....	158
3.4.5 Servicio de Transportación.....	159
3.5 <i>EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS</i>	164
CONCLUSIONES.....	167
BIBLIOGRAFÍA.....	173

INTRODUCCIÓN

El gobierno mexicano en respuesta a las transformaciones que tendencias como la globalización y el regionalismo han ocasionado en el mundo, ha exigido mayor participación en la economía internacional y competitividad en el desarrollo de las operaciones de comercio exterior; con apoyo a la iniciativa en la liberalización de la economía con la finalidad de fortalecer el motor del crecimiento. Estos aspectos dan como resultado el desarrollo del país, por un lado la participación económica da presencia en el extranjero; por el otro, la competitividad que se define como la capacidad para producir y vender bienes y servicios al exterior es un medio para aumentar el ingreso nacional de su población.

Las principales acciones fueron desregularizar la actividad económica y la apertura externa para trabajar en una economía abierta como parte de la política neoliberal; la cual incluye la menor participación del Estado. Esta tendencia globalizadora se empezó a gestar en el mundo desde los 80's y 90's manifestándose en la formación de Bloques de Libre Comercio; prueba de esto son el bloque europeo, asiático y americano, del cual forma parte México. La evolución de México como resultado de ésta ha impulsado al país a tomar decisiones de carácter urgente y a planear algunas otras, con la única finalidad de competir con el mundo exterior. Como ejemplo de lo antes mencionado es el ya conocido proceso de negociación realizado con países del norte, sur, este y oeste; y concluidos con la firma de Tratados de Libre Comercio. Estas acciones promueven acciones en el interior del país que han permitido una evolución de la economía en el ámbito comercial.

Cada estrategia de apertura aplicado por México a los mercados del mundo se basan en una idea futura de mundialización que pretende modificar el patrón de industrialización en busca de una mayor productividad y competitividad, que integre a las economías nacionales en un mercado global. Con las mismas estrategias antes mencionadas México busca facilitar el comercio por medios como la reducción de aranceles y la eliminación de requisitos administrativos o la menor participación del Estado como protector de las empresas.¹

Este proceso se dice mucho más fácil de lo que realmente ha costado la desregularización aplicada en el país no ha sido suficiente; también se ha necesitado del ingreso al GATT hoy OMC, de la forma de tratados de libre comercio y de modificaciones internas como la del Sistema Aduanero Mexicano etc.

¹ Huerta González Arturo; Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano. Editorial Diana. 3ª imp. México 1995 Pp 99- 102

Para las empresas, instituciones y funcionarios el reto también ha sido un gran esfuerzo no solo de acatarse a los cambios, necesidades y retos del país y del mundo; sino de su propia reestructuración en las operaciones de comercio exterior.

Esta investigación concentra los elementos más importantes de la inmersión de México en la apertura comercial, su participación y evolución, así como el desarrollo interno del país en materia comercial, paralelamente dado a las acciones del comercio exterior en el capítulo 1; enfocándose principalmente al desempeño de México en la apertura comercial. De este aspecto destaca especialmente uno de los cambios interno del país en su proceso de adaptación que son las modificaciones del Sistema Aduanero Mexicano, debido a que es el mecanismo que regula las operaciones comerciales y siendo el mismo el que proporciona las herramientas necesarias y legales para promover y realizar el comercio exterior. El capítulo 2, describe la importancia de este sistema manifestado los cambios más destacados en el periodo 1994 – 2000.

Aunque el replanteamiento de las estructuras económicas y comerciales han sido eminentes no son suficientes si no existe una responsabilidad de los participantes. Una de las funciones más importantes de este proceso y de la exportación e importación de mercancías (proceso indispensable de la comercialización) es el agente aduanal. Este actor es uno de los dos únicos autorizados para despachar la mercancía de la aduana al interior o exterior del país, y considerando que el otro actor (apoderado aduanal) tiene una función casi privada, el Agente Aduanal resulta ser el medio mas disponible, adecuado y necesario de una operación comercial. Aún más es el actor al que toda empresa dedicada al comercio recurre para internar materia prima para producir artículos de exportación, para exportarlos etc. Este agente aduanal sufre cambios al igual que todas las estructuras económicas y comerciales de México y su función también se ve forzada a insertarse a un mundo globalizado y a responder a los retos que se presentan.

Parte de este reto le impone responder al carácter fiscal de SHCP por ser el nexo entre la empresa y la institución gubernamental (aduanas); la otra parte se refiere a su propia obligación como agente aduanal y por si fuera poco es necesario atender las demandas del comercio y el mundo globalizado.

Así el agente aduanal se convierte en la pieza clave de las modificaciones con un sinfín de responsabilidades y arbitrariedades; producto de la constante búsqueda de perfeccionamiento de las leyes que rigen nuestro comercio y que han impulsado al agente aduanal a buscar operaciones alternas que le permitan mantenerse activo en su función y a la vez en el mundo que se gesta como producto de la globalización y con esto ser más competitivo.

Estos aspectos se plasman en el capítulo 3 con la finalidad de proponer al agente algunas opciones que formen parte y complementen su función no solo desde el punto de vista fiscal y aduanal, sino también empresarial y de negocios internacionales.

Los retos que México enfrenta son lentos de solución, por ser un país en vías de desarrollo; sin embargo cada una de las partes que lo mueven contribuyen a que los objetivos planteados den resultado; así desde el punto de vista internacionalista se demuestra como cada uno de los factores que conforman un todo – economía – tienen un papel decisivo y básico para el país y este fluye u obstaculiza el proceso a seguir ocasionando para si mismo un adelanto o un rezago.

La inquietud de realizar esta investigación surge de la inconformidad de las empresas contratantes del agente aduanal sobre su función ya que solo a través de él se puede realizar el despacho de mercancías (estipulado en la legislación aduanera) y de la intención de proporcionar al internacionalista una visión comercial expresada por empresarios y el propio gobierno. A su vez contribuir en la investigación económica – comercial con ideas que apoyen el desarrollo del país.

En México la situación del rezago es una de las más peligrosas, por eso, esta investigación parte del objetivo de evaluar la necesidad de un replanteamiento de la función tradicional del agente aduanal mexicano a fin de responder de manera competitiva a los requerimientos del sector empresarial a raíz de la estrategia de apertura comercial aplicada por el gobierno; y de manera particular conocer las situaciones mundiales y nacionales de la apertura comercial que contribuyeron a la modificación de las funciones del agente aduanal, puntos que se describen en la primera parte de esta investigación (capítulo 1). Comprender la aplicación de estrategias de comercio que impulsan al agente aduanal mexicano a insertarse en la estrategia de apertura comercial; parte que se desarrolla en el capítulo 2 haciendo referencia a la estrategia de más relevancia con su modificación, el sistema aduanero mexicano. Por último se buscó estudiar los retos del agente aduanal mexicano ante las exigencias competitivas del comercio internacional; base de donde se desarrollo el capítulo 3.

Este último apartado permite dar respuesta afirmativa a la hipótesis planteada: "a raíz del proceso de apertura comercial, los agentes aduanales en México deben capacitarse continuamente y actuar más competitivamente a fin de responder a los requerimientos de las empresas importadoras y exportadoras mexicanas apoyándose en la concertación de alianzas estratégicas, en la prestación de los servicios integrales y en la tramitación de operaciones de comercio exterior.

1. ENTORNO ECONÓMICO A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS 80'S.

Una tendencia mundial integracionista se desenvuelve a través de la conformación de acciones que la misma política económica establece en cada uno de los estados, en el transcurso de la historia y con un fin común. En las circunstancias externas de los estados se encuentran como factores claves de este proceso las *"Tendencias Económicas"*, las cuales con una idea liberal pugnan por una economía mas integrativa y competitiva, tanto como entes individuales como en conjunto. En lo interno, específicamente en el caso de México, el mayor interés se ha enfocado a fomentar y fortalecer el comercio exterior en una solución conjunta, tanto del gobierno como del sector privado, incrementando el apoyo a empresarios y exportadores; esto como uno de los principales factores de desarrollo y crecimiento para el país frente al proceso integracional que se gesta a nivel mundial con un carácter irreversible. Todo este proceso ha ido culminando en la conformación de bloques de comercio con países colindantes y en modificaciones a las estructuras internas originadas por acciones como el ingreso al GATT, la apertura comercial, etc. y de los cuales parten las reestructuraciones internas del país, específicamente en materia de comercio y aduanal.

La investigación refiere en la primera parte una semblanza de las tendencias económicas mundiales y sus más drásticas consecuencias enfocándose a los países en desarrollo como México. La segunda conlleva una exposición sobre la situación mexicana en función del contexto internacional a partir de los 80's resaltando el área comercial con la finalidad de dar inicio a una de las reestructuraciones internas más importantes de México el Sistema Aduanero Mexicano.

1.1 TENDENCIAS ECONÓMICAS MUNDIALES.

En el desarrollo de la economía de cualquier país se necesitan de políticas que organicen y dirijan a condiciones óptimas el resultado de ésta según la época en que se encuentre; de ésta manera la política comercial es el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendiendo a controlar, regular o verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios. Este tipo de políticas se apoya de leyes, reglamentos, permisos o prohibiciones previamente autorizadas por el gobierno del país y regula la entrada y salida de mercancías del país mediante impuestos llamados "aranceles".

Esta política después del siglo XVIII se manifestó con una tendencia liberal basada en posturas de una economía abierta y nula intervención del estado, así es como se marca el origen de las tendencias internacionales de las cuales destacan el neoproteccionismo, la globalización económica y la conformación de bloques económicos. Estas tendencias han llevado al mundo a facilitar y liberalizar el comercio, procurando internacionalizar los productos y servicios; y a buscar ventajas comerciales con respecto a los demás países o un grupo en especial, además de un comercio más activo y amplio.

Estas tendencias giran en función del proceso socioeconómico de integración que lleva por naturaleza a una simplificación de toda acción y proceso la cual acelera la integración económica y el desarrollo comercial. Este proceso se ha fortalecido por alianzas comerciales dirigiéndose a la unificación por medio de acuerdos y tratados, dando lugar a formas supranacionales más sólidas hasta llegar a la conformación de bloques económicos que obviamente defienden intereses comunes. Para éste último proceso es necesario la eliminación de trabas, aunque en realidad esto sufra limitantes con el objeto de proteger la industria nacional o reservar espacios comerciales.

También implica lograr una cooperación que permita la interacción de voluntades y las encause a un fin común, con estabilidad y dinamismo; esto a su vez conduce a la constitución de una situación jurídica que envuelve a los estados y en la cual se conceden algunos aspectos de la soberanía. El punto máximo de este proceso se logra con la unificación, de los estados que dando solo algunos atributos de soberanía de carácter particular, donde se ejerza una sola política con una sola sociedad en donde la diversidad de los pueblos y costumbres puede llegar a desaparecer.

1.1.1 El neoproteccionismo.

El neoproteccionismo tiene su antecedente en el proteccionismo, que es un conjunto de acciones y políticas públicas tendientes a proteger las industrias domésticas de la competencia extranjera que compite con sus bienes, servicios y capitales en mercados internacionales, provoca la creación de alianzas con políticas discriminatorias, además de restringir la formación de bloques económicos y crear barreras no arancelarias; proviene de formas de discriminación de mercancías en el comercio exterior que no han dejado de existir desde la aparición del estado moderno y la comercialización de sus producciones, inclusive han llevado a salvaguardar espacios económicos. Por otro lado, el neoproteccionismo es una forma de discriminación comercial restringiendo los espacios económicos y las relaciones comerciales claras mediante trámites y procesos que complican la importación, permite a sus industrias contar con una ventaja dentro del propio mercado al no enfrentar la producción nacional con la extranjera. Normalmente se aplica en combinación con incentivos en forma de subsidios y facilidades administrativas que apoyan la industria exportadora.

Esta protección a la larga provoca mercados cautivos y monopolios; siendo sus principales causas: el *desempleo*, consecuencia de los adelantos en técnicas laborales y procesos productivos en las tecnologías aplicadas a los procesos productivos; *los problemas en el sistema monetario internacional*, resultado del desajuste inflacionario y recesivo; *las importaciones de productos extranjeros con menores precios y las altas tasas de interés al financiamiento*. Las depresiones económicas cortas o prolongadas en los precios de bienes o servicios conducen a un incremento proteccionista; al igual que la imprecisión de las normas comerciales que permiten libertad e interpretación de tratados internacionales y de las legislaciones internas en el comercio internacional.

El proteccionismo y el neoproteccionismo actualmente siguen siendo las principales limitantes a las relaciones comerciales con el uso de aranceles restrictivos a las importaciones y realizando incentivos en forma de subsidios y facilidades administrativas que apoyen a la industria exportadora.

Las medidas no arancelarias son aquellas disposiciones gubernamentales no monetarias que restringen las importaciones en el país que las aplica y el comercio internacional; en general estas son:

- *Los acuerdos de ordenación de mercados OMA's*.- Estas son cuotas a la exportación que se aplican a los productos de un país cuando causan daños a la industria importadora del país receptor, además son una especie de salvaguardas que imponen restricciones cuantitativas a las importaciones y que generalmente son discriminatorias, violando las disposiciones del GATT (hoy OMC). Estos acuerdos se negocian a escala empresarial entre los principales productores, simultáneamente pactan una serie de medidas para los productores más pequeños que casi siempre son países menos desarrollados.
- *Los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones VER's*.- Se establecen cuando un gobierno pide a otro reducir sus exportaciones de algún producto, por que considera que están dañando a sus productores. Así un país se obliga a no exportar más de un porcentaje de su producción.
- *Las salvaguardas*.- Son una vía legal por medio de la cual un país contratante del GATT puede imponer restricciones cuantitativas a las importaciones en los casos de que estas compras dañen seriamente a los productores domésticos

Las salvaguardas dentro de las instancias jurídicas del GATT también son conocidas como las cláusulas de escape, que deben ser compatibles con la cláusula de la nación más favorecida (NMF), es decir que no sean discriminatorias, además de que pueden ser temporales y permitir compensación o represalia si afecta a otro país. Generalmente, estas medidas no son solicitadas a través del procedimiento instaurado por el GATT; sino más bien los países involucrados, y el acuerdo se lleva a cabo.

Las restricciones cuantitativas son límites a las cantidades de productos que pueden ser importados o exportados a través de cuotas; estas medidas protegen a los países en el marco de los acuerdos regionales o multilaterales a los que pertenecen restringiendo las importaciones que dañan su industria nacional o simplemente para proteger un sector eficiente; sin embargo limita los flujos de comercio en el ámbito mundial. Las restricciones cualitativas son límites a las cantidades y características de exportación o importación de un producto.

1.1.2 La Globalización.

La globalización es una tendencia mundial que implica cambios en todos los ámbitos está; basada en la libertad de comercio en todo el mundo abandonando paulatinamente el proteccionismo; da origen a la formación de nuevas y muy diversas características de transformación, evolución tecnológica e industrial, avances en electrónica, informática, automatización, energía nuclear, biotecnología, química orgánica, empleo de nuevos materiales, nuevos métodos de producción etc. Principalmente aplicados a los procesos productivos y acciones del mercado. Esto da como resultado un esquema de producción global con descentralización, competitividad y especialización de las economías de escala, con plantas productivas en todo el mundo conformando un solo mercado internacional que estandarice los procesos productivos y los modos de vida.

Las causas más importantes de la globalización en la sociedad y la economía mundial son:

- *Los cambios tecnológicos*, entendidos como las mejoras en comunicaciones y transportes de las cuales se reducen las barreras del intercambio comercial, la creación de exportaciones, etc. Esta causa permite a las empresas agilizar sus procesos productivos, eliminar una distancia física que funge como obstáculo en la comunicación comercial; así mismo abandonan el concepto de integración vertical y adoptan el esquema de integración horizontal permitiendo a las empresas integrarse en los ciclos productivos a nivel mundial. En este punto las telecomunicaciones destacan por su apoyo al comercio permitiendo esquemas de producción mundial, concentrando la planeación y organización de un producto en determinado país.

La caída de los precios del transporte internacional es producto del proceso de globalización debido al desarrollo de los medios físicos de comunicación y a los avances en el poder de las computadoras y las telecomunicaciones como sistemas digitales, fibras ópticas y tecnología satelital que transforman la velocidad, cantidad, calidad y la facilidad de los flujos de información, abriendo al mercado internacional de los productos comercializados localmente.

- *Los cambios políticos*, mismos que han contribuido a través de la remoción de barreras institucionales al comercio y desarrollo produciendo un triunfo mundial de los mercados.
- *La ventaja competitiva empresarial y nacional a nivel mundial*. Se considera debido a los incrementos en la productividad que derivan de la especialización productiva. Las empresas transnacionales son las principales agentes de las transacciones de corte internacional, capaces de modificar el ambiente de los países anfitriones y su facilidad de mover recursos humanos y capitales de un lugar a otro del mundo. También juegan un papel preponderante en la transferencia de tecnología o en forma de organización empresarial, por ejemplo el "Just in time" japonés. Todo esto conlleva a patrones de especialización y la división internacional del trabajo las cuales se han modificado conforme a la aparición de las "Ventajas Competitivas", asociadas con el empleo intensivo de las tecnologías modernas y de recursos humanos capacitados de las empresas transnacionales.

La intensificación en las funciones empresariales y la misma evolución en ellas, así como la evolución de los centros comerciales llevan al estado a fungir como un agente más dentro de la economía y junto con los sectores de la iniciativa privada, de la producción; analizan y proponen políticas económicas con respuestas más apegadas a la realidad del neoliberalismo; su tarea es ser firme en la aplicación y regulación de políticas mediando el mercado dentro del orden económico internacional, eliminando trabas al comercio, agilizando trámites y creando incentivos para una mayor capacidad exportadora. Cada una de las causas de la globalización ha tenido sus principales efectos en la reducción de tiempos y distancia, dando lugar a ventajas competitivas que propician el crecimiento de la demanda internacional, el crecimiento del sector servicios, la contracción en el orden de importación de materias primas, el desarrollo tecnológico, la transformación de la industria manufacturera, el cambio en las estructuras de empleo etc. En este último punto por ejemplo, destaca la fuerza que conforma el área de los servicios en el que se manifiesta la disminución de empleos por medios tecnológicos en la agricultura y manufactura; así se permite movilizar capitales y mano de obra hacia el orden de los servicios.

Esto a su vez influye en la disminución de las crisis; por ejemplo la reducción de la importación de materias primas se da por:

- El incremento en los precios.
- Inestabilidad constante en materias primas.
- Aparición de Planes y Proyectos en reducción de desperdicios en los procesos productivos
- Además de la sustitución de materiales.

El aspecto tecnológico en la globalización ha inyectado volatilidad, y junto con la aplicación del conocimiento ha dado como resultado una mayor calidad, producción y competitividad en la industria manufacturera; así mismo evolucionar, en la calidad del empleado barato y en la distribución del trabajo.

Como los efectos de la globalización se encuentran principalmente:

- *El incremento dinámico y acelerado de la economía mundial*, este efecto se da por la integración mundial de mercados nacionales y regionales; la mercantilización de la industria manufacturera al competir gran cantidad de empresas por ser proveedores de materias primas de empresas manufactureras y la creciente competencia a nivel mundial intensificada por la cada vez mayor eficiencia de las empresas con la finalidad de competir a nivel mundial, es decir con una mayor ventaja competitiva.
- *El acelerado proceso de innovación estratégica y tecnológica*. En este, las empresas han tenido que reestructurar sus políticas industriales para ser frente a la intensa competencia en el ámbito mundial; estas buscan contar con ventajas competitivas formando su producto con los insumos de otros países y haciendo uso de la globalización en el sector servicios, especialmente en servicios bancarios, telecomunicaciones y servicios de datos, seguros, transportación y un numeroso conjunto de servicios profesionales de negocios y científicos.
- *La emergencia de los regímenes políticos globales* han actuado bajo la conformación de una economía próspera y un solo mercado por lo cual se utiliza en proyectos económicos y la desregulación del estado.
- *La desregulación y la apertura económica mundial*. Esta es una estrategia implantada por el gobierno de un país con el objetivo de aumentar la competencia nacional en los mercados externos, a través de; por ejemplo la modernización del marco jurídico regulatorio de su comercio e industria para apoyar un incremento en la calidad, en mejorar

el precio de los productos que se comercializa y dar un mayor crecimiento a las exportaciones y productividad, entre otros.

- *La sustitución de materias primas mediante la investigación y el desarrollo* se ha dado principalmente para evitar la dependencia y el agotamiento de recursos naturales, por eso se hacen investigaciones e inversiones en el desarrollo para disminuir costos de producción y ofertar productos a niveles de precios más bajos para lograr una ventaja competitiva adicional.
- *El empleo de personal altamente calificado, capaz de manejar o administrar las nuevas tecnologías emergentes*, el empleo resulta de suma importancia en la globalización especialmente en la evolución de los procesos de comercialización de los productos principalmente en el sector de servicios informáticos donde se requiere personal alta mente capacitado y con una mentalidad evolutiva y actual.
- *La estandarización de partes y componentes* con la finalidad de crear una fabrica mundial, el ciber espacio y una reducción de las diferencias entre países propiciando la formación de bloques regionales de comercio.²

La globalización se ha caracterizado por tener un carácter "global", por ejemplo se habla de la pobreza globalizada ó de crisis generalizadas; es decir, que cualquier situación sin importar el orden será en cadena debido a la incertidumbre financiera en las principales bolsas de valores internacionales. De otra forma la globalización es resultado de los cambios en materia económica, política, social y tecnológica que se han dado en todo el mundo y que han llevado a los países a una apertura que va de lo doméstico, regional y nacional hacia lo internacional; esto implica la oferta del producto nacional y la atracción de capitales que al inversionista generen divisas al país receptor. Todo esto ha llevado a que en la actualidad el ser competitivo sea permanecer en el sistema económico global con ventajas, por ejemplo se debe contar con una población instruida profesionalmente en la nación, para que analicen sus necesidades y desarrollen estructuras y planes de acción con apoyo de ciencias técnicas y tecnológicas para consolidar productos más avanzados de manera que se asegure la propia demanda y las inversiones dando certeza de una acción hacia el desarrollo, factores que crecen en una estructura financiera estable, flexible, fuerte y que permite planear a futuro e invertir; logrando así la solidificación de una estructura socioeconómica pasada.³

² Sanchez Magaña, Miguel, *La función del agente aduanal dentro del contexto de la estrategia de apertura de mercados (1994 – 1998)* Tesis UNAM ENEP Aragón P 7

³ Morales, Josefina *et al.*, *La reestructuración industrial en México*. UNAM, Nuestro Tiempo, Mexico 1992 Pp 3–52, 55-79 y 131–196

Las tendencias de la globalización evolucionan conforme al impulso del desarrollo tecnológico y el incremento de la población mundial; la evolución de los transportes y los nuevos mecanismos de producción internacional con llevando a modificaciones en los procesos de comercialización como la formación de bloques económicos. Por ejemplo, ha provocado la caída del muro de Berlín y la Unificación de Alemania; la aparición de reformas económicas, sociales y políticas en la ex – URSS; llevando a su fin a la guerra fría, la caída del socialismo y a la desintegración de la unión soviética; la Yugoslavia se separa; los actos terroristas se internacionalizan al igual que el narcotráfico, las intervenciones militares, pobreza etc. todo consecuencia de la unificación de conciencias que desintegran procesos y sistemas contraídos como el socialismo.

1.1.3 Bloques Regionales de Comercio.

En lo que corresponde a la formación de bloques de comercio, es importante destacar que el antecedente a la beligerancia de la 2ª guerra mundial es el periodo de colonización donde las potencias se hacían de espacios de injerencia en el mundo, donde se dotaban de materias primas y capital humano.

Pasado el conflicto bélico la situación del colonialismo tiende a desaparecer por la ideología de libertad e interdependencia. El periodo de posguerra permite a otras potencias económicas no triunfantes resurgir y competir por espacios de injerencia económica, auxiliados por la dotación de poder e influencia directa que con anterioridad se les otorgaba en espacios salidos de sus ex - colonias, promoviéndose la integración de economías entre naciones para enfrentar con mayor capacidad los cambios de desenvolvimiento internacional en la materia. Así se implementan alianzas comerciales que aseguran espacios económicos por áreas ó regiones, alianzas estratégicas que permiten equilibrar el poder mundial.

La conformación de bloques nace de la globalización, por vías como la apertura comercial y eliminación de barreras arancelarias explicado en su forma más clara por la corriente neoliberalista; partiendo del fin de la guerra fría se acelera el proceso (1989) y se cae en un periodo de acoplamiento y reedificación de los sistemas económicos, con el ya existente sistema capitalista.

Se da como consecuencia, la integración económica con la inversión directa extranjera como un factor determinante en su mayoría por las estrategias de las compañías transnacionales que se encaminan a la comercialización de áreas, sustituyendo la exportación por inversión comercializándola en producción directa en la región.

Por lo tanto, la principal razón para buscar la conformación es eliminar barreras y sustituir limitantes de orden contrario al comercio, así la integración de países pretende unificar una cooperación mutua como consecuencia de unir los mercados nacionales de diversos países o territorios con lo que se crean espacios económicos de productores, consumidores, distribuidores e inversionistas más amplios, en virtud de las necesidades que tiene el proceso de reproducción y expansión del capital con la menor intervención de los estados nación en la dinámica económica.

Éste proceso – según Tamames –, tiene como ventajas de asociación económica las siguientes:

- La conformación de economías derivadas de la producción en gran escala.
- La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado
- La disminución de los problemas en las balanzas de pagos debido al ahorro de divisas convertibles.
- La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían efectuar determinados países de manera individual, debido a la dimensión de sus mercados nacionales, insuficiencia tecnológica, incapacidad financiera, etc.
- Aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de las políticas económicas
- La necesidad a mediano y largo plazo de reformas estructurales, que en el contexto nacional podrían aplazarse.
- La posibilidad de lograr sobre la base de un rápido proceso de integración la aceleración del desarrollo económico (no simplemente del crecimiento).⁴

Dentro del proceso de integración económica los países pasan por un largo proceso de unión estas etapas son:

1. Sistema Generalizado de Preferencias o Zona Preferencial.- Es la primera etapa por la que pasan los países, por lo tanto tiene los menores efectos, solo se favorece en rebajas arancelarias a productos de importación de todos los bienes, menos de los servicios de

⁴ Safama, Pierre, "América Latina ¿Integración sin desintegración?", en Relaciones Internacionales, F C P y S, UNAM, México abril 1997, P 11-27

capital. Esta se da por países con un mayor desarrollo relativo y lo conceden a los llamados países en vías de desarrollo.

2. Área de Libre Comercio o Zona de Libre Comercio.- En ésta se permite la libre circulación de bienes pero cada socio lleva al exterior sus propios aranceles. Se establece entre dos o más países que generalmente tienen fronteras comunes; los aranceles de importación se eliminan paulatinamente al igual que otras restricciones de comercio exterior.
3. Unión Aduanera.- Es una forma avanzada de integración económica que presenta intenciones mucho más ambiciosas, se orienta a la consolidación de una zona de libre comercio y a una coordinación estrecha de la política económica frente al resto del mundo; es decir un mismo arancel.
4. Mercado común.- Es una unión aduanera en la que también se disfrutan aspectos de integración fiscal, monetaria y libre comercio de factores productivos, así como la eliminación de fronteras comerciales para la libre circulación de individuos.
5. Unión Económica Monetaria.- En esta etapa se involucra tipos de cambio fijo e irrevocables y una estrecha coordinación de las políticas económicas de los países miembros. Esto da paso a una moneda única y a un banco central de la unión o federación de bancos centrales. Por lo tanto es una forma de integración más avanzada.
6. Unión Económica completa.- Implica la unificación total de las economías de los países miembros y la existencia de políticas comunes en todos los campos importantes.⁵

Es importante mencionar, que la conformación de Bloques Económicos no debe ser entendida como globalización, en un sinónimo o como regionalismo; debido a que la globalización marca un proceso hacia la formación de un mercado único y no segmentado de bienes y servicios, capitales y mano de obra; y el regionalismo es un proceso que la política ha hecho posible al contraer responsabilidades y derechos entre países para comercializar productos y servicios; estos países coinciden por lo regular en características de colindancias geográficas y las fuerzas del mercado han impulsado al desenvolverse en los marcos legales que los países han firmado. Se han formado organismos internacionales para reducir los obstáculos políticos así a nivel regional grupos de países se han unido con sus vecinos para formar grupos supranacionales compartiendo objetivos económicos.

⁵ Ellsworth, Paul Theodore. Comercio Internacional. FCE, México 1978. . P. 556-604.

En la actualidad, como producto de la formación de Bloques Económicos se han formado 3 principales grupos: Europa, América y Asia. Cada bloque es guiado por una nación fuerte que por sus logros guía a los demás; éstos han unificado criterios y esfuerzos por intereses comunes y por características sociales parecidas.

Así, el *bloque económico* es una alianza o unión de dos o más países con la finalidad de formar mercados más amplios⁶, además han instrumentado normas de origen, que son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración que debe cumplir un bien, servicio o capital para poder ser considerado como originario de un país miembro de un bloque comercial, con el objetivo de evitar que países ajenos a la región se favorezcan negociando bajo el principio de reciprocidad

1.1.3.1 Bloque Europeo

En lo que se refiere al *Bloque Europeo*, éste se ha formado con el propósito fundamental de buscar bienestar de la comunidad y preparar a la región para enfrentar los desafíos económicos del nuevo orden económico y financiero internacional con miras al siglo XXI. Su formación se ha dado como una organización intergubernamental que posee personalidad propia y amplios poderes, sin embargo no es una federación con ámbitos de competencia propios por encima de los gobiernos y parlamentos de los países miembros.

En la actualidad la Comunidad Europea en su proceso económico integracional se enfoca a concretar la Unión, y a establecer totalmente la unificación monetaria para lograr la integración plena del bloque. Esta formación ha permitido a las empresas europeas planear con seguridad sus negocios con el resto del mundo, lo que ha contribuido a la formación de relaciones comerciales con otros mercados. El continente Europeo tiene a su favor la experiencia en materia de integración, que ha forjado en el transcurso de su historia, sin embargo la diversidad de países que lo conforman y sus propios intereses limitan la unificación. Las características del desarrollo de Alemania han logrado que encabece el movimiento; esta experiencia y desarrollo se basa principalmente en el aspecto político - financiero y el desempeño del Deutsche Bundesbank que se basa en el ahorro interno, estabilización de precios etc.⁷

⁶ Instituto Nacional de Capacitación Fiscal (INCAFI). El Tratado de Libre Comercio y su instrumentación en las aduanas, SHCP, Méx 1994 P 7

⁷ Espinosa Espinosa, Rafael. Importancia de la Simplificación Aduanera en el Marco de la Estrategia Salinista de Apertura Comercial en México. Tesis UNAM ENEP Aragón México 1998 P 14-15

Toda esta formación e institucionalización se ha desarrollado principalmente en los siguientes objetivos:

- Promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible, la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una unión Económica y Monetaria que implicara una moneda única.
- Afirmar la identidad europea en el ámbito internacional, en particular mediante la realización de una política exterior y de seguridad común que incluya la definición de una política de defensa lo que condujo a una defensa común.
- Reforzar la protección de los derechos e intereses de los ciudadanos de sus estados miembros, mediante la creación de una ciudadanía de la Unión.
- Desarrollar una estrecha cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior.
- Mantener íntegramente el acervo comunitario y desarrollarlo con el fin de examinar la medida en que las políticas y formas de cooperación establecidas en el presente tratado deben ser revisadas para asegurar la eficacia de los mecanismos e instituciones comunitarias.

Así, este bloque cuenta con el proceso más avanzado en cuanto a unificación, logrado mediante planes concretos y sistemáticos, superando en grado de integración cualquier otra alianza entre grupos nivel internacional.

La Unión Europea está formada actualmente por Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido, Alemania, Holanda, Italia y Portugal; constituyendo una de las principales economías mundiales dotada de un potencial consumidor de aproximadamente 322 millones de personas, contando con un ingreso per capita de alrededor de 10 mil dólares, situando su nivel de vida entre los más elevados en el ámbito internacional.

Los países de la Unión Europea y los de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) constituida por Australia, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia, Suiza; realizan en conjunto un 48% de las exportaciones mundiales, superando el 14% de Norteamérica y el 17% asiático; también es una de las zonas del mundo con más poder de inversión ocupando en 1988 el 38% del flujo total mundial, siendo Japón y EE.UU. los países más interesados en invertir en esta región⁸.

⁸ Miguel Sánchez Magaña Op. Cit. p. 32

La Unión Europea no sólo proyectó su desarrollo a su interior también lo hizo para buscar expectativas de desarrollo con otros países como:

- **EE.UU.** - La Unión Europea con EE.UU. manifiesta su principal interés en lograr la realización y aplicación de sus objetivos planteados, especialmente en el proyecto de la identidad europea en el ámbito internacional que involucra la realización de una política exterior y de seguridad común, que conduzca a una defensa común, es decir, después del segundo conflicto mundial los EE.UU. incorporaron a Alemania al Plan Marshall esperando de ella una gran aliada y Modelo Europeo, sin embargo con la caída del muro de Berlín la ocupación estadounidense terminó en la República Federal Alemana perdiendo así un importante espacio de acción. Con esto y el contexto de la comunidad europea los alemanes y todos sus vecinos han amparado sus intereses, siendo unos cuantos los que continúan justificando la injerencia norteamericana por medio a algún resurgimiento alemán.

Para EE.UU. la integración Europea es preocupante por la fuerza que se forma día con día en su continente en cada uno de los miembros de la Unión Europea además de buscar su autocontrol, de esta manera y bajo esta perspectiva se considera posible que el marco alemán rebase al dólar americano.

- **JAPÓN** - Este país y Alemania, ambos líderes de sus respectivos bloques buscan fortalecerse en cooperación partiendo de la misma trascendencia en devastación y ocupación por parte de EE.UU. en la segunda guerra mundial, por lo tanto ambos manejan la expectativa del liderazgo mundial.

Ante la creación del mercado más grande del mundo, es sorprendente el incremento de la inversión y la presencia de Japón en Europa. Las compañías transnacionales de este país han modificado sus prioridades; en 1989 por primera vez la ex – comunidad sobrepasó a EE.UU. como meta de prioridades y en 1990, igual por primera vez Europa recibió más inversiones japonesas que Asia; 45 millones de dólares en aquella, respecto a 40 mil millones en ésta.⁹

- **AMÉRICA** - Con este continente la unión Europea ha tomado acciones para extender sus relaciones, motivo por el cual en diciembre de 1995 firmó la primera etapa de un acuerdo mutuo de Cooperación con el Mercado Común del Cono Sur; con este acuerdo ha establecido un mercado de 200 millones de personas y un PIB, sumado de 800 000 mdd.¹⁰

⁹ Guerra Borges, Alfredo. Nuevo orden mundial, reto para la inserción de América Latina. Instituto de inversión económicas de la UNAM - ENEP Aragón México 1990 P 40

¹⁰ Lajones Vagas, Roberta. "El futuro de Europa" en Revista Mexicana de Política Exterior No. 49. IMRED México 1996. IMRED P 45

Esto se ha desarrollado a pesar de la disminución en intercambio comercial generado por las dificultades de la crisis y de las deudas, sin embargo, se espera que se retome un ritmo de crecimiento sostenido. Normalmente, casi la totalidad (95%) de las exportaciones comunitarias hacia Latinoamérica son productos manufacturados, dentro de esta rama los bienes de equipo son los que ocupan más de la mitad de las exportaciones totales, maquinaria agrícola e industrial 2%, vehículos, automóviles 10% y material eléctrico 11%.

El progreso y desarrollo de las relaciones comerciales entre América y la Unión Europea van desde planteamientos de ayuda financiera hasta nuevos, diversos y complejos esquemas de complementación económica y política.¹¹

- **ÁFRICA** - Este continente no ha sido para la CEE de mucho interés debido a que por los desequilibrios económicos y políticos de África del Norte como de crisis de desarrollo y que tiene su origen en el agotamiento de potencial Dinámico de las anteriores estrategias de desarrollo. Por otra parte, existe un alto grado de dependencia de las cinco economías africanas respecto a la CE y la escasísima importancia del comercio de cada uno de los cinco países con el resto de las economías africanas.

1.1.3.2 Bloque Asiático

Con referencia al *Bloque Asiático*, lo principal a considerar es la estructura informal del bloque, es decir un bloque no institucional formado por una iniciativa de asociación del sector empresarial e impulsada por el sector académico donde el gobierno responde a las situaciones de comercio, su mayor promoción es la internacionalización de empresas y ciclos productivos; sus interrelaciones se basan en acuerdos tácitos, compartiendo una estrategia económico común de apertura comercial y fomento a las exportaciones; se trata así de economías de libre mercado.

Este bloque se ha conformado a través de la historia empezando por lograr la autonomía y control sobre su destino; la más drástica fue el desplazamiento del poderío de los EE.UU., también ha contribuido el proyecto japonés de modernización para equipararse a las modernas naciones de occidente. Posteriormente los países de Asia entre ellos Taiwan, Hong Kong en los 50's, Corea del Sur y Singapur en los 70's abandonaron la estrategia de sustitución de importaciones y

¹¹ Mendez Escobar, Francisca. "Europa hacia América Latina el caso de México" en Revista Mexicana de Política Exterior No. 49 Instituto Matías Romero de estudios diplomáticos 1996, Nueva Época P. 92

reorientaron sus economías hacia la producción para los mercados externos, así la iniciativa de la apertura comercial se dio por cada país y en ausencia de organismos regionales destinados a forjar un entorno favorable a la aplicación de esta política.

En todo este proceso, los gobiernos estatales ejercieron su influencia libremente debido a que los líderes nacionales querían establecerse independientemente, por lo tanto, el estado o las empresas propias del estado jugaron un papel muy importante en la recuperación de la economía y el desarrollo de infraestructuras e industrias básicas. La prioridad fue entonces expandir la producción de alimentos a nivel autosuficiente.

Japón, funciona en este bloque como el motor impulsor de la región del pacífico, cuenta con la existencia de divisiones intra regionales del trabajo, principalmente en referencia a la conformación de la producción, donde las partes del producto se realizan en los lugares donde el costo y calidad son más apropiados. La revaluación del Yen con respecto al dólar estadounidense ha tenido dos efectos importantes en la estrategia de internacionalización de las corporaciones japonesas; por un lado valorizó sus activos poniendo a su disposición recursos inesperados y los volúmenes necesarios para llevar a cabo su transaccionalización; por otro, provocó el encarecimiento de los factores productivos en Japón, para mantener la competitividad de sus productos en el mercado internacional, las empresas niponas se vieron obligadas a relocalizar sus plantas productivas. Debido a las ventajas que ofrecían como el bajo costo y buena calificación de mano de obra, los países conocidos como de reciente industrialización fueron el primer destino de las inversiones transnacionales japonesas. Estos países aprovechando la experiencia nipona pasaron con rapidez a la producción de bienes de consumo inmediato con bajo contenido de valor agregado, además supieron apropiarse de la tecnología de sus socios y ahora aspiran a hacer lo mismo con la *high tech*.¹²

Las crisis que han afectado a ese bloque como el efecto Dragón son las situaciones que han frenado su evolución; sin embargo, actualmente Japón y los países que se alian con el bloque asiático postulan como una fuerza competitiva ante los demás bloques del mundo. Aparte de las importantes variaciones de los acuerdos –que van desde la cooperación política hasta el libre comercio de bienes y servicios – ahora todos conciben la integración como un proceso que debe contribuir a mejorar la inserción de los países de la región en la economía mundial y a intensificar sus vínculos comerciales financieros y de inversiones con los grandes centros internacionales.

¹² Moreau La economía del Japón. Universitaria del Buenos Aires. P. 30

1.1.3.3 Bloque Americano.

El Bloque Americano ha buscado conformarse a través de acuerdos de libre comercio, como una medida para no quedar rezagado del crecimiento asiático y europeo y como un medio para lograr la unión del continente Americano. Las situaciones que los estados han enfrentado para realizar formas de desarrollo experimentan cambios en la demanda internacional y nacional de sus productos, sustitución de materias primas por nuevos materiales, reestructuración de industrias y empresas, desempleo y escasez presupuestal. Estas condiciones le han impuesto a la región ciertas modalidades para lograr su desarrollo como son, no depender de políticas proteccionistas como los subsidios del gobierno, no esperar de las políticas regionales, la panacea para que se desarrolle una región, buscar medios propios para insertarse de manera eficiente en la economía internacional y contemplar como algo prioritario tanto el desarrollo tecnológico como la calificación del trabajo. El estímulo a la competitividad y la liberalización comercial, se esta extendiendo cada vez más al sector servicios, ocupando así un lugar central. Si en el pasado la integración fue concebida como un instrumento de defensa colectiva contra las adversidades originadas en el sector externo y flexible que contribuye a mejorar la competitividad internacional de América Latina, hoy se trata de mejorar la competitividad internacional y promover la liberalización y no de proteger los mercados en la regulación.

La apertura económica de las fronteras regionales también modifica las condiciones del mercado de cada uno de los factores productivos, ocasionando así cambios en los patrones económicos regionales y por lo tanto en las ventajas comparativas regionales. La demanda y la oferta internacional tienen un efecto directo sobre la demanda y la oferta local, por lo que los cambios en los precios relativos afectan a los costos, alterando así la economía regional.

En América Latina la desregulación aduanera y la liberalización financiera se desarrollan casi simultáneamente; manifestándose en la adhesión al GATT (OMC) por parte de algunos países y la puesta en marcha de las políticas de ajuste, sobre todo a partir de los años 80's reforzaron el carácter liberal de las integraciones y debilitaron sus aspectos más intervencionistas.

Por otra parte, el fenómeno de la propagación internacional de las crisis del tipo de cambio de un país a otro, sean o no miembros de la zona de libre comercio se da vertiginosamente es decir el rápido desarrollo del comercio entre los países del MERCOSUR y la aparición de los saldos negativos de la balanza comercial de Argentina frente a Brasil, revelaron la dificultad de hacer compatibles los intereses de aquellos sobre cuando el tipo de cambio nominal estabilizado (Argentina) debe de afrontar un tipo de cambio nominal sometido a fuertes variaciones (Brasil).

Además la repentina apertura de México al exterior, el acelerado desarrollo de una gran brecha comercial y la fragilidad de su sistema financiero y bancario, provocaron una crisis de cambio de gran envergadura desde finales de 1994, la cual se extendió a otros países de la región.

Existen problemas como la integración excluyente que en vez de procurar la igualdad aumenta la desigualdad, no crea suficientes empleos, la apertura comercial se daba de manera brusca y sin ningún apoyo por parte del Estado para ayudar a la reestructuración de las empresas; sin embargo América necesita incorporarse a los procesos de globalización, pese a los esfuerzos que tenga que hacer y los cambios que deba realizar. Principalmente debe superar su situación vulnerable por su creciente marginación económica, comercial y financiera, además de lograr una imagen de solidez, solvencia, influencia y prestigio en la esfera internacional debido a que desfavorece la capacidad de negociación que, ligado a los desajustes comerciales y financieros de los países industrializados, han ocasionado cambios en sus políticas macroeconómicas replanteándose las estrategias de crecimiento dentro de una economía más independiente, que se dirige a la conformación de distintos bloques económicos donde las negociaciones se hagan más sencillas y de corte regional.

Indudablemente, América Latina está insertada en el marco auspiciado por EE.U. como una estrategia geopolítica y geoeconómica ante la competencia de los Bloques Europeo y Asiático, donde los países latinoamericanos buscan asegurar el acceso de sus exportaciones al mercado estadounidense, por lo tanto, éstos se enfrentan al dilema de integrarse al centro de gravedad económica estadounidense o impulsar la integración de sus mercados para mejorar su posición negociadora. De una manera más específica el bloque americano pretendía iniciarse desde los 70's cuando EE.UU. trató de consolidar mercados bajo una propuesta del presidente Carter a México sobre abastecimiento de petróleo, posteriormente en el periodo presidencial de López Portillo el Presidente Ronald Reagan propuso un mercado Común entre América del Norte; Canadá como proveedor de productos manufacturados, EE.UU. con el capital y México con el petróleo; ambas fueron rechazados por el gobierno mexicano.

En vista de los dos intentos fallidos, el Presidente George Bush propone la creación de una zona de libre comercio desde Alaska hasta tierra de fuego (todo el continente); para llevar a cabo este proyecto conocido como "Iniciativa de las Américas"¹³ se hizo necesario la formación de bloques subregionales como único medio para iniciar la unión. En el área latinoamericana los primeros

¹³ López Aylón, Sergio (coord.), El Futuro del Libre Comercio en el continente Americano. Análisis y perspectivas. UNAM. México 1989. P. 60

Con respecto a la eliminación de los aranceles entre los dos países se estableció a 10 años con una cláusula de salvaguarda sobre exportaciones de productos importados de terceros países, exigiendo una suficiente transformación interna para que puedan beneficiarse de la no aplicación de aranceles. Así mismo, se elimina la preferencia nacional para los contratos de los gobiernos siempre que superen los 25 000 dólares. Se acordó la eliminación de los aranceles agrícolas, los subsidios a la exportación, del sistema de discriminación de precios existente en Canadá para los vinos espumosos, de las barreras a las importaciones de vino del comercio bilateral de energía, no se admiten más restricciones que las existentes en el momento de la firma del acuerdo y se mantiene la posibilidad de realizar excepciones por motivo de seguridad Nacional o para evitar el agotamiento de una fuente de energía

Para 1990 se consideró ampliar este acuerdo e incluir a México para formar un mercado más amplio, como consecuencia, el 12 de Junio de 1991 en Toronto se iniciaron las negociaciones para la redacción de un acuerdo sobre el que se desarrollo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que tendrá posiblemente un periodo transitorio de 10 años para su aplicación desde el momento de su firma en 1992. La negociación del acuerdo se desarrollo básicamente bajo los siguientes puntos:

- Acceso a los mercados.- Es decir todo lo referente a los aranceles, cuotas, normas de origen para la agricultura etc.
- Reglas Comerciales, especialmente salvaguardas y subsidios.
- Servicios financieros, seguros de transporte terrestre, telecomunicaciones, etc.
- Inversiones.
- Propiedad Intelectual
- Arreglo de Disputas.

En este sentido los principales temas a tratar profundamente fueron; Los sectores petrolquímico y agropecuario; desgravación arancelaria asimétrica para los textiles con los sistemas de salvaguarda y un sistema de reglas de origen para la industria automotriz. En materia de política ambiental México enfrenta un asunto importante debido a sus debilidades. Las organizaciones ecológicas de mandaron la inclusión de acuerdos obligatorios en el tratado Comercial a fin de forzar a México a mejorar sus pobres disposiciones en ese ámbito; esta postura contradecía a

los defensores de la liberalización comercial e inversiones quienes apoyaron la idea de contar con menores regulaciones sobre las actividades económico – regional. También se manifestó la preocupación en el sentido de que el TLCAN induciría un rápido crecimiento económico en México, el cual se produciría en buena medida a costa del deterioro ecológico, este aspecto estuvo influenciado por el bajo nivel de desarrollo de México en comparación con EE.UU. y Canadá¹⁵.

Por otro lado la postura de los actores pro TLCAN respecto a México se basó en que el Libre comercio es bueno para la ecología, la liberalización comercial, además produce más crecimiento y este proporciona la mejor vía para la protección ambiental, es decir que fortalecería el acceso a los recursos para las ecologías avanzadas y procesos manufactureros que contaminen menos y usen los recursos naturales de manera más eficiente. La abolición de barreras comerciales facilita la importación de tecnologías extranjeras, al igual que la de otros productos de forma más barata y más fácil; además ayudaría al medio ambiente la creación de una economía de escala estimulando la especialización y la competencia, así como incrementando la opción de ubicaciones para la industria

- En América Latina el ALADI se amplió a la Comunidad del Caribe CARICOM y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), los cuales parten de políticas de apertura económica, que tras los ajustes económicos para los pagos de las deudas externas respectivas siguieron con políticas de equilibrio económico a través de esos acuerdos con el fin de mejorar su posicionamiento en el comercio mundial; apoyado de consolidaciones económicas que abandonen la sustitución de importaciones con la finalidad de reducir su dependencia con EE.UU., además se contempló la integración de grupos o pares de países para ampliar mercados.
- El Mercado del Cono Sur, constituido en la firma del Tratado de Asunción el 26 de Marzo de 1991 en Paraguay después de previos acuerdos bilaterales antiproteccionistas firmados en 1987 por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. El objetivo del Tratado es la suspensión progresiva de aranceles para alcanzar un mercado Común a partir del 1º de enero de 1995, Paraguay y Uruguay dispusieron de 1 año más, además contempla la posible incorporación de otros países y no la creación de órganos supranacionales. Este acuerdo contó a nivel institucional desde 1991 con dos órganos básicos: El Grupo del Mercado Común y el Consejo del Mercado Común, formado por los ministros de asuntos exteriores y de economía cuyo fin es la coordinación macroeconómicas y la realización de acuerdos sectoriales. De la misma

¹⁵ Dávalos López, Elisa. "Las economías externas, lo local y lo global en la teoría sobre la región" en revista de Relaciones Internacionales, FCP y S UNAM, México abril 1998 P. 35

manera, este acuerdo parte de bases como un programa de liberalización comercial recíproco.

- En lo que se refiere al Mercado Común Centroamericano creado en diciembre de 1960, suscrito por Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras y a los que se adherieron Costa Rica (1962) y Panamá. Este proyecto de integración reviste la forma de unión aduanera, es decir zona de Libre Cambio y TEC así como la práctica de industrialización sustitutiva de importaciones.

En este ámbito, las relaciones comerciales de México en la región latinoamericana son más bien de corte bilateral, subregional participando en muchos acuerdos de libre comercio al aprovechar su posición de país más desarrollado, de líder e interlocutor de América Latina con EE.UU. Para México las relaciones comerciales se limitan a determinadas zonas de Latinoamérica donde destacan a nivel bilateral Chile y Costa Rica y a nivel multilateral el Grupo de los Tres (G-3) formando junto con Colombia y Venezuela, los países centroamericanos y caribeños y la ALADI que tiene por objeto contrarrestar el enorme potencial negociador de EE.UU. en el continente a pesar de que las relaciones comerciales de América Latina se orientan hacia la iniciativa de las Américas. Se busca lograr nuevas ventajas en negociaciones colectivas con EE.UU. y otras zonas geográficas en el campo de la supresión de barreras no arancelarias para algunos productos y en general mejores y estables relaciones comerciales y de capacitación de inversión, ya que se debe proteger contra el proteccionismo de otras regiones de libre comercio y apoyar una creciente interrelación latinoamericana de índole político, económica, tecnológica, cultural, social, etc.

TLC FIRMADOS, APROBADOS Y PUBLICADOS POR MÉXICO

PAIS	FIRMA	APROB. DEL SENADO	PUBLICACIÓN D.O.F.
TLCAN	17/12/1992	22/11/1993	20/12/1993
COSTA RICA	5/04/1994	21/06/1994	10/01/1995
G - 3	13/06/1994	16/12/1994	9/01/1995
BOLIVIA	10/09/1994	28/12/1994	11/01/1995
NICARAGUA	18/12/1997	30/04/1998	26/05/1998
CHILE	17/04/1998	24/11/1998	28/07/1999
UNION EUROPEA	23/03/2000	20/03/2000 ACUERDO GLOBAL	26/06/2000
ISRAEL	10/04/2000	28/04/2000	28/06/2000
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)	27/11/2000	PENDIENTE	PENDIENTE
TRIÁNGULO DEL NORTE	29/06/2000	14/12/2000	PENDIENTE

FUENTE Senado de la República.

En los años 80's la política económica se caracteriza por la segmentación de los procesos productivos, que busca incorporar mayor valor agregado nacional permitiendo así la existencia de economías de escala y esto ha permitido acceder al uso de tecnologías de punta y al aprovechamiento de economías de escala¹⁶. Esto para los países en desarrollo, consiste en incorporar los procesos de producción internos vinculados a los sectores dinámicos de la economía internacional. También destaca la desvinculación de los productos primarios de los procesos de crecimiento de las economías de los países en desarrollo frente a las tendencias persistentes al deterioro de los precios internacionales de las mercancías que constituyen los principales bienes de exportación de los países en vías de desarrollo, ocasionando ciertos trastornos como el deterioro en términos de intercambio, reducciones importantes en la contribución al empleo y al producto Nacional Bruto, déficit en la Balanza comercial etc. Esto se explica debido al avance tecnológico de varias naciones industrializadas, de tal suerte que muchas de las deficitarias han logrado la autosuficiencia en alimentos y una menor dependencia de insumos minerales, inclusive también habría que apuntar el hecho de algunos países con sobreproducción mundial contribuyeron a la caída internacional de los precios.

Actualmente la transformación radical de la economía de los servicios por los avances tecnológicos en materia de información y comunicaciones, la importancia que están adquiriendo los servicios en los procesos productivos genera una reasignación de recursos hacia sectores que exigen un alto grado de capacitación y una nueva división internacional del trabajo, en lo que la producción industrial se desvincula del empleo, esto pone en evidencia las serias dificultades que enfrentan los países en desarrollo, dadas las limitaciones tecnológicas y el poco dinamismo de los servicios para tener acceso a los mercados internacionales. Con este contexto, México ha tenido que actuar lo más rápido y eficientemente en materia comercial para evitar desequilibrios en las finanzas mexicanas y el poder adquisitivo a través de una apertura comercial

Dentro de la estructura de la política económica que busca equilibrar las terminaciones y posibilidades de negociación se encuentran los sistemas generalizados de preferencias, que son sistemas puestos en injerencia por quienes las adoptan, concediendo un trato arancelario especial y preferencial para las importaciones principalmente para manufacturas y productos semi - elaborados, que reduce y elimina al máximo trabas de todo tipo en la comercialización con el exterior.

¹⁶ Kessel, Georgina. Lo Negociado del Tratado de Libre Comercio. Un análisis sobre el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio. Mc Graw Hill, ITAM, México 1994 p 24

La desregulación y la apertura económica busca principalmente enfrentar los efectos negativos de la desigualdad económica entre naciones, esto también es necesario para enlazar empresas e industrias en el proceso de integración económica propio de la modernidad y de las nuevas formas de relación comercial internacional para la conformación de mercados y bloques económicos, aunque se exija a los países en desventaja que busquen la igualdad al bloque y mientras tanto se da la desigualdad.

1.2 POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO FRENTE A LOS NUEVOS RETOS GLOBALES.

Para una economía nacional el comercio es la base de su prosperidad, por esa razón la estrategia del gobierno mexicano ha realizado reformas o ajustes socioeconómicos, políticos, productivos y de mercado, orientados a favorecer el desarrollo de la economía; esta política aplicada ha cambiado conforme a la historia, tratando de adaptarse tanto a los cambios internos como a los externos del país, lo que ha dado lugar a etapas de desarrollo, éstas para México y en razón del tema de estudio de esta investigación que busca sustentar el origen del replanteamiento del agente aduanal, se divide en dos periodos;

El primero de 1940 – 1982 donde se marcó la tendencia proteccionista de México en cuanto al comercio, ubicando principalmente el modelo de sustitución de importaciones.

El segundo de 1983 – 1999 como el periodo de modernización económica y comercial así como su adecuación a la realidad internacional.

Estos periodos manifiestan la adecuación y modernización de México ante la tendencia globalizadora del mundo así como la conformación de bloques regionales y sus limitaciones o dificultades para competir con el avance económico de otros países y no quedar rezagado en áreas como la aduanera ya que representa la puerta de entrada al comercio de México.

1.2.1. Política comercial de México en los años 1940 – 1982.

México comenzó a partir de 1940 ha experimentar con la "*sustitución de importaciones*" forzada por las circunstancias; es decir muchos de los bienes de consumo antes importados de EE.UU. ya no estaban disponibles, así que existió la necesidad de sustituirlos por otros artículos producidos en el país; además existía la facilidad para exportar materias primas necesarias para la guerra y mano de obra lo cual dio lugar al Programa Braceros.

Esta estrategia sustitutiva pretendía proteger el mercado nacional a través de una política proteccionista basada en la aplicación de aranceles altos y la implementación de los permisos de importación de productos del mismo tipo que los producidos en el país; esta política económica permitía al mismo tiempo la libre importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de dichos bienes de consumo. También contribuyó a la distracción de los proveedores de productos manufacturados al descuidar su industria no bélica porque resultaba imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando con ello una seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo, lo que propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países tendientes a realizar proyectos manufacturados que al no tener una competencia importante comenzaban a cubrir un mercado de enormes dimensiones. Este proceso se vio apoyado por la creciente expropiación petrolera y la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa; además se manifestó a través de la creación de empresas estatales de grandes dimensiones como Altos Hornos de México, que tendía a contribuir al programa de sustitución por la iniciativa privada¹⁷.

Este proceso de sustitución de importaciones se manifestó en México en las siguientes etapas:

1. Primero se manifestó en una sustitución de importaciones de productos de consumo inmediato, por enfocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios, elaborados textiles, etc.
2. La segunda etapa se enfocó a los bienes intermedios, como ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final.
3. Existe una tercera etapa que es la sustitución de importaciones de bienes de capital, la cual no se logró implementar en México debido a la escasez de mercados y la falta de tecnología. Esta etapa consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas que permitan producir maquinaria que a su vez fabrique maquinaria.

Este objetivo de industrialización en el siguiente sexenio se convirtió en lo más importante, pero siendo EE.UU. el medio para lograrlo, el comercio de México se concentró como nunca antes en ese país, tanto que en 1941 las importaciones y exportaciones llegaron a un récord de 89.2% del total del comercio Mexicano¹⁸. Este proceso permitió también que la sustitución de importaciones transitara a la producción de bienes de consumo durable.

¹⁷ Ortiz Wadgymar, Arturo Introducción al Comercio Exterior de México, 4ª edición, Nuestro tiempo, México 1993, P 142

¹⁸ CIDAC. Centro de Investigación para el desarrollo, Política Exterior para un mundo Nuevo, alternativas para el futuro Drana, México P 61

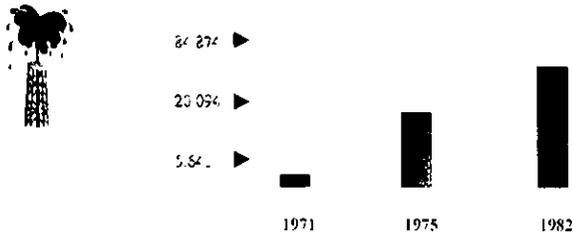
En el régimen de Adolfo Ruiz Cortines el programa "Desarrollo Estabilizador" aplicado en 1955 por el avance de la sustitución de importaciones como la estabilidad y la paz social, y respaldado por la aplicación de diversas trabas arancelarias e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponían no eran necesarios importar debido a que en el país se producían condiciones similares a las de importación, transformaría al país con una política de construcción de infraestructura física, producción de insumos para la industria, desarrollo del sistema educativo nacional y de toda clase de estímulos (incluyendo los fiscales y monetarios) a la inversión privada y extranjera, sin embargo a menudo los productos elaborados en México no reunían las condiciones de calidad o de especificaciones y costos requeridos, por lo que se permitía la utilización de las denominadas operaciones temporales con lo que se otorgaba un permiso para su importación.

Otro de los problemas que tuvo el proteccionismo industrial es el que presionó en aceptar productos caros y de baja calidad debido al mercado cautivo, por lo que las ventas eran seguras y no se preocupaban por mejorarlas, esto propició por supuesto incapacidad para competir en el extranjero, además del contrabando; por si fuera poco los monopolios internacionales que se establecieron en México impidieron a los pequeños industriales mexicanos pasar de ciertos límites y lograr ser un competidor importante. Este problema llegó al grado de terminar vendiendo su patente e inclusive la planta de producción.

Para los 70's, el modelo de sustitución de importaciones se estaba agotando y el país enfrentaba la necesidad de elevar sus exportaciones manufactureras para poder financiar las importaciones de materias primas, partes y componentes que necesitaban para la industria especialmente por la continua reducción de las exportaciones agrícolas; así el modelo que desde los 30's había sido considerando de buenos resultados era ya insostenible, debido a que las condiciones económicas internas y externas tendían a desaparecer.

Para el gobierno Echeverría la excesiva dependencia respecto a EE.UU cobró tanta fuerza que en vez de abandonar la deficiente estrategia de industrialización llevó el modelo hasta sus últimas consecuencias, apuntando la recuperación en el endeudamiento exterior en vez de las exportaciones. De esta manera Echeverría propuso al "Desarrollo Compartido" como sustituto del desarrollo estabilizador y al acelerado crecimiento del gasto público como medio para reactivar la economía. También promovió la diversificación de las exportaciones utilizando el establecimiento de estímulos fiscales a la creación de organismos como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

La situación política – económica en realidad estaba encaminada a una crisis irresistible pero el rezago empezó a modificarse a partir de 1975 cuando se dio el periodo conocido como el Boom Petrolero, consistente en el descubrimiento de pozos petroleros que funcionarían principalmente como reservas petroleras. Esta situación se incrementó por la crisis energética generada por la creación de la OPEP al elevar artificialmente el precio del crudo hasta 46 dls. el barril, lo que le permitía vender más. Esta bonanza dio tanto confianza al país que hubo un incremento notable de la deuda externa de México, considerando que con el respaldo petrolero se podría pagar todo.



Fuente: Introducción de la Política Exterior de México

Sin embargo, en 1981 se rompe el monopolio de la OPEP y con ello cae el precio del petróleo, provocando con esto un desequilibrio de la balanza comercial y la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982, entre ellas la devaluación del peso, la declinación de las inversiones productivas, etc. También ponía en peligro el sistema financiero internacional inaugurando la llamada "crisis de la deuda de los países del Tercer Mundo".

1.2.2 Proceso de modernización económica y adecuación de Política Comercial de México a la nueva realidad internacional 1983 – 1999.

A partir de 1982 para México el principal objetivo era superar la crisis que vivía el país y llegar a un punto de capacidad de pago de la deuda externa; en este último punto la administración llegó a un acuerdo con el FMI ya que la banca privada se negaba a renegociar la deuda y mucho menos a prestar más dinero a nuestro país. A partir de 1983 se decidió en atención a la Carta de Intención firmada el 10 de Noviembre de 1982, suscrito con este organismo para llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, los cuales eran severamente cuestionados desde tiempo atrás debido a la creación de industrias ineficientes. A pesar de los esfuerzos, la profunda crisis que se presentó desde finales de 1981 duraría a más de 6 años; sería hasta 1989 mediante un cambio radical en el modelo de desarrollo y las políticas públicas que la estabilidad comenzaría a regresar.

La grave crisis requirió que se replanteara el modelo de desarrollo que México había seguido durante los últimos 40 años de comercio exterior, planteando un modelo tendiente a la liberalización es decir de apertura comercial, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones. Esta liberalización comercial iniciada en 1983 y que se aceleró a partir de 1987 consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación y en la eliminación del sistema de Permisos previos a la importación para una gran cantidad de productos protegidos.

La reducción de la deuda externa de México con los EE UU. se da como resultado de las operaciones Brady. Antes de esto la deuda ascendía a 95,416 millones de dólares, lográndose reducir a 15,513 millones de dólares, lo que equivale al 16% en reducción a la deuda anterior. Con este programa también se da un ahorro financiero, ya que el costo de financiamiento ascendía a 5,900 millones de dólares, y el ahorro se alcanzó a 949 millones de dólares equivalente al 2.09% en exportación de bienes y servicios para 1999.¹⁹

1.2.3 La apertura comercial en México.

Para comprender de manera más clara, es necesario determinar que la apertura comercial en México es un proceso comercial ligado a la corriente neoliberal y a la tendencia mundial globalizadora que conformó una reforma socioeconómica y política, en ajustes sociales, productivos y de mercado, implementando en las empresas y en la sociedad técnicas y procesos de calidad mundial con un cierto grado de estandarización. Concretamente, es una política comercial que tiene como finalidad eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en el territorio nacional, con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados sistemas de permisos previos.

La política comercial comprende el conjunto de instrumentos legales y administrativos a través de los cuales el Ejecutivo Federal regula las operaciones de importación y exportación con tres países; estos instrumentos son controles cuantitativos, permisos de exportación, cuotas, controles de cambio y técnicos etc.; los aranceles o tarifas aduaneras, con efectos protectores y fiscales y los tratados de comercio internacional.

¹⁹ Ojeda Gómez, Mario, México. El surgimiento de una Política Exterior Activa, SEP México, Pp 177 - 180

En un aspecto general los factores que dieron lugar a la aplicación de esta política fueron:

- a) Eliminación de modelos de sustitución de importaciones propuestos por la CEPAL.
- b) La tendencia económica neoliberal.
- c) La integración económica internacional, hacia la globalización.
- d) Los graves problemas en deuda externa, y los programas de ajuste de los organismos financieros internacionales.
- e) La necesidad de estabilizar la balanza de pagos, induciendo a la inversión y a la modernización de la industria.

Internamente para el gobierno mexicano los objetivos planteados en materia de apertura comercial son:

- Crear un ambiente competitivo al interior de la economía con la finalidad de lograr una mentalidad innovadora a nivel empresarial.
- Lograr que las empresas clasificadas como ineficientes salgan del mercado por medio de un patrón de producción más dinámico.
- Diversificar las exportaciones para disminuir el déficit comercial.
- Apoyar en la diversificación de la oferta interna de productos, facilitar la modernización de las empresas a través del flujo de bienes de capital importados y la actualización tecnológica además de crear un mercado nacional conocedor y selectivo.

El proceso de apertura comercial se empezó a gestar por lo menos como una futura posibilidad en el inicio de la presidencia de Miguel de la Madrid Hurtado, en 1982, cuando el agotamiento del modelo económico se cumplió en forma de una crisis de pagos de la deuda externa, originada por una desastrosa combinación de caída en los precios internacionales del petróleo, un incremento de las tasas internacionales de interés y una continua fuga de capitales.

Para salir de la crisis se siguieron dos etapas; en la primera etapa se pondría mayor énfasis en el programa de estabilización implantado, que abarca de 1983 a 1985; se centraron en la corrección de los desequilibrios presupuestarios y de la balanza de pagos y la disminución del proceso inflacionario. En el saneamiento de las finanzas públicas, el déficit financiero se reduce de un 17.3% del PIB en 1982 hasta el 9.5% en 1985, en donde la disminución de la inversión pública y el ajuste en los precios de bienes y servicios provenientes del sector público jugaron un papel importante.

En la corrección de los déficit en la balanza de pagos, comenzaron a aparecer saldos favorables a partir de 1983 en la cuenta corriente, debido a drásticas reducciones de las importaciones de las sucesivas reenegociaciones de las obligaciones externas que ayudaron a estabilizar la balanza de pagos. La inflación decreció en los primeros años; es decir de 100% en 1982 desciende cerca de 80% en 1983 a un 60% en 1984 y luego comienza a incrementarse de nuevo cuando alcanza cerca del 64% al terminar 1985.

La segunda etapa se da a partir de 1985 con un proceso de ajuste más drástico del cual forma parte la apertura como una forma de asegurar los cambios en la economía; así se redujeron los aranceles, se desmanteló rápidamente el sistema de permisos previos que cubrió toda la tarifa, se adoptaron varios códigos de conducta del GATT, se publicó la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior y se crearon las cuotas antidumping, se adoptó la nomenclatura elaborada por este organismo llamado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Es importante señalar que después del inicio de la apertura comercial en 1985, y hasta la entrada en vigor del TLCAN pasaron 8 años más y a partir de entonces pasaron 15 años antes de la apertura total. Esto se llevó a cabo a través de 3 momentos:

1. Cuando el Presidente Miguel de la Madrid Hurtado abrió las fronteras mexicanas a los productos extranjeros a través del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), éste aseguraba a la apertura por lo menos hasta 1992, fecha en que se consolidaría totalmente el objetivo de la apertura gradual.
2. La segunda inicia un año después del PRONAFICE, en 1986, cuando México se adhirió al GATT, acto que comprometió a México en el proceso de globalización y a reducir el nivel arancelario eliminando la mayoría de los permisos de importación y exportación que aún existía.
3. La tercera se ubica en 1987, cuando los aranceles mexicanos tuvieron que reducirse aún más, al igual que las barreras no arancelarias para la importación de productos de todas las partes del mundo, por la necesidad de reducir la inflación.

La adhesión al GATT en 1985²⁰ fue un hecho indispensable en la apertura comercial a fin de asegurar un acceso estable de los productos mexicanos a los mercados internacionales, se reconoció que mediante la aplicación de los principios que rigen a dicho organismo – como son la cláusula de la nación más favorecida, el trato nacional, la no - discriminación, el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo etc.-, México obtendría innumerables ventajas, que negociando en forma bilateral no lograría, además en ese momento resultaba de crucial importancia para el interés nacional, pues ello nos facultaría para participar de pleno derecho en la Ronda Uruguay que estaba por iniciarse, y poder diseñar con arreglo a nuestros intereses las nuevas normas internacionales que regirán el comercio internacional. La importancia de esta decisión por parte de México puede entenderse bajo el recuento del origen, propósito y resultados finales de la Ronda de Uruguay que consistieron en:

La proliferación internacional de medidas y políticas proteccionistas en el comercio internacional llevaron a la comunidad internacional a la conclusión de que era necesario fortalecer al GATT, atacando los principales problemas que habían propiciado el debilitamiento del sistema multilateral. Con este objetivo se convocó e inició la Ronda de Uruguay en Septiembre de 1986.

La solución a los problemas y la reforma se trató de instalar en cinco frentes principales: acceso a mercados, fortalecimiento de la disciplina y reglas del GATT, incorporación de nuevos temas, reincorporación de sectores críticos a las disciplinas del GATT, y fortalecimiento del marco institucional del GATT. Como es ampliamente conocido, en virtud de lo complicado de la agenda de negociaciones y las diferencias que se generaron entre la Unión Europea y Estados Unidos en materia de subsidios agrícolas, la Ronda concluyó hasta finales de 1993, tras más de siete años de negociaciones, fue firmada en Marrakech, Marruecos el 6 de abril de 1994 y entra en vigor a principios de 1995.

²⁰ El GATT fue originado durante la conferencia internacional sobre comercio y empleo, celebrada en la Habana Cuba, el 21 de nov. de 1947 concluyendo con un documento denominado "La Carta de la Habana" con las siguientes partes fundamentales: política comercial, acuerdos internacionales, establecimiento de una organización internacional del comercio y funcionaria como una agencia de la ONU para normar el comercio mundial. Pretende entre otras cosas institucionalizar el comercio internacional para ponerlo a salvo de la voluntad de uno o de varios estados y abolir gradualmente las barreras no arancelarias, así como eliminar las prácticas desleales en el comercio. Tiene como propósitos la reciprocidad, la no-discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales.

Los principales elementos de los acuerdos de la Ronda de Uruguay son

- Compromisos de eliminación de barreras comerciales entre todos los países, que facilitara el acceso de nuestros productos a nuevos mercados; el establecimiento de las reglas del GATT de los sectores agrícola y de textiles y prendas de vestir; la inclusión en el marco institucional del GATT el comercio de servicios y los TRIMs Y TRPs, así como la celebración del acuerdo de continuar con un programa de trabajo que atacara problemas de interés común, como son la relación entre el comercio y el medio ambiente, el comercio y los estándares laborales, la política de competencia etc.; el establecimiento de una sólida base legal para el sistema multilateral de comercio mediante la creación de la Organización Internacional de Comercio (OMC) y el Sistema de Solución de Controversias (SSC).

Todo esto aportó a la economía mundial una fuerte dosis de certidumbre, al alejar las amenazas de guerras comerciales entre las principales potencias económicas mundiales y además robustece la credibilidad en el funcionamiento del sistema multilateral. Para nuestro país significó la obtención sustancial de reducciones arancelarias por parte de otros países, en especial de los desarrollados. De acuerdo con los cálculos de la UNCTAD, por ejemplo la Unión Europea disminuiría en promedio 43% los aranceles ponderados de las exportaciones mexicanas; Japón 44%, Nueva Zelanda 66% y Suiza 37%, realizadas en cinco plazos de un año, beneficiándose principalmente los motores y partes, los chasis para vehículos, los muebles, el tequila, la cerveza y las computadoras etc.

El Acta final de la Ronda de Uruguay transformó al GATT en una organización internacional permanente, la OMC, la cual será responsable de la administración ordenada de las relaciones comerciales internacionales, por los próximos años, se encargará de instrumentar todos estos acuerdos y de servir como un foro para celebrar futuras negociaciones comerciales. También administrará el SSC y el Mecanismo de Revisión de Políticas Comerciales (MRPC), el cual fue establecido en forma temporal.²¹

Este acuerdo de adhesión contribuyó en el cambio de la estrategia mexicana planteando la multilateralización de las relaciones comerciales, la creación de normas estables para el comercio del mundo y la liberalización gradual del intercambio de las mercancías. Con esto, en materia aduanera se implementa el sistema aduanero armonizado, el cual facilita el proceso de clasificación arancelaria contribuyendo al intercambio comercial.

²¹ Salinas de Gortari, Carlos. El comercio de México con el mundo, hacia donde se dirige?, Senado de la República. México 1993 Pp 21 - 28

Junto con la adhesión al GATT, México anunció una desgravación arancelaria calendarizada, con un arancel máximo del 20%, la producción interna protegida por precios oficiales de importación prácticamente es nula y desaparece por completo hacia la mitad de 1988. La estructura proteccionista que abarcaba un sistema complejo de precios oficiales, permisos de importación y controles cualitativos fue anulada tanto que solo el 3% de la tarifa de importación se encuentra sujeta a restricciones cuantitativas y el arancel promedio se redujo al menos del 10% fijándose como máximo el 20%. Así, en pocos años la economía mexicana se convirtió en una de las economías más abiertas. La presencia de programas de apoyo a las importaciones y exportaciones ha sido de gran relevancia, especialmente con la finalidad de llevar a cabo cambios estructurales; entre los más importantes están los siguientes:

- El PRONAFICE (Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior) plantea principalmente la eliminación de los subsidios a las exportaciones con acciones; estas medidas se pudieron lograr por aspectos como el fomento tecnológico dentro de la planta productiva, el uso racional de las divisas, el apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa, el impulso a los proyectos de infraestructura, expansión de sectores primarios por medio de créditos, una mejor localización industrial y una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad²².
- El PROFIEX (Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas) pretende organizar la oferta exportable, diversificar los mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, apoyos de institutos como SECOFI, BANCOMEXT etc. Los medios para lograrlo fueron: la eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de producción se sustente principalmente en aranceles, el fomento y apoyo a la producción coordinada por el sistema Bancario Nacional (BANCOMEXT y FOMEX), los estímulos fiscales a las exportaciones, la implantación de programas de importación temporal de maquinaria y herramienta, la expedición de certificados de devolución de impuestos (CEDIS), estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción, las actividades promocionales en el interior y exterior del país, diversificación en las maquiladoras, especialmente maquila pesada.

²² Kessel, Georgina, Lo Negociado del TLC, análisis y perspectivas, ITAM, Mexico 1994, Pp 3-32.

A pesar del inicio de la apertura comercial en el sexenio de Miguel de la Madrid fue con Carlos Salinas de Gortari donde se llevarían a cabo los cambios más fundamentales del proceso. En general la estrategia salinista planeada se basó en:

- a) En un programa de recuperación económica con una estabilidad de precios de la economía nacional mediante la absorción de inversiones extranjeras en tecnología y capital, conformándose las condiciones frágiles de modernidad económica, en los procesos productivos y comerciales de la industria.
- b) Preservación y fortalecimiento de la soberanía, defendiéndose la integridad territorial, de los mares y plataformas continentales, de los recursos naturales y de la autonomía como país asegurando la riqueza natural.
- c) Apoyo al desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo, aplicación de una política de diversificación de espacios económicos en donde se puedan comercializar nuestros productos, auspiciando y complementándose programas de orden nacional, con acceso a capitales de inversión, técnicas y tecnológicas y acuerdos de apoyo, intercambio y complementación.
- d) Aprobar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos, como instrumento esencial a favor del desarrollo de procesos.

En ésta estrategia se sigue un proceso para integrar a México al nuevo orden internacional dentro del fenómeno de globalización, partiendo de eliminar las barreras que limitan el desarrollo y la comercialización con el exterior, al insertarse en éste proceso universal e irreversible pretende eliminar la vulnerabilidad económica, la dependencia tecnológica y hacer real la integración entre grupos nacionales e internacionales, manifestando el cambio como un acto de soberanía y democratización dentro de un marco de ley que fortalezca la conformación de bloques económicos, liberalización y desregularización por medio de acuerdos de comercialización ordenada; es importante que éste se desarrolle por un orden aduanero para regular el intercambio de mercancías y servicios, facilitando las nuevas relaciones económicas dentro del proceso de globalización. Por esta razón las políticas también tratan de sustentarse a lo interno mediante reformas socioeconómicas y políticas en procesos sociales, productivas y de mercado de manera que se ajuste a las empresas y a la sociedad a técnicas y procesos estandarizados para que puedan apoyarse a las nuevas realidades del mundo globalizado.

Parte de éstos cambios se han manifestado en:

- La soberanía sobre los recursos naturales.
- La procuración de una justicia económica internacional.
- El respeto del pluralismo ideológico.
- La búsqueda de una práctica en la toma de decisiones en la comunidad internacional y en lo nacional así como solidaridad latina.

En éste ámbito interno destaca principalmente el interés por estabilizar los precios, disminuir el desempleo e incrementar la tasa de crecimiento; los medios eran la estabilización continua de la economía y la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y la concretización de acuerdos para lograr la modernización.²³

En el periodo salinista la primera reforma fiscal se dio en 1988 con la finalidad de corregir el equilibrio en finanzas gubernamentales y la inflación, para esto se proponía elevar la recaudación de impuestos, poniendo énfasis en aspectos como la evasión; eliminar ciertos privilegios en determinados sectores de la población; crear ingresos a través de la privatización de empresas paraestatales y una mejora en el manejo de las finanzas públicas.

A pesar de los esfuerzos por integrarse a la globalización bajo la idea de no sufrir más rezago, estancamiento o atraso tecnológico las condiciones no eran ni las más propicias ni las de mejores resultados; de hecho en vez de un desarrollo empresarial hubo una gran cantidad de empresas que cerraron además de la crisis económica que se vivió al final del salinismo. Por el contrario algunas áreas sí evolucionaron como; el volumen del comercio aumentó, entraron capitales productivos y se crearon lineamientos en nivel de leyes y decretos que habían de garantizar continuidad en su aplicación.

La política de apertura se expresó en un impresionante programa micro y macroeconómico, entre las que se contaron, el saneamiento de las finanzas públicas, la liberación del comercio y de la inversión, la privatización de empresas públicas y la desregulación de la economía entre otras ya mencionadas. Las reformas transformaron la economía de México, que salió de una etapa de proteccionismo, con una fuerte intervención del Estado, para iniciar otra con amplia apertura al exterior bajo la iniciativa del sector privado.

²³ Sánchez Magaña, Miguel, op Cit. Pp 25 y 26

En su nuevo papel de economía abierta incursionó de manera importante en el comercio internacional, ocupando el vigésimo lugar entre las economías exportadoras y el décimo noveno entre las importadoras, lo que lo convirtió en el principal exportador e importador de América Latina. En otras palabras, el comercio exterior se volvió un factor vital para la economía mexicana, como fuente de materias primas, insumos industriales y equipo y como factor de crecimiento de la renta y el bienestar nacional.

La estrategia de la reforma hacia la modernización debe ir enfocada hacia la universalidad de intereses comunes a partir de un cambio social a través de las instrucciones y hacia las instituciones creadas a lo largo de nuestra historia para ordenar la vida de la nación, mediante un cambio encaminado a una realidad competitiva en que se eliminen en lo posible nuestras prácticas tradicionales viciosas de corrupción, de apatía y el recelo a los enfrentamientos directos con el exterior, se debe perseguir a los nuevos centros generadores de tecnología y a los nuevos espacios de interacción regional ajustándose a los nuevos polos financieros entre otros aspectos

El objetivo internacional radica básicamente en la preservación y fortalecimiento de la soberanía; la protección de los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero; apoyando el desarrollo económico, político y social del país a partir de una mayor inserción de México en el mundo promover la cooperación internacional en todos sus aspectos.

La estructura de nuestro comercio también se modificó en la última década, en 1985 el sector primario y el extractivo contribuían con 62.4% de la exportación total, predominando la exportación de petróleo crudo. A partir de 1986, este indicador inicia un proceso de disminución, para llegar en 1993 a un porcentaje de 19.6% en el que el petróleo participó tan solo con 14.2 por ciento. Esto prueba que la promoción a las exportaciones se enfocó a la producción. Así en todas las ramas productivas de la exportación de manufacturas lograron un crecimiento positivo entre 1986 y 1993, superior en todos los casos al crecimiento del PIB de la industria nacional, lo que indica que la exportación fue el principal motor de crecimiento de la producción nacional. Además la evolución de la exportación de manufacturas mostró una clara diversificación hacia productos más complejos en su proceso de diseño, producción y comercialización.

La política económica que México inició en 1986, la tendencia global a la formación de bloques económicos, la crisis resultante del agotamiento de modelo de sustitución de importaciones en México y la necesidad de promover la competitividad de las empresas nacionales mediante la liberalización de nuestro comercio, fueron los que hicieron pensar en la conveniencia de buscar un acuerdo bilateral y firmar un TLC con Estados Unidos y Canadá el cual entró en vigor en 1994.

La eliminación de los aranceles, la prohibición de nuevas restricciones a las importaciones y de subsidios a la exportación y el congelamiento de la mayoría de las barreras no arancelarias deberán producir muchos de los beneficios del libre comercio. Las garantías de trato nacional y el derecho de establecimiento, junto con el compromiso de no discriminar en la concesión de licencias y en los procesos de certificación o regulación de los servicios financieros ofrecerá a los tres países muchos de los beneficios de los mercados integrados. Con el TLCAN, el gobierno y los empresarios mexicanos se propusieron asegurar e incrementar el acceso de nuestras exportaciones al mercado más dinámico del mundo; promover un clima de negocios más abierto y seguro en el cual los exportadores e inversionistas mexicanos y estadounidenses puedan planear su inversión y producción con mayor confianza y certidumbre; y propiciar un incremento en la eficiencia y productividad del sector manufacturero mexicano mediante la especialización y el aprovechamiento de las ventajas de las economías de escala en un grado que no era posible anteriormente. Por su parte, algunas organizaciones sociales buscaron tanto en el TLCAN como en los acuerdos paralelos que los tres gobiernos asumieran un compromiso efectivo de proteger el medio ambiente y los derechos de los trabajadores. En términos generales, la mayoría de estos estudios han concluido que el TLCAN propiciará un mayor comercio e inversión y a final de cuentas generará ganancias agregadas netas para los tres países, en el rubro de empleo y bienestar, tanto en el corto como en el largo plazo. Así mismo, diversos estudios han identificado los sectores con mayor potencial para aprovechar las oportunidades que ofrece el TLCAN o de verse perjudicados por él. En el primer caso se encuentran los de textiles y prendas de vestir, calzado, automotores, productos electrónicos, etc.

Los principales aspectos que el tratado propiciará para la economía mexicana, es una mejoría en la rentabilidad de las exportaciones mexicanas como consecuencia de la desgravación arancelaria acordada, ya que ella permitirá a éstos productores competir con ventaja en Estados Unidos y Canadá, pues al producirse el arancel, el precio de venta de los productos podrá ser disminuido sin mermar el margen de beneficio; una ampliación de los mercados para los productos mexicanos la cual tendrá varios efectos positivos, como son: el incremento en la variedad de productos, la mejoría en el abastecimiento de los mercados, la potencial expansión en la innovación tecnológica propiciada por el incremento en el tamaño de los mercados, y la especialización en la producción a escala internacional de aquellos bienes en los que se disponga de mayores ventajas competitivas; la generación de alicientes para una mayor acumulación de capital que se derivará del marco normativo claro y predecible para el desarrollo del comercio y la inversión en América del Norte.

Otro indicador positivo del TLCAN es que el mismo ha propiciado un crecimiento del comercio intrarregional por encima del comercio de la región con el resto del mundo. Por ejemplo las exportaciones de Estados Unidos a México y Canadá fueron 11.6% más altas que las exportaciones de este país a otras regiones. A su vez, las importaciones de Estados Unidos provenientes de México crecieron dos veces más rápido que las importaciones de otros países, lo cual llevó a que México se convirtiera a finales de 1999 en el segundo proveedor más importante de Estados Unidos, después de Canadá.²⁴ El desafío para nuestro país será mantener un superávit en la cuenta corriente durante un periodo de crecimiento económico, prevenir un mayor desempleo y que el crecimiento se financie con el incremento de las exportaciones y una tasa mayor de ahorro interno, si es que se quiere evitar una excesiva dependencia del capital foráneo como se dio en el gobierno pasado

México continua enfrentando importantes problemas económicos, como la disminución del 10% de la inflación en 1994, que aunque era buena aún resultaba superior a la que registraban nuestros principales socios comerciales por lo que era importante que se redujera y de no ser así podría debilitar la competitividad internacional del país; por otro lado, la balanza de cuenta corriente había empezado a registrar déficits importantes desde 1989, hasta alcanzar 28,500 millones de dólares en 1994. Fue desde 1992 que se empezaron a señalar los riesgos que implicaba el creciente déficit de la cuenta corriente y a insistir en que una política segura para sortear las dificultades de la balanza de pagos era el manejo del tipo de cambio, pero el gobierno se opuso a ello con tres argumentos principales. Primero que una devaluación conlleva el riesgo de reinitiar el proceso inflacionario; segundo, que el déficit estaba siendo compensado por un constante flujo de capitales y tercero, que las importaciones recientes consistían en bienes de producción, las cuales en un futuro no muy lejano contribuirían a una expansión de las exportaciones y, a mediano plazo, a un equilibrio de la balanza de la cuenta corriente. Sin embargo, la crisis financiera desatada por la devaluación que enfrentó el gobierno del presidente Zedillo, mostró lo erróneo de tales evaluaciones y nos impuso una vez más la necesidad de buscar fórmulas para enfrentar las dificultades económicas y políticas que tal crisis ha generado. Algunos de estos problemas han empezado a resolverse a raíz del apoyo financiero que dieron el gobierno norteamericano y los organismos internacionales, y gracias a la implantación del programa de estabilización económica el cual refiere el uso de políticas que hagan más competitiva la producción interna para alcanzar los requerimientos de exportación, con el fin de mejorar su acceso a los mercados externos y de explorar las posibilidades de complementación productiva con otros países. Actualmente las negociaciones comerciales internacionales se están concibiendo de manera más integral, ahora se vincula la transferencia de tecnología, la inversión extranjera, la subcontratación y el transporte

²⁴ Huerta Gonzalez, Arturo Riesgo del Modelo Neoliberal Mexicano, Diana México, Pp 13 - 60

Para una real congruencia en las acciones de comercio exterior se encuentra el Plan Nacional de Desarrollo que en el periodo 1995 – 2000, en su capítulo V especifica la estrategia económica a seguir; plantea como objetivo del “crecimiento económico” promovido vigorosamente y sustentable de manera que fortalezca la soberanía nacional, en favor del bienestar social y de una convivencia fincada en la democracia y la justicia; ya que se considera que la falta de ahorro interno del país es el origen de las constantes crisis económicas en las últimas décadas. Bajo esta pauta el proceso de apertura económica y competitividad; y las acciones de comercio exterior se enfocan a:

- Aprovechar el acceso de México a los países con los que ha firmado tratados y acuerdos comerciales.
- Alcanzar una mayor reciprocidad por parte de otros países y sancionar con todo rigor y eficacia las prácticas desleales de comercio internacional; así como combatir el contrabando
- Procurar un tipo de cambio estable.
- Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones a través de la banca de desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial las pequeñas y medianas empresas.
- Adecuar los instrumentos de promoción a las exportaciones para incorporar a sus beneficios, como exportadores indirectos, a las pequeñas y medianas empresas, etc.
- Descentralizar la operación de los instrumentos de fomento a las exportaciones.
- Promover el acceso directo de los exportadores nacionales al financiamiento exterior.
- Promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.
- Fortalecer los mecanismos de información de mercados externos y sus oportunidades.
- Introducir una mayor competencia en aquellos sectores y actividades que han quedado hasta ahora aislados de la misma.
- Propiciar una menor dispersión arancelaria y la protección efectiva en general, entre sectores, ramas y actividades productivas, en un marco de reciprocidad en las negociaciones comerciales en otros países.²⁵

Así en el mismo se proponen tres objetivos fundamentales que son:

1. El plan propone hacer del ahorro interno la base del financiamiento para el desarrollo. Por lo tanto, las estrategias son promover una reforma fiscal que estimule el ahorro y la inversión, alentar el ahorro privado garantizando seguridad y rendimientos adecuados, utilizar el ahorro externo como medio complementario de inversión productiva.

²⁵ Ortiz Wadgymer, Arturo Op Cit P 144

2. Una vez superada la crisis y consolidada la recuperación económica, el plan fija como meta tasas de crecimiento económico superiores al 5% anual.
3. Confirmar con la estrategia de economía abierta, altamente competitiva con el exterior, con dos bases de sustentación: un déficit moderado en la cuenta corriente de la balanza de pagos y un vigoroso ahorro interno complementado con una inversión extranjera productiva.²⁶

Los acuerdos comerciales negociados o en proceso refuerzan la apertura económica confirmando y dando confianza a los principales socios comerciales de México; el crecimiento de las empresas bajo el modelo de desarrollo hacia fuera contribuye al aumento y facilidad de las exportaciones; establece reglas claras incongruentes para que las empresas puedan planear a mediano y largo plazo, así como la realización de proyectos en base a la productividad y la eficiencia en un marco regulatorio o transparente permite a los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros seguridad sobre el destino de sus capitales de inversión necesarios para financiar el desarrollo. Por tales motivos, la promoción y apoyo a sectores débiles de la economía como las exportaciones, han sido un punto de suma relevancia para el comercio mexicano

1.2.4 Promoción a las exportaciones.

Para lograr las metas comerciales de México es importante el incremento de las exportaciones especialmente como medio para lograr una participación efectiva en los mercados internacionales; y como fuente generadora de empleos, divisas y capacitación e innovación tecnológica. Este incremento a las exportaciones se señaló en el plan nacional de desarrollo de 1989 – 1994 enfocándose a los productos mexicanos no petroleros. En este planteamiento se diseñan programas como PITEX, ALTEX, DRAW BACK, MAQUILADORA. Dentro de los registros y apoyos gubernamentales principales para las exportaciones se recomienda y promueve la obtención del RFC como un medio indispensable; principalmente por el deber que toda empresa o persona física que realice actividades lucrativas tiene de pagar impuestos al gobierno federal (según artículo 31 constitucional); y en segunda por que es necesario para aprovechar los mecanismos de apoyo, como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos y Exportación; para solicitar devoluciones o acreditaciones del IVA y realizar cualquier tramite ante las dependencias del gobierno y las instituciones bancarias como abrir cuentas, recibir pagos del exterior, etc.

²⁶ Gobierno de la Republica Plan Nacional de Desarrollo 1994 - 2000 PRM

También se ayuda a las exportaciones con los mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo, es decir, cuando un exportador requiere diversos insumos como materias primas, maquinaria, equipo, envases, instrumentos para el control de calidad, etc. que solo puede obtener en el mercado externo. Esta situación se da en general por:

- a) Convenio de subcontratación (lo que suele llamarse maquila), esto es que todo o parte del material que el exportador va a utilizar es propiedad del contratante extranjero, en este caso el valor agregado por parte del exportador mexicano es la mano de obra. En esta materia México tiene como ventajas competitivas ante sus socios comerciales la distancia, que influye en relación a transporte y su costo del producto; costos operativos que se refieren a los precios inferiores sobre mano de obra, electricidad, gasolina, etc. con respecto a otros países (por lo que son más competitivos); también están las perspectivas de mayor competitividad debido al mejor tratamiento arancelario que se derivan de los tratados comerciales.
- b) Una o más de las materias primas necesarias no se fabrican en México o su precio interno es muy alto y repercutiría en el producto final dejando así de ser competitivo.
- c) Para cumplir con los estándares del mercado internacional se puede requerir maquinaria que solo se fabrica en el extranjero, o se requieren moldes, aparatos de control de calidad o anticontaminantes, incluso envases para el producto que solo se obtienen en el exterior, ya sea por propiedad intelectual, marca registrada, diseño exclusivo, etc.

Para estos casos, el gobierno federal ha establecido una serie de mecanismos que permitieron al exportador importar insumos que posteriormente retornarán al extranjero sin pagar impuestos de importación o bien pagándolos para que luego les sean devueltos.

Las particularidades de estos mecanismos se describen en:

- *Industria maquiladora de exportación.*- La normatividad para la operación y control de la industria maquiladora de exportación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 1º de Junio de 1998 y fue modificado el 13 de noviembre del mismo año. Bajo la supervisión de cumplimiento de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), esta operación incluye el proceso industrial y el de servicios destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera; la importación temporal de mercancías para su futura exportación en los términos señalados en el propio ordenamiento, además de las personas físicas o morales que cuenten con un programa de operación maquila.

Este programa autoriza a las personas residentes en el país con un nivel de exportación del 30% del total de su producción anual, bajo modalidades como maquiladora de exportación, maquiladora por capacidad ociosa, maquiladora de servicios y maquiladora que desarrolle programas de albergue; pudiendo importar temporalmente materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes; contenedores y cajas de trailer, herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asesoría y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planes industriales, así como el equipo de telecomunicaciones y cómputo; y maquinaria, aparatos, instrumentos, refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa²⁷.

También son beneficiarios del programa las personas físicas o morales cuya inversión sea mexicana, mixta o 100% extranjera. Esta modalidad está reglamentada en los términos de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, además la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras mediante su Resolución General No. 2, establece que las empresas maquiladoras pueden constituirse y operar hasta con el 100% de capital extranjero, excluyéndose de esta disposición a las empresas maquiladoras establecidas en el ramo textil y de la confección, como de siderurgia, cuyas actividades afecten las cuotas de exportación de productos mexicanos fijados por los países importadores. También se exceptúan aquellas actividades industriales que se encuentren relacionadas con procesos contaminantes, reservas radioactivas y con equipo bélico.

Como beneficios se cuenta el despacho aduanero simplificado, el establecimiento y operación de maquiladoras nuevas o existentes en cualquier zona del territorio nacional destinada al desarrollo industrial; otorgamiento de facilidades administrativas a las empresas que desarrollen programas de albergue (shelter); incorporación de proveedores a las exportaciones de bienes, sujeta a tasa cero del IVA, autorización de la Secretaría de Gobernación para la internación y permanencia en el país mediante una visa especial del personal extranjero administrativo y técnico necesario para el funcionamiento de las empresas maquiladoras; posibilidad de acuerdo con el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la inversión extranjera, de que las empresas maquiladoras de exportación se constituyan y operen hasta con 100% del capital extranjero.

²⁷ Sagohon Herbert, Homero Manual Práctico del Comercio Internacional Dosificadores P 19

Es necesario resaltar que con este programa las maquiladoras incrementan su fuerza y se han convertido en una de las principales fuentes de empleo tanto directo como indirecto. Además con su función se exportan gran parte de insumos de la industria nacional que son requeridos en el proceso, por otra parte generalmente importan e incorporan tecnología avanzada para sus plantas, modernizando así los procesos productivos y capacitando técnicos mexicanos.

- *El programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) fue establecido en el Diario Oficial de la Federación por primera vez el 3 de mayo de 1990, reformado en dos ocasiones más con la finalidad de cumplir con los objetivos de promoción a las exportaciones, así mismo, a partir del 1º de enero de 2001 se deberá igualar el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinaria no norteamericana empleados para la producción de mercancías destinadas a los miembros del TLCAN.*

Los beneficios para importar temporalmente coinciden con los especificados en la industria maquiladora de exportación, a diferencia de estas mercancías pagarán el impuesto general de importación como si importaran en definitiva. El impuesto a pagar podrá ser el arancel preferencial establecido en los programas de promoción sectorial. Esos bienes podrán permanecer en territorio en los plazos establecidos en la ley aduanera.

El programa PITEX se autoriza a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500 000 dls. o su equivalente en otras divisas o bien facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales y que quieran importar temporalmente materias primas, partes y componentes etc. Si lo que requiere es importar herramienta, equipos, maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo tendrá que realizar anualmente ventas al exterior por un valor mínimo de 30% de sus ventas totales en el área de servicios integrados a la exportación y se cuenta con un instrumento de apoyos específicos para los prestadores de servicios asociados a las exportaciones no petroleras como la carga, descarga y estiba en puertos marítimos, ingeniería de procesos industriales, diseño de productos, empaques y envases; exploración, prospección e investigación; reparación de buques y contenedores, así como la reparación de estructuras, tanques y calderas. Sus beneficios son que permite importar temporalmente maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías, salvo vehículos de transporte, así como aparatos equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad e informática.

Existen dos modalidades para establecer empresas de comercio exterior éstas son:

1. Empresas de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación.- Esta debe estar constituida conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles; contar con un capital mínimo suscrito de 2 millones de pesos; además de comprender como objetivos la integración y consolidación preponderante de exportaciones, la prestación de servicios integrales para apoyar empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior, la capacitación a empresas productoras pequeñas y medianas en el diseño, desarrollo y la adecuación de sus productos a la demanda del mercado mundial y la prestación de servicios complementarios a la comercialización.
 2. Las Empresas de Comercio Exterior Promotora de Exportación también deben estar constituidas por la ley General de Sociedad Mercantiles; contar con un capital mínimo suscrito y pagado de 200 000 pesos; y comprende en sus objetivos la comercialización de mercancías en mercados internacionales, la identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda.
- *Las Empresas Altamente Exportadoras ALTEX* son personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales. La SECOFI registra a las empresas ALTEX y expide la constancia correspondiente a las empresas exportadoras directas que demuestren un mínimo de 2 millones de dólares en exportaciones directas ó cuando menos el 40% de sus ventas totales Si son empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente del 5% del total de sus ventas. Para esto el exportador final deberá presentar una carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada. Las ECEX deberán demostrar que cuentan con el registro expedido por la SECOFI, que las acredite como tales y presentar solicitud por escrito, la cual contendrá la descripción de su programa de comercio exterior.

Los beneficios con los que cuentan son una atención especial en sus trámites ante las dependencias del sector público, asignación de ejecutivos de cuenta en BANAMEX y SECOFI, la posibilidad de acceso a cuotas de importación compensadas con exportaciones, facilidades aduaneras especiales en el desaduanamiento de sus mercancías como nombrar apoderados en sustitución de los agentes aduanales, otorgar garantía única y revolvente para sus operaciones de comercio exterior, facilidades en comunicaciones y transportes.

En caso de que el saldo de las ALTEX sea a favor en sus declaraciones provisionales podrán gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores. Etc. El marco jurídico de las ALTEX se publicaron en el DOF el 3 de mayo de 1990 y lo reformaron en 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995.

- Dentro de la Promoción a las exportaciones no petroleras también se otorgó un apoyo gubernamental "*la devolución de impuestos*" (draw back). El principal beneficio es la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o de las que se retornen al extranjero en el mismo estado.
- En el caso de aquellas empresas que no son PITEX o maquiladoras o esperan su autorización de un programa y ya han contraído compromisos, su operación puede realizarse por una CUENTA ADUANERA que funciona así: los impuestos de importaciones y al valor agregado y en su caso las cuotas compensatorias se cubren mediante un depósito en una institución bancaria o casa de bolsa autorizada, al retornar la mercancía al extranjero la institución depositante le devuelve el depósito, incluyendo los rendimientos y se podrán importar al amparo de estas cuentas mercancías sujetas a un proceso de transformación o elaboración; productos terminados, maquinaria y equipo para ser reparados, adaptados o transformados y bienes de activo fijo. Al término de esa facilidad que van de 18 meses a 3 años la mercancía deberá retornarse al extranjero y solicitar el cambio de cuenta aduanera al régimen de importación definitiva con el ingreso de impuestos y redescuentos a la Tesorería de la Federación.
- También *BANCOMEXT* ha insistido en el desarrollo de una cultura de comercio exterior a través de la promoción de eventos, capacitación, programas de desarrollo tecnológico combinado con universidades e institutos de investigación e industria, formación de profesionales, difusión, apoyo, calidad en los productos, una infraestructura de comunicaciones y transporte más barato y eficaz, instituciones financieras ágiles y competitivas y sistemas de información adecuados a las necesidades de los requerimientos del marco global, garantizando siempre la soberanía nacional, la seguridad del país y el medio ambiente

En caso de que el saldo de las ALTEX sea a favor en sus declaraciones provisionales podrán gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores. Etc. El marco jurídico de las ALTEX se publicaron en el DOF el 3 de mayo de 1990 y lo reformaron en 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995.

- Dentro de la Promoción a las exportaciones no petroleras también se otorgó un apoyo gubernamental "*la devolución de impuestos*" (draw back). El principal beneficio es la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o de las que se retornen al extranjero en el mismo estado.
- En el caso de aquellas empresas que no son PITEX o maquiladoras o esperan su autorización de un programa y ya han contraído compromisos, su operación puede realizarse por una CUENTA ADUANERA que funciona así: los impuestos de importaciones y al valor agregado y en su caso las cuotas compensatorias se cubren mediante un depósito en una institución bancaria o casa de bolsa autorizada, al retornar la mercancía al extranjero la institución depositante le devuelve el depósito, incluyendo los rendimientos y se podrán importar al amparo de estas cuentas mercancías sujetas a un proceso de transformación o elaboración; productos terminados, maquinaria y equipo para ser reparados, adaptados o transformados y bienes de activo fijo. Al término de esa facilidad que van de 18 meses a 3 años la mercancía deberá retornarse al extranjero y solicitar el cambio de cuenta aduanera al régimen de importación definitiva con el ingreso de impuestos y redescuentos a la Tesorería de la Federación.
- También *BANCOMEXT* ha insistido en el desarrollo de una cultura de comercio exterior a través de la promoción de eventos, capacitación, programas de desarrollo tecnológico combinado con universidades e institutos de investigación e industria, formación de profesionales, difusión, apoyo, calidad en los productos, una infraestructura de comunicaciones y transporte más barato y eficaz, instituciones financieras ágiles y competitivas y sistemas de información adecuados a las necesidades de los requerimientos del marco global, garantizando siempre la soberanía nacional, la seguridad del país y el medio ambiente.

- Otros apoyos para exportadores indirectos son:
 - *La Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX).*- Esta recibe los planeamientos y las iniciativas de los exportadores para eliminar trabas a la exportación; después concertan las acciones que conlleven a fortalecer las ventas en el exterior, apoyan proyectos regionales y definen medidas que hagan más operativos los apoyos al exportador. Básicamente propone acciones promocionales que se llevan a cabo en la coordinación con los gobiernos de las entidades federativas.
 - *La Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).*- Fomentan la realización de ferias en el país para promover las exportaciones de mercancías mexicanas a los mercados internacionales. Es importante resaltar que la SECOFI emite un certificado de Ferias Mexicanas a la Exportación a los organismos que promocionen y realicen la feria por 3 veces ininterrumpidas y garanticen la participación de por lo menos 100 empresas expositoras y 100 compradores extranjeros, de estas BANCOMEXT proporciona apoyos financieros a los organizadores.
 - *El SIMPEX Sistema Mexicano de Promoción a las Exportaciones* es una ayuda de BANCOMEXT para explorar posibles mercados que promuevan la oferta exportable del país, y la demanda mexicana de inversión extranjera. Al exportador lo apoya con información sobre comercio exterior, mercado y productos, promoción, asesoría en comercio exterior para planear las operaciones del exportador, asistencia técnica especialmente enfocado a las pequeñas y medianas empresas, sus procesos productivos etc., centros de servicio de comercio exterior con la finalidad de difundir los productos y servicios a la comunidad exportadora entre otros servicios.
 - Además BANCOMEXT promueve para las micro, pequeñas y medianas empresas la organización de empresas integradoras con el objeto de modernizar y ampliar la participación de las empresas que soliciten su incorporación en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, el cual esta a cargo de la Secretaría de Comunicaciones y Fomento Industrial.

- También las empresas privadas han seguido estrategias para insertarse en el proceso de apertura nacional tratando de lograr mayor competitividad a través de ventajas comparativas basadas en el costo o calidad de un bien, economías de escala en la producción y mercadotecnia, experiencia tecnológica global la cual reduce costos por la experiencia acumulada, economías logísticas de escala con substanciales ahorros por transportación, diferenciación de producto, tecnología patentado del producto, constante innovación, estructuras flexible para responder rápidamente a los cambios en el entorno, búsqueda de nichos del mercado e inclusive algunas han concebido la adopción de nuevas formas de vinculación comercial como la subcontratación o la asociación interempresarial o alianzas estratégicas etc.

Este tipo de acuerdos de vinculación comercial han fortalecido a las empresas mexicanas que aunque en su mayoría han sido aprovechados por empresas transnacionales, las receptoras más adecuadas serían la micro, pequeña y mediana empresa ya que constituyen el 90% del total de las mismas. También se empiezan a utilizar programas como Justo a Tiempo, reingeniería de procesos, control total de calidad, círculos de calidad etc. como medio para modificar la forma de los negocios en México.

Por otro lado México ha venido promocionando sus exportaciones como el motor de crecimiento de su economía, sin embargo esto no ha sido suficiente en la reactivación del comercio, especialmente en el área aduanera donde a pesar de las promociones a las exportaciones y modernización de las empresas mexicanas que obstaculizan el proceso con ineficiencia y atraso; se exige su modernización a medidas que faciliten el intercambio de mercancías a nivel internacional y contribuyen eficientemente en el cumplimiento de los TLC contraídos para dar más certidumbre a los inversionistas a través de nuevos lineamientos de operación. Esta importancia del TLC con EE.UU., Canadá y México se da porque están formando un bloque económico en Norteamérica al igual que los países latinoamericanos con sus vecinos del norte, Japón y las naciones de la Cuenca del Pacífico forman un poderoso y dinámico tercer bloque en el mundo, Australia y Nueva Zelanda han hecho lo propio y discuten ahora la posibilidad de integrarse en alguno de los bloques existentes, para lo cual, por su cercanía geográfica Japón y la Cuenca del Pacífico parecen ser la opción natural y lógica. El tamaño del mercado estadounidense, su proximidad a México, el papel de Estados Unidos como país líder en la generación de tecnología y la creciente familiaridad que las empresas mexicanas tendrán del mercado estadounidense como resultado de la instrumentación del TLCAN sugieren que, en el futuro cercano, Estados Unidos continuará siendo el mercado principal para nuestras exportaciones y la fuente principal de inversión extranjera.

Con base en lo anterior, es natural que el fomento de a las exportaciones sea la prioridad de la política económica internacional de nuestro país; inclusive nuestra misma proximidad a Estados Unidos impone la necesidad de buscar y fomentar relaciones comerciales y financieras con otros países y regiones. Así, los principales objetivos que se buscan lograr para dar continuidad a este proyecto son:

- Crear fuentes de empleo.
- Fortalecer la balanza comercial mediante una aportación neta de divisas.
- Contribuir a la elevación tanto de la integración interindustrial como de la competitividad en la industria nacional, y
- Aumentar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo a la transferencia de tecnología en el país²⁸

De esto, son los enormes esfuerzos que ha enfrentado el país desde la adhesión del GATT hasta la firma de acuerdos de libre comercio con países tanto de América del Norte (TLCAN) como con América Latina (G – 3, acuerdo de complementación con Chile y Bolivia, ALC con Costa Rica, TLC con Nicaragua, ALADI, AEC, Acuerdo de negociación con el Salvador, Guatemala, Honduras, Perú, Ecuador y Panamá) ha participado en la cuenca del pacífico, en el Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico APEC y con la Unión Europea acaba de firmar el TLC el 2 de marzo del 2000. Para esto era necesario lograr la coordinación de estructuras gubernamentales y los procesos comerciales, la cooperación inter–institucional para doblar acciones de los diversos grupos sociales y o manejo racional del nacionalismo, conciliando una estabilidad de procesos socioeconómicos, la restricción fiscal y una simplificación de procesos al interior.

En esto el Sistema Aduanero - que es el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativas tendientes a controlar, regular y unificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios a través de leyes, reglamentos, permisos y prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio exterior, es parte del conjunto de modificaciones más necesarios a realizar para México.

²⁸ Guía Básica del Exportador, 6ª edición BANCOMEXT Mex. 1998 Pp 1-8

2. SISTEMA ADUANERO MEXICANO.

Todo el esfuerzo mexicano por insertarse en un mundo competitivo; ha descubierto cada una de las áreas deficientes del comercio mexicano; primero fue la inserción a la apertura comercial; después la búsqueda de preferencias comerciales; posteriormente se buscó la reactivación interna de los factores productivos del comercio mexicano, enfocándose a las empresas con la finalidad de promover en ellas una exportación activa y competente. Así surgió la promoción a las exportaciones. Sin embargo esto no ha sido suficiente, también se reflejó la ineficiencia de las áreas aduaneras las cuales ameritaron una reforma o modernización buscando siempre una cooperación con las demás operaciones del comercio.

Desde el principio de los tiempos el Sistema Aduanero ha sido de suma importancia para México; ya que representa la puerta de entrada a nuestro país y el aparato regulador de la economía; a demás de que registra los índices económicos de entrada y salida de mercancía; la balanza comercial.

2.1 ORIGEN DEL SISTEMA ADUANERO MEXICANO

La primera aduana de la que se tiene razón, se ubica en el tiempo de la colonia cuando se estableció en el virreinato de la Nueva España el llamado *derecho de almojarifazgo*, que debía cobrarse en el puerto de Veracruz. Este se empezó a cobrar a partir de 1530 por la entrada y salida de todo tipo de mercancías; era también conocido como *diezmo del mar*.²⁹ Este tributo fue de gran relevancia, tanto que la Corona Española dictó sobre esta materia numerosas cédulas destacando la del 15 de octubre de 1532; por ser el primer documento legal expedido por nuestro país, en el que se dictaron medidas tendientes a combatir el contrabando. Posteriormente el 28 de Septiembre de 1543 se ordenó que las mercancías que fueran llevadas de España para la colonia se gravaren con el 7 ½%; el 2 ½% se cobraría en la Península y el 5% a entrar a la Nueva España cada una sobre el valor de las mercancías que venían de España o salían de América. También se pagaban otros impuestos como el anclaje, linterna y limpia del puerto etc.

²⁹ Cfr Sierra, Carlos J Y Martínez Vera, Rogelio. Historia y Legislación Aduanera de México. Ediciones Boletín Bibliográficos S.H C P. México 1973 Pp 7

En ese entonces las únicas aduanas autorizadas para ejercer el comercio exterior con la Nueva España eran Sevilla y Cádiz en España y en la Colonia, Veracruz para el Atlántico y posteriormente Manila y Acapulco para el Pacífico. Lo que daba un gran monopolio ya que solo se podía importar de España y exportar de ella trayendo como consecuencia de este proteccionismo el contrabando.

En la época independiente, específicamente a partir de 1820 la política comercial establecida por España fue desechada al expedirse el 15 de diciembre del mismo año el primer arancel con el Título de "*Arancel General Interino para el Gobierno de las aduanas marítimas*". Contenía la anulación de las restricciones del monopolio y se permitió la libre entrada a los buques de otras naciones. Este arancel se concretó a prohibir la importación de un pequeño número de artículos agrícolas y manufacturados. Posteriormente a éste acto también se fijaron las formas de pago a las contribuciones.

Para el 13 de enero de 1824 se presentaron reformas al arancel mercantil, buscando abrir diversos puertos al comercio internacional y organizar la vigilancia para evitar el contrabando. A partir de ese momento las modificaciones más importantes al comercio exterior fueron: el 16 de noviembre de 1827 un nuevo arancel regulatorio ya no solo para aduanas marítimas sino también las fronteras – terrestres especialmente las del Norte del País; el 27 de marzo de 1827 se introdujo el cobro de créditos fiscales la facultad económico coactiva, autorizando a los ministros de la Tesorería, con la finalidad de lograr la coordinación entre las aduanas; el 17 de febrero del mismo año, se fijaron bajo decreto los puertos para el comercio extranjero y se hizo la clasificación de aduanas marítimas y fronteras; marcando los puntos de entrada y salida de mercancías de nuestro país; por ejemplo Sisal, Campeche, San Juan Bautista de Tabasco, Veracruz, etc. Las aduanas fronteras se designaron para la frontera con Centroamérica en Chiapas, Comitán y Tonalá, para la Norteamericana Nacogdoches en Texas, San Carlos en Chihuahua etc. Además de clasificarlas de primera categoría: Veracruz por ejemplo, de segunda clase Guaymas, de tercera Monterrey de la Alta California, de cuarta clase las dedicadas al cabotaje y de quinta las fronteras.

Con respecto al contrabando, el 25 de Noviembre de 1840 el Ministro de Hacienda hizo que se expediera una circular, ordenando que en los puertos habilitados, se formaran comisiones especiales que laboraran junto a los administradores, a fin de evitar el contrabando y los abusos de empleados aduanales.

Con el Presidente Santa Ana en 1843, el arancel sufrió modificaciones ya que promulgó un nuevo arancel que contenía 157 artículos divididos en 12 secciones; además instituyó puertos para el comercio exterior. Desde esta época se empezó a registrar una constante rapidez para modificar los aranceles; prueba de esto es que las modificaciones hechas en 1843 duran hasta 1845, posteriormente en 1853 se publicó el *Arancel General de Aduanas Marítimas y Fronterizas*, este último cambio se caracterizó por la reducción en las cuotas de importación. Un año después fue expedido el Código de comercio de México que trata sobre los agentes de fomento al comercio exterior comisionados en los puertos del país, quienes cobraban los impuestos establecidos por las leyes. En 1856 se expidió la *Nueva Ordenanza General de Aduanas*, en la que se habilitaron nuevos puertos y conceptualizó de manera más clara en que casos se cometía infracción de contrabando, siendo la primera vez en que se tipificó el contrabando.³⁰

Debido a que el contrabando continuaba el Congreso de la Unión facultó al Ejecutivo para formar un nuevo arancel de aduanas, que se expidió hasta el 1° de enero de 1872 dentro de un marco legal, quitando múltiples trabas al comercio, siendo el primer esfuerzo coherente para acabar con las alcabalas. Así mismo, se aprobó la expedición de un reglamento de aduanas.

En 1880 Porfirio Díaz promulgó una nueva ordenanza arancelaria sin trabas a la exportación y fue derogada en 1885. Posteriormente en 1887 se expidió la ordenanza general de Aduanas, que contenía 17 capítulos con 450 artículos; la tarifa general de importación queda fuera de la ordenanza como anexo 1 y en el anexo 2 el vocabulario para la aplicación de la tarifa. En 1891 se sustituyó esta ordenanza por una más amplia y precisa en sus conceptos, pero con los mismos lineamientos.

En 1900 se dio a conocer en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la creación de la Dirección General de Aduanas y en 1928 se expidió la primera ley aduanera, a pesar de que entra en vigor el 1° de enero de 1939, logró sentar las bases de la legislación aduanal y el 18 de Noviembre de 1931 se dictó el primer reglamento interior de la Dirección General de Aduanas. En estas disposiciones no solamente se trazaron nuevas pautas para la importación y exportación, sino que se fijó la función y el papel de la Dirección General de Aduanas y la organización del resguardo Aduanal, con la cual en el periodo de 1935 - 1936 se convierte en una oficina autónoma.

³⁰ Carvajal Contreras, Máximo Derecho Aduanero. Porrúa México 1968 Pp. 62 - 65

En 1951 se expide la legislación para aduanas con el nombre de *Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos*, entrando en vigencia en 1952 manteniéndose hasta 1982; la cual es abrogada y sustituida por la actual Ley Aduanera que fue publicada el 15 de diciembre de 1995 para entrar en vigor el 1º de abril de 1996 donde se establecen las normas jurídicas que se aplican para la importación y exportación de mercancías.

Dentro de la historia de las aduanas antes de este periodo, destacan también:

- En 1955 la expedición de la tarifa del impuesto general de importación. Éste estuvo vigente hasta 1982 cuando se implementó la nueva ley aduanera³¹, durante este periodo se creó en 1966 la *Comisión Nacional de Criterio Arancelario*, para resolver las controversias arancelarias, ya que no se tenían establecidos criterios uniformes y definitivos de clasificación
- En 1957 la expedición de la tarifa del impuesto general de exportación.
- En 1970 se forma el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, para estimular a las importaciones y exportaciones.

Sin embargo fue con la ley de 1982 en donde se observa cierta simplificación de todos los trámites del despacho aduanal, haciendo más ágiles las operaciones. Con sus 149 artículos encontramos la vinculación de la aduana con todas las autoridades correspondientes y afines para regular y controlar el comercio de mercancías de los Estados Unidos Mexicanos.

2.1.1 Concepto y Función Del Sistema Aduanero Mexicano.

Para poder comprender qué es el Sistema Aduanero Mexicano es necesario visualizarlo desde su conformación como una superestructura; es una fortificación, permanente y evolutiva que lleva dentro de una nación, la normatividad basada en la propia jurisdicción; la administración de recursos y esfuerzos; lleva a cabo políticas económicas, normas y modalidades en procesos de importación y exportación, dirigiendo el comercio exterior. El sistema Aduanero realiza sus funciones, ordenando y controlando el comercio exterior a través de la aduana como un ente encargado de aplicar y realizar directamente las operaciones de comercio exterior que en su materia competen.

³¹ Publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de Diciembre de 1981

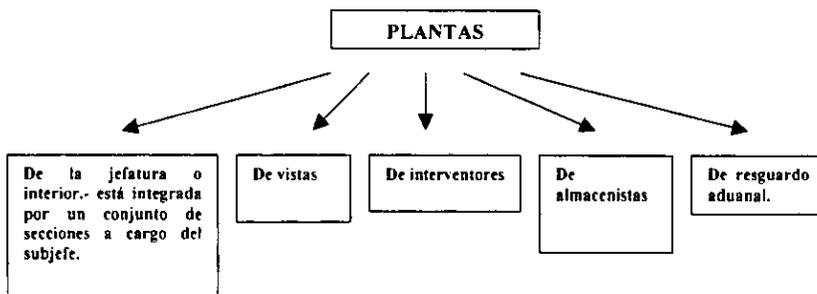
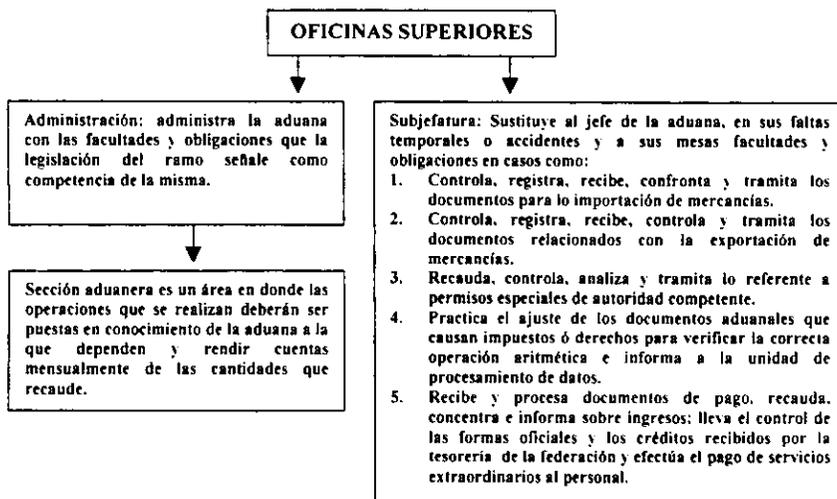
La palabra aduana no tiene un origen exacto; sin embargo hay quienes afirman que la palabra proviene del término "aduayam" que quiere decir libro de ventas, otros afirman que proviene del francés antiguo "dovana" que significa derecho como tributo o arancel. A pesar de eso la más acertada proviene del árabe "divanum" que significa la casa donde recaen los impuestos y que se iría transformando en *divana* y luego en el vocablo "aduana".

Como concepto de aduana se entiende:

- Según la Organización Mundial de Aduanas, como los servicios administrativos especialmente encargados de la aplicación de la legislación relativa a la importación y a la exportación de mercancías y a la percepción de los ingresos públicos provenientes de los derechos e impuestos que se aplican a las mercaderías.
- En el glosario de términos aduaneros latinoamericanos la aduana es el organismo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y la exportación de mercancías y a los otros regímenes aduaneros, de percibir y hacer percibir los gravámenes que les sean aplicables y de cumplir las demás funciones que se les encomiende.

Estas funciones ubican a la aduana como una oficina recaudadora, sin embargo, conforme nuestro país se ha ido integrando a convenios y acuerdos internacionales la función de la aduana ha cambiado; en la actualidad la aduana ha pasado a ser una oficina facilitadora del comercio internacional, siendo así *un órgano de la administración pública establecido por el ejecutivo federal autorizado para permitir con las limitaciones y prohibiciones que las leyes fijan la entrada o salida de las mercancías de comercio exterior, percibiendo los impuestos que se generen y regulando la economía nacional. En éste mismo sentido es la encargada de la aplicación de la legislación relativa a los regímenes aduaneros así como de verificar el cumplimiento de las restricciones y regulaciones de mercancías y de asegurarse el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias causadas por las mercancías en función del comercio exterior.*

Para su operatividad la aduana cuenta con una estructura de servicio organizada de la siguiente manera:



Es importante mencionar que la aduana es el lugar ubicado dentro de la zona fiscal, resguardada por un cuerpo policiaco – policía fiscal -. El cuerpo administrativo encargado de aplicar la ley aduanal se encuentra organizado en primer lugar por un administrador y un sub-administrador, jefes de sala (que es el jefe de la policía fiscal federal de la aduana y los inspectores), orientador aduanal, unificador aduanal, empleados administrativos como notificadores, agentes de la policía fiscal y el personal que las necesidades del servicio requiera.

También la función de la aduana se modifica dentro de la estructura del estado, interrelacionándose con varias actividades o funciones, que tienen una finalidad común, que es la de contribuir al crecimiento y fortalecimiento del país en materia de comercio exterior entre éstas actividades podemos señalar las siguientes³²:

- Recaudadora: Con la finalidad de recaudar las contribuciones y cuotas compensatorias.
- Económica: Siendo facilitadora y reguladora del comercio internacional, función que ha tomado mayor importancia y por lo que debe mejorar los procesos de vigilancia en la operación aduanera, para no permitir la entrada ilegal de productos o bienes extranjeros que vengán a desplazar los nacionales evitando de ésta forma se genere una crisis interna del mercado al no venderse lo que el país produce, lo que a su vez provocaría el desempleo masivo y el cierre de industrias.
- De vigilancia: La función es de prevenir y combatir ilícitos. Esto va encaminado entre otras cosas a prevenir y combatir violaciones a las disposiciones del derecho aduanero.
- Sanitaria: Vigila el cumplimiento de los requerimientos sanitarios. Ésta función está dirigida a vigilar que los productos de origen animal y vegetal cumplan con los requisitos sanitarios necesarios para que no pongan en peligro a la población y no cause daño a la agricultura, ganadería, piscicultura etc. Ésta función también se da al controlar la entrada de productos o mercancías usadas sobre todo ropa de vestir o de cama, la cual la mayoría de las veces la trae consigo un sin número de enfermedades contagiosas, muchas de ellas que no existen en el país.
- Financiera: Regula la balanza comercial y de pagos. Puede usarse como mecanismo regulador de la balanza comercial y de la balanza de pagos, ya que a través de ella se puede regular la entrada de importaciones y exportaciones a través de cuotas cupo. Al regularse la entrada de productos de importación se impide al mismo tiempo la salida de divisas, y por el contrario, al facilitarse la exportación se facilita la entrada de estas divisas. Además también permite que la importación sea más fluida y que la salida de productos nacionales esté más controlada.

En otras palabras estas funciones marcan el paso de "*oficina recaudadora*" a una "*oficina facilitadora*" del comercio internacional; lo que no quiere decir que abandona su función en la aplicación de la legislación de entrada y salida de mercancías al territorio nacional, sino que la realiza y la agiliza aminorando los trámites, procedimientos y documentos necesarios.

³³ Espinosa Espinosa. Rafael. Importancia de la Simplificación Aduanera en el Marco de la Estrategia salinista de apertura comercial en México. Tesis ENEP Aragón UNAM. Pp. 54

Como ya se mencionó en la historia de la aduana, existe una clasificación de acuerdo a su ubicación geográfica donde se determinan tres tipos de aduanas:

Las **FRONTERIZAS** que están ubicadas en lugares colindantes con países vecinos al territorio nacional.

Las **MARÍTIMAS** son las encargadas de realizar el despacho aduanero de mercancías que transportan por la vía marítima.

Las **INTERIORES** se ubican en el interior de la república mexicana y se pueden dividir en aquellas que realizan el despacho aduanero en aeropuertos internacionales y las que lo hacen a través del régimen de tránsito interno ³³

Actualmente en el país existen 47 aduanas, de ellas 21 son fronteras, 10 son interiores y 16 marítimas.

2.1.2. Fundamentos legales del Sistema Aduanero Mexicano.

Los fundamentos legales del Sistema Aduanero Mexicano es el marco jurídico dentro del cual una aduana mexicana debe ejercer las funciones de control; éste grupo normativo es estudiado por el Derecho Fiscal y éste a su vez del Derecho Aduanero que es el conjunto de normas legales que determinan el régimen fiscal a que se someten las mercancías en tránsito internacional a través de las fronteras nacionales o aduaneras, por vías terrestre, marítima, aérea o postal

Estas normas organizan el servicio público buscando su control fijándole funciones, marcando las clases y formalidades de las operaciones sobre determinadas mercancías y servicios y establecen por último los tribunales especiales y el procedimiento de las causas a que dicho tráfico diere lugar. Así se entiende al derecho aduanero como el conjunto de institutos, que en relación con el intercambio comercial entre Estados, regulan el movimiento de las mercancías a través de la línea aduanera con la finalidad de recibir el tributo y proteger la economía nacional.

³³ Ley aduanera op.cit. art 115

Este derecho es rama del Derecho Público que estudia las normas legales, reglamentarias y administrativas aplicables a los regímenes, formalidades, tramitaciones y operaciones aduaneras a que deben someterse las personas, las mercancías y medios de transporte con motivo de su paso a través de las fronteras aduaneras a que deben someterse las personas, las mercancías y medios de transporte con motivo de su paso a través de las fronteras aduaneras para su fiscalización.³⁴ Esto se encomienda a la aduana y se establecen diversas normas referidas a los tributos aduanales, a los ilícitos aduaneros y a los procedimientos y recursos ante las aduanas.

Otra jerarquía importante a considerar es la Constitución, después los Tratados Internacionales aprobados por el senado, comprometiendo así que toda negociación o aprobación de alguna otra ley será regulada por la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. En orden descendente a éstas normas que se encuentran las leyes reglamentarias, orgánicas y complementarias; después las leyes ordinarias, el reglamento de las leyes anteriores, decretos, acuerdos y órdenes de los secretarios de Estado, las soluciones que establecen reglas generales de carácter general, las circulares y por último los manuales de operación.

El anterior orden jerárquico trata de acercarse a lo más adecuado; sin embargo, la historia de México ha demostrado que en ocasiones se le da superioridad a los Tratados Internacionales, por eso es importante establecer que éste orden solo funciona bajo un sistema de normas que se asocian unas con otras y que se deben cumplir con ciertas condiciones para que se consideren obligatorias y válidas.

El orden jerárquico que conforma el sistema jurídico mexicano quedaría así:



³⁴ Carvajal Contreras, Máximo. op. Cit. Pp. 127 – 128.

Con respecto a la norma constitucional, los principales artículos a considerar son los que de alguna forma regulan la existencia del Comercio Exterior; la principal fuente de derecho es *la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos* que enuncia una libre participación con responsabilidad de todos los sectores de la economía nacional y ante pone a la participación social la estatal – artículo 25 - responsabilizando a éste sector la dirección del desarrollo nacional para garantizar su integridad, fortalecimiento de la soberanía así como su régimen democrático. Además desliga la planeación, conducción, coordinación y orientación de la actividad económica con la finalidad de regular y fomentar las actividades de interés general en el ámbito económico. En este desarrollo de esto el artículo 28 demuestra el deber del estado de crear las condiciones propicias para el desenvolvimiento económico con ejercicio de competencia sana en donde las normas comerciales se apliquen por igual y donde la industria sea controlada solo por el Estado; en la práctica la tendencia neoliberal ha impulsado a que el sector industrial indique la pauta a seguir del estado dejando a su cargo la promoción del comercio y el apoyo a la economía; por su parte el Estado considera el control de la industria con la finalidad de evitar monopolios.

También el artículo 26 impulsa el comercio a través del estado, facultándolo para crear un proyecto de desarrollo nacional que traiga crecimiento, esto se integra al Plan Nacional de Desarrollo a cargo del Ejecutivo. Así mismo el artículo 131 establece la facultad que tiene el estado como única para gravar las mercancías que importen, exporten o pasen en tránsito, para reglamentar y aún prohibir que viajen por el país, a fin de proteger la seguridad nacional. En el mismo artículo con las modificaciones, el párrafo 2° especifica que el congreso podrá facultar al ejecutivo para aumentar disminuir o suprimir impuestos a la importación o exportación y para crear otros, así como restringir o prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de mercancías cuando lo crea urgente a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. Sobre éste aspecto el artículo 117 marca que los estados de la federación no pueden en ningún caso – frac. VI – gravar la circulación, ni el consumo de efectos nacionales a extranjeros, con impuestos o derechos cuya exacción se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía; además comprende la prohibición de expedir o mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras ya sea que estas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad o entre producciones semejantes de distinta procedencia. También están considerados en las restricciones celebrar alianza, tratado o coalición con otro Estado o potencia extranjera; gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio; tampoco pueden prohibir ni gravar directa o indirectamente la entrada a su territorio, ni la salida de él a ninguna mercancía nacional o extranjera.

El artículo 118 especifica en la frac. I que tampoco pueden establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones. Esto se complementa en las frac VI y VII, que prohíben gravar la circulación, el consumo de efectos nacionales o extranjeros con impuestos o derechos cuya exacción se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía.

También la constitución da forma al Sistema Aduanero Mexicano exponiendo en el artículo 73 en su fracción VII, la Facultad del Congreso para imponer las contribuciones necesarias a cubrir el presupuesto de la federación – dando origen a la necesidad de aplicar los aranceles –. Sobre esto la fracción XXIX da legalidad para establecer contribuciones sobre el comercio exterior, aranceles, servicios públicos concesionados exportados directamente por la federación; y especifica en la fracción IX que para impedir que el comercio nacional de estado a estado imponga restricciones en materia de importación y exportación así como de otros poderes que incumben a la aduana, se deben definir delitos y faltas contra la federación y fijar los castigos que por ellos deban imponerse y expedir leyes sobre planeación nacional del desarrollo económico y social. Por su parte, el artículo 89 frac. XIII da al presidente de la república la facultad para establecer contribuciones sobre el comercio exterior.

El orden normativo aduanero basa sus principios dentro y fuera del orden nacional, es así que no solo le da vida a la jurisdicción nacional sino que también se complementa de la legislación internacional como son los tratados, convenios, acuerdos celebrados por la nación con otros estados en materia económica y en lo que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos también da pauta; se especifica – Art. 133 – que en nuestra carta magna las leyes que emanen del congreso de la Unión y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la república, con aprobación del senado serán la ley suprema de toda la Unión, los jueces de cada estado se apegarán a dicha constitución, leyes y tratados; a pesar de las disposiciones contrarias que pueda haber en la constitución o leyes de los Estados.³⁵

Otra base en la que el comercio se rige son los tratados internacionales, que según la definición de Arellano García son la doble manifestación de voluntades de los sujetos de la sociedad internacional con la intención lícita de crear, modificar, extinguir, transmitir, conservar, aclarar, respetar, constatar, certificar, detallar, etc., derechos y obligaciones. Debe establecerse por escrito y tiene un nivel jerárquico superior al de las leyes secundarias por ser este el medio de convivencia legal entre los estados, es que para México represente de suma importancia en cualquier materia en que se suscriban .

³⁵ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, art 133

De los tratados más significativos firmados por México en relación al comercio están:

- La convención de Viena; se refiere a la normatividad de los tratados en los aspectos que de alguna forma los modifiquen.³⁶
- La Convención Postal Universal que trata sobre el control de mercancías enviadas por correo y declaratorias de abandono.
- El acuerdo GATT (OMC), OMA, TLCAN y los tratados de libre comercio con el G-3, el acuerdo de complementación con Chile, Merco Sur, Europa, Japón, Israel, etc.
- El convenio de Nairobi que trata sobre los delitos aduaneros e infracciones.³⁷

Sobre materia comercial se debe considerar la ley de Comercio Exterior, la Ley del Impuesto General de importación y exportación, la Ley Aduanera, El Plan nacional de Desarrollo, El Programa Nacional de Modernización y de Comercio Exterior.

Así como la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es la máxima jurídica en el orden económico y político de donde parten las primeras bases del comercio exterior; existe también una máxima en materia de comercialización internacional que es la ley aduanera. Esta ley consta de 203 artículos y basa su estructura en el Reglamento de la ley aduanera publicado el 6 de junio de 1986 y en las reglas de carácter general publicadas en la miscelánea de comercio exterior. Es de carácter fiscal y tiene como propósito regular y registrar las operaciones aduanales que se dan en el país; debido a que toda ley se enfoca a temas relacionados con mercancías en las aduanas, por ejemplo la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, los impuestos generales, los medios en que se transportan o conducen y lo que de esto se derive. Ésta ley hace referencia a medios de conducción de mercancías, continúa con especificaciones sobre los elementos de la contribución; sujeto, objeto, base gravable, momento de causación etc., también se refiere al despacho, con regímenes aduaneros simples y especiales; complementa con facultades de la autoridad infracciones y sanciones y termina con agentes aduanales y un recurso que tienen los administrados para defender sus derechos contra actos de las autoridades aduaneras. Su estructura está organizada de la siguiente manera:

- Del artículo 1° al 9° se encuentran las disposiciones generales.
- Del artículo 10° al 50° se encuentra el control de la aduana en el despacho.

³⁶ Convención de Viena, D O F 28 - Marzo - 1973

³⁷ Comercio Internacional, Instituto Nacional de Capacitación Fiscal (INCAFI) SHCP México 1996 P 26

- Del artículo 51° al 89° están las contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.
- Del artículo 90° al 135° los regímenes aduaneros.
- Del artículo 136° al 142° la franja y región fronteriza.
- Del artículo 143° al 158° las atribuciones del poder ejecutivo federal y de las autoridades fiscales.
- Del artículo 159° al 175° agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduaneros.
- Del artículo 176° al 202° infracciones y sanciones.
- El artículo 203° son los recursos administrativos.

Debido a la complejidad de la ley aduanera, el manual de la ley aduanera siempre la acompaña indicando el como aplicar los criterios sobre regímenes de importación y exportación de quien se acoge al orden jurídico de comercialización con el exterior, éste apartado facilita su utilización al realizar una descripción más detallada de su uso y manera de interpretación; el reglamento de la ley aduanera rige la conducta a seguir, al entendimiento de la estructura orgánica de la ley aduanera, a su cumplimiento, y al uso correcto de la misma estimando en generalidades los resultados del ejercicio del orden normativo.

Por otro lado, es importante mencionar que en el despacho aduanal también intervienen otras bases jurídico – legales como:

- **EL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN;** entendido como un ordenamiento fiscal que impone las obligaciones de actualización de las contribuciones, recargos por la falta de pagos de impuestos y sanciones, penas corporales, prescripciones fiscales y delega facultades en los servidores públicos hacendarios.
- **LEY DE COMERCIO EXTERIOR;** es una legislación que establece las deducciones para la aplicación de permisos y autorizaciones para importar y exportar en nuestro país, en ella se marcan los tipos y clases que puedan ser aplicados para regular, fomentar, desalentar o prohibir parcial o totalmente el comercio exterior del país. Esta ley dedica una parte de la determinación de reglas de origen y sus requisitos para impuestos, aranceles y regulaciones no arancelarias, se establece los requisitos para el tránsito de mercancías tanto de exportación como de importación, quedando determinados los sistemas de permisos previos, establecidos conforme a la comisión de comercio exterior, aplicables a las mercancías que ameriten dicho sistema acorde a su régimen de comercialización, se introduce toda una

legislación antidumping basada en el criterio de discriminación de precios planteándose que tal situación de dumping, crea daño a la economía mexicana, razón por la cual dicha mercancía subsidiada en el exterior, se hace acreedora a que se le apliquen "cuotas compensatorias", al quedar comprobada la situación de dumping se considera que es una competencia desleal con la producción nacional, por lo que se establecerá una demanda ante el tribunal internacional para buscar la conciliación y propiciar que el gobierno en cuestión elimine dicha subvención.³⁸

- LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA; es un ordenamiento fiscal que establece algunas disposiciones sobre transacciones de comercio internacional que inciden y producen efectos sobre el régimen de éste impuesto, derivado de la obligación tributaria que suponen las declaraciones en pedimento y documentación que aporta a éste último.
- LEY INTERIOR DE LA S.H.C.P;
- LEY DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA;
- LEY DEL IVA; establece el pago a la importación de mercancía; dispone específicamente definiciones y normas sobre lo que deberá entenderse y como deberá juzgarse el hecho gravado en materia de importación y exportación; así como exenciones, infracciones y multas específicas que le resultan aplicables en materia aduanera.
- LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCTOS Y SERVICIOS; determina el pago del IEPS a importaciones de ciertos productos como bebidas alcohólicas y tabaco.
- LEY DEL IMPUESTO GENERAL SOBRE EXPORTACIONES; Y LEY DEL IMPUESTO GENERAL SOBRE IMPORTACIONES: éstas leyes constituyen en una obra jurídica de gran dimensión y contenido espeso; se refiere a un listado de todas las mercancías que existen en el mundo, clasificados en orden que va de lo simple a lo complejo, de lo general a lo específico, de lo natural a lo industrial, de la materia prima al producto manufacturado y establece la tasa o tarifa aplicable a cada mercancía por concepto de impuesto ad – valorem.
- LEY FEDERAL DE DERECHOS; contiene las disposiciones relativas a la causación y pago de ciertos derechos que deben cubrirse a la federación por la prestación directa del servicio público de aduanas, almacenajes, tránsitos y trámites.

³⁸ Ortiz, Introducción al comercio exterior de México, op Cit. Pp 183 - 187

- LEY DEL IMPUESTO SOBRE AUTOMÓVILES NUEVOS; establece el pago del INSAN a la importación, básicamente para vehículos con cierta capacidad de carga de mercancía y pasajeros.
- LEY GENERAL DE SALUD; regula lo concerniente al proceso de importación y exportación de alimentos, bebidas tanto alcohólicas como no alcohólicas, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyen riesgos para la salud; así como materias primas que intervienen en su elaboración. Esto se rige en la publicación del DOF del 21 de enero de 1998.
- LEY DE LAS TARIFAS DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, establece el impuesto ad valorem que habrá de pagarse para importación y exportación en nuestro país, en ella se marcan los tipos y clases que puedan ser aplicados para regular, fomentar, desalentar o prohibir, parcial o totalmente el comercio exterior del producto.
- LEY FEDERAL DE DERECHOS DTA; marca el pago del impuesto a la importación y exportación realizadas en nuestro país.
- LEY DE NEVEGACION Y COMERCIO MARÍTIMO; establece los requisitos que deben contener los vapores al llegar a los puertos mexicanos.

También apoyan a estas leyes sus reglamentos, que con el objetivo de facilitar la comprensión de la ley, sirve de guía para llevarla a cabo o para comprender la naturaleza funcional; algunos de ellos son el reglamento al impuesto al valor agregado, reglamento de la ley de comercio exterior, el reglamento de la ley del impuesto sobre la renta, las reglas generales de resolución de la miscelánea de comercio exterior, y por supuesto los reglamentos internos de las secretarías.

Su fundamento legal se los da la carta magna en el artículo 133 donde invoca a los códigos y leyes dándoles un carácter de obligatoriedad, con respecto a los reglamentos que sirven para entender las leyes, desglosando su contenido a niveles más prácticos el artículo 89 frac. 1 hace referencia a los reglamentos y reglas generales, se especifica que: la ley es un acto legislativo y el reglamento un acto administrativo, la formulación y emisión de reglamentos compete exclusivamente al presidente, el principio de primacía de la ley da superioridad jerárquica a ésta sobre la norma reglamentaria, no puede existir reglamento alguno si no hay una ley (aunque existen leyes sin reglamentos), la abrogación o derogación de una ley implica la abrogación o derogación de su reglamento,³⁹ además no son obligatorios en su cumplimiento.

³⁹ Comercio Internacional *op. Cit.* Pp 28 y 29

El resto de los ordenamientos legales como son los decretos, acuerdos, circulares, resoluciones generales y manuales tienen menor importancia; los decretos son decisiones que toma el presidente para normar alguna situación individual o de carácter puramente administrativo y debe ser refrendado por el Secretario de Estado a quien compete la materia y que además debe ser publicado en el Diario Oficial de la Federación. Los acuerdos también son decisiones tomadas por el ejecutivo, pero, a nivel de la Secretaría del ramo y manifiestan su validez al ser publicado en el DOF.

Las resoluciones generales son actos formalmente reglamentarios, pero materialmente legislativos con los que se pretende detallar y desarrollar las normas de los reglamentos para regular a fondo situaciones concretas que lo ameriten. Con respecto a las circulares y manuales, las primeras son disposiciones de carácter interno que dirigen los órganos superiores a sus interiores para explicar la interpretación de una norma, de un acuerdo o establecer algún procedimiento. De igual manera para ser válida debe ser publicada en el DOF.

Los manuales son disposiciones internas de la autoridad que no afectan, ni mucho menos obligan a los particulares, bajo ninguna circunstancia a su cumplimiento; y es que estos no van dirigidos a los particulares sino a la propia autoridad, con el objeto de trazar líneas de procedimiento interno sobre cuestiones muy detalladas.⁴⁰

Es importante contemplar que crear políticas, aplicarlas, normar acciones de importación y exportación, y gravar así como regular acciones y bienes requiere de órganos y poderes de ejecución. El SAM se origina con los deberes encomendados constitucionalmente al ejecutivo y al legislativo federal; la estructura del sistema corre a cargo de la SHCP, como órgano competente en el orden y funcionalidad de la estructura aduanera. Con una normatividad basada en el derecho económico, comercial y aduanal se da forma a la ley aduanera, documento que conjuga la normatividad de los actos de importación y exportación dentro de la legalidad y a todo aquello que interviene o participa dentro del juego del comercio exterior.

La SHCP es uno de los órganos que contribuyen para obtener resultados funcionales en la administración de los géneros de importación – exportación, percibiendo los derechos correspondientes, es así que éste órgano está en lo referente al orden fiscal – aduanal percibiendo ingresos para el gasto público, así como regulando la industria y el comercio de la nación en casa y con el extranjero para mejores resultados en estas áreas.

⁴⁰ Ibidem Pp 30

La explicación de su haber la encontramos en el art. 133 frac. IV constitucional; este artículo se refiere a que es obligación de los mexicanos contribuir para los gastos públicos, tanto de la federación como del DF o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.

Por su parte la ley aduanera en su art. 116 y 116 – A señala las facultades de la SHCP en esta materia como son: dirigir los servicios aduanales, de inspección, y a la política fiscal de la federación, con la encomienda de realizar estas funciones permanentemente, vigilando el transporte o tenencia de las mercancías en los recintos fiscales o fiscalizados, las aguas territoriales y playas marítimas, la zona exclusiva adyacente del mar territorial, los aeropuertos, y una franja de 200 Km de ancho paralela y adyacente a la playa.⁴¹ A su vez, esta secretaría se apoya de la subsecretaría de ingresos en el manejo y control de las aduanas.

La principal importancia de la SHCP es el aspecto recaudatorio, administrativo y de control de aduanas, así como en la formulación y la aprobación de leyes etc. Por su parte la sub - secretaría de ingresos se divide en unidades administrativas orgánicamente adscritas, previamente especificadas en el reglamento interior, éstas son direcciones, administraciones en donde existen coordinaciones y sectores de aduana y la administración general de aduanas.⁴²

También la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial – SECOFI – tiene una función decisiva en el comercio al ser la encargada de autorizar y aplicar la política de Comercio y Fomento Industrial, es también la encargada de autorizar los permisos de importación y exportación, de imponer, reducir, elevar o suprimir los aranceles, así como intervenir en las políticas de estímulos fiscales, y regular ciertos permisos de importación temporal.

Existen otros organismos que intervienen en el comercio exterior que son de gran relevancia como:

BANCOMEXT. - El Banco Nacional de Comercio Exterior es una Institución Nacional de crédito, que se inicia con el objeto de encargarse de la promoción del comercio exterior de México, absorbiendo al fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados – FOMEX – , centralizando toda la política de financiamiento a la pre y post exportación de productos mexicanos mediante programas de crédito, financiando la pre - exportación y exportación de productos primarios y manufacturados.

⁴¹ Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, DOF del 11 de julio de 1983, art. 33, 56 y 57

⁴² Espinoza Espinoza, Rafael Op Cit P 82

Otro de sus objetivos es el fortalecimiento de las reservas monetarias del país. BANCOMEXT no nada mas se ha convertido en uno de los pilares del comercio exterior por su función de financiamiento sino que realiza funciones de centro, coordinador y promotor del comercio exterior, asesoría, organización de ferias y exportaciones y el centro de información en comercio exterior.

COMPEX.- la Comisión Mixta Asesora de Política Exterior fue por decreto presidencial establecida con la finalidad de dinamizar las exportaciones no petroleras, generar divisas y lograr una situación más eficiente para las importaciones.

BANCO DE MÉXICO.- Participa con ciertas políticas encaminadas al éxito del comercio, dentro del sistema aduanero son necesarios los controles de cambio, el control del mercado de divisas y la implementación de políticas de inversión, préstamos, financiamiento, políticas de hospicio como son, PITEX, ALTEX, etc. También se realizan en el BM los pagos de la deuda externa y puede constituirse como aval de Nacional Financiera a través de sus activos líquidos en valores y efectivos por medio del organismo Comisión Especial de Financiamiento Exterior.

Existen otras secretarías que funcionan estrechamente con organismos aduanales en funciones específicas como la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, la Secretaría de Salud, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, el Sistema de Correo Postal, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, etc.

También del funcionamiento y desarrollo del comercio se encargan las grandes empresas transnacionales, enfocadas a realizar negocios internacionales; entendidos como grandes firmas empresariales que tienen la capacidad de ingerir directa e indirectamente en la situación económico – social de los estados, en los que se interesan a invertir en capital, tecnología, técnicas y políticas productivas, de comercialización y financieras.

Las grandes empresas nacionales y para estatales contribuyen cubriendo sectores en donde los particulares no se interesan por invertir, y que realizan grandes operaciones de compra – venta con otras empresas a nivel internacional. Las asociaciones de productores y exportadores contribuyen uniéndose para que acreciente su poder de negociación y sus oportunidades de comercio, a la resolución de transacciones internacionales. Aunque en menor medida el mediano y pequeño exportador se dedican a comercializar sus productos o servicios con el exterior por cuenta propia, aún con las limitantes que implica el mercado internacional. Por su parte, la micro industria lucha constantemente por ejercer el comercio exterior.

A pesar de la extensa estructura en la que el comercio exterior se mueve, falta reconocer que para la conciliación de aspectos aduanales existen organismos internacionales nacidos de los tratados internacionales y encargados de buscar la simplificación y apertura de los mecanismos de comercio exterior, políticas fiscales, arancelarias, etc.; entre los organismos más importantes destaca el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas (CAB), Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD).

Hasta este punto el despacho aduanero, operaciones de comercio exterior y aduanas solo se han explicado conforme a su base legal y estructura tradicional; sin embargo, su extensión en la práctica es mucho más amplia y es en este aspecto donde se encuentran todos los conflictos, trabas y frustraciones de las operaciones de comercio exterior, que junto con la apertura comercial se pronuncia su modernización, con el principal objetivo de propiciar la simplificación de todo el sistema burocrático y engorroso de México relacionado con el comercio exterior.

2.2 MODERNIZACIÓN DEL SISTEMA ADUANERO MEXICANO.

Como hablar del Sistema Aduanero Mexicano es referirse a las aduanas, es ahí donde los cambios económicos y jurídicos se hacen tangibles, el desarrollo de las leyes aduanales con sus constantes modificaciones han demostrado las estrategias de cada gobierno y la etapa económica del país, claro ejemplo de esto es el periodo de 1940 – 1982 en donde los enfoques son de carácter proteccionista y se desarrollan a la par del proceso de sustitución de importaciones. Debido al objetivo de producir en México lo que se importaba los aranceles de importación se encontraban en un 300% del impuesto ad – valorem, además de prohibir las importaciones de productos que se desarrollan en el país a menos de que fueran indispensables en la elaboración de productos de exportación. Como consecuencia las leyes se modificaban cada vez más engorrosas y proteccionistas; así se protegió en exceso la industria nacional y a la vez el comercio que con un mercado cautivo y seguro, no desarrolló sus mecanismos de comercio exterior. Posteriormente en 1983 la situación empezó a contrarrestarse con el cambio estructural de la apertura comercial y la eliminación de los subsidios del comercio exterior. A este periodo, por el apoyo brindado a la industria para lograr una mayor competitividad con el exterior se le llama Reconversión Industrial.⁴³

⁴³ Ballesteros Jasso, Antonia "Despacho Aduanero y su modernización en México (1988 – 1994), Tesis ENEP Aragón UNAM. P 15

Fue entonces necesario eliminar paulatinamente los permisos previos y sustituirlos por aranceles hasta llegar a un 96% liberado de permisos previos.⁴⁴ Además con la entrada de México al GATT se adoptó la nomenclatura arancelaria de este organismo con base en el valor del producto en aduana. Obviamente todas éstas acciones surgieron de impulsos internos y externos que giran entorno al país y su economía; entre éstos destacan principalmente los acuerdos comerciales y en lo interno la complejidad e incompetitividad de los sistemas comerciales y funciones aduanales mexicanos para responder a los compromisos internacionales.

2.2.1. Presiones Internas y Externas que Ocasionaron las Modificaciones del Sistema Aduanero Mexicano.

Específicamente estas presiones se refieren a:

a) Compromisos adquiridos por México en materia de comercio exterior.

Es claro que el proceso comercial que el país vive, se inició con el propósito de incorporarse a la globalización, proceso que prometía llevar al desarrollo económico y modernización del país y el cual se identifica por la agrupaciones de los países colindantes en materia comercial. Como ya hemos visto, con la intención de mantener el país sin más resagos en comparación con los países ya incorporados en éste proceso, México también empezó a manifestarse en pro del desarrollo comercial; sin embargo, el mayor problema mexicano fue su situación económica, comercial y fiscal. Como cada una de ellas manifestó su incapacidad para competir con el extranjero con igualdad, es por eso que México se incorpora paulatinamente a tratados y acuerdos que le vayan dando esa posibilidad.

Primero se considera la opción de incorporarse al GATT para igualar las clasificaciones de las mercancías con el exterior; poco a poco se fueron sometiendo las barreras arancelarias a la reducción para facilitar el acceso al comercio internacional. En segundo lugar se consideró importante la incorporación y participación de México en los Tratados Internacionales de Comercio como el TLCAN, el cual ha sido uno de los compromisos más grandes y difíciles para el país por estar integrado por 2 países – EE.UU. y Canadá – con mayor capacidad comercial, además de su inseparable experiencia, aspecto que la industria mexicana no tenía por limitarse a las facilidades del proteccionismo.

⁴⁴ Secretaría de Programación y Presupuesto, Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, México 1989

Posteriormente México ha buscado equilibrar su comercio y ha firmado tratados como la Cumbre de las Américas, el G-3 (México, Colombia y Venezuela), Acuerdo de complementación Económica con Chile, Acuerdo de Libre Comercio con Costa Rica, Bolivia, Nicaragua; la ALADI por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Paraguay, Uruguay, Venezuela y México, también acuerdos de negociación con el Salvador, Guatemala, Honduras, Perú, Ecuador y Panamá; el Mercosur; el convenio o constitutivo de la asociación de estados del Caribe; la Cuenca del Pacífico, Foros y Organizaciones multilaterales como los tratados de Cooperación con EE.UU., Israel y Japón.

Este apartado no pretende manifestar la importancia individual de los Tratados firmados sino el significado comercial y económico para México; con base en esto es necesario aclarar que la cercanía de los países que integran el TLCAN y confirme intención de iniciar un bloque americano en el que México está inmerso le da superioridad a los demás tratados firmados por éste. Los demás compromisos cobran importancia dependiendo del país, su capacidad de mercado y de financiar como una estratégica de equilibrio, para no concentrar el comercio mexicano con el Norte.

En general los compromisos adquiridos por México representan su importancia, principalmente en la posibilidad de conocer el mercado extranjero y tratar de introducirlo con mercancías de calidad y buen precio, sin embargo, enfrenta la incapacidad de la industria mexicana que no cuenta con la calidad, eficiencia y rapidez en la elaboración de productos; a veces esto se da por desconocimiento del personal a cargo y en otras, por la maquinaria que es obsoleta y dificulta la obtención de mejor calidad y menores tiempos de producción; aunado a esto está la capacidad económica de las empresas para invertir en maquinaria.

Por si fuera poco existe otro problema que se manifiesta con la introducción del producto exterior o de interpretación a mercado nacional; este producto es de menor precio y mejor calidad con respecto a los nacionales lo que los desplaza ocasionando la quiebra de las empresas mexicanas, por consecuencia retrasa el desarrollo económico del país.

La competencia internacional no se limita a un solo país por lo que los problemas comerciales se hacen más extensos. En el aspecto aduanal la empresa se enfrenta a trabas burocráticas y arancelarias que dificultan la exportación de materias primas o productos ligados a la exportación. Aquí se han manifestado ya 2 conflictos; el primero es la industria mexicana con limitaciones en materia comercial y económica; el segundo el entorpecimiento del Sistema Aduanero Mexicano.

b) Corrupción e Incompetitividad ante los retos comerciales mexicanos.

Las presiones internas de México se reducen a un conflicto nacional por un proceso atrasado en materia comercial que no solo impide el desarrollo por las limitaciones del sistema propiciadas por el proteccionismo, sino que se complica, debido a la dificultad de los procesos comerciales y a la escasa mentalidad exportadora de sus practicantes. Por ejemplo, la ley aduanera de 1981 con su reglamento y sus reglas generales eran las regulaciones jurídicas básicas para actuar en los despachos aduaneros ante las aduanas de nuestro país, sin tener gran apoyo de otras leyes; y su administración recaía en la Dirección General de Aduanas a nivel central y las distintas aduanas del país a nivel local, lo cual ocasionaba al Sistema Aduanero Mexicano que se caracterizara por ser un sistema muy burocrático, lento y altamente corrupto, ya que las autoridades aduaneras tenían amplio poder para actuar y la supervisión del personal era mínima; a todo esto contribuía el tradicional despacho de mercancías.

En combate a la corrupción en el periodo salinista, la SHCP y el gobierno, basados en el programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 – 1994 se propusieron agilizar y eliminar los trámites en las aduanas existentes, reducir las barreras arancelarias y eliminar los permisos previos; esto debía propiciar las exposiciones a través de un procedimiento más claro y dinámico y que a su vez sea confiable y que elimine tiempos y costos.

Las modificaciones que ha sufrido la ley aduanera de 1981 incluye las reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior que surgen a partir de 1990, cuando la SHCP incorpora el tema de comercio exterior y aduanas en la llamada "Miscelánea Fiscal".

Estas reglas son publicadas de 1990 a 1993 junto con otras como la ley del impuesto al valor agregado y la ley del impuesto sobre la renta etc.; sin embargo, a partir de 1994 la SHCP decide publicarlas por separado en el DOF del 28 de marzo 1994, éstas sustituyen en gran parte el reglamento de la ley aduanera dejándolo obsoleto y cuentan con una vigencia de un año siguiente; buscando que sea reformada cada vez que sea necesario.

Esta modernización originada por la apertura comercial ha implicado un mayor dinamismo a las importaciones y las exportaciones como era objetivo de éste periodo; a su vez ha promovido la actualización de las formas tradicionales con las que se ha operado en las aduanas con el objetivo de tener un mejor control en ellas.

Para ello en 1992 se implementó el Sistema de Automatización Aduanera Integral SAAI, consistente en computarizar todas las agencias aduanales, instalándoles bancos autorizados para el pago de impuestos de comercio exterior, almacenes fiscalizados, módulos de selección aleatoria y en todos los lugares que tengan que ver con las operaciones aduaneras, un equipo de cómputo que permita tramitar las operaciones de los despachos aduaneros electrónicamente mediante los programas de cómputo que la SHCP señale.⁴⁵ Esta disposición obliga a las instituciones particulares que deseen prestar servicios de comercio exterior a que lo hagan a contar con un equipo de cómputo de transmisión de datos que permita su enlace con la SHCP y en el caso de los recintos fiscalizados en los que se almacenan las mercancías, además deberán contar con un circuito cerrado de televisión.

En este sentido también los agentes aduanales y apoderados aduanales deberán contar con un equipo de cómputo autorizado por la SHCP para promover el despacho de mercancías y en los trámites es indispensable imprimir su clave confidencial o código de barras bidimensional en lugar de las firmas y nombres que el agente o apoderado debía anotar en los pedimentos; a esto se le llama Sistema de Captura Desconcentrada de Pedimentos con el fin de contribuir a la Transparencia además deben conservar en archivos o gravar en discos ópticos imborrables los documentos de cada despacho que realicen durante 5 años para presentarlos en caso de que la SHCP los requiera.⁴⁶

Con esto las oportunidades de corrupción disminuyeron al igual que el contrabando de mercancías que no tenían acceso al país. También se adaptó el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM) para clasificar arancelariamente las mercancías de comercio exterior.

El mecanismo de selección aleatoria también conocido como "Semáforo Fiscal", determina aleatoriamente que mercancía debe pasar a reconocimiento aduanero y cual no; aproximadamente el 90% le toca luz verde y solo a un 10% luz roja. Esto disminuyó las posibilidades de corrupción, inclusive después de la revisión deberá activar nuevamente el semáforo fiscal.⁴⁷ Aparte de esto, la autoridad fiscal tiene la facultad de revisar la mercancía posteriormente.

⁴⁵ Ley aduanera. Ed Ediciones Fiscales. ISEF, México 1994. Secc 2 cap V art 96

⁴⁶ Ley aduanera op cit. título 9º cap I art 193-B y 195

⁴⁷ Ley aduanera op cit. art. 29

En cuanto a la documentación es necesario para el despacho aduanal, un pedimento computarizado en el formato que la SHCP autoriza, debidamente llenado con la clave confidencial del agente o apoderado aduanal.⁴⁸ Actualmente la factura puede encontrarse en Español, inglés o francés o con su respectiva traducción y no necesitar forzosamente en idioma español con su traducción como antes del 1º de abril de 1994. Es indispensable también un documento de porte revalidado por la compañía transportista, un permiso previo cuando la mercancía lo requiera, y un certificado de origen, a raíz de 1980 fecha de la firma del Tratado de Montevideo ALADI, situación que se ha reforzado actualmente con los Tratados y convenios de los que México forma parte, como el GATT y el TLCAN etc. A partir del 31 de agosto de 1994 se hace requisito indispensable que el certificado de origen sea firmado por personal autorizado por las dependencias del gobierno del país que lo expida y si el país no es miembro del GATT deberá estar autorizado por las dependencias del gobierno del país que lo expida y si el país no es miembro del GATT deberá estar firmado por el cónsul mexicano en dicho país, evitando con ello que se falsifiquen.

A la par de este proceso fueron necesarios cambios en la disminución de los aranceles. Por ejemplo antes de la apertura comercial (1985) la tasa máxima del impuesto general de las importaciones era de 100%, la tasa promedio del impuesto de importaciones era del 75% y el porcentaje de las funciones arancelarias que requerían permiso previo para importar era del 100%. Después de la apertura los porcentajes correspondían a 50%, 42% y 7% respectivamente. Un dato importante a considerar es que el cambio fue en el mismo año lo que denota la urgencia por incorporarse al proceso y lo drástico de la situación para la industria mexicana. Esta disminución de aranceles prosiguió con la entrada al GATT así fuera del 40%, 31% y 4% respectivamente; como miembro del TLCAN fueron del 20%, 97% y 2 % respectivamente.⁴⁹

El sistema aduanal se planteó de la siguiente manera, se revisaron los procedimientos de unificación y controles regentes, con la finalidad de dotar a las autoridades con los elementos necesarios para combatir las prácticas fraudulentas en el comercio exterior.

Así en el caso de las infracciones leves, los procedimientos deberían ser ágiles y sencillos y permitir la reducción del costo de operación tanto para particulares como para las autoridades. De esta manera se pondría más énfasis en sancionar las actividades fraudulentas más graves, sin descuidar la imposición de las sanciones.

⁴⁸ DOF 29 de Marzo de 1994

⁴⁹ Reyes Díaz Leal, Eduardo. Apertura en México, México 1994 Universidad de Asuntos Internacionales p21

Actualmente la nueva legislación contempla 11 elementos específicos que son

- a) Declaración de efectivo de pasajeros.
- b) Manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior.
- c) Ingreso o extracción de mercancías por la vía postal.
- d) Reconocimiento aduanero de mercancías.
- e) Valoración aduanera.
- f) Garantía de las contribuciones para el régimen de tránsito de mercancías.
- g) Maquiladoras y empresas con programas de exportación.
- h) Establecimientos de depósito fiscales para tiendas libres de impuestos.
- i) Procedimientos administrativos.
- j) Agentes y apoderados aduanales.
- k) Infracciones y sanciones.

Entre las modificaciones de la ley aduanera de 1992 se permitió a la industria automotriz, de autotransportes, a la maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal, el despacho a la aduana de exportaciones en el punto de origen a través del despacho a domicilio. Implementando sistemas de despacho de mercancías en los puntos de producción o almacenes de los productores y así minimizar en tiempos de carga y descarga de mercancías en aduanas, agilizando los procedimientos y procesos de exportación.

En el proceso de simplificación se sustituye el requisito de que las solicitudes de patente para agente y apoderado aduanal deben ser acompañadas por un depósito; por la posibilidad de que dicho depósito se garantice mediante una fianza equivalente. Modificándose así, formas aduaneras a la investidura de agentes y apoderados aduanales a su inscripción y concesión. También se simplifica la devolución del impuesto del IVA o maquiladoras de exportación y empresas exportadoras, en apoyo a la proliferación de empresas exportadoras se siguen políticas económicas a la devolución del impuesto al valor agregado a empresas que se desenvuelven en la producción para la exportación. Se modifica el decreto de empresas altamente exportadoras – ALTEX - con el propósito de que permanezcan en su afán y concienciación por desarrollarse y crecer como competidores externos y aumentar sus potencialidades.

Con la intención de contribuir en el combate de la incompetitividad comercial se crearon medidas de promoción, destacando programas de ferias y exposiciones de exportación apoyados de empresas de exportación facilitando su entrada al consumo en el extranjero, se revisa el decreto de empresas de comercio exterior dándose seguimiento a los programas de proyección internacional, tratando de fortalecer, ajustar y rectificar la condición de sus procesos hacia su internacionalización.

Surgen programas que intentan crear una red internacional comercial que asegure a nuestro país su posibilidad de desarrollo económico, al proceso de globalización llevándose a cabo acuerdos comerciales entre naciones que lleven a la multipolaridad en los mercados y mercancías, además a una coordinación comercial exportadora.

Todo con la intención de modernizar la economía, el comercio y al empresariado nacional. Creando una perspectiva de interrelación con una visión empresarial hacia una competitividad internacional reformando estructuras y órdenes de carácter gubernamental en pro del desarrollo y modernidad económica. La ley de Comercio Exterior de 1993 aparece – DOF 27 de Julio de 1993 – con el objetivo de regular, promover y adecuar el comercio exterior de México a la integración económica mundial, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales tanto firmados como por firmarse, lo que obliga a la creación de una comisión de comercio exterior, un órgano dedicado al estado, evaluación, consulta y recomendaciones sobre política de comercio exterior adscrita a SECOFI, por mandato del ejecutivo federal, acorde a las atribuciones que emanan de la Constitución Política.

Actualmente se debe contar con un documento que funja como garantía por parte de la SHCP cuando el valor declarado de la mercancía sea inferior al precio estimado, establecido por dicha dependencia,⁵⁰ además de una manifestación del valor en la que el importador presente por escrito el valor en aduana de la mercancía, valor que tomará el agente o apoderado para determinar el cálculo de las contribuciones deslindándose este último de la responsabilidad absoluta.

Otra modificación importante es que en la ley aduanera de 1982 se estableció que el despacho aduanal podía ser tramitado por el propio importador o exportador o por los capitanes de buques bajo ciertas circunstancias,⁵¹ ahora la ley señala que solo en casos especiales podrá ser tramitado directamente el despacho por importadores o exportadores. Antes de 1990 se presentaban primero los documentos y en un plazo de 15 días hábiles se podían pagar los impuestos, a partir de ese año se pagan primero los impuestos y posteriormente se realiza la presentación de los documentos y el despacho.⁵²

⁵⁰ DOF 29 de Diciembre de 1993

⁵¹ Ley aduanera Op Cit Cap III art 26

⁵² Ley aduanera Op Cit Cap IV art 58

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Por si fuera poco, también la forma de pago ha cambiado, antes se aceptaba efectivo, Cheque personal e inclusive con tarjeta de crédito y se pagaba en cajas establecidas por la SHCP, ahora se hacen dinero en efectivo, cheque certificado o depósito en firme en cajas de los bancos autorizados en las aduanas; en el caso de cuentas aduaneras se paga con un depósito en el instituto de crédito o casa de bolsa.⁵³

Las modificaciones a las operaciones de comercio exterior no solo abarcan, leyes, acuerdos y sistemas computarizados, también se abrieron nuevas aduanas o se cerraron por un comercio nulo según fue necesario; el personal de la aduana también recibió nuevas especificaciones como que los vistas y dictaminadores aduanales deberán contar con un mínimo de licenciatura y el examen de aceptación, lo que anteriormente solo eran conocimientos empíricos. Esto permite actualmente un grado menos de corrupción, además los vistas aduanales son personal fiscal de la SHCP encargados de los primeros reconocimientos; y los dictaminadores aduanales son personal de empresas privadas controlados por la SHCP encargados del segundo reconocimiento y no tiene ninguna relación con el vista aduanal. Ambos son rolados constantemente con la intención de que no tengan relaciones duraderas e inclusive en caso de intercambio de documentación debe hacerse por escrito en buzones especiales y no se pueden hospedar en el mismo lugar durante su estancia. Con este mismo objetivo otras dependencias de gobierno como SECOFI realizan todo tramite por escrito a través de buzones que se instalan en los lugares que determine el administrador general de aduanas, y en donde una persona recoja y entregue dicho buzón, ahí mismo se recogen las respuestas de las autoridades aduaneras para que posteriormente se entreguen al destinatario.

Este tipo de organización incluye que todo el personal acreditado por la SHCP porte un gafete de identificación otorgado por la misma institución, con un carácter intransferible en caso de modificación o préstamo a terceros amerita una multa. Además se exige cuidado y ausencia de destrucción de las instalaciones aduaneras; de igual manera resulta una multa, inclusive si estas zonas son violadas por uso de celular en áreas prohibidas. Se hace extensiva a las líneas aduaneras que para detectar las acciones ilícitas se entregue (a partir de 1994) una lista de los pasajeros extranjeros y que deben declarar si traen consigo una cantidad en efectivo o cheque superior a 10,000 dl.

⁵³ DOF 25 de febrero 1994, Reglas Fiscales de Carácter General de Comercio Exterior, Cap X art. 72 y 73

En pro de este servicio a pasajeros se otorga concesiones de almacenaje y custodia de mercancías a particulares; antes solo estaba a cargo de las autoridades aduaneras, aunque era su responsabilidad cubrir el costo de la mercancía en caso de pérdidas esto nunca se realizó, actualmente es más fácil atribuir responsabilidades aunque se recomienda contar con un seguro, así el fisco federal deberá cubrir el valor total de la mercancía incluyendo lo que se hubiese pagado en contribuciones.⁵⁴

En cuanto al impuesto de importación, antes se decía cobrar el costo más alto entre el valor normal de la mercancía y el precio oficial; al ingresar México al GATT se acepta que el impuesto a la importación debe basarse en el valor real de las mercancías dejando como base gravable el valor en aduana de mercancías así a partir de 1994 el impuesto a las importaciones se cobra sobre el valor en aduana quedando el impuesto:

$$\text{VALOR DE MERCANCÍAS + INCREMENTABLES = IMPUESTO DE IMPORTACIÓN}$$

Los incrementables se refieren a los gastos por concepto de transportación, seguros, carga, descarga, manejo y almacenaje de mercancías que se efectúan hasta que salgan del país que los exporte.

En los impuestos ad – valorem (por importación o exportación) éstos son los únicos que se deben pagar, antes existían otros como las cuotas compensatorias pero en 1993 solo se entienden como el ingreso del estado por recargos o sanciones,⁵⁵ estos solo se aplican a los productos previamente establecidos por SECOFI y publicados en el DOF. Así el impuesto ad – valorem en las materias primas básicas para el desarrollo industrial queda exento – 5%, los materiales intermedios y la mayor parte de la maquinaria y refacciones 10%; y los productos terminados de 15 – 20%.

En las exportaciones se pagaba a parte el 3% a las exportaciones petroleras y gas natural, y el 2% en el resto de los productos, para mercancías por vía postal el 10%, sin embargo en pro de las exportaciones la tasa de impuesto es del 0%.

⁵⁴ Lej aduanera, Op cit Cap II art 18

⁵⁵ Código fiscal de la federación artículo 3 y 21

Los regímenes aduaneros se dividían en tres tipos: para retornar al extranjero en el mismo estado para elaboración, transformación o reparación y para depósito industrial; sin embargo, a partir de 1990 se divide solo en 2 partes la primera para retornar al extranjero en el mismo estado y la segunda para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación. Esta clasificación ocasiono que se importara temporalmente todo tipo de mercancías para regresar en el mismo estado hasta por un plazo de dos años (artículo 82 de la ley aduanera y 139 de su reglamento) dejando solo en garantía el interés fiscal con una fianza y siendo propicio para muchos abusos; así se encuentran derogados estos artículos y solo se pueden importar temporalmente las mercancías señaladas en el artículo 75 de la ley aduanera. Posteriormente con la modificación del artículo 84 de la ley aduanera se especifica que solo podrán importar bajo este régimen empresas maquiladoras o con programas autorizados de importación temporal para producir artículos de exportación, a lo que dejar fianza ya no es necesario.

Para las empresas que requieran introducir mercancías y después de usarlas regresarlas y no tengan la posibilidad de hacerlo por no encontrarse dentro del artículo 75 de la ley aduanera o por no ser empresa maquiladora, podrán recurrir las cuentas aduaneras o acogerse al decreto que establece la devolución del impuesto de importación a los exportadores, publicado en el DOF el 24 de abril de 1994 llamado "DRAW BACK", que consiste en importar definitivamente una mercancía y después de modificarla exportarla incorporada a un producto de exportación solicitando la devolución de los impuestos pagados por su importación.

Para concluir con las modificaciones más relevantes de los regímenes aduaneros, se le da nueva organización a la Dirección General de Aduanas; ésta se encontraba a cargo de la Subsecretaría de Inspección Fiscal de la SHCP y era una autoridad ejecutora y reguladora con grandes poderes, entre sus funciones más importantes estaban recaudar las contribuciones de comercio exterior, realizar los despachos aduaneros, ordenar y practicar embargos de mercancías y vehículos que pasaban a propiedad del fisco federal, disponiendo de ellos y determinando su destino, manejaba el Registro Federal de Vehículos, autorizaba y controlaba las importaciones e internaciones temporales de vehículos, etc. Actualmente se han limitado sus funciones, por mencionar algunas ya no puede realizar procedimientos administrativos en material aduanal, solo notifica los delitos cometidos en materia aduanal; no dispone de las mercancías embargadas; no se encarga del registro vehicular ni puede dar autorizaciones. Además paso a ser la Administración General de Aduanas con una nueva estructura y funciones más limitadas; ahora depende de la Subsecretaría de Ingresos de la SHCP y solo es autoridad reguladora de la entrada y salida de mercancía en el territorio nacional, haciendo cumplir las disposiciones de la ley aduanera, recaudando las contribuciones del comercio exterior.

De igual manera la importancia de la aduana se modifica; ya no solo se presenta desde el momento en que se obtienen las mercancías en cantidad insuficiente o cuando no se pueden obtener en esos países o se obtienen en cantidad suficiente pero se importan, donde el problema radica en los productos extranjeros que pueden venderlos a precios más bajos ya sea por la disponibilidad de los materiales o calidad con que se producen las mercancías o su especialización; ahora la aduana particularmente en México cobra más importancia para hacer frente a la dinámica y competitiva economía mundial.

Esta dinámica busca elevar la planta productiva nacional y consolidar el papel de las exportaciones; sin embargo esto no solo implica oportunidades de desarrollo, si no también riesgos entre ellos el de la competencia desleal de productos extranjeros. Ésta competencia desleal se origina cuando las mercancías se importan a un precio inferior al del mercado internacional, por subsidios del gobierno del país exportador o por estrategias de mercado. A éste tipo de prácticas se le conoce como dumping o subversión.⁵⁶ Para controlarlos se usan mecanismos entre ellos la "Certificación de Origen"; sin embargo es necesario que un órgano que supervise; en éste caso es el SAM por medio de las aduanas. Desde aquí el éxito del impulso comercial generado por el gobierno y las empresas mexicanas depende en gran medida del desempeño de la nueva estrategia de política comercial que da derecho y obligación de detectar las irregularidades comerciales.

La aduana no solo está comprometida a vigilar y sancionar; también es parte de su función respetar las leyes que se han marcado para el desempeño de las funciones de comercio exterior y simplificar los procesos necesarios para el despacho aduanal. Entendido de otras palabras la simplificación a la que todos las personas autorizadas por la SHCP y las relacionadas con el despacho aduanal están obligadas a facilitar y hacer más sencillo el orden económico, a buscar una recuperación económica hasta el superávit y reducir tiempos y costos como resultado de las transacciones comerciales y financieras.⁵⁷

No está de más decir que en general las principales ventajas de los cambios del Sistema Aduanero Mexicano en el despacho de mercancías son:

- Una progresiva disminución en los costos de desaduanamiento, esto se debe a la reducción de los aranceles, que se han mantenido en un 0% a un 20% como máximo y a la adopción del valor en aduana de la mercancía como base gravable. También ha contribuido la reducción de trámites y la agilización del despacho aduanero.

⁵⁶ Malpica de Leonard. El sistema Mexicano entre prácticas desleales de comercio internacional y el TLCAN, México. UNAM 1996 P 12

⁵⁷ Apoyo financiero y promocional para empresas a desarrollar. En Bancomext. marzo / 1992 p 32

- Un incremento en las recaudaciones fiscales, esto se da porque a partir de 1992 se exigió a los contribuyentes que realicen actividades de comercio exterior su inscripción en el registro de importadores y exportadores, con el objeto de identificarlos y vigilar que paguen todos sus impuestos, de no contar con este registro no existe posibilidad de realizar operaciones aduaneras, dado que no se encontrarán datos de alta en la oficina recaudadora de impuestos de las aduanas por lo que no se podrán pagar los impuestos ni culminar el despacho de mercancías. También se han incrementado por el aumento de importaciones
- Avances en la erradicación de las formas de corrupción, como la implementación del mecanismo de selección aleatoria, gracias al cual solo el 10% de los despachos es seleccionado para practicársele reconocimiento aduanero y siendo solo en 10% posible la corrupción, la implementación de buzones en las aduanas y otras dependencias para consultas etc., la simplificación y la agilización en los despacho, la reducción de los aranceles de importación, la aplicación de un segundo reconocimiento, la no – relación entre vistas y dictaminadores, la nueva organización de la AGA y repartiendo los trámites a otros departamentos.
- Agilización de procedimientos a trámites en todas las aduanas del país, por la desaparición casi total del permiso de importación, el SAAI que permite realizarlo más rápido, el mecanismo de selección aleatoria aplicando a un mínimo de despachos, por la incorporación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
- Incremento en las importaciones y exportaciones, se atribuye a todas las exportaciones que están exentas del pago de impuestos al comercio exterior, además no gravan IVA y el DTA es significativo. También ha contribuido el fomento a las exportaciones como los programas maquila, PITEX, el régimen de importación temporal para la elaboración o transformación de mercancías de exportaciones. Además ahora ayuda la agilización de los procedimientos y trámites
- La integración de bloques comerciales.
- Un acopiamiento del Sistema Aduanero Mexicano al Sistema Internacional.

Esto no quiere decir que no haya complicaciones; si hay y algunas de ellas son que el sistema de automatización aduanera integral no se ha logrado instalar en todas las aduanas, son solo 16 de 45 las que lo tienen. Otro se da con la deficiencia del sistema de red de computadoras por la "Caída del sistema" no se puede realizar ningún despacho, lo cual es frecuente y repercute con grandes pérdidas de tiempo y dinero. Por otro lado no resulta fácil clasificar las mercancías de acuerdo al Sistema Armonizado de designación y codificación, además de que existen mercancías que pueden pertenecer a más de una fracción arancelaria; de hecho en caso de error se culpa al agente aduanal o apoderado aduanal ya que es la única responsabilidad que tiene al desaduanar una mercancía

Esto representa un gran conflicto ya que con la desaparición de la Dirección General de Aduanas desapareció también el departamento pericial calificador, encargado de doble fracción arancelaria; ahora los agentes y apoderados aduanales se basan en el artículo 30 de la ley aduanera que permite a consideración de estos presentar una consulta y agilizar el trámite pagando el impuesto máximo de los dos en los que se encuentre la descripción de la mercancía, la autoridad competente debe designar una de los dos en un plazo no mayor a 4 meses; en caso de no responder, se toma como aceptada la fracción propuesta, sin embargo si la autoridad competente (SHCP) considera ilegal la fracción podrá presentarla a juicio y si resultara de ésta un pago de impuesto menor al realizado se deberá pagar la diferencia.

A pesar de que las desregulaciones son favorables en cierta forma, empezarán a entrar mercancías de baja calidad que afectaban a las mercancías mexicanas por lo que se aplicó una regulación arancelaria que son las Normas Oficiales Mexicanas - NOM - el 1º de Julio de 1992. Los importadores no están de acuerdo con estas normas y esto no les afectaría si su aplicación no se exigiera al otro día de su publicación en el DOF pero las normas oficiales han sido impuestas de un día para otro siendo casi imposible cumplir con ellas de inmediato perjudicando al importador. Otros problemas que aún aquejan al comercio son:

- Las irregularidades en el decreto de Normas y Leyes no claras como las Normas Oficiales publicadas el 7 de marzo de 1994, que exigían por lo menos una etiqueta de identificación al producto y existiendo no solo problemas por su entrada en vigor al día siguiente, sino porque hay productos que no se prestan para cumplir esta disposición como los productos del mar. O por el contrario existen leyes inservibles o caducadas.
- Los costosos que resultan los procedimientos administrativos en material aduanal.
- Falta de experiencia de los vistos y dictaminadores o que son burlados por los agentes y apoderados aduanales y en los casos de que los vistos y dictaminadores abusan de su autoridad por casos insignificantes etc.

Las situaciones de ineficacia continúan pero se trabaja diariamente por superarlas.

2.2.2 El Sistema Aduanero Mexicano en el Periodo Zedillista.

Las modificaciones logradas hasta 1994 en el comercio exterior ciertamente lo han fortaleciendo propiciando avances en la reducción de costos, tiempo y disminuyendo la corrupción; sin embargo no fue suficiente; principalmente porque el sistema era tan engorroso que aún quedan lagunas y puntos pendientes por solucionar; y en segunda existen algunas incompatibilidades en las leyes que fueron aplicadas del exterior o modificadas para un mejor funcionamiento.

El seguimiento de los objetivos planteados en el periodo Salinista, como el de la simplificación aduanera se dio en el periodo zedillista, además de tener el compromiso de revisar y solucionar los conflictos generados por el pronto inicio del TLCAN en 1994.

2.2.2.1. Modificaciones a las Operaciones del Comercio Exterior.

En continuidad con el periodo gubernamental anterior enfocado a reactivar el comercio exterior mexicano se realizaron las siguientes modificaciones:

- Las más relevantes de la ley aduanera en marzo de 1996 destaca.-
 - a) El pedimento consolidado para empresas maquiladoras y con programas PITEK en importación.
 - b) Padrón de importación sectorial, el cual se establece por parte de la SHCP como medidas de control.
 - c) La creación de un registro para la toma de muestras de mercancía estériles, radioactivas o peligrosas.
 - d) La creación del consejo de clasificación arancelaria como órgano para emitir opiniones.
 - e) La constitución de la figura del apoderado aduanal de las asociaciones confederaciones y cámaras de comercio, para realizar las operaciones de exportación de sus integrantes.⁵⁸

A partir del 1º de abril de 1996 en México se implementó el pedimento consolidado, así la ley en su artículo 37 implica que varias operaciones de diversos momentos puedan ser consolidadas en un solo pedimento aduanal por conducto del agente o apoderado aduanal. Mediante este esquema las exportaciones pueden realizarse presentando únicamente la factura comercial o el documento que exprese el valor comercial de las mercancías, sin la necesidad de elaborar un pedimento aduanal para el momento del despacho; semanalmente dichas operaciones pueden ser consolidadas en un solo pedimento; simplificando el procedimiento para exportar. El despacho aduanal puede ser realizado en el domicilio de los importadores, pero solo en caso de que la aduana no cuente con la suficiente infraestructura para atender la demanda de los importadores y exportadores. Con base en el artículo 58 del reglamento de la ley aduanera, quienes opten por promover el despacho aduanero de mercancías por pedimento consolidado deberán cumplir con:

1. Someter las mercancías por conducto de un agente o apoderado aduanal al mecanismo de selección automatizada y en lugar de pedimento, entregar copia de las facturas que amparen las mercancías correspondientes de los cuales uno quedará en la aduana y otro para el transportista.

⁵⁸ Montalvo Rafael "Cambios a la ley aduanera, Reglamento Miscelánea de Comercio Exterior y Reglamento Interior de la SHCP en aduana", año 3 número 6 SHCP México. p 21

2. Presentar las facturas, que deberán contener.- nombre o razón social y RFC de quien promueve el despacho; fecha y número de factura; descripción, cantidad y valor de las mercancías; datos del vehículo que transporta la mercancía. En ningún caso una factura podrá amparar varios vehículos; número de pedimento bajo el cual se consolidan las mercancías; código de barras con los datos que establezca la Secretaría; nombre y firma, número de patente o autorización del agente o apoderado aduanal respectivamente, que presentará el pedimento al despacho; y número de identificación de los candados oficiales. En el caso de los exportadores pueden presentar en lugar de las facturas cualquier otro documento que contenga los datos.
3. Transmitir el sistema electrónico, la información que señalará la Secretaría mediante reglas.
4. Activar por cada vehículo el mecanismo de selección automatizada. Para la importación un solo vehículo podrá transportar mercancía amparada con una o varias facturas de un mismo importador siempre y cuando sea el mismo agente aduanal o apoderado aduanal el que promueva el pedimento consolidado y en exportación un mismo vehículo podrá transportar mercancía amparada con uno o varias facturas de diferentes exportadores.
5. Presentar dicho pedimento el día martes de cada semana, en el que se hagan constar todas las operaciones realizadas durante la semana anterior, misma que comprenderá de Lunes a Domingo.
6. Anexar el pedimento, el original de los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, en los términos del artículo 36 de la ley. La copia de dichos documentos se deberá anexar a la factura a que se refiere la fracc. II de este artículo.

En el caso de descargo parcial de un permiso expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se deberá anexar al pedimento copia fotostática del permiso y al momento de realizar el último descargo anexar el original al pedimento final. En este mismo caso la autoridad aduanera durante el reconocimiento aduanero, podrá solicitar por escrito el original de los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias; teniendo el agente o apoderado aduanal dos días para su presentación.

El pedimento consolidado, que es opcional puede amparar varias operaciones siempre que éstas se tramiten por una sola aduana, mediante la intervención de un solo agente o apoderado aduanal y que sean de un mismo tipo es decir, de una misma clave de pedimento. Dentro de la importación el artículo 24 fracción XVI de la ley del impuesto sobre la renta de nuestro país, indica que una compra hecha en el extranjero podrá ser deducida para efectos fiscales en la medida que se hayan cumplido con todas las formalidades de la importación y el valor de la deducción nunca podrá ser superior, por ejemplo de la compra de 10,000 dólares se pasará por la aduana con valor de 5000 dólares, solo se podrá deducir los 5 000 dólares que se declararon en la aduana, y el diferencial del precio se tendrá que pagar con otras fuentes de recursos, fuentes por las que se paga un impuesto sobre utilidades, aún más alto que los mismos aranceles.

Bajo esta premisa, es evidente que no conviene subvaluar las facturas de las mercancías sobre todo si se considera que todo lo que se importa queda registrado en los inventarios del importador y tarde que temprano se tendrá que facturar a un tercero o bien, formará parte de los activos del importador.

Para efectos aduanales el valor declarado ya no es tan importante, ya que una mercancía subvaluada o paga impuesto de importación cuya tasa es del 20% como máximo o se paga impuesto sobre la renta cuya tasa rebasa el 30%. Sin embargo, para aquellos importadores que no les importa el pago del impuesto sobre la renta por contar con otros comprobantes deducibles, el 28 de febrero 1994 se estableció el mecanismo de precios estimados que son muy diferentes a los antiguos precios oficiales, y tienen como principal objetivo obligar a los importadores de ciertas mercancías a demostrar el costo que realmente pagarán por sus mercancías de importación por el precio estimado, si no tan solo demostrar porque el precio declarado fue inferior al que estimó la autoridad para determinadas mercancías.

Para ello, al momento de presentar las mercancías ante la aduana, el agente aduanal, en representación del contribuyente, y solo en caso de que se estén importando mercancías sujetas a precios estimados, debe presentar una fianza o garantía ante la autoridad por la diferencia del impuesto que resultará entre el valor declarado y el precio estimado. Esta fianza o garantía en cuestión durará un año, plazo en el cual el *importador*, deberá presentar ante la autoridad aduanera la facultad comercial debidamente formalizada o certificada en el país de procedencia, a fin de que les sea liberada la garantía. De no presentar la fianza, la garantía o copia del escrito de liberación de la misma, en automático, la suspensión de la patente aduanal que promovió el despacho de las mercancías presuntamente subvaluados.

Una de las necesidades más grandes de México es proteger su comercio de la importación de mercancías producidas bajo prácticas desleales de comercio como son los subsidios, subvenciones o medidas tendientes a monopolizar el mercado mexicano. Por tal interés la ley que regula el funcionamiento de estas medidas es la ley de comercio exterior, que vino a sustituir a la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional el 27 de julio de 1993. En secuencia cuando un país sector industrial o comercial o empresa exportadora del extranjero vende productos a México bajo prácticas desleales, el gobierno mexicano no puede más que establecer cuotas que compensan dicha acción desleal comercial.

La secretaria de comercio y fomento industrial es la encargada de vigilar, supervisar y establecer las cuotas compensatorias. Estas cuotas se establecen porque existen pruebas de que ciertos productos de ciertas empresas o países, se importan a México bajo la práctica de medidas desleales de comercio internacional.

Así el 25 de abril de 1993 más de 200 productos fueron gravados en cuotas compensatorias muy elevadas que impidieron que se siguieran importando a nuestro país con precios muy por debajo de los costos promedio internacionales de producción, y desde que la apertura comercial apareció en nuestro país, más de 500 fracciones arancelarias (de las 11,400 que existen), están gravadas con una cuota especial.

El 30 de diciembre de 1995 se publica el listado completo de las mercancías que están sujetas al pago de la cuota compensatoria cuando el origen sea de países o proveedores que hacen prácticas desleales de comercio.

Otra importante modificación fue la de la ley aduanera de 1996 a través de la adición y reforma de los capítulos 148 y 149 donde se incorpora la protección a la propiedad intelectual donde se contempla el procedimiento en caso de detecciones de violaciones.

El hecho de que también en éste periodo haya habido modificaciones, no quiere decir que esté funcionando todo bien y en todos sus aspectos. A continuación se enuncian algunos que aún quedan sin solución o sin establecer legalmente.

- En caso de mercancías accidentadas o dañadas no existe un artículo específico de la ley que señale el hecho de que las mercancías que estén sometidas al régimen de importación temporal, depósito fiscal o tránsito de mercancías y que se accidenten dejarán de causar los impuestos que deben ser cubiertos.
- En caso de no conocer con certeza la fracción arancelaria de la mercancía a exportar; es el agente aduanal el encargado de solicitarla, sin embargo el trámite es largo, debe ser aceptada y de no ser notificada en un plazo de 3 meses se dará por aceptada, eso no quiere decir que la SHCP no puede rectificar.
- El caso de las muestras en importación de México es un caso con deficiencias también, la ley dice que deben ser devueltas, sin embargo si son artículos perecederos es difícil regresarlos debido a que en su mayoría se dan a prueba para su aceptación o por el contrario se descomponen y debe regresarse así.
- Las personas morales o personas físicas elegibles para el registro de mercancías de las empresas son aquellas que dictaminen sus resultados fiscales y que sean grandes importadores. La administración general de aduanas tiene la facultad de permitir que cualquier persona pueda registrarse; sin importar el volumen de sus operaciones, sin embargo el criterio para acceder a este registro es que el importador importe por más de 3,000,000 de dólares al año.

Las reformas de mayor relevancia en 1999 tienen una esencia recaudadora, fiscalizadora y técnica. Estas son las deficiencias en la redacción en la Miscelánea Fiscal que se publicó en el DOF; los errores provinieron de los trabajos de último momento del Congreso de la Unión y de la exigencia de mayor precisión que toda reforma exige en derechos y obligaciones; así se emitieron las reglas de carácter general; su función es regular los procedimientos y particularidades de las leyes fiscales del 1° de abril hasta el 31 de marzo del siguiente año, en este caso de 1999 al 2000.

En el código Fiscal de la Federación existen 5 reformas que resultan importantes en la importación y exportación. A modo de explicarlas se agrupan en :

- Devolución de impuestos.
- Promociones por escrito a la autoridad.
- Aplicación de multas por parte de la autoridad.

En el primer grupo el art. 22 dispuso que la autoridad podía solicitar al contribuyente un depósito en efectivo de una cantidad igual a aquella que se fuera a devolver como resultado de la solicitud de devolución de pago. Esto es posible si no se cuenta con un historial; es decir no haber solicitado devoluciones los últimos 24 meses o solicitar más del 20% de lo que en el ejercicio anterior se había autorizado. Esto se asemeja a un castigo para aquellos que solicitan se les devuelva lo que pagaron indebidamente.

En el segundo grupo que se refiere a las promociones que solicita condonaciones u otro tipo de estímulos que benefician al contribuyente o le permiten no pagar algún tipo de compromiso tributario y se presentan por escrito a la autoridad; las reformas afectan el procedimiento para presentarlos ante la SHCP a pesar de que el artículo 8° de la Constitución Política hace válido el derecho de petición, señalando que será necesario presentar promociones por escrito a la autoridad en reforma pacífica y respetuosa para tener el derecho a recibir contestación, independientemente de si esta es positiva o negativa. A esto el art. 18 – A del código fiscal dispone que para dar contestación; estas deberán justificarse plenamente, abriendo la posibilidad de obtener mayor información sobre lo solicitado y contar con una evaluación del impacto económico que generaría de aprobarse la promoción.

Además a partir de 1999 los representantes legales de los contribuyentes, según el artículo 31 deberán registrarse, mediante procedimiento que se deberá publicar con las reglas de carácter general en el padrón o registro único de representantes legales toda vez que vayan a realizar algún tipo de contacto con la SHCP, algo como el registro que la Secretaría de Comercio abrió para realizar los trámites de PITEC, la diferencia es que esto es para todos los asuntos como trámites, solicitudes, peticiones etc.

En el tercer grupo las reformas afectaron a las multas, primero es necesario recordar que el artículo 70 del código utilizado por la legislación aduanera en su artículo 5° como el suministrador del método para actualizar las multas, hoy el art. 5° de la ley aduanera señala que las actualizaciones de cantidades fijas que se hayan dispuesto se actualizarán semestralmente conforme lo señala el artículo 17 – B del Código Fiscal de la Federación y las demás serán mensualmente conforme el procedimiento que establece el artículo 17 – A del mismo.

El artículo 70 establece entre otras cosas, el descuento de hasta el 50% a las multas que deban ser pagadas por personas cuyas ventas no rebasan el millón de pesos al año y en segundo término, señala un ordenamiento para que la autoridad aplique sanciones.

Del impuesto al valor agregado existen dos reformas sustancialmente importantes, encaminadas a fortalecer la tarifa del impuesto general de importación o impuesto sobre la renta, y la evasión u omisión pero sin tocar la tarifa del impuesto; a parte se les modificó el monto de los importadores, en renta se elevó a 35% la tasa para personas morales y físicas respectivamente, la TIGI un 50% en impuestos de importación para mercancías originarias de países con los que existen tratados con México.

Las reformas a las que nos referimos son:

- Artículo 1° A.- Sobre la retención del impuesto en la cual cuando un persona moral paga por sus servicios a una persona física, además del 10% del impuesto sobre la renta debe retenerle el impuesto al valor agregado y enterarlo en su informe mensual o trimestral; de esta forma se evita la evasión de impuestos que se daba cuando la persona física cobraba a la persona moral el IVA y no lo trasladaba al gobierno y éste por incapacidad material no podía perseguir a cada persona física. En el caso de los agentes aduanales, es el importador y exportador el responsable de retener el impuesto.

Otra de las reformas importantes de este periodo, es que el art. 31 fue derogado aunque su esencia se incorporó a una nueva frac del art. 29, este establece nuevas condiciones para el uso, manejo y aplicación de las constancias de exportación. Al crearse esta fracción (frac VIII) se afinó la frac primera quedando existentes y persistentes las CDE pero con mayor precisión para proteger al Estado del mal uso de éstas pero manteniendo su simplicidad de operación.

Los proveedores y adquirentes de bienes a través de CDE debían presentar una declaración anual por las operaciones realizadas, incluyendo las que formarán parte del mundo nacional o nacionalizado y excluyendo las del mundo temporal (se debía presentar anticipo de la declaración a los seis meses de iniciado el año), para 1999 las declaraciones son trimestrales para ambas y deben incluir todas las operaciones temporales, nacionales y nacionalizadas lo que sin duda dará mayor cobertura de compulsas al gobierno.

La regla 5.1.1 publicada en las reglas de carácter general que emite la resolución miscelánea, intenta aclarar el art. 10 de la ley del valor agregado que señala que cualquier mercancía que se enajene en territorio nacional estará sujeta al cobro y pago del IVA, incluyendo aquellas mercancías que se encuentren en depósito ante la aduana en recintos fiscales o fiscalizados, intentando que cuando se enajenen bienes depositados en la aduana por un contribuyente se deberá cobrar el IVA respectivo, aún cuando al momento de la importación se deba volver a pagar el impuesto, ya que se encuentren en el país y el segundo por la importación definitiva.

Como una medida para evitar la evasión fiscal aparecen las reglas de carácter general publicadas el 31 de marzo de 1999, en apoyo al art. 19 de la ley aduanera, en ellas se sostiene el criterio para la utilización de las constancias de exportación; se crea una nueva figura que no limita a porcentajes específicos las adquisiciones a tasa 0% del IVA, tan solo obliga a los adquirentes a exportar esos bienes en un plazo no mayor a 12 meses y solo es aplicable a insumos, partes, componentes, material de empaque, etc.

A la legislación aduanera se le hicieron varias modificaciones, conforme a las que aparecen en 1996. La primera fue al artículo 2 para sustituir la palabra ALEATORIO por la AUTOMATIZACION refiriéndose al semáforo aduanal. Esta reforma se complementa con una modificación al art. 43 de la ley que deroga la obligación de que los despachos aduanales estuvieran sujetos a la activación de los semáforos aduanales. Para 1999 solo los embarques sujetos al primer reconocimiento estarán obligados a activar por segunda ocasión, el segundo reconocimiento que practican los dictaminadores aduanales, obligación que se exige a las exportaciones y a las operaciones realizadas por pasajeros. Sin embargo, queda inutilizada al incluir en su último párrafo la autorización al ejecutivo para que mediante reglas de carácter general, se determinen aduanas específicas en donde se someta a los embarques a la activación del 2º semáforo aduanal.

Por otro lado cualquier notificación que se le haga al agente aduanal por alguna irregularidad en el despacho, no se le notificaba al contribuyente, quien quedaba en estado de indefensión ante el acto que se imputara a éste último, ante ésta irregularidad se reformó el artículo 41 para aclarar a la autoridad que toda notificación, de cualquier naturaleza, también se le notificará a los contribuyentes; es decir para 1999 se debe a ser para ambos.

El artículo 97 recibe una adecuación al extender el plazo de 3 a 6 meses el retorno de bienes de capital importados en forma definitiva, así pueden ser devueltos al extranjero por estar fuera de especificaciones comerciales o técnicas para ser sustituidas por otros a bienes de la misma especie o clase, para acreditar el pago de los impuestos al comercio exterior.

También se sujeta a reglas de carácter general las importaciones de muestras y muestrarios, por lo que se publica la regla 3.18.15 donde se establece que podrán importar temporalmente los bienes inutilizados a que tengan valor inferior a un dólar de los EE.UU. y que no quepa duda que solamente servirán para enseñar las bondades del producto y no puedan ser comercializadas.

Los almacenes generales de depósito recibieron 2 reformas; la primera trata de dar la posibilidad de revocar alguno de los supuestos del nuevo art. 144 – A si se encuentran en él; aduanas que incluye anomalías de operación aduanal y fiscal, por lo que se reformó también la regla de carácter general 3.22.1 en donde se señala que la autorización no procederá cuando los almacenes o sus empresas habilitadas no se encuentran al corriente en sus obligaciones fiscales, provocando el embargo de bienes en ellos depositados cuando estos son retirados en un plazo de 30 días posteriores al acto de autoridad.

2.2.2.2. Despacho aduanal y formalidades aduaneras.

Principalmente hay que entender que el despacho aduanal según el artículo 35 de la ley aduanera, se define como el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo que se acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, (que) deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

Es así que toda mercancía que entre o salga del país deberá someterse a las formalidades del despacho aduanal (art. 10 de la ley aduanera), ante las autoridades aduaneras y junto con la documentación exigible. Esta mercancía podrán traficar (art. 11) mediante vías marítima, terrestre, área y fluvial, por otros medios de conducción y por la vía postal.

Una vez que la mercancía llega a la aduana, se almacena en su mayoría en almacenes privados y custodiados por personas de la iniciativa privada (art. 9 de la ley aduanera). Cuando se tiene revalidado el documento de transporte a nombre del agente aduanal encomendando para realizar el desaduanamiento de las mercancías, éstas son revisadas a través de un reconocimiento ocular previo (art. 25 ley aduanal), según este artículo las mercancías que se encuentren en depósito ante la aduana podrán ser motivo de actos de conservación, examen y tomas de muestras, siempre que no se altere o modifique su naturaleza o las bases gravables para fines aduaneros, y en el artículo 42 de la ley aduanera que a quien debe formular el pedimento ignora las características de las mercancías en depósito ante la aduana, podrá examinarlas para ese efecto.

En estas mismas mercancías se podrán prestar los servicios de almacenaje, análisis de laboratorio, vigilancia, etiquetado, marcado y colocación de leyendas de información comercial según las medidas necesarias para la salvaguarda y protección de interés fiscal que las autoridades aduaneras consideren.

Posteriormente debe identificarse la Tarifa arancelaria, indicándose las contribuciones e impuestos a que está sujeta, las restricciones y permisos que permiten su control. Ésta información se plasma en el pedimento, comprobada a través de documentos como la factura comercial, la manifestación del valor, el certificado de origen, los documentos probatorios del cumplimiento de restricciones no arancelarias, garantías, etc.⁵⁹

Con el pedimento las contribuciones e impuestos correspondientes se pagan en los bancos determinados para tal fin; se presenta la mercancía en el Sistema Aleatorio y se importa o exporta la mercancía.

En el despacho aduanal, la autoridad aduanera recae en varias figuras, que tienen actividades específicas. Es importante comprender estas actividades como actividad fiscal, tratada y sancionada, prueba de ésta es cuando la autoridad con una orden escrita, puede presentarse en el domicilio de los contribuyentes participantes en el comercio internacional y solicitar la comprobación del cumplimiento de las diversas disposiciones que en la materia existen; por ejemplo:

- El valor manifestado en el pedimento contra los comprobantes que acrediten el pago a los proveedores extranjeros.
- Los documentos probatorios que certifiquen fielmente el origen de las mercancías de importación.

⁵⁹ Poblete Ibaceta, Cecilia Guía práctica para el llamado de pedimentos de importación y exportación, Ediciones Fiscales ISEF, México 1998 p. 9

- El cumplimiento en las disposiciones de pago de impuestos como el ad – valorem, iva, DTA, ISAN y IEPS etc.
- Comprobación de que las mercancías de importación o exportación se metieron a todos los trámites autorizaciones y disposiciones establecidas en la ley.

En esto el artículo 146 de la ley aduanera, dice que la mercancía de procedencia extranjera puede ampararse con los documentos aduaneros que acredite su importación; con la nota de venta expedida por la autoridad fiscal federal o institución autorizada por ésta o la documentación que acredite la entrega de las mercancías por parte de la Secretaría, o con la factura expedida por el empresario establecido e inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes; con los documentos que señale el Código Fiscal de la Federación.

Cuando la autoridad detecta algún error u omisión debe proceder a garantizar el interés fiscal a través del Acta Circunstanciada cuando se trate de omisión de impuestos, o mediante embargo cuando se aplique el procedimiento administrativo en materia aduanera (PAMA). También se puede aplicar el embargo en la comprobación durante el transporte cuando:

- La mercancía se introduzca por un lugar no autorizado.
- Cuando la mercancía de importación o exportación sea prohibida o sujeta a restricciones o regulaciones no arancelarias y no se acredite su cumplimiento.
- No se acredite con la documentación aduanal correspondiente que las mercancías se sometieron a los trámites previstos en la ley aduanera
- Se descubran sobranes en más de un 10% de lo declarado en el pedimento, únicamente cuando se trate de importaciones que se hayan realizado por vía terrestre, cuando esto suceda el importador debe ofrecer las pruebas y los alegatos que le convengan por escrito y en un plazo no mayor a 10 días hábiles siguientes al levantamiento del acta. Éste es en formato libre y se debe manifestar todo aquello que le permita a la autoridad quedar satisfecha de los actos de los contribuyentes. Éste no es un recurso de revocación, tan solo es la respuesta a la determinación provisional que hiciera la autoridad quien deberá dar respuesta, también por escrito, en un plazo no mayor a 4 meses, de lo contrario se entenderá que la autoridad favoreció al contribuyente y aceptó sus alegatos y pruebas. Cuando la autoridad ratifique su posición, el contribuyente tendrá la opción de pagar lo que la autoridad haya determinado o bien, tendrá la opción de presentar su recurso de revocación o promover Juicio de Nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación.

Un recurso de revocación es un documento que debe estar perfectamente fundamentado y debe acompañarse con toda la documentación en original o en copias certificadas por un notario público. Si se dispone de pruebas sustanciales es muy probable que se determine el resultado a favor del contribuyente, siendo muy importante la forma y el fondo del recurso, y en caso de que se pierda aún existe la alternativa de sustentar el Juicio de la Federación.

En caso de que las mercancías sean embargadas se puede recurrir a alguna de las garantías que establece el código Fiscal de la federación en situaciones como:

1. Durante los 30 primeros días a partir de la notificación inicial si se presenta el documento que comprueba el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y regulaciones no arancelarias, en este caso la mercancía podrá continuar su proceso de importación.
2. O durante los 10 primeros días con todos, a partir de la fecha en que la autoridad contestó el escrito de pruebas y alegatos presentados por el contribuyente, y solo cuando las mercancías se retornen al extranjero.

Las únicas 3 cosas que inducen a la autoridad a proceder en contra del sujeto que efectúe actos de comercio exterior son:

- Que no se presenten documentos.
- Que no se paguen los impuestos, ya sea parcial o totalmente.
- Que no se mienta a través de proveer datos falsos o inexactos el pedimento correspondiente toda vez que alteren información estadística nacional.

En materia del Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México es importante resaltar algunos puntos en su aplicación como:

1.- La base gravable del impuesto al comercio exterior que anteriormente se conocía como "valor norma" que era el valor que normalmente tuvieran las mercancías en el comercio mundial, éste fue un problema porque se limitaban las facultades de los importadores ya que se tenía que pagar sobre el valor que regularmente tenían los productos en el mercado, sin poder considerar los descuentos especiales, producto de buenas negociaciones comerciales. Esto se lleva a cabo a través de los llamados precios oficiales.

El cambio se empezó a dar con la entrada de México a la OMC, en 1992 se sustituyó al valor normal por el valor en aduanas, como procedimiento para establecer la base gravable en la importación (valor en aduanas de las mercancías) de bienes y productos, la cual es calculada por el importador debido a que es el único que las puede conocer, así el agente aduanal o apoderado aduanal quedan liberados de esta responsabilidad, toda vez que cuente en su poder y por 5 años con la declaración del importador llamada "manifestación de valor" y complementada por la hoja de cálculo, mismas que deben contener los gastos hechos por el importador hasta la aduana mexicana de entrada y firmada por el representante legal de la empresa.

La mayoría de las importaciones se calculan de valor de transacción, que es aplicado en operaciones regulares de compraventa entre dos actores de comercio independientes. Por el contrario, cuando hay una distorsión de comercio donde el gobierno subsidia al exportador para que sus productos entren al mercado internacional a precios más bajos, o cuando una empresa otorga descuentos privilegiados a otra por ser del mismo propietario, o que el producto es donando, etc. se considera que no existe una compra - venta "regular".

Conforme a lo establecido en el artículo 65 de la Ley Aduanera, el valor de transacción de las mercancías importadas debe entonces comprender, además del precio pagado, el importe de:

- Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra; el costo de los envases o embalajes, que para efectos aduaneros se considere que forman un todo con las mercancías de que se trate, los gastos de embalaje tanto por concepto de mano de obra como de materiales; los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta que éstas se encuentren en la aduana mexicana de entrada.
- El valor repartido de los bienes y servicios, siempre que el importador los haya suministrado directa o indirectamente, a precios reducidos o gratuitamente para utilizarlos en la producción y venta de exportación y en medida de que no esté incluido en el precio pagado como los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas, las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas; los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos, artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.
- Las regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente no incluidos en el precio pagado.

En caso de que el valor no sea de una compra – venta regular para calcular a base gravable. Estos se aplican en orden sucesivo y por exclusión:

- a) Valor de Transacción de Mercancías idénticas: consiste en determinar el precio de las mercancías a importar de acuerdo al precio que tienen las mismas mercancías, pero importadas por otro sujeto. (art. 72 ley aduanera).
- b) Según el artículo 73 de la ley aduanera, el Valor de Transacción de mercancías similares consiste en asignar un valor al producto en base a otras mercancías del mismo origen, muy similares al producto a importar, sin variaciones substanciales.
- c) Valor de Transacción utilizando precios unitarios de venta (art. 74 de la ley aduanera); consiste en sacar los costos de producción más una utilidad razonable.
- d) El valor Reconstruido (art. 77 de la ley aduanera), es difícil de aplicar porque consiste en obtener los precios de las partes y componentes de la mercancía de acuerdo a su valor en el mercado reconstruyendo el precio de venta y considerando una utilidad razonable.
- e) Por último conforme al artículo 78 de la ley aduanera se especifica que cuando no pueda aplicarse los métodos anteriores se aplicarán estos métodos en orden sucesivo y por exclusión con mayor flexibilidad.⁶⁰

En las exportaciones, la base gravable es el valor de las mercancías sin incluir los fletes ni seguros internacionales. En la exportación, los productos serán sujetos a valoración en el país del comprador (importador) de las mercancías.

2.- Otro de los puntos importantes del Régimen Jurídico del Comercio Exterior son las empresas vinculadas, éstas son las que guardan una particular relación con sus proveedores, reduciéndoles un ahorro substancial en relación con otros importadores. Así se considera como tal a todas aquellas empresas.

- a) Que estén legalmente asociadas en los negocios con sus proveedores.
- b) Que mantengan a empleados de ellos con sus proveedores o de sus proveedores con ellos.
- c) Que estén asociadas directa o indirectamente con sus proveedores, ya sea con participación accionaria en más de un 5% (con derecho a voto) o a través de alguna empresa controladora, mejor conocida como Holding.
- d) Que sean de la misma familia de sus proveedores.⁶¹

⁶⁰ Lopez Villa, Juan Raúl. Fundamentos y práctica de comercio exterior y derecho aduanero. Sistemas de Información Contable y Administrativa Computarizada. S A de C V. México 1997 Pp 116 – 204

⁶¹ Ley aduanera Op Cit Artículos 68, 69 y 70

3 - La protección a la propiedad intelectual, está se incorpora jurídicamente a la ley aduanera en 1996 como ya se ha comentado. Este funcionamiento se da cuando el Instituto Nacional de Protección Industrial INPI, es avisado de que una mercancía extranjera emite una resolución de suspensión de libre circulación y las autoridades aduaneras las retienen para ponerlas a disposición del INPI y del juez de Distrito en representación de la autoridad judicial en el almacén que la autoridad señale. Para tales efectos, cuando se realiza la retención a través del personal de la Fiscalía Especial para delitos en Propiedad Industrial (FEDPI), las autoridades aduaneras levantarán acta circunstancia que debe contener:

- La identificación de la autoridad que práctica la diligencia
- La resolución en la que se ordena la suspensión de libre circulación de las mercancías de procedencia extranjera que motiva la diligencia y la notificación que se hace de la misma al interesado.
- La descripción, naturaleza y demás características de las mercancías.
- El lugar en que quedarán depositadas las mercancías a disposición de la autoridad competente, se entrega copia del acta a la persona con quien se hubiera entendido la diligencia y copia de la resolución de suspensión de libre circulación de las mercancías emitidas por el INPI o juez de Distrito, con el objeto de que continúe el proceso administrativo o judicial conforme a la legislación de la materia, sin que este sea un procedimiento administrativo en materia aduanera (PAMA). Por último, la suspensión de la libre circulación de las mercancías de procedencia extranjera deberá contener lo siguiente:

Nombre del importador.

Descripción detallada de la mercancía.

La aduana por la que se tiene conocimiento que van a ingresar.

El periodo estimado para el ingreso de las mercancías el cual no excederá de 15 días.

El almacén en el que deberán quedar depositadas a disposición de la autoridad competente el cual deberá estar ubicado dentro de la circunscripción territorial de la aduana que corresponda.

La designación o aceptación expresa del cargo de depositario.

De esta manera, la autoridad aduanera está autorizada a suspender una actividad comercial si sospechan que se trata de una falsificación o de una violación al derecho de patentes.⁶²

⁶² Medidas para impedir el comercio de productos de marca falsas, Aduana Numero 11 de Junio de 1998, Mexico Pp 22

2.2.2.2.1. Sistema Aleatorio de Revisión de Mercancías; semáforo fiscal.

Este sistema es un procedimiento simplificador del despacho aduanero con base legal en el art. 43 de la ley Aduanera. El semáforo fiscal es en realidad una máquina de procesamiento de datos que imprime en el cuerpo de la copia del pedimento destinado al transportista el resultado de accionar el mecanismo de selección automatizada, resultado que indicará si las mercancías estarán sujetas al reconocimiento aduanero o no.

Esto se desarrolla una vez elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas determinadas por el interesado, así se presentan las mercancías con pedimento ante la autoridad aduanera y se activará el mecanismo de selección automatizado que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas. Si fuera afirmativo, la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal. Concluido el reconocimiento se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección automatizado, que determinará si las mercancías se sujetarán a un segundo reconocimiento (art. 44 de la ley aduanera).

Solo en aduanas que señale la Secretaría e independientemente del resultado en la primera ocasión, las mercancías estarán sujetas a reconocimiento aduanero por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría, si no se detectara irregularidad alguna la mercancía se entrega de inmediato.

Sobre esto, la regla de carácter general 3.5.15 dice que el resultado de la aplicación de la selección automatizada imprimirá el resultado de a selección únicamente en la copia destinada al transportista, salvo se trate de pedimento de tránsito donde también se imprime en una cuarta copia que es para el agente aduanal.

En caso de que el segundo reconocimiento fuera "rojo" los reconocedores aduanales procederán a revisar las mercancías respecto a las siguientes cualidades: cantidad, números de serie, documentación, origen, clasificación arancelaria, unidad de medida, permisos e impuestos. Finalmente cabe señalar que existen básicamente 3 posibilidades cuando resulten discrepancias entre lo declarado y lo presentado ante la autoridad

- a) Que las discrepancias sean únicamente en materia de omisión de impuestos; en este caso, las mercancías podrán retirarse del recinto aduanal mediante garantía del interés fiscal.
- b) Que requieran permiso y no se tenga, o bien que se trate de mercancías prohibidas; en este caso, las mercancías pasarán a propiedad del Fisco Federal, independientemente de las sanciones que esto genere.
- c) Que se hayan omitido presentar autorizaciones de las llamadas restricciones o regulaciones no arancelarias o falta del etiquetado, en este caso se podrá sustituir el embargo de las mercancías a través de fianza.

No obstante la implementación del "Semáforo Fiscal", existen casos en que la revisión no es aleatoria, conocidos estos como "rojos operativos", que se aplican cuando se importan productos como textiles, vinos y juguetes; en regímenes de retorno de temporales, tanto de importación como de exportación cuando un importador tiene constantes discrepancias entre lo declarado y lo presentado, y cuando un agente aduanal ha sido frecuentemente sorprendido cometiendo infracciones o teniendo discrepancias con la autoridad. Aún así, en general y exceptuando las mercancías de revisión forzosa, sólo uno de cada ocho despachos de importación son revisados por la autoridad.

2.2.2.2.2. Automatización del despacho aduanero (SAAI)

De acuerdo a lo establecido en el artículo 38 de la ley aduanera, "el despacho de las mercancías deberá efectuarse mediante el empleo de un sistema electrónico con grabación simultánea en medios magnéticos. Sobre el pedimento aduanal en octubre de 1989 se implantó un sistema computarizado de captura para la obtención de datos sobre las operaciones de comercio exterior, denominado CADEPA (Captura Descentralizada del Pedimento Aduanal). En este sistema los agentes o apoderados aduanales, la aduana y el módulo bancario de recaudación proporcionan voluntariamente en discos flexibles la información de las operaciones en que intervenían y la enviaban periódicamente a la Dirección de Informática Contabilidad y Glosa Central, en donde se validaba y concentraba. Sin embargo, algunos agentes no daban cumplimiento oportuno, por lo cual se hizo obligatorio, aplicando multas por incumplimiento.

Inicialmente el SAAI fue creado con recursos de la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Posteriormente paso a manos de particulares con el movimiento privatizador. De acuerdo al artículo 16 de la ley aduanera, la Secretaría podrá autorizar a los particulares para prestar los servicios de procesamiento electrónico de datos y servicios relacionados con el despacho aduanero. El SAAI es un sistema que registra los principales rubros del pedimento a través de claves que se publican en la Miscelánea de Comercio Exterior por medio del DOF.

La validación tiene por objeto evitar, en la medida de lo posible, errores en el pedimento y con ello multas e infracciones. Con el pedimento validado se procede a formular el pedimento que habrá de presentarse en la Aduana y a solicitarle a los importadores el anticipo correspondiente para el pago de las contribuciones

El sistema SAAI ha dado un giro a lo que venía haciendo con los pedimentos hechos con máquina de escribir. Ahora se evitan las infracciones, otorgando la posibilidad de hacer validaciones via módem desde la oficina de las agencias aduanales, acortando el tiempo de despacho. El sistema SAAI también permite la posibilidad de pagar pedimentos desde la oficina de las agencias, en coordinación con los bancos receptores.

2.2.2.3. Programas aduaneros y simplificación administrativa.

Este apartado marca la importancia y legalidad de los programas aduaneros en la simplificación administrativa, sin repetir el esquema de cada uno de los programas anteriormente explicados. Lo importante es manifestar que en cumplimiento de los compromisos contraídos por México se han diseñado varios programas tendientes a apoyar a la industria mexicana de exportación y con el propósito de aligerar la carga administrativa en las aduanas. Así el artículo 90 de la ley aduanera señala a las mercancías que podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros:

A. Definitivos

- I. De importación.
- II. De exportación.

B. Temporales.

- I. De importación
 - a) Para retornar al exterior en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación de un programa de maquila de exportación.
- II. De exportación.
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito fiscal

D. Tránsito de Mercancías.

- I. Interno.
- II. Internacional.
Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

Debido a su importancia se profundizaran los programas que han tenido mayor impacto y de los que se espera lo tendrán en un futuro próximo. En las de mayor impacto están:

- Las cuentas aduaneras.- Establecidas en la ley aduanera marcando que cualquier persona física o moral puede hacer el depósito de sus impuestos de importación, incluyendo cuotas compensatorias. Así, una vez depositado el dinero, el importador recibe de los bancos la certificación de dichos depósitos mejor conocidos como Certificados de Depósito; el cual se anexa al pedimento de importación definitiva de las materias primas en lugar del cheque que regularmente se anexa para el pago de los impuestos.

Se debe estipular en el pedimento de importación que se realiza la operación bajo cuenta aduanera para la transformación, elaboración o reparación y se cuenta con 18 meses para que se transformen y se retornen los productos. Durante este tiempo, las cuentas aduaneras generan intereses a la tasa más alta equiparable a los Certificados de la Tesorería.

Cuando los productos van a ser exportados se registran en el pedimento de exportación que se está realizando el retorno de dichas operaciones, entregando una declaración en movimiento de Cuentas Aduaneras, en donde se registran la composición de costo de producción del importador, de los gastos directos e indirectos y ya exportada es registrada la declaración de movimiento en Cuentas Aduaneras y se procede a solicitar al Banco donde se hicieron los depósitos de devolución de los impuestos, así como de los intereses generados. De esta manera los bancos en un plazo no mayor a 3 días abonan al importador – exportador dichos montos, y en ese momento queda saldada la operación.

- Las mercancías exentas.- Estas son exentas conforme a las leyes de los impuestos generales de importación y de exportación y a los tratados internacionales. También son exentas aquellas mercancías destinadas para fines de utilidad, seguridad, salud pública, que sean donadas, las pertenecientes a pasajeros internacionales o las que importan los habitantes en la franja fronteriza
- Las constancias de exportación.- Consisten en permitirle a los grandes exportadores adquirir sus insumos en el territorio nacional pagando la tasa cero de IVA en vez del IVA que normalmente se paga por sus ventas domésticas a sus proveedores y el cual no puede traspasar a sus clientes por estar en el extranjero ocasionando que el exportador tuviera un saldo a favor en su cuenta del IVA y se ven en la necesidad de financiar dichos montos mientras la autoridad se los devuelve, toda vez que pueda hacer simular que los proveedores están exportando, esto se traduce en una exportación virtual por parte de los proveedores.

Esta constancia solo puede ser expedida por las empresas PITEX, maquiladora y ECEX, 15 días hábiles después de la venta o dentro de los primeros 15 días del mes siguiente al que se expidieron las diversas facturas de un mismo proveedor al mismo adquirente, cuando se opte por consolidar las operaciones en una sola constancia de exportación.

- Draw Back.- El cual consiste en un mecanismo para solicitar al gobierno federal el acreditamiento del importe de los impuestos pagados en la importación, por incorporarlo a la exportación. Para esto es necesario presentar el pedimento de importación y el de exportación de las mercancías ante la SECOFI, llenar las formas correspondientes, y esperar 60 días en los que se obtiene la respuesta, si es positiva se acredita la cantidad a cuenta del importador.
- Depósito fiscal.- Permite a los importadores y exportadores tener sus mercancías de importación y exportación en dichos almacenes conocidos como almacenes generales de depósito, efectuándose una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias
- Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) - Que como su nombre lo dice busca la importación temporal, permitiendo a cualquier persona física o moral importar temporalmente en el país materias primas, partes o componentes que serán exportados después de haber sufrido un proceso de transformación, elaboración o reparación; también permiten la entrada de maquinaria y aparatos que conforme los bienes de capital de la empresa exportadora, a las que con finalidad de reducir sus costos operativos, se les permite traer sin el pago de los impuestos al comercio exterior. Se puede solicitar este programa cuando exporte un mínimo del 10% de sus ventas totales o el equivalente a 500 000 al año.

De los programas que se espera tengan un gran impacto (B) están:

- El pedimento consolidado - Implica que varias operaciones de diversos momentos pueden ser consolidadas en un solo pedimento aduanal por conducto del agente o apoderado aduanal. Éstas se pueden realizar presentando la factura comercial o el documento que exprese el valor comercial de las mercancías. El pedimento consolidado se lleva a cabo semanalmente, así se simplifica el procedimiento, inclusive puede ser realizado en el domicilio de los importadores cuando la aduana no cuente con la suficiente estructura para atender la demanda de las importaciones y exportaciones

Para quienes deseen promover este despacho deben contar con:

- Un conducto de agente o apoderado aduanal que someta las mercancías al mecanismo de selección automatizada con copia de las facturas que amparen las mercancías correspondientes en dos tantos, uno de los cuales quedará en poder de la aduana y el otro será para el transportista. Por su parte las facturas deberán tener:

- A) Nombre o razón social y RFC de quien promueve el despacho.
- B) Fecha y número de la factura
- C) Descripción, cantidad y valor de las mercancías.
- D) Datos del vehículo que transporta la mercancía.
- E) Número de pedimento bajo el cual se consolidan las mercancías.
- F) Código de barras con los datos que establezca la Secretaría
- G) Nombre, firma, número de patente o autorización del agente o apoderado aduanal.
- H) Número de identificación de los candados oficiales

También es necesario activar por el vehículo asignado en mecanismo de selección automatizada y el resto del procedimiento es normal.

Para que sea aceptado el Draw Back hay que considerar:

- 1.- Que la exportación realizada de mercancías importadas definitivamente, no sea después de 12 meses de la fecha de importación.
- 2.- Que la solicitud de devolución no se haga con posterioridad a 90 días hábiles a la fecha de exportación, y nunca después del año de la importación.
- 3 - Que la devolución sea por mercancía importada bajo el régimen definitivo y hallan pagado impuestos.

- Exportaciones Temporales e importaciones temporales.- Sobre éstos dos programas es importante mencionar que:

En el primer caso una mercancía introducida al otro país de manera temporal debe ser devuelta y si el plazo de devolución se vence no implica una sanción; siempre y cuando se presente una prórroga al agente aduanal o apoderado aduanal antes de que venza el plazo de lo contrario se convierten en definitivas.

En el segundo caso, éste programa fue erradicado del actual sistema aduanero y solo se permite a empresas con Registro de Industria Maquiladora (RECIME) o de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

- El registro del despacho de mercancías de las empresas, da derecho a los importadores de evitar las sanciones que se establecen en la ley aduanera cuando se presentan evasiones y omisiones de impuestos en la estipulación de las mercancías descritas por el importador al agente aduanal o apoderado aduanal. Además libera al agente aduanal de la responsabilidad mientras se obtiene una reducción de tiempo en el reconocimiento previo o verificación ocular previo.
- En este conjunto de programas también están las empresas RECIME que son aquellas que cuentan con registro suscrito ante las SECOFI de empresas comercializadoras de insumos para la industria maquiladora de exportación; las empresas ECEX son de servicio de comercio exterior que buscan colocar productos mexicanos en el extranjero y productos extranjeros en México.

A estas empresas se les permite expedir constancias de exportación para obtener los productos que van a comercializar en el extranjero con IVA tasa cero. Existen dos tipos de empresas ECEX, las consolidadoras y las promotoras; su diferencia radica en su tamaño en cuanto a la cantidad de financiamiento que puedan recibir.

- La elaboración, transformación y reparación en recintos fiscalizados.- Tiene el objeto de facilitar la exportación de la mano de obra mexicana (art. 135 de la ley aduanera); éste programa permite transformar, reparar o elaborar mercancías en el interior de las aduanas, es una especie de empresa maquiladora sin necesidad de contar con registros que los acredite como tal. Consiste concretamente en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales, en dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser en este sentido las mercancías no pueden salir. Por consiguiente las mermas no causan intereses.

2.2.2.4. Importancia de los actores legales autorizados en el despacho aduanero.

Todo el desarrollo comercial que ha proyectado México se mueve por cada uno de los sujetos encargados de cada función, de aquí parte la importancia de los actores legales autorizados en el comercio, ya que la eficiencia, rapidez y desarrollo de cada una de las modificaciones hechas por el gobierno al sistema aduanero mexicano depende de ellos.

Fisicamente en el despacho de mercancías intervienen; la SHCP, la aduana y los prestadores de servicios del despacho aduanero; de estos la SHCP y la aduana son regidos legalmente en todas sus funciones, mismo que permite su modificación constante según las necesidades de competencia; inclusive el mismo sistema provisional al personal de los elementos de trabajo indispensables; capacidades para desempeñar sus funciones y mantenerse en ellas sin ser desplazados o sustituidos por otros, a pesar de eso basan su función en las leyes.

Estos actores legales son primordialmente *agentes aduanales* y *apoderados aduanales*; el primero es la persona física autorizada por la SHCP para promover por cuenta ajena los despachos de mercancías hacia el exterior, para ello cuentan con una especie de patente otorgada por la SHCP. El segundo, es la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la secretaría; esta persona física promoverá el despacho ante una sola aduana en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquel.

Ambos son los que permiten el cumplimiento de los compromisos contraídos por las entidades mexicanas en materia de comercio internacional.

La alta ante la SHCP de estos prestadores servicios resulta un tramite complicado considerando las implicaciones derivadas de la actualidad de comercio exterior, este mecanismo es de extrema rigurosidad, basta con recordar que su función exige el dominio de leyes, acuerdos, tratados que el país genera. Con base en esto el prestador del servicio aduanero es sometido a exámenes minuciosos para que se la pueda otorgar la patente; sin embargo, la capacitación de estas habilidades así como su experiencia depende de su propia iniciativa y es que el prestador de servicio no puede basar su trabajo en improvisaciones.

Con respecto a la fiscalización, la aduana recaba la información, la administración local de auditoría fiscal ejerce actos de comprobación, la administración local jurídica de Ingresos hace en ocasiones de abogado de Hacienda, ante quien se presentan consultas y alegatos. Esta fiscalización se aplica a los sujetos receptores del comercio exterior y a los involucrados en sus actos designados como responsables solidarios, los cuales están formalmente contemplados en el artículo 153 de la ley aduanera y son:

- a) Los mandatarios que son los representantes que nombra el agente aduanal para auxiliario en sus funciones por las diversas aduanas donde tenga oficinas establecidas
- b) Los agentes aduanales, por los despachos aduaneros en que intervengan personalmente o por conducto de sus empleados.

- c) Los transportistas o conductores de los vehículos cuando no cuenten con la documentación que acredite la estancia legal en el país de las mercancías que transporten
- d) Las personas que envían mercancías de la franja o región fronteriza al resto del país.
- e) Las personas que vendan mercancías de importación o exportación.
- f) Los almacenes generales de depósito o el titular del local destinado a exposiciones internacionales.

Como receptores de la normatividad aduanera están:

- a) Los importadores que son las personas físicas o morales, de la iniciativa privada, entidades gubernamentales o instituciones con fines altruistas, etc.; todo sujeto que a su nombre promueva la importación de mercancías o que solidariamente introduzca mercancías al territorio nacional por lugares autorizados y bajo las normas legales.
- b) Los exportadores: Personas físicas o morales, de la iniciativa privada, entidades gubernamentales o instituciones con fines altruistas, etc., todo sujeto que a su nombre promueva la exportación de mercancías o que indirectamente exporte mercancías al extranjero por los lugares autorizados y cumpla con los requisitos establecidos en las diversas leyes y ordenamientos legales existentes.
- c) Los transportistas.- Son actores portadores de las mercancías sujetas al comercio exterior, desde la salida de la mercancía en origen, el traslado en territorio nacional hasta el destino último de los bienes
- d) El agente aduanal y apoderado aduanal.- Esta regulado en sus actividades por los ordenamientos legales en la materia y es ilimitadamente responsable solidario en las actividades de comercio exterior por los despachos (solidario en las actividades de comercio exterior por los despachos) encargados por sus clientes. En este concepto el artículo 41 de la ley aduanera, establece que los agentes y apoderados aduanales son representantes legales de los importadores y exportadores en casos como:
 - Por actos de despacho de mercancías, siempre que lo celebre dentro del recinto fiscal
 - Por las notificaciones que se deriven del despacho aduanero de las mercancías.
 - Cuando se trate del acto o del escrito denominado Procedimiento Administrativo en materia aduanera.
- e) El sector financiero aduanero: Son todas las sociedades mercantiles que se forman en base a las leyes bancarias y que se vinculan con la actividad aduanera, como bancos, aseguradoras, almacenadoras, afianzadoras, casas de cambio y casas de bolsa.
- f) Los concesionarios de servicios aduanales.- Por la privatización de la actividad aduanera, se otorgan estos servicios a la iniciativa privada mediante licitación pública.

Una de las situaciones donde el agente aduanal manifiesta su importancia, es cuando las autoridades aduaneras realizan la revisión domiciliaria marcada en el artículo 146 de la ley aduanera, ya que es muy importante que el importador mantenga registros exactos de sus importaciones y que contraten los servicios de agentes aduanales calificados, quien es el profesional que puede orientar adecuadamente a los sujetos receptores de la legislación aduanal.

De acuerdo al art. 5 de la ley aduanera, quienes importen mercancías deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

1. Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.
2. Obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías; para efectos de preferencias arancelarias marcando del país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras
3. Entregar el agente o apoderado aduanal que promueva el despacho de las mercancías, una manifestación por escrito y bajo protesta de decir verdad con los elementos que en los términos de esta ley permitan determinar el valor en aduana de las mercancías. El importador deberá conservar copia de dicha manifestación.
4. Estar inscritos en el padrón de importadores.

La función del agente aduanal en base a la ley también se ha modificado, uno de estos casos es en el Registro del Despacho de mercancías de las empresas publicado en 20 de julio de 1992; para esto se puede presentar solicitud de inscripción dentro de cualquier mes del año con vencimiento en el mes de mayo siguiente a la fecha de registro. Este registro favorece al agente aduanal de la responsabilidad, corriendo éste a cargo del importador; es decir que las declaraciones son aceptadas basados en la información de sus proveedores (art 98 de la ley aduanera). Así el importador verifica y asume como ciertos los datos sobre las mercancías que le proporcione su proveedor, necesarios para elaborar el pedimento correspondiente, mismos que deberá manifestar el agente o apoderado aduanal que realice el despacho; el agente aduanal queda liberado de responsabilidad cuando halla acentado fielmente el pedimento y conserve a disposición de las autoridades el documento que pruebe el hecho. En caso de omisiones se exigirá el pago y de sus accesorios sin aplicar sanciones. Así el importador deberá pagar las contribuciones que resulten a su cargo y las que se hallan omitido y podrá hacerlo espontáneamente.

3. EL AGENTE ADUANAL MEXICANO FRENTE A LAS NUEVAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR SURGIDAS DESDE 1994 – 1999.

El Agente Aduanal es uno de los actores más importantes de las operaciones de comercio exterior, debido a que su función es; ser el medio de enlace entre las autoridades que supervisan que todo trámite se realice conforme a la ley y los interesados en importar o exportar algún producto por la aduana mexicana, en otras palabras es un representante legal autorizado por la SHCP. Esta representación se ha dado por las varias modificaciones que ha recibido su función tanto directa como indirectamente; es decir, unas a sus responsabilidades como persona física y otras por los trámites y procedimientos de comercio exterior.

Las reformas anteriores han buscado "*facilitar el comercio*", y su desempeño implica cambios en todo los procedimientos que antes eran tradicionales y engorrosos; ahora han simplificado en gran medida la forma de hacerlo, esta nueva forma de comercio permite ahorrar principalmente tiempo, transformándose para las empresas en dinero; sin embargo, la función del agente aduanal caracterizada por la corrupción crea "desconfianza" en sus clientes sobre sus servicios, el respeto a su función y su respectiva credibilidad; inclusive de aquellos que le otorgaron la autoridad que tiene

En este capítulo se expresa las limitaciones, tropiezos, complicaciones y retos que vive el agente aduanal en el cumplimiento de su labor actualmente, para hacer frente a las operaciones de comercio exterior y algunas soluciones o propuestas que puede emplear en su defensa. El tiempo tomado a consideración es de 1994 a 1999, periodo que marca la transición en las leyes con respecto al agente aduanal, y en las que él mismo debe conocerlas (en su totalidad con las frecuentes modificaciones), acatarlas y darles seguimiento, por si fuera poco debe atender su propia capacitación y su propio desarrollo; dentro de esta temática existen también algunas contradicciones o lagunas que ponen en desequilibrio al Agente Aduanal (A. A) como es el caso de que aún siendo designado por la autoridad como el representante legal para realizar las funciones correspondientes al despacho aduanal y promotor fiscal, no dirige su actualización, este punto resulta de vital importancia para que el objetivo planteado por la misma autoridad sea satisfactorio en su resultado y no confuso, laborioso y castigado para el agente aduanal.

3.1 FUNCIÓN TRADICIONAL DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO Y SUS REFORMAS A PARTIR DE 1994.

Para entender la real importancia del agente aduanal en el comercio exterior y la magnitud de su reto es necesario saber ¿Cuál ha sido la función que ha realizado y su importancia en el comercio exterior?. A la figura del agente aduanal no se la ha prestado la atención adecuada, especialmente en tiempos del mercado cautivo donde todo giraba alrededor de la corrupción y los tardados trámites de comercio exterior; ahora esa atención se da en medida de la comprensión de su función y actual responsabilidad.

La diferencia entre el antes y el ahora en la función del agente aduanal empieza en comprender el cambio que le han dado las leyes:

FUNCIÓN TRADICIONAL DEL A.A.

- Principalmente se ha caracterizado por "dificultad y corrupción" debido a que los métodos para realizar una operación del comercio exterior eran obsoletos, con trabas y lentos; misma razón por la cual importar y exportar resultaba muy poco atractivo y los que se veían en esa necesidad buscaban sacar las mercancías lo más pronto posible y como fuera o recoger la mercancía de igual manera. Así el agente aduanal tenía en la necesidad de ingeniárselas para lograrlo, conduciéndolo a la corrupción.
- La función del agente aduanal radicaba en ser tramitador, es decir conseguir los trámites necesarios para las operaciones de comercio exterior, perdiendo tiempo valioso.
- Desde antes de 1991 su función correspondía a una tarifa autorizada del .45% más iva.

FUNCIÓN ACTUAL DEL A.A.

- Se caracteriza por un proceso de "simplificación aduanera", que fomenta la legalidad y disminuye la corrupción, con un mejor servicio, y con menos prohibiciones tanto para los importadores y exportadores como para la función del agente aduanal. El proceso de exportación e importación resulta más atractivo para sus usuarios y solo es necesario cumplir con los requisitos solicitados por la ley, mismos que también han disminuido
- La función del agente aduanal no es solo ser tramitador en la obtención de documentos en las operaciones de comercio exterior, es el representante legal del importador o/y exportador ante la SHCP, aún después de terminada la operación solicitada e inclusive durante años (aprox. 5). Contribuye en la reducción de tiempo y costos entre otras funciones.
- Debido a las modificaciones, responsabilidades y objetivos de competencia, en la actualidad el agente aduanal puede cobrar lo que su cliente esté dispuesto a pagar de acuerdo al criterio o calidad de sus servicios.

- Dentro de sus funciones de tramitador, debía realizar los pedimentos a máquina de escribir y con un número considerable de copias, además los documentos no contaban con un formato generalizado para esa función.
- El agente aduanal debía pasar por revisión todos los pedimentos de importación y exportación.
- Ahora existen formatos establecidos para cada trámite, y el sistema es computarizado, inclusive la firma es autógrafa. Esto permite mayor seguridad para el agente aduanal y para la SHCP a la hora de contabilizar los impuestos.
- Los procesos de revisión de mercancías son menos supervisados; a través de un semáforo fiscal que aleatoriamente selecciona los pedimentos sujetos a revisión de los cuales son revisados un 10% del total de los pedimentos.

El esquema anterior resalta parte de la importante función del agente aduanal, es decir es parte promotora del comercio exterior al laborar con un sistema más simplificado; contribuye con importadores y exportadores como su representante legal, le ahorra tiempo y si realiza su función correctamente también costos. Estas y más funciones son una gran responsabilidad especialmente al momento de interpretar la ley y aplicarla, ya que por sus lagunas puede ser manipulada. Es por éstas razones que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público solicita como requisitos para ser agente aduanal:

- ▣ Ser mexicano por nacimiento en pleno ejercicio de sus derechos como se marca en el art. 32 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos
- ▣ No haber sido condenado por delito doloso.
- ▣ Exhibir constancia de su inscripción en el RFC.
- ▣ No haber sufrido la cancelación de la patente (si ya fue agente aduanal).
- ▣ Gozar de buena reputación.
- ▣ No ser servidor público, excepto cargos de elección popular, ni militar en servicio activo.
- ▣ No tener parentesco alguno con el administrador de la aduana en la que solicita la adscripción de la patente
- ▣ Tener título profesional o su equivalente
- ▣ Mantener vigente una fianza de 250,000.
- ▣ Tener experiencia en materia aduanera, mayor de tres años.
- ▣ Tener capacidad legal con arreglo al código de comercio.⁶³

⁶³ Lex de Aduanas. Op. Cit. art. 159.

Una vez cumplidos los anteriores requisitos, presenta examen de conocimientos y psicométricos. El primero es un apartado sobre conocimientos técnicos de la legislación aduanera, clasificación arancelaria y otras leyes y disposiciones reglamentarias; el segundo es un apartado sobre su perfil psicológico que le permita saber a la autoridad sobre su integridad mental y su capacidad de mentir y engañar a través del polígrafo. El examen se realizará en la Cd. De México ante la SHCP y representante de la Secretaría y dirección de aduanas. Los aspirantes deberán presentar solicitud por conducto de la aduana ante la cual pretendan actuar; o por excepción ante la SHCP o la Dirección General de Aduanas. Ésta se presentará por duplicado agregando los documentos originales que comprueben la ciudadanía mexicana, así como una copia de cada documento. Al recibir los documentos se revisarán y comprobarán todos los requisitos, una vez correcta se publicará un aviso en los tableros de la oficina aduanera durante 5 días consecutivos, para que el público pueda hacer ante la misma oficina y por escrito las objeciones que tengan efecto, en caso de existir.

Después la Dirección General de Aduanas revisará los documentos y notificará a la SHCP para que se designen los representantes que harán el examen, también notificará al interesado la hora, día y el lugar del examen. Si el examen es aprobado se avisará a la SHCP para que resuelva si se da o no la patente, por último pondrá en conocimiento del interesado y de la aduana correspondiente la resolución, a lo cual en caso de ser negativo no cabe recurso alguno.

Si la resolución es favorable se comunicará a la tesorería de la federación con el objeto de que ante ella sea otorgada la garantía correspondiente, así la dirección de aduanas procederá a expedir la patente de acuerdo con el modelo 127 y a publicar por una sola vez el aviso respectivo en el Diario Oficial.

En dicha patente se anotará la aduana a la cual el interesado estará descrito, el cual solamente actuará ante ellas y sus secciones aduaneras⁶⁴

Con éstos acreditados, será la *persona física autorizada mediante una patente por la SHCP para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos por la ley aduanera*. Esta patente es intransferible.

⁶⁴ Reyes Diaz Leal, Eduardo. Reformas Aduanales 1999: Universidad de Asuntos Internacionales. Pp. 147 – 148.

Actualmente el agente aduanal puede contar con la "patente nacional" y crear sociedades mercantiles (lo único que se pide es que no sean con acciones al portador) o pueden trabajar para ciertos productos o sectores industriales o comerciales, de esta manera puede especializar su función.

A partir de este momento sus principales funciones son la clasificación de las mercancías y el requisitado de documentos oficiales, presentándolos a la autoridad una vez pagados los impuestos que correspondan.⁶⁵

En caso de importaciones se requiere contar con un padrón o registro ante las aduanas, el cual se obtiene en la SHCP en el mes de diciembre y tiene una vigencia de un año. Los requisitos para realizar las importaciones son:

- ▣ Factura comercial.
- ▣ Declaración del valor en aduanas que sirve para determinar la base del impuesto respectivo.
- ▣ El documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque marítimo, etc.)
- ▣ Los permisos de importación, certificados fitosanitarios, etc
- ▣ Certificado de origen

Con esto, el agente aduanal procederá a clasificar arancelariamente las mercancías para así poder determinar el impuesto que deberán pagar; también es necesario realizar un reconocimiento previo y físico de las mercancías para constatar que lo declarado en factura corresponde al embarque

Los impuestos que se pagan corresponden a:

- ▣ Impuesto ad valorem, son los impuestos por importación (o exportación si fuera el caso) Las tarifas son de 0, 5, 10, 15, y 20% gravables sobre el costo total de las mercancías, (excepto exportaciones que es de 0%)
- ▣ Derecho de uso de aduana: este es cobrado por realizar el despacho aduanal. Cobrándose para las importaciones definitivas el 8% sobre el total de las mercancías, para importaciones temporales la tasa equivalente a 75 US.
- ▣ El IVA de impuestos y derechos.
- ▣ Otros impuestos, si es el caso, impuestos compensatorios, importaciones especiales sobre producción y servicio de producción como licores, vinos y cigarrillos, e importaciones sobre automóviles nuevos.

⁶⁵ Reyes Díaz Leal, Eduardo, Op. Cit. Pp. 170 – 172.

Determinados los impuestos se deberá formular el pedimento aduanal oficial (ó declaración fiscal) para importar.

Con la documentación correspondiente el agente aduanal presenta el pago de los impuestos o derechos y pasará ante el mecanismo de selección aleatoria que determina si se practicará revisión o no. Si el resultado es desaduanamiento libre o luz verde las mercancías se podrán recoger en el almacén y se entregarán al interesado sin que deban revisarse, únicamente a la salida de la aduna la policía fiscal cotejará los papeles con el embarque y ratificará que se haya cumplido con todos los procedimientos. Si la luz es roja, la autoridad aduanera seleccionará al vista aduanal que revisará la mercancía y documentos del embarque para luego desaduanar la mercancía.

En este proceso existen claves de registro que permiten mayor eficiencia y dinamismo a la hora de su revisión, entre las más comunes están:

CLAVE	TITULO
A1	<i>Importaciones y exportaciones definitivas.</i>
	Importaciones y exportaciones definitivas.
D1	Sustitución de importaciones definitivas.
K1	Retorno de exportaciones definitivas y desistimiento.
J1	<i>Importaciones temporales con programa PITEX.</i>
	Retorno al extranjero de mercancías elaboradas, transformadas o reparadas por parte de maquiladoras.
BM	<i>Importación y exportación temporal para retomar en su mismo estado.</i>
	Exportación temporal de mercancía para su elaboración o reparación.

Fuente: Reyes Díaz Leal Eduardo, Reformas Aduanales.

En el proceso de exportación el agente aduanal realiza el despacho aduanal (despacho de mercancías), iniciando con la formulación del pedimento de exportación y clasificación de las mercancías arancelariamente; finalmente se emite la factura fiscal, mejor conocido como cuenta de gastos; en ellos se marcan los egresos que ocasionó el movimiento, tanto los que hiciera por cuenta del cliente como los que él factura como servicios complementarios, llamadas de larga distancia, honorarios por sus servicios, etc. Es importante marcar que el Agente aduanal debe facturar como persona física a menos que cuente con autorización de patente nacional y recordar que los honorarios serán de acuerdo a lo previamente establecido.

El agente aduanal es igualmente responsable que al representar a un importador o a un exportador, con respecto a la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, ejerciendo los siguientes servicios como señala el artículo 54 de la ley aduanera: determinación del régimen aduanero de las mercancías, su correcta clasificación arancelaria, su cumplimiento regulaciones y restricciones no arancelarias. Por el contrario no será responsable de los pagos de las diferencias de contribuciones, cuotas compensatorias, multas y recargos que se determinen, así como por el incumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, si éstos provienen de la inexactitud o falsedad de los datos y documentos que el contribuyente le hubiera proporcionado al citado agente aduanal, siempre que éste último no hubiera podido conocer dicha incongruencia al examinar las mercancías, por no ser apreciable a la vista y por requerir para su identificación de análisis químico, o de análisis de laboratorio.

Sea importación o exportación el agente aduanal debe cumplir los requisitos del artículo 160 que son:

- I. Haber efectuado el despacho por cuenta de un mínimo de cinco personas que realicen actividades empresariales en el mes anterior del que se trate, en caso contrario su patente puede entrar en suspensión. Este requisito es por los primeros 24 meses en que opere como agente aduanal.
- II. Proporcionar a las autoridades aduaneras, en forma y periodicidad que éstas determinen, la información estadística de los pedimentos que formule, grabada en un medio magnético.
- III. Residir y mantener su oficina principal en el lugar de su adscripción para la atención de los asuntos propios de su actividad.
- IV. Manifiestar a las autoridades aduaneras el domicilio de su oficina para oír y recibir notificaciones en la circunscripción de la aduana de su adscripción.
- V. Ocuparse personal y habitualmente de las actividades propias de su función, como mínimo debe firmar 35% y no suspenderlas en caso alguno, excepto cuando lo ordene la Secretaría o cuando haya obtenido la autorización de suspensión voluntaria.
- VI. Dar a conocer a la aduana en que actúe, los nombres de los empleados o dependientes autorizados para auxiliario en los trámites de todos los actos del despacho, así como los nombres de los mandatarios que lo representen al promover y tramitar el despacho. El agente aduanal será ilimitadamente responsable por los actos de sus empleados o dependientes autorizados y de sus mandatarios.
- VII. Realizar los actos que le correspondan conforme a esta ley en el despacho de las mercancías, empleando el sistema electrónico y el número confidencial personal que le asigne la Secretaría.

- VIII. Contar con el equipo necesario para promover el despacho electrónico, conforme a las reglas que emita la Secretaría y utilizarlo en las actividades propias de su función.
- IX. Ocuparse por lo menos del 15% de las operaciones de importación y exportación con valor que no rebase al que, mediante reglas determine la Secretaría.
- X. Utilizar los candados oficiales en los vehículos y contenedores que transporten las mercancías cuyo despacho promueva, de conformidad con lo que establezca la Secretaría mediante reglas, así como evitar que los candados fiscales que adquiera de los importadores o fabricantes autorizados, se utilicen en contenedores o vehículos que transporten mercancías cuyo despacho no hubiere promovido.

La inobservancia en las fracciones I, V, IX, Y X inhabilita al agente aduanal hasta por un mes, el resto lo inhabilita hasta que se cumpla con el requisito correspondiente. Éstas no son las únicas causas por las que el agente aduanal puede ser suspendido, también las causales en el artículo 164 fracciones I, IV, V y VIII, en éstas el afectado solo podrá concluir las operaciones ya iniciadas (Tabla 1).

Tan amplias son las funciones del agente aduanal como sus suspensiones, sin embargo los castigos que sufre este servidor no son solo suspensiones, también pueden ser cancelaciones, estas se estipulan en el artículo 165 de la ley aduanera; las principales o más graves son que declare con inexactitud algún dato en el pedimento o factura si se trata de operaciones con pedimento consolidado; si se trata de mercancía prohibida; si los datos del pedimento son de alguna persona que no solicito la operación o resulten falsos o inexistentes; si se retribuye de forma indirecta o directa a un agente aduanal suspendido en el ejercicio de sus funciones o a alguna persona moral de la que éste sea socio por la transferencia de clientes, así mismo por recibir pagos de un agente aduanal suspendido; por realizar trámites relacionados con la importación o exportación de mercancías propiedad de distintas personas del agente aduanal suspendido; ser condenado por sentencia definitiva por haber participado en la comisión de delitos fiscales o de otros delitos que ameriten pena corporal; si se permite que un tercero (cualquiera) actúe al amparo de su patente; si se carece por tercera ocasión de bienes suficientes para cubrir créditos fiscales que hayan quedado firmes y que para su cobro se haya seguido el procedimiento administrativo de ejecución en los cinco años anteriores. Existe también cancelación cuando el agente aduanal renuncie a su patente, por muerte del beneficiario o cuando deje de sustentar el examen de eficiencia de la SHCP o no lo apruebe

Tabla 1.

MOTIVO DE LA SUSPENSIÓN	PLAZO DE LA SUSPENSIÓN
Encontrarse sujeto a un procedimiento penal por haber participado en la comisión de delitos fiscales o privado de su libertad cuando esté sujeto a un procedimiento penal por la comisión de otro delito que amerite pena corporal.	El tiempo que el agente aduanal esté sujeto al procedimiento penal.
Dejar de cumplir con el encargo que se le hubiere conferido, incluyendo transferir o endosar documentos a su consignación, sin autorización escrita de su mandante, salvo en el caso de corresponsalias entre agentes aduanales.	Hasta 90 días
Intervenir en algún despacho sin autorización de quien legítimamente pueda otorgarlo	Hasta 90 días
Estar sujeto a un procedimiento de cancelación.	Hasta que se dicte resolución.
Asumir cargos referentes al art.53 (cargos públicos) salvo que haya obtenido con anterioridad la autorización de suspensión de actividades.	Hasta 90 días.
Declarar con inexactitud en el pedimento siempre que resulte lesionado el interés fiscal y no sea aplicables las causales de cancelación.	Hasta 90 días
Declarar con inexactitud en regímenes aduaneros temporales, de depósito fiscal y de tránsito de mercancías.	Hasta 90 días
Carecer por primera y segunda ocasión de bienes suficientes para cubrir créditos que hayan quedado firmes, y que para su cobro se haya seguido el procedimiento administrativo de ejecución	Durante el tiempo que subsista la causa de motivo.

Con todas estas reglamentaciones en las funciones del agente aduanal, podemos decir de manera general que sus funciones y obligaciones son:

- ⌘ Tener una oficina dentro del mismo lugar en que actúe, para el despacho de sus negocios y mantener oficinas en las ciudades de mayor concentración industrial y comercial, para la mejor atención a sus mandantes.
- ⌘ Manifestar por escrito, además, la dirección de la oficina donde trabaja personalmente y en su oportunidad comunicar el cambio que haga al respecto.
- ⌘ Llevar un libro de registro de todas las operaciones, ya sea que gestionen personalmente o por conducto de sus dependencias. Los asientos en este libro no deberán tener un atraso mayor de tres días, además de conservarlos en su oficina, cuando menos por cinco años anteriores, así como los documentos que comprueben la legalidad de las operaciones como: la copia de la factura comercial, el conocimiento de embarque o guía revalidados en su caso, los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias, la comprobación de origen y de la procedencia de las mercancías cuando corresponda, la manifestación del valor, el documento en que conste la garantía a que se refiere el inciso e), fracción I del artículo 36 de esta ley, cuando se trate de mercancías con precio estimado establecido por la secretaría, el documento que compruebe el encargo que se le hubiera conferido para realizar el despacho de mercancías.
- ⌘ Ocuparse personalmente en forma habitual en las actividades propias de su cargo, ya sea ante la aduana de su adscripción o en sus oficinas.
- ⌘ Despachar aduanalmente por cuenta y orden de su mandante, el importador o exportador correspondiente, la encomienda que le hagan.
- ⌘ Recibir y revisar la documentación que le proporcionan sus clientes.
- ⌘ Localizar las mercancías y efectos para revalidar el conocimiento y reconocer la mercancía.
- ⌘ Estudiar las sugerencias de sus clientes, para formular la declaración correspondiente, a fin de que se apliquen correctamente los aranceles.
- ⌘ En representación de los importadores y exportadores, intervenir ante las agrupaciones maniobristas que trabajan en las zonas federales de las aduanas, estaciones de los ferrocarriles, recintos portuarios, etc. Así mismo intervenir como representante de los usuarios, ante los concesionarios de autotransportes de carga de camiones federales.
- ⌘ Promover y tramitar, por medio de personal especializado, las operaciones aduanales y los servicios auxiliares que requieren el comercio exterior y el tráfico internacional.

- ▣ Comparecer y declarar ante las autoridades del ramo, respecto de los asuntos que haya manejado y no podrán excusarse de hacerlo. El agente aduanal que faltare a la verdad, al ser interrogado por alguna autoridad del ramo, no obstante haber otorgado la protesta legal y haber sido apercibido de la pena en que pueda incurrir por falso testimonio, será castigado judicialmente con dos meses o dos años de prisión y multa de diez mil pesos.
- ▣ Someterse a los exámenes de eficiencia que periódicamente determine la Secretaría de Hacienda y mantenerse al día en relación con los adelantos técnico – científicos para el mejor desempeño de sus funciones, a fin de atender convenientemente las necesidades cambiantes de los factores agrícolas, comerciales, industriales, etc.
- ▣ Expedir directamente o a través de la sociedad que explote la patente, las cuentas de gastos correspondientes a cada una de las operaciones en que intervengan.

La función del agente aduanal cobra mayor importancia al ser respaldado por la ley cuando establece que "...deberá realizarse la exportación e importación de mercancías por conducto de un agente aduanal... ante la aduana mexicana...", para llevar a cabo esto debe contar con una tarjeta inteligente para el registro de los pedimentos que tengan a su cargo y con la cual deben realizar la tramitación de los documentos de exportación o importación de los cuales debe realizar de forma personal el 35% del total de los pedimentos, el resto puede ser firmado por sus apoderados o mandatarios; antes era el 25%. También se anexa una infracción a la falta de firma autógrafa sancionándola con \$1000.00 por pedimento, antes existía la obligación pero no la sanción, (art. 160, 184 fracc. XI y 185 fracc. X de la ley aduanera).⁶⁶

Esta reforma tiene como propósito obligar a los agentes aduanales a atender en forma personal las actividades de agencias autorizadas, cuando su patente sea nacional ya que existe la imposibilidad material de atenderlas, y con esto impulsar al agente aduanal a que se especialice. Esto no quiere decir que la ley le prohíba trabajar por muchas aduanas, por el contrario la ley le autoriza contar con representantes o apoderados acreditados estos según la reforma de agosto de 1999 solo podrán ser mandatarios autorizados y acreditados los cuales deberán presentar y aprobar exámenes psicológicos y técnicos que les califiquen como "aprobados" para las labores aduanales (art. 159 – 162), se busca garantizar que los mandatarios tengan los mismos conocimientos que el agente aduanal para hacer más preciso el cumplimiento de las legislaciones aduaneras. Estos mandatarios son solidarios en la responsabilidad con los agentes aduanales, es decir, en los impuestos y sancionando que implique un despacho (art. 53 de la ley aduanera).

⁶⁶ Reyes Días Leal, Eduardo: Op. Cit. Pp 81 – 87.

La ley, la complejidad de la misma y las propias responsabilidades que el comercio implican hacen no solo obligatoria sino también necesaria la contratación del agente aduanal, para dar mayor certeza a la interpretación y aplicación de la ley, sin embargo esto no es suficiente. Actualmente el agente aduanal se ha enfrentado a una serie de situaciones y prestadores que han representado una competencia para él:

- Desde el inicio de la apertura comercial el agente aduanal se ha visto en fuertes presiones por parte de la autoridad, al hacerlo responsable solidario por acciones lejos de su ámbito, especialmente en actos como la fiscalización y la inversión privada; en referencia a la primera de éstas, la autoridad aduanera comprendió que es más fácil detectar a un contrabandista por sus registros contables que por sus aduanas; por lo que traspasó las funciones de la Dirección General de Aduanas a la Administración General de Auditoría Fiscal, la cual se encarga de hacer auditoría los 365 días del año al contribuyente sobre sus operaciones de comercio exterior hasta ese momento; así el agente aduanal puede ser suspendido e inclusive cancelado si no ejerce una acción totalmente responsable a la par del contribuyente (concentrizándolo) Con esta norma y el procedimiento iniciado con la CADEPA (Captura Descentralizada del Pedimento Aduanal 1989) la información de las operaciones se proporciona en diskettes y la envían periódicamente a la dirección de informática, contabilidad y glosa central, lo que obliga al agente aduanal a modernizar su equipo de cómputo para poder implementar el nuevo sistema.

Este sistema (SAAI) detecta irregularidades que se hubieran convertido en multas, además acorta el tiempo de despacho por la posibilidad, las validaciones y pago de los pedimentos vía módem desde la oficina de las agencias aduanales

Aparte de la concienciación fiscal y la modernización tecnológica el agente aduanal se convierte en verificador cuando debe asegurarse que los datos del importador o exportador sean correctos como por ejemplo: en la alta del registro de importadores ya que en ocasiones el sistema acepta registros no dados de alta y de no hacerlo incurriría en una multa

También facilita la función del agente aduanal la autodeclaración que permite al importador determinar y pagar sus impuestos antes del despacho de las mercancías por conducto de éste siendo solo responsable de que sé de cumplimiento a las restricciones y regulaciones no arancelarias, y siendo solidario del importador o exportador durante el reconocimiento aduanero; por eso el agente aduanal ha puesto mayor énfasis en los detalles de los pedimentos siendo más cuidadoso puesto que a menos revisión hay más confianza y más estricta es la autoridad.

Con esto el agente aduanal empieza a adquirir equipo de fabricación de etiquetas y equipos de microfilmación para llevar un control de los oficios de exportación de NOM's de sus clientes. También da capacitación a su personal para poder rebatir a la autoridad, en su caso, durante los actos de reconocimiento.

Sin embargo, la inevitable manifestación de lagunas que aún tiene la ley han provocado más reformas presionando la función del agente aduanal como si fuera el único responsable de que las cosas no salgan como esperaban las autoridades o siendo directamente responsable de las acciones de los importadores y exportadores. Por ejemplo, se les ha hecho responsables de los certificados de origen y el valor de las mercancías, cuando es el importador o exportador el encargado y responsable de proporcionar los datos correctos para realizar ese trámite. Esta presión llega a que se suspenda al agente aduanal e inclusive sea cancelada su patente. Obviamente situaciones como esta orillan al agente aduanal a ser exigente con sus clientes para evitarlo; en respuesta el cliente rehuye a un servidor tan eficiente considerándolo molesto y fatoso o porque normalmente si trabaja con honestidad y eficiencia se cotiza más caro que uno que no lo es, y el cliente busca ahorrar costos. Generalmente esto se da por no valorar la función del agente aduanal, sin darse cuenta que al protegerse a si mismo el agente aduanal lo protege a él (cliente) también especialmente al momento de las auditorías; de lo contrario las repercusiones son peores que gastar un poco más y hacerlo bien.

Ante esto el agente aduanal busca capacitarse más en la ley y en el comercio, especializándose en algunas áreas para detectar las características del producto y sus procedimientos, reconociendo cuales son los autorizados para el certificado de origen; en otras palabras poder detectar irregularidades.

Con estos cambios el agente aduanal se ha modernizado (tecnológicamente), se ha convertido en verificador, ha sido cuidadoso, exigente, eficiente y honesto, además de capacitarse y especializarse, con la única intención de desempeñar de mejor manera su función. Una función delegada y autorizada por la autoridad, convirtiéndose en un recaudador "gratuito", a lo que es más transparente para la autoridad; un ejemplo de esto es que se eliminó el vista aduanal estableciendo la función de los reconocedores aduanales, que son más preparados. De la función del vista aduanal en lo que se refiere a la clasificación aduanera y prestación de las regulaciones y restricciones no arancelarias se responsabiliza al agente aduanal quedando el reconocedor aduanal con la función de comprobación de la descripción, cantidad e identificación se hayan manifestado apropiadamente, así el agente aduanal es un recaudador confiable por pena de que su patente sea cancelada.

Sin embargo existe un desconocimiento sobre la función del agente aduanal que le resta importancia y validez como tal. Esto se refiere a que se cree al agente aduanal el corrupto, el delincuente que fomenta y tolera la entrada ilegal de mercancías cuando en realidad son los contrabandistas "especializados" en su trabajo los que no cometen errores en el despacho de mercancías los que buscan la forma de internar mercancías ilegales al país, esto no quiere decir que no haya agentes aduanales corruptos, si hay pero la mayoría es personal que se dedica más a tramitar que a la corrupción, incluyendo personal de aduanas. Es la autoridad de la aduana con la SHCP quienes buscan contrabando, incrementando papeleo, las revisiones etc, sin pensar que las exportaciones están compuestas de productos originarios y no originarios del país, por lo que cualquier medida que afecte a las importaciones, afecta a las exportaciones y sin salida dificulta la función del agente aduanal.

La realidad es que la aduana se creó para fomentar y estimular el crecimiento del comercio exterior a través de una simplificación administrativa y económica real, basada en la confianza a los contribuyentes. Esta aduana tiene su punto medular en la intervención del agente aduanal quien representa al contribuyente al presentar y firmar la declaración aduanera y al estado mexicano al ser quien exige y certifica el cumplimiento documental y fiscal de los importadores y exportadores.

Los agentes aduanales son las instituciones más confusas de la legislación aduanera; por una parte se les dota de grandes facultades para precisar la tributación y documentación que cualquier embarque debe cumplir, pero por otra, se les trata como los verdaderos enemigos y hasta delincuentes de las aduanas y casi nunca se les considera para la formación de las leyes, sus reglamentos y las disposiciones generales de aplicación nominal, aún cuando ellos tienen en sus hombros la mayor parte de la experiencia de los importadores y exportadores del país y no mantienen regularmente, intereses creados más que el de sostener lo que es su actividad principal y patrimonial.⁶⁷

Si fue en su momento el Congreso de la Unión y el Ejecutivo Federal los que decidieron delegar buena parte de sus funciones revisoras y gestoras en los agentes aduanales como un medio sólido para lograr el entendimiento con los clientes de las aduanas, si se confió en él y se concientizó en la importancia de la calidad del servidor "agente aduanal" y además él mismo demostró su integridad al haber obtenido una patente aduanera ¿porque la ley marca tantas repercusiones a su labor?

⁶⁷ Reyes Díaz Leal, Eduardo. El agente aduanal, el notario aduanal. Bufete Internacional. México 2000 P. 43.

Los agentes aduanales son el conducto más adecuado que la autoridad puede utilizar para hacer llegar información a los usuarios, recabar información de la práctica para la formación de las leyes y mantener el mejor control de todos los importadores y exportadores del país. Además el agente aduanal tiene el nivel de notario aduanal al cual la legislación aduanera lo elevó, con lo cual determina las mercancías que salen y entran del país (reconocimiento aduanero). La confianza establecida solo se limita por tres actos que la autoridad tiene para denotar lo correcto:

- ⌘ La facultad de revisión documental que tiene glosa en el reglamento interior de Hacienda (SAT), siempre puede comprobar lo declarado por el agente aduanal, cuando se tengan dudas razonables.
- ⌘ Por las facultades de comprobación que tiene auditoría fiscal y asuntos fiscales internacionales.
- ⌘ Por el agente aduanal cuando fue aprobado por la propia autoridad ⁶⁸

Aún cuando el Estado ha delegado en ellos sus funciones no les presta atención, no los capacita, no divulgan el porqué de los cambios o adecuaciones, no intentan obtener información del gremio por aquello que puede ser información inducida para el beneficio de ellos y efectúan trabajos aislados y poco coordinados con los agentes aduanales ⁶⁹

Por su parte el legislador también forma parte de la confusión aplicable al agente aduanal; esto se denota en las disposiciones legales, "confusas y contradictorias". En algunas se les da al agente aduanal la confianza y en otras se le quita toda posibilidad de gozar de ella. Por ejemplo, la ley hace responsable de los impuestos omitidos parcial o totalmente en el art. 53 de la ley aduanera, si el contribuyente no paga sus contribuciones, la autoridad "puede" "cobrárselas al agente aduanal que intervino en el despacho. Es justo que el agente aduanal pague por sus errores pero no por aquellos que no tienen un responsable directo.

Los siguientes son ejemplos reales de la labor del agente aduanal y la confusión que se expone:

- ⌘ En el art. 54 se marcan algunas excepciones a las responsabilidades del agente aduanal que no son suficientes en la declaración del pedimento se exime al agente aduanal si para distinguir la falsedad de los datos era necesario de un análisis de laboratorio. Si el producto se ve nuevo, el empaque parece nuevo ¿porqué castigan al agente aduanal al descubrir la mentira de su cliente?, ¿por qué tuvo el que descubrir la mentira y porque castigar al que llenó la forma?.

⁶⁸ Reyes Díaz Leal, Eduardo. Op. Cit. p. 51.

⁶⁹ Reyes Díaz Leal, Eduardo. Op. Cit. p. 58.

- ⌘ En el mismo artículo se marca otra situación, en la que el agente aduanal no es responsable de una subvaluación declarada en importaciones entre el 1 y 40%, ni siquiera la autoridad conoce el valor real de la mercancía, que son los que revisan mucho menos el agente aduanal sea por 40% o por 70%, inclusive una mercancía en tienda puede costar más del doble de su costo en fábrica, ¿cómo saber cual fue el valor real de esa mercancía si no es por la declaración del cliente?

Este mismo caso se da cuando se solicita trato arancelario preferencial por el importador y se aclara que siempre y cuando el criterio de origen este debidamente llenado; si se elude este pago es correcto el castigo pero ¿cómo saber que el criterio de origen para el certificado de origen que expresa el tipo de proceso industrial al que se sometieron las mercancías "supuestamente originarias" o si se aplicó el valor contenido regional o nacionales, etc. solo por la información que maneja el proveedor del cliente del agente aduanal, ¿cómo es que el agente aduanal es responsable del criterio utilizado, como saber si esa información es correcta o aún como sabe la autoridad la inexactitud del criterio de origen?

Realmente el legislador confundió la función del agente aduanal, que es hacer cumplir la ley y otorgar suficientes elementos a la autoridad para que pueda ejercer su obligación de glosa y auditoría fiscal y no la de supervisar reducción de costos y procesos de producción. También en materia fiscal se le confieren responsabilidades fuera de su alcance; por ejemplo en el art. 165 se considera causal de cancelación de la patente el que el domicilio del importador y exportador no sea el fiscal (que no este dado de alta en hacienda). La función del agente aduanal es realizar el despacho aduanal y no preocuparse si el contribuyente esta capacitado en sus responsabilidades emanadas del código fiscal de la federación o es prófugo de la justicia.⁷⁰

Esta confusión va más allá de la misma aduana y el legislador, los importadores y exportadores lo consideran un simple gestor que solo debe contratarse cuando sus honorarios son bajos y sus tiempos de despacho aduanero rápidos y por si fuera poco no consideran que los datos de los agentes aduanales tienen repercusiones serias. Inclusive lo consideran un mal necesario que hace lo que quiere y cobra lo que quiere.

Sería mejor que los clientes de las aduanas previeran no pagar multas en el futuro (2, 3, o 5 años después) o buscaran no dañar a la industria y al comercio local y formal, puesto que si cada quien hace su función y es valorada se alcanzarían los objetivos propuestos:

- ⌘ Al gobierno recaudar lo correcto.

⁷⁰ Reyes Diaz Leal. Eduardo. Op. Cit. Pp. 89 – 92.

- ≡ Al congreso tener un sistema eficiente, efectivo y moderno que proteja, en lo conducente, a la industria, comercio y población doméstica.
- ≡ Al usuario contar con apoyos directos que faciliten su internacionalización e integración a la globalización.
- ≡ A los tratados internacionales tener seguridad jurídica y el respeto a los compromisos pactados
- ≡ A su vez una función de respeto para los integrantes de la aduana y para el agente aduanal.⁷¹

El cliente considera que el agente aduanal debe librarse del semáforo rojo a como de lugar o despachar la mercancía lo más pronto posible, aún más considera que si el embarque se retrasa es porque el agente aduanal no está haciendo nada, el cliente no toma en cuenta el procedimiento preciso a realizar, como es la recolección o revalidación de guías o conocimientos de embarque, la revisión previa de las mercancías, la clasificación de la documentación obligatoria que haga más expedito el despacho aduanal, la elaboración del pedimento electrónico, la transmisión y validación del pedimento, el pago de los impuestos, en su caso permitir el reconocimiento aduanero cuando el mecanismo de selección automatizado lo indique y embarcar y entregar.

Un caso aún peor, el mismo agente aduanal llega a confundir su función, este caso suele darse cuando su trabajo peligra por la función de otro agente aduanal o algún otro prestador de servicio y la única forma de mantenerse ahí es hacerse valer sin olvidarse de su responsabilidad y sin actuar con ligereza. El agente aduanal debe hacer "lo que debe hacer" para que:

- ≡ Sus clientes no tengan problemas fiscales o penales en el futuro mediato, en virtud de no haber cumplido con las obligaciones cabalmente.
- ≡ La aduana progrese en su evolución a la simplificación y competitividad, y no se tiente a la autoridad para poner medidas de desesperación por el descontrol del contrabando técnico documentado
- ≡ La autoridad se "recargue" más en la confianza y deje de mandar procedimientos que obstaculicen al intercambio comercial en aras de protegernos de las irregularidades del comercio exterior.
- ≡ El congreso fortalezca para bien su figura

Lo que se debe hacer de manera correcta es respetar las reglas del juego aduanal, participar en la creación de éstas mismas y demostrar que la existencia del agente aduanal es necesaria más para el gobierno que para los propios clientes del servicio

⁷¹ Reyes Díaz Leal. Eduardo. Op. Cit. Pp. 10 – 11.

Con el número de deberes que corren a cargo del agente aduanal y la lucha por hacer valer su función ante la aduana, el cliente, el estado y sus demás homólogos; él mismo no ha terminado en su reto por ser competente y eficaz en el comercio exterior, debe también enfrentarse al aumento de los agentes aduanales inscritos y autorizados en la SHCP, quienes representan una competencia directa a los ya existentes porque sus conocimientos pueden ser más actualizados en algunos casos y principalmente por que la diferencia en sus funciones radica en la calidad y eficiencia de sus servicios; también debe enfrentar la función del apoderado aduanal y dictaminador aduanal, demostrando ser más conveniente y completa su función para una empresa que estos prestadores de servicios.

Algo aún mayor es competir con empresas autosuficientes en el despacho aduanal que prestan un servicio más completo a aquellas empresas interesadas en exportar o importar y desconocen los procedimientos, incluyendo los servicios de transporte, almacenaje, etc

Ante todo esto es importante que el agente aduanal no solo realice bien sus responsabilidades sino que amplíe sus funciones proporcionando mayores posibilidades para sus clientes.

3.2 REPLANTEAMIENTO DE LAS FUNCIONES DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO ANTE NUEVOS PRESTADORES DE SERVICIOS.

El cambio administrativo y aduanero del comercio exterior han ligado al agente aduanal en una serie de responsabilidades que "debe" cumplir cabalmente; a esto mismo debe incorporarle una serie de competidores que en su búsqueda por insertarse al comercio han buscado superar las operaciones de despacho de mercancías y los servicios complementarios que ya existían por parte del agente aduanal.

Principalmente resultan competencia para el agente aduanal el incremento de los mismos agentes aduanales y el apoderado, en segundo lugar están las empresas prestadoras de servicios del despacho aduanal y las empresas autosuficientes en este servicio; para las cuales el agente aduanal puede representar competencia, es decir un sector con el que el agente aduanal busca competir para que el cliente utilice un servicio más completo y asesorado que el dado por estas empresas e inclusive más conveniente en costos para las que son autosuficientes

3.2.1. Nuevas funciones del agente aduanal mexicano ante el aumento de los agentes aduanales en México.

A raíz de que la misma autoridad aduanera ha buscado agentes aduanales, representantes para el despacho aduanal que sean capaces, eficientes y confiables; y siguiendo la misma tendencia del aumento de las operaciones de comercio exterior es que el número de éstos prestadores han aumentado, representando una competencia directa para los ya existentes con la finalidad de generar competencia con eficacia y menos costos de operación. Antes el despacho de mercancías radicaba en unos 200 o 300 agentes aduanales, quienes con apoyo de las leyes contaban con todas las facilidades para conseguir a sus clientes. Ahora el número de agentes aduanales se ha incrementado a más de 5 veces.⁷²

Las principales razones por las que estos nuevos agentes representan una competencia son que pueden estar más capacitados o actualizados en alguna área en especial que los agentes aduanales ya existentes; es decir han especializado sus estudios y experiencia en alguna área de comercio exterior (por ejemplo textiles), esto representa una ventaja para un cliente que importa materia prima o exporta productos relacionados con los textiles, porque es más conveniente contratar a alguien que tiene experiencia en el ramo a un agente aduanal que conoce de todo o de los textiles sin profundidad o es especializado en otra área. Por el simple incremento de los agentes aduanales que entre más son menos empresas a quienes trabajarles quedan, hay menos facilidades y obviamente hay más competencia; también representan competencia con relación a los costos que cobran; es decir un agente aduanal ya capacitado por experiencia y dedicación a su trabajo, que ya sabe perfectamente los requisitos y procedimientos a seguir para el despacho de mercancías y que inclusive es conocido por sus clientes por su calidad y eficiencia, además respaldado por años de experiencia no va a cobrar lo mismo que uno que empieza aunque la autoridad solicite mínimo 3 años de para otorgar la patente.

Tal vez surja la duda de si tiene experiencia y es reconocido por sus clientes como responsable, capaz y eficiente, entonces ¿porque representa competencia el nuevo agente aduanal?, la respuesta es sencilla porque el número de empresas - cliente que reconoce la importancia de la responsabilidad del agente aduanal son muy pocas y siempre buscan el más barato; también porque la empresa que se incorpora a la exportación y por ignorancia contrata el agente aduanal que le cobra barato sin saber que uno que se hace valer representa una seguridad para él.

⁷² Sánchez Magaña, Miguel. Op. Cit. p. 137

Ante la ley el agente aduanal es el mismo, tiene el mismo número de derechos, de obligaciones, de multas e inclusive de problemas; pero ante las empresas estos son una gran variedad para escoger; por eficiente, rápido, legal, barato y hasta corrupto; según sus necesidades escogen al apropiado.

Esta situación obliga al agente aduanal a capacitarse y no cotizarse a un precio muy elevado; además de trabajar lo más eficiente posible. Esta labor no resulta tan fácil como se expresa porque lamentablemente la autoridad aduanera solo es participe en la elección del agente aduanal capaz y honesto; lo demás corre por cuenta de ellos mismos, es decir deben recurrir a la empresa privada para capacitarse.

Aunque son varias las universidades y empresas que se dedican a dar cursos de capacitación o realizar investigaciones y publicaciones para este gremio de servidores públicos, se podría decir que eso es lo más apropiado pues ninguna de éstas reciben una capacitación por parte de la autoridad aduanera y el sentido real y objetivo de la ley nunca es comprendido ni aplicable en su totalidad. Una de estas empresas que tiene entre sus funciones la capacitación es el "Bufete Internacional de asesores en negocios internacionales".

Esta empresa inició sus cursos en el mes de enero, tomando en cuenta uno de sus más solicitados temas: las reformas más actuales en este caso las del 2001 ("Reformas Aduanales 2001") el curso se imparte por 5 horas, con carácter de intensivo por la urgencia que caracteriza a la operaciones de comercio exterior y la ocupaciones de los interesados que generalmente son importadores, exportadores, agentes aduanales, apoderados aduanales, asesores, contadores y abogados. Debido a que sus clientes no están fijos en la Cd. De México también imparten cursos en Nuevo Laredo, Chihuahua, Cd Juárez, Guadalajara, Toluca, Monterrey, Nogales, Reynosa, Piedras Negras y Torreón; es decir en donde los tramites de entrada y salida de mercancías se dan con más frecuencia y en donde el cliente se puede encontrar. Es importante mencionar que los cursos fluctúan entre 1200 y 1500 pesos el curso.

Es importante aclarar que los cursos y capacitación particulares sirven, además es todo lo que existe, el problema es que la experiencia aduanera permite llegar a una interpretación de la ley que es la que se transmite y no siempre es la adecuada.

Ciertamente si todas las empresas cliente se concientizaran sobre la mejor opción, los nuevos agentes aduanales no tendrían muchas oportunidades a pesar de contar con un nivel de estudios y experiencia suficientes para el despacho de mercancías. Pero sí es importante que nuevos o no los agentes aduanales en este servicio se capaciten constantemente, conforme a los cambios del comercio exterior, a las modificaciones de la ley aduanera, que se especialicen en áreas, sectores o servicios de manera que encuentren un campo de acción más reducido en relación con el conjunto de áreas y sectores que hay, pero más amplio por sus conocimientos y capacidad para solucionar esos contratiempos.

Otro prestador de servicios del despacho aduanal mexicano a consideración por su participación en el comercio exterior y su respaldo en la ley aduanera es el apoderado aduanal, siendo él una competencia real para el agente aduanal.

3.2.2. Reestructuración de las funciones del agente aduanal frente al apoderado aduanal.

La competencia del apoderado aduanal con el agente aduanal empieza en la misma ley aduanera donde se reglamenta la participación de ambos. Como los únicos autorizados para el despacho de mercancías, es decir que las empresas interesadas en exportar e importar pueden contratar tanto a un apoderado aduanal como a un agente aduanal y es legalmente posible (art. 41 de la ley aduanera).

El apoderado aduanal es la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la Secretaría, el cual promoverá el despacho en representación de una sola persona quien será ilimitadamente responsable por sus actos. Inclusive el art. 168 de la ley aduanera establece que se puede solicitar la autorización de uno o varios apoderados aduanales.

Aunque es muy claro es importante marcar las diferencias entre el agente aduanal y el apoderado aduanal para evitar confusiones en sus funciones. A veces parece que hacen lo mismo y si así fuera ¿para qué existen los dos? Con uno que existiera sería suficiente. Se parecen en que legalmente están autorizados para realizar todo trámite relacionado con el despacho aduanal y en que para que esto suceda deben pasar por los mismos exámenes y ser autorizados por la SHCP. Esto hace parecer que la autoridad aduanera permitió la creación del apoderado aduanal para desplazar al agente aduanal. Sin embargo al estudiar las reales diferencias el apoderado aduanal no representa una competencia tan grande.

Las principales diferencias son las siguientes:

APODERADO ADUANAL

- ⊠ Debe ser designado por una persona física o moral (empresa) para que en su representación realice el despacho de mercancías.
- ⊠ Debe trabajar solo para la persona física o moral que lo designó. Aunque en 1999 se autorizó que las maquilas que se encuentran representadas por una misma persona tengan un mismo apoderado aduanal, además el art. 171 fracc. IV se adicionan las empresas Pitex cuando para 1998 solo las maquiladoras que pertenecían a una misma corporación en el extranjero podían tener un apoderado en común.
- ⊠ La persona que lo contrató es ilimitadamente responsable de sus actos de intermediación.
- ⊠ No es un empresario es un empleado que recibe un sueldo solamente, por lo tanto no tiene actos de intermediación.
- ⊠ Su conocimiento se enfoca al despacho aduanero.
- ⊠ Tiene lazos laborales que implican indemnizaciones, etc.
- ⊠ Debe firmar el 100% de los pedimentos.
- ⊠ Solo puede promover despachos aduanales.
- ⊠ Es como un agente aduanal particular.

AGENTE ADUANAL

- ⊠ Solicita su patente aduanal por su cuenta sin necesidad de ser designado por nadie.
- ⊠ Puede trabajar para cualquier persona que lo solicite y contrate sus servicios aduanales.
- ⊠ La responsabilidad del despacho aduanal es compartida entre el contratante y el agente aduanal.
- ⊠ Provoca una derrama en impuesto y genera prestaciones sociales y es un intermediano entre las autoridades y las personas físicas.
- ⊠ Tiene alta capacidad, amplios conocimientos, sólida experiencia e infraestructura acorde con los servicios que ofrecen.
- ⊠ Se contrata por evento.
- ⊠ Debe firmar el 35% de los pedimentos de cada aduana donde tenga oficinas.
- ⊠ Puede integrar otros servicios para elevar su nivel de competitividad.
- ⊠ Es independiente.

Una diferencia más y que por cierto resulta muy importante del comercio exterior, es que a diferencia de la empresa contratante del agente aduanal que solo debe necesitar exportar o importar alguna mercancía "legal", la empresa o persona física del apoderado aduanal debe cumplir los siguientes requisitos para solicitar la autorización de un apoderado aduanal:

1. Acreditar haber realizado durante un año operaciones de comercio exterior (exceptuando empresas con programa de fomento a las exportaciones autorizado por la SECOFI).
2. Estar inscrita en el padrón de importadores.
3. Otorgar poder a la persona que haya satisfecho los requisitos legales.

El resultado de la Secretaría se dará un mes después, enviando los oficios de autorización a la aduana de adscripción y al representante legal de la empresa.

Dentro de las empresas que siendo importadores o exportadores que pueden solicitar los servicios de un apoderado aduanal están.

- ▣ Los importadores o exportadores de un solo registro fiscal o de varios cuando todos ellos consoliden sus declaraciones fiscales.
- ▣ Las empresas de mensajería para realizar despachos inferiores a \$5,000.00 dólares estadounidenses.
- ▣ Las controladoras (holdings) que provean servicios administrativos a las empresas controladoras.
- ▣ Los contratistas extranjeros de maquiladoras en el país que las mantengan como subsidiarias y que cuenten con un solo representante legal en México.
- ▣ Los Almacenes Generales de Depósito para promover el despacho de sus clientes en el régimen de Depósito Fiscal
- ▣ Las Cámaras y Asociaciones Industriales y Comerciales para promover el despacho de sus agremiados en el régimen de exportación.

Para poder operar el apoderado aduanal deberá cumplir, según el art 169 de la ley, con proporcionar a las autoridades aduaneras en la forma y periodicidad que éstas determinen, la información estadística de los pedimentos que formule grabada en un medio magnético; debe ocuparse personal y habitualmente de las actividades propias de su función; deberá firmar en forma autógrafa la totalidad de los pedimentos originales y la copia del transportista, así como emplear el sistema electrónico y el número confidencial personal que le asigne la Secretaría.

También deberá utilizar los candados oficiales en los vehículos y contenedores que transporten las mercancías cuyo despacho promueva, de conformidad con lo que establezca la Secretaría mediante reglas, así como evitar que los candados fiscales que adquiera de los importadores o fabricantes autorizados, se utilicen en contenedores o vehículos que transporten mercancías cuyo despacho no hubiera promovido; y dar a conocer a la aduana los nombres de los empleados o dependientes autorizados para auxiliario en los trámites de todos los actos de despacho.

En caso de que se termine la relación laboral entre el apoderado y el ponderante (su empresa), este deberá solicitar al Servicio de Administración Tributaria que revoque la autorización del apoderado aduanal, la cual sufrirá efectos en cuanto se solicite.⁷³

Si se analizara la función del apoderado aduanal habría que reconocer que su participación no inicio en el momento adecuado; ya que la tendencia económica ha forzado a los importadores y exportadores a sustituir los servicios internos como la administración, finanzas, contabilidad, etc. por servicios pagados por evento y sin lazos laborales que implican indemnizaciones, etc. De esto el Agente Aduanal se ve beneficiado; pues puede hacer uso de la tendencia económico – comercial, prepararse, especializarse y satisfacer esas necesidades de los importadores y exportadores.

Las necesidades de éstos es lo que le da la oportunidad al agente aduanal y la desventaja al apoderado aduanal; es decir en la reducción de costos que toda empresa busca es más conveniente contratar los servicios de un agente aduanal que ha sido autorizado por la SHCP que uno en el que tuvo que invertir trámites, tiempo y dinero; además si no le gusta su servicio lo puede cambiar por uno más eficiente sin indemnizaciones y contratar a otro sin volver a invertir trámites, tiempo y dinero. En el mismo sentido en caso de error u omisión el agente aduanal es solidario con la empresa contratante según la ley; la responsabilidad es compartida.

Aunado a esto la empresa que contrata a un agente aduanal puede encontrar otros servicios, como el de asesoría, si es que el agente aduanal cuenta con ellos. Ciertamente se puede argumentar que el apoderado aduanal solo se dedicará a esa empresa y le dedicará todo su tiempo para que el despacho salga bien, sin embargo si la empresa no tiene un ritmo de importación y exportación continuo o esta pagando servicio de administración o algún otro por evento; estará invirtiendo infructuosamente en un servidor que no explota.

⁷³ Lev aduanera. Op Cit art. 168 y 172; 190, 191, y 195 de su reglamento; 13 fracc X y 34 fracc. Vii y XXVIII del reglamento interior del SAT.

Así el apoderado aduanal resulta realmente útil para empresas con un gran movimiento en operaciones de comercio exterior; obviamente siempre y cuando cuente con la experiencia necesaria, no solo para realizar el despacho de las mercancías, si no también para ocuparse de la administración, logística etc. de la empresa.

Debido a que estas funciones de asesoría, administración, etc., se han hecho más necesarias y más profundas para las empresas que realizan operaciones de comercio exterior es que han surgido o tomado más fuerza las que se dedican a realizar operaciones de despacho aduanal.

3.2.3 Nuevas prestaciones de servicios del agente aduanal mexicano ante empresas prestadoras de servicios del despacho.

Estas empresas también representan un peligro eminente para los agentes aduanales; especialmente si éstas toman un auge muy fuerte y el agente aduanal no hace nada por estar a su altura.

Las empresas que realizan estos servicios de despachos aduanales se han constituido por "La búsqueda de la excelencia" con la firme intención de no retirarse del mercado y propiciar la rentabilidad en sus empresas; esto se traduce en calidad, eficiencia, rapidez y confianza en servicios concretos, es decir en cada una de las actividades que se realicen, y en otorgar algo extra como las asesorías para los clientes sobre cualquier tema relacionado con el comercio exterior.⁷⁴

Estas empresas a la que se enfrenta el agente aduanal prestan servicios como los que a continuación se enlistan:

- ≡ Despachos aduanales con patentes propias
- ≡ Transporte aéreo, marítimo y terrestre.
- ≡ Sistemas de información con conexión directa a los clientes.
- ≡ Servicio preferencial en tarifas a favor de los clientes.
- ≡ Recolección de mercancías y entrega a domicilio
- ≡ También cuentan con apoyo del gobierno mexicano para importar temporalmente, etc.

⁷⁴ Grupo sobre cargo. "grupo sobre cargo". En la jornada. México 14 de enero 1999. P. 8.

Estos son solo algunos de los servicios que las empresas realizan y para los cuales el agente aduanal por sus funciones normales no es muy atractivo para las empresas; ya que es más útil para ellas dedicarse totalmente a su producción y cartera de clientes que a realizar esto y aparte buscar un agente aduanal capaz y honesto, a seleccionar un buen transporte y además seguro. Por esta razón y por costos las empresas importadoras y exportadoras prefieren contratar a una empresa que les realice todos sus trámites y entregue la mercancía en la fabrica propia (si es importación) o extranjera (si es exportación); e inclusive contar con aulas para conferencias o ferias.

Ante esto el agente aduanal debe en primer lugar realizar el despacho aduanal correctamente, mejorar constantemente sus servicios, es decir capacitarse y especializarse. Esta última puede tomar dos vertientes:

1. Especializarse en alguna área de producción o servicio del comercio exterior, referente a las mercancías de importación y exportación.
2. Especializarse en servicios de importación y exportación como el almacenaje, transporte, asesoría, logística, etc.

También debe mejorar sus costos de operación creando sistemas de administración de tráfico y capacitando a su personal a través de estímulos de rendimiento que le permitan ser competitivos y por supuesto hacer uso de sus posibilidades legales; por ejemplo el agente aduanal puede trabajar por aduanas distintas a la de adscripción con la obtención de la patente nacional.

El agente aduanal como representante legal de las operaciones de importación y exportación siempre será pieza clave en el despacho de las mercancías, pero debe prestar especial atención a enfrentar a este tipo de empresas; de no hacerlo la tendencia a seguir podría ser su sustitución por un apoderado aduanal que también puede realizar el despacho de mercancías para estas empresas de manera muy conveniente o solo ser contratado a través de una empresa de estas. Este último caso es algo extremo ya que para eso sería necesario que todas las empresas de comercio exterior o por lo menos la mayoría llegaran a la conclusión de que es más rentable contratar a una empresa que otorgue estos servicios que un agente aduanal capacitado y que además puedan hacerlo.

En realidad aunque el agente aduanal no cuente con las posibilidades económicas para constituir una empresa de este tipo, que podría ser una solución a la competencia para él, puede a través de la patente nacional construir sociedades mercantiles con otras personas o lograr integrar diferentes patentes y prestar esos servicios. Inclusive puede contactar empresas dedicadas a cada uno de los servicios de asesoría, almacenaje, transporte, etc. y a través de él poder solucionar la inquietud de su cliente. Por ejemplo puede contactar a través de Bancomext ofertas exportables e información e incorporación a la cadena de exportación de bienes y servicios, clientes e inclusive ferias; con el objetivo de establecer una estrategia empresarial si es que su servicio se enfoca a la promoción.⁷⁵

También puede contactar de su propia experiencia a empresas interesadas en el comercio con la empresa a la que le esta prestando el servicio de promoción. Por otro lado puede solicitar arreglos con algunas empresas como: para conseguir sus servicios en el momento que su cliente lo solicite. Ciertamente actuar de esta forma es ser un intermediario entre los servicios, sin embargo puede ayudar para que el agente aduanal adquiera experiencia o junte capital y pueda iniciar el servicio por el mismo o junto con su sociedad de agentes aduanales.

Es importante que si el agente aduanal cuenta con esta posibilidad de servicios de intermediario realice las siguientes funciones,

- a) Realizar en la empresa que labora un análisis sobre la cultura e historia corporativa o fomentarla en caso de carecer de ésta, sobre los costos ya sea por salarios como por equipos y materiales, la relación producto – servicio – calidad, la sofisticación técnica para el desempeño de su servicio, los objetivos empresariales y sistemas gerenciales, el precio de sus servicios, para clientes habituales y nueva cartera.
- b) Analizar su estrategia actual a través de identificar las tendencias en sus actuaciones financieras y en el mercado, los recursos de su organización, sus puntos fuertes y débiles para apoyar sus puntos débiles y fortalecer los fuertes y actitud ante las oportunidades.
- c) Identificar los factores que dan a la empresa una ventaja competitiva, como las ventajas competitivas asociadas con el empleo intensivo de tecnologías modernas y recursos humanos capacitados, la ventaja competitiva por conocimiento especializado de una línea de productos o sector comercial, y la ventaja competitiva por eficientización en costos, entregando un servicio a bajo precio

⁷⁵ SHCP. "información de prensa". en la jornada. México 13 febrero de 1996. P. 5

- d) Analizar las condiciones de demanda que competen a la empresa como las condiciones de mercado relacionadas con el sector al cual pertenecen sus clientes, los flujos de comercio por sensibilidad a factores externos, como el tipo de cambio el cual desincentiva la importación e incentiva la exportación o reformas a la ley pudiendo establecer líneas de acción o de aprovechamiento de estos cambios.

Principalmente en sus funciones de éxito debe basarse en 3 aspectos; *el enfoque hacia el cliente*, que quiere decir que se le dé un servicio al cliente superior a las expectativas que él espera, como por ejemplo ayudar en su promoción de negocios, las cuales se pueden elevar proporcionándoles información sobre las oportunidades de negocios disponibles en el mercado y promoviendo los contactos empresariales. En este aspecto la SECOFI ha desarrollado sistemas de información que facilitan el contacto directo entre las empresas del país y promueven la realización de negocios, a través de herramientas como:

- ⊞ El sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) que promociona negocios de cobertura nacional, identificando la oferta de productos y la demanda de insumos de las empresas existentes en el país.
- ⊞ El Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPI) que permite mejorar y ordenar el desarrollo urbano y ofrecer a las empresas servicios de apoyo a precios más accesibles; también identifica la oferta de lotes y naves disponibles en los parques industriales del país así como la disponibilidad de infraestructura y servicios existentes en cada uno de ellos.
- ⊞ Las Bolsas de oportunidades y Comercio apoya a las empresas para que a través de un sistema que puede ser acezado de manera gratuita via Internet, demandantes y ofertantes de productos, materias primas, residuos industriales y maquinaria atiendan sus necesidades de manera inmediata y oportuna, bajo un esquema de avisos oportunos.
- ⊞ Las Oportunidades de la Industria Maquiladora buscan promover una mayor integración nacional en las actividades productivas de las empresas maquiladoras y la generación de un mayor número de negocios con empresas nacionales.

El segundo aspecto en que pueden basarse las posibilidades de éxito son *los equipos de alto rendimiento*, consistente en utilizar los equipos más adecuados a las tecnologías de sus clientes.

El tercer aspecto es *la tecnología de punta* que es mantener una innovación constante, una adecuación a las tecnologías de sus clientes, las autoridades y las fuentes de información.⁷⁶ Estas oportunidades no solo le permiten al agente aduanal luchar por sus servicios y su permanencia en el mercado, sino que también colaboran con los importadores y exportadores que no cuentan con una oficina dedicada a operaciones de exportación o importación a lograr sus operaciones de comercio exterior de manera exitosa. Con esto a su vez el agente aduanal gana más espacio laboral a las empresas del despacho aduanal

3.2.4 Postura del agente aduanal ante empresas autosuficientes en los servicios inherentes al comercio exterior.

Normalmente las empresas dedicadas al comercio exterior han sufrido muchas dificultades con la apertura comercial, retos ante las demás empresas, competencia externa y principalmente las empresas no contaban con oficinas, departamentos o áreas enfocadas a la producción de calidad, reducción de tiempos y costos así como de proyectos de ventas al exterior (exportaciones e importaciones) Ahora aún hay muchas empresas que no cuentan con esta área a pesar de que han hecho esfuerzos extremos al integrarse a la apertura comercial. Ante estas empresas el agente aduanal no tiene problema, más que realizar su función y apoyar al exportador o importador en su meta de exportar Sin embargo para el agente aduanal las empresas autosuficientes son un reto, es decir para este tipo de empresas el agente aduanal queda reducido a un simple tramitador

Considerando la labor diaria de una empresa autosuficiente en sus funciones de producción, promoción, ventas al extranjero, etc. son capaces de apoyar a los importadores y exportadores de manera completa. Así el agente aduanal colabora con éstos al documentar legalmente la operación, al diseñar, sugerir, operar y asesorar la ingeniería de logística fiscal, aduanera y comercial más eficiente para el proyecto empresarial; también cuenta con la existencia (know-how) sobre las prácticas comerciales del mercado internacional Todo esto bien aplicado puede lograr la optimización de recursos y en consecuencia adecuan al exportador hacia estándares competitivos.

⁷⁶ Olmedo Aguayo, Eduardo: "La calidad total como alternativa" en aduana núm 9 diciembre 1997.

Dentro de las funciones que el agente aduanal puede realizar en su optimización se lleva a cabo el incremento de la productividad externa de los exportadores a través de:

- a) Los controles y archivos; donde el agente aduanal avisa oportunamente a sus clientes sobre el vencimiento de estos plazos, da aviso sobre la presentación de declaraciones, mantiene a disposición de sus clientes una copia de los documentos presentados a nombre de estos para llevar a cabo el despacho de sus mercancías.
- b) La obtención de permisos, licencias, programas o autorizaciones, el agente aduanal es el actor con mayor conocimiento sobre las dependencias autorizadas para desarrollar un departamento de gestoría que lleva a cabo trámites ante dependencias para facilidad de sus clientes
- c) Movimientos bancarios, en función de desarrollar movimientos en cuenta aduanera, llevando un control preciso de cargos y acreditaciones en dichas cuentas.
- d) Perfeccionamientos aduaneros; es una capacidad que el agente aduanal posee para auditar a sus clientes con el fin de regularizar su documentación o regularizar las mercancías que por algún motivo posean en forma irregular.
- e) Servicios de planeación, administración y control del proceso aduanero y de su información estadística debe ser manejado y evaluado por el agente aduanal, que es experto en la materia
- f) Gestión administrativa.- Capacidad para representar a sus clientes ante las autoridades aduaneras, ya sea por gestiones regulares o para la defensa de sus encomendantes por cuestiones de las facultades de comprobación de la autoridad.
- g) Control de tráfico de importación y exportación, cuando una empresa es pequeña, difícilmente tendrá un departamento de tráfico aduanal que se encargue de dar seguimiento a sus compras internacionales. En esto los agentes aduanales pueden llevar dentro de su sistema de control, sistemas de tráfico para aquellas empresas que se lo soliciten.
- h) Con el uso de las computadoras, de envío de datos y recepción de éstos por medio del Internet (e-mail), los exportadores reciben del agente aduanal la información al instante del status de sus operaciones de comercio exterior, así como el pago electrónico de las contribuciones

Los agentes aduanales que son parte de las asociaciones participan activamente en los COMPEX (Comités para la promoción de las exportaciones) y los comités de facilitación aduanera, y en ciertos casos patrocinan la celebración de estos foros, en los cuales se presentan y resuelven problemas concretos que afectan o impiden la exportación de mercancías, como es el caso de Compex, en el cual asisten todas las autoridades que están involucradas en la materia.

Por otro lado también puede recurrir a SECOFI; esta secretaría apoya a las empresas de menor tamaño en información, asesoría, asistencia técnica de alta calidad para promover su competitividad; programa de vinculación empresarial, apoyan la modernización tecnológica el desarrollo de negocios y la actividad exportadora. La asesoría es una herramienta que funciona a través de un diagnóstico empresarial para identificar sus problemas y deficiencias para proponer alternativas de solución que eleven las áreas funcionales de la empresa. Para llevar a cabo esto, SECOFI cuenta con.

- ▣ Una red nacional de centros para la competitividad empresarial para proporcionar consultoría en administración, producción, comercialización y financiamiento;
- ▣ El programa COMPITE ayuda a eliminar las mermas y desperdicios del proceso productivo, reduce el inventario, elimina las operaciones que no agregan valor al producto, agiliza el recorrido y flujo de producción del proceso de fabricación y optimiza la secuencia y ubicación de la maquinaria existente;
- ▣ El sistema de evaluación de indicadores de competitividad (Benchmarking) es un sistema en Internet que permite evaluar la posición competitiva respecto a otras empresas y a las mejores prácticas tanto nacionales e internacionales, en materia de costos, productividad, control de calidad, inventarios y mantenimiento entre otros, la empresa es evaluada en producción mercado y administración;
- ▣ El sistema informático de consulta y autodiagnóstico para la micro, pequeña y mediana empresa es un sistema para detectar las áreas que pueden mejorar para incrementar la productividad y competitividad de su empresa. En esto la empresa puede diagnosticar a su empresa en capacitación costos, producto, finanzas, precios, administración, competencia, proceduria, mercado, calidad, personal, energía, mercadotecnia, producción y tecnología entre otros.
- ▣ Guías empresariales para difundir información accesible y económica sobre la creación, operación y administración de empresas de distintos giros industriales y comerciales.

La vinculación empresarial por parte de la SECOFI es una buena oportunidad que el agente aduanal puede ofrecer a las empresas o a través de esta contactar las oportunidades de cooperación y vinculación empresarial. Las micro, pequeña y mediana empresa tienen una gran flexibilidad para adaptarse al combinar con las grandes empresas, así pueden reducir sus costos de operación, tener acceso a servicios especializados y tecnología de punta a menores costos, e insertarse a las corrientes de comercio internacional de una manera eficiente.

Los programas que se han instrumentado para llevar a cabo la vinculación empresarial son:

- ▣ Desarrollo de proveedores. Consiste en vincular empresas grandes con pequeñas y medianas proveyendo de insumos y materias primas, esto permite la transferencia de tecnología y la adopción de prácticas administrativas modernas así como de una cultura de la calidad a las empresas de menor tamaño. Básicamente consiste en encuentros empresariales. También se les apoya con financiamiento a exportadores indirectos por parte de Bancomext y Nafinsa
- ▣ Empresas integradoras. Apoya la asociación de empresas micro, pequeñas y medianas para que al sumar esfuerzos logren mejores condiciones.
- ▣ Subcontratación. Es un programa que permite a las empresas utilizar su capacidad de producción disponible y especializarse en algún producto o pieza. Con este impulso también se beneficia la integración de cadenas productivas y a la sustitución de importaciones.
- ▣ Agrupamientos industriales. Este programa consiste en agrupar a empresas de la misma cadena productiva concentradas regionalmente en lazos de proveduría y aprovechar su cercanía geográfica para realizar proyectos productivos y de infraestructura que les permitan reducir costos y mejorar su competitividad.
- ▣ Programa de sectores productivos. Es un programa iniciado con el propósito que ningún ente empresarial desatienda la modernización tecnológica y la promoción de calidad; principalmente porque implica menores costos y enfrenta exitosamente la competencia en el mercado interno y en el externo. Sobre este esfuerzo la SECOFI ha instrumentado los siguientes programas:
 - *Foros tecnológicos*. Son eventos para acercar a las empresas con los centros e institutos de investigación y desarrollo de tecnología disponible en el país, éstos imparten conferencias sobre las mejores prácticas tecnológicas, las empresas asistentes tienen la oportunidad de participar en seminarios y mesas redondas sobre temas de tecnología, establecen contacto directo con los especialistas de diversos centros y obtienen un diagnóstico sobre su viabilidad tecnológica para conocer el estado en que se encuentra.

- *Alianza para la modernización informática.* Se basa en el uso de herramientas informáticas que permite a las empresas mejorar sus procesos administrativos e incrementar la eficiencia de sus sistemas de producción. Mediante este programa las empresas pueden obtener a bajo costo equipo y programas informáticos adecuados a sus necesidades; asesoría para la adquisición de equipos y sistemas disponibles, soporte técnico y capacitación en el uso de los mismos; pueden contar con un esquema de financiamiento para su adquisición.
- *Modelo de calidad total para las pequeñas y medianas empresas.* Este sistema permite mejorar de manera gradual y constante los procesos productivos, con el propósito de promover la adopción de sistemas de calidad en las empresas.
- *Infraestructura de apoyo a la modernización tecnológica.* Tiene la finalidad de establecer estándares de calidad y evaluar el desempeño de las empresas en esta misma área.
- *Programa para el desarrollo de la industria local.* Se estableció con la intención de crear sistemas estatales de promoción industrial y apoyos tecnológicos para la industria local.
- *Premio nacional de calidad.* Es un incentivo que se otorga a las organizaciones que destacan por la aplicación de procesos de calidad total.
- *Premio nacional de tecnología.* Es un reconocimiento otorgado a las empresas que han logrado innovaciones tecnológicas con sus procesos, productos y sistemas.

Todo lo anteriormente mencionado, son herramientas de gran utilidad para la empresa que decida utilizarlas, sin embargo para exportar e importar lo primero es saber cuales son las principales necesidades de los importadores y exportadores, y partiendo de ahí, procurar la investigación y el desarrollo de actividades más profundas de apoyo a la empresa.

3.3 FUNCIÓN DEL AGENTE ADUANAL FRENTE A LAS NECESIDADES DE LOS IMPORTADORES Y EXPORTADORES MEXICANOS EN EL COMERCIO EXTERIOR.

La función de los importadores y exportadores es igual de importante que la del agente aduanal, sin embargo, de sus necesidades se desarrolla la posibilidad del desempeño del agente aduanal; pareciera que es una dependencia y en realidad es una colaboración en materia de comercio, es decir, en la medida que un importador – exportador decida ser participe de un mejor servicio para su cliente, éste se verá en la necesidad de obtener un mejor precio, un mejor servicio y una mejor técnica para el mercado del cliente, situación en la cual el agente aduanal colabora proporcionándole posibles resultados a su elección, así como un servicio de calidad. De esta manera el importador – exportador obtiene resultados en su objetivo y colabora en la función del agente aduanal y viceversa. Este deseo de ser más atractivo para el cliente (ya sea para el cliente del importador o para el mismo agente aduanal), en materia comercial surge de la apertura aduanal y todas las promociones que se han dado en apoyo al comercio, que se han enfocado principalmente a las empresas, a promover e impulsar su desarrollo. Se busca que sean emprendedoras y capaces de enfrentarse a la competencia mundial, esto implica que se inicie en las operaciones de entrada y salida de mercancías; y que por lo tanto las ya iniciadas en el proceso busquen optimizar aún más sus recursos y se mantengan en el mercado.

Para una empresa que se inicia en este proceso o se enfrenta a este reto resulta toda una complicación, en primera porque puede no tener la idea de cómo hacerlo, es posible que ni siquiera cuente con un cliente en el exterior y es solo el deseo de exportar; en segunda por que los medios para hacerlo en nuestro país no son fáciles y tercera porque debe ser algo que resulte fructuoso.

Generalmente en las pequeñas empresas o micro empresas no cuentan con un departamento enfocado a estas funciones; por tal motivo se debe desarrollarlo de alguna manera, lo importante es que se tomen en cuenta las legislaciones internacionales, tratados internacionales, restricciones y regulaciones no arancelarias, interpretación correcta de los ordenamientos legales, etc. para que se puedan evitar riesgos fiscales. También hay que tomar en cuenta que este tipo de empresas importadoras o exportadoras no solo debe tener en cuenta situaciones inherentes al despacho aduanal sino también concientizarse del desarrollo de la producción y sus costos, en otras palabras enfocarse al desarrollo completo de la empresa, inclusive si es necesario una modernización o reestructuración

Para todo este tipo de necesidades de las empresas que no están preparadas para exportar, el agente aduanal es de gran ayuda especialmente si tiene la función de orientar al exportador y lo hace de manera audaz. Existen muchas instituciones a las que ambos, tanto la empresa como el agente aduanal, pueden recurrir sin embargo, las principales consideraciones son: que el agente aduanal tenga conocimientos de negocios internacionales para que pueda evaluar a la empresa y detectar si cuenta con las posibilidades para realizar operaciones de comercio exterior; en segundo lugar es importante que cuente con una capacidad tanto legal como moral para guiar al exportador que también puede ser un importador.

Sería recomendable que el agente aduanal contara con una licenciatura en negocios internacionales o con una especialización de algún tipo en esta materia, para que su perfil profesional tenga desarrollada una mentalidad exportadora que le permita más fácilmente desempeñar esta función. De lo contrario sería necesario tomar por lo menos un curso en materia comercial que le permita saber los elementos indispensables para conducir a una empresa al camino de la exportación. Ciertamente es que el simple conocimiento teórico no le permitirá realizar un desempeño muy certero y que será la experiencia quien le permitirá el éxito, sin embargo es indispensable que se cuente también con este conocimiento para que el agente aduanal interesado en prestar el servicio de orientación y guía en materia de exportación a una empresa que no ha participado del comercio exterior o ha iniciado recientemente, para que con su experiencia como agente aduanal, sus conocimientos en negocios internacionales y los apoyos de asesoría que prestan algunas instituciones dedicadas a la promoción del comercio exterior, pueda desempeñar su función y además adquiera experiencia.

La principal necesidad de los exportadores es que no tienen ni idea del número de situaciones y detalles que deben tomarse en cuenta y pueden pensar que no debe ser tan difícil, esto lleva a que la tomen a la ligera o actúen por ignorancia y después tengan más problemas que ganancias; por el contrario se han dado cuenta de la innumerable lista de cosas que hay que hacer para que una operación de comercio exterior sea exitosa y consideran que es demasiado difícil, es importante comentar que es laboriosa, especialmente al principio cuando se está aprendiendo, pero no imposible.

Lo primero que hay que hacer es valorar cada una de las necesidades descubiertas en la empresa, después de un análisis hecho y de una comparación entre la situación de la empresa y el objetivo propuesto; se debe analizar el desarrollo del departamento de exportación, es decir como se integrará y quien lo integrará. Este departamento es realmente indispensable, permite una organización especialmente dedicada a esta función de la empresa y facilita el éxito de la operación precisamente por su dedicación.

En su formación la empresa tiene la facultad de decidir si contrata a un profesional con experiencia para dirigir el departamento de exportación, que organice todo elemento necesario para llevarla a cabo, inclusive que investigue, proporcione las mejores propuestas para la empresa y que promocióne el espíritu de la mentalidad exportadora en los trabajadores de la empresa; y que el agente aduanal solo haga su función. También puede decidir si un agente aduanal capacitado colabore en el desarrollo de su departamento de exportación, promoviendo todos los elementos indispensables hasta que la empresa sea capaz de realizarlos sola y el agente aduanal se dedique al apartado fiscal y aduanal, obviamente en colaboración con la empresa. Por último, la empresa puede solo requerir una organización de su departamento que por alguna razón no ha funcionado como se esperaba y tiene la opción de contratar ciertos servicios por separado, como el de control de inventarios o el de asesoría en proyectos empresariales y además regularizar su situación fiscal en asuntos de exportación e importación.

Este departamento de exportación o de marketing o de comercio exterior o como lo llamen, no debe de faltar en ninguna empresa que realice operaciones de exportación y debe contemplar en su dedicación la mercadotecnia internacional, para que le permita a la empresa desarrollar un mejor proyecto, tener estrategias de producto, de promoción, de precios, de distribución en el entorno del mercado; en otras palabras saber vender el producto; además de conocimientos de exportación, pagos financiamiento, incentivos, etc.; y de manera más profunda si la empresa lo requiere de administración financiera, sistemas de producción y políticas y administración de las relaciones laborales.

Básicamente la función de los agentes aduanales con los importadores y exportadores es colaborar con ellos en sus objetivos, con su función aduanal, con operaciones fiscales o con cualquiera que ellos necesiten; lo importante aquí para él es que el importador - exportador se de cuenta que su servicio es de calidad porque lo sabe desempeñar, que es más viable porque le paga por un servicio que no debe desempeñar, solo supervisar y que en ocasiones puede resultar más económico que mantener a un determinado personal todo el tiempo que cuando el departamento lo requiera. Esa es precisamente la labor del agente promocionarse a si mismo para hacerse valer.

3.4 PRESTACIÓN DE SERVICIOS DEL AGENTE ADUANAL.

La competencia a la que se enfrenta el agente aduanal y las continuas modificaciones de las leyes de comercio exterior conllevan la tendencia a la desaparición del agente aduanal. Inclusive puede decirse que con la simplificación de la aduana se pretende que el contribuyente sea en un futuro responsable de sus actos tanto comerciales como fiscales, a lo cual la autoridad solo será un medio de registro de entrada y salida de mercancías que sirva como base para las auditorías. Esto disminuiría en cierta medida los ingresos del agente aduanal en cuanto a sus servicios inherentes al despacho aduanero como la clasificación arancelaria. Sin embargo depende del resto de sus servicios mantenerse en el mercado actual y futuro.

Como se ha hecho referencia anteriormente un Agente Aduanal capacitado presta servicios adicionales a las empresas buscando optimizar los recursos de su cliente y a su vez verse beneficiado de sus ventas de exportación, además de que con esto logra su permanencia porque es requerido por el importador y exportador. Por esta y otras razones debe colaborar con el cliente con servicios como la asesoría en sus proyectos empresariales, en la exportación, gestoría, almacén, transportación o algún otro que el agente aduanal considere capaz de dar.

El hecho de que el agente tenga posibilidades de enfrentar estos servicios no quiere decir que sea fácil, cada uno de estos servicios representa para el agente aduanal una gran dificultad, primero porque debe atender su principal función, aquella por la que es agente aduanal. Ciertamente no quiere decir que sean imposibles, pero si se requiere de gran tenacidad y empeño para involucrarse en un mundo que aunque se relaciona con su trabajo es un área diferente.

Es también importante que en su desempeño el agente aduanal se concientice de su importancia; es decir, al hablar de asesoría el agente aduanal deberá aportar ideas sobre posibles caminos reales y seguros para la empresa de manera que realmente le facilite su trabajo y sea un buen apoyo. Por el contrario no sería adecuado tratar de brindar un servicio del cual no se tiene suficiente conocimiento; y es obvio que el agente aduanal tiene nociones pero no es el experto empresario, de serlo tal vez no sería agente aduanal sino un empresario.

La capacitación que el agente aduanal requiere para llevar a cabo el desempeño de estas cinco funciones es primordialmente conocimientos de negocios internacionales, como ya se ha mencionado, materia a la cual ya apoya con su propia labor.

Si los aspectos aduanales y fiscales son amplios y éstos están dentro de las competencias de los negocios internacionales, nos podemos imaginar la gran magnitud de aspectos que se involucran en una operación de comercio exterior que busca el éxito, la rentabilidad y directamente en competencia de las negocios internacionales que éste trato con el extranjero sea permanente o continuo.

Es claro que si el agente aduanal pretendiera abarcar éstas áreas las cosas serían imposibles a menos de que contara con un gran equipo de trabajo capacitado, si no la función que tan importantemente no debe dejar pasar, estaría descuidada y eso es algo que no debe suceder; aún más les quitaría gran parte del trabajo a las empresas. En realidad con éstas funciones, el agente aduanal solo busca apoyar a la empresa en su desarrollo o en la etapa en que se encuentre

En estas asesorías tanto el agente aduanal como el empresario participan en conjunto por un fin común; "la competitividad de la empresa"; obviamente el empresario tiene la decisión sobre lo que se debe hacer y es ahí donde el agente aduanal orienta al empresario - exportador a decidir de entre algunas opciones que el mismo agente aduanal ayuda a presentar, para saber cual es la mejor.

La asesoría a la exportación es la que más se acerca a la función aduanal y fiscal que realiza el agente aduanal, porque coadyuva al éxito de la operación comercial que realizó el agente aduanal por las aduanas. Este apoyo destaca principalmente para las empresas que no tienen mucha experiencia en exportar; sin embargo es infructuosa esta operación cuando el proyecto del cual se desprendió esta exportación está mal o es inadecuado a los planes de la empresa

Los otros tres servicios son apoyos directos que el agente aduanal puede realizar sin involucrarse tanto con la empresa ya que con acceso a información o un servicio estandarizado puede satisfacer las necesidades de la empresa sea cual fuere su destino; o involucrándose según el acuerdo a que llegue con su cliente.

3.4.1 Asesoría a la Exportación.

En la asesoría a la exportación el agente aduanal es capaz de ofrecer un servicio integral de la puerta del exportador hasta la puerta del importador (servicio door to door), puede hacer uso de los sistemas de rastreo internacional, pre – avisos de llegada y acceso remoto para los clientes que deseen conectarse a sus sistemas o simplemente puede informar al exportador sobre las mejores opciones en su caso.

El principal objetivo del agente aduanal con esta asesoría es que el exportador reciba un servicio calificado que le permita obtener una exportación exitosa; para esto es necesario que como antecedente la operación cuente con un proyecto empresarial completo con un plan de mercadotecnia internacional real y adecuado, que cuente con un compromiso real por parte de la dirección de la empresa para que se puedan vencer las dificultades y los requisitos financieros de la exportación.

Aunque estos puntos no se comprenden en la revisión de una exportación si no en la elaboración del proyecto es importante que al momento de que se acepta el compromiso por ambas partes, (el exportador y el agente aduanal), el agente aduanal detecte si las situaciones que se presentan concuerdan con el objetivo solicitado por el cliente; por ejemplo que el producto cuente con las cualidades necesarias para la exportación e internación en el país extranjero sin complicaciones. Esas son medidas que pueden generalizarse por país si se conocen sus condiciones.

Una exportación exitosa también depende de que los responsables acaten sus deberes y tomen en cuenta las obligaciones con que deberán cumplir.

- Se debe seleccionar a los distribuidores en el exterior, especialmente tomar en cuenta que se debe conocer lo más ampliamente posible al importador y no confiarse de su buena reputación. Las numerosas variantes que podrían salir mal para el exportador en este caso son realmente muchas: que el importador no halla quedado conforme con la entrega porque lo entendió de otra forma, que no pague como el exportador lo había planeado porque las situaciones financieras en los países son diferentes o que por una mala actuación del importador el producto se desprestigie en el país meta. En materia de exportación ponerse de acuerdo sobre como se entregará la mercancía es relativamente fácil si se toman en cuenta los incoterms:

Ex Works (EXW) en fábrica.- Este acuerdo solo hace responsable al exportador del embalaje y verificación (control de calidad, medida, peso, etc.), de tener lista la mercancía con el empaquetado acordado, en el día y la hora acordada afuera de su propia fábrica.

Free Carrier-in (FCA) .- En este acuerdo el exportador deberá cumplir con las responsabilidades de EXW más la carga al transporte, el transporte interior de la fábrica o almacén al aeropuerto o puerto y las formalidades aduaneras.

Free Alongside ship (FAS) .- Este solo incluye las responsabilidades de la mercancía, su carga y su transporte hasta el costado del buque.

Free On Board (FOB) .- Franco a bordo en puerto de embarque convenido, las responsabilidades abarcan FCA más los costos de manipulación de mercancía.

Cost and Freight (CFR) .- Coste y flete puerto de destino convenido, FOB más el transporte al país destino.

Cost, Insurance and freight (CIF) .- CFR más el seguro de la mercancía y el seguro del transporte.

Carriage paid to (CPT) .- Las responsabilidades incluyen entregar la mercancía en el destino acordado sin seguros.

Carriage and insurance paid to (CIP) .- La responsabilidad será entregar la mercancía hasta su destino acordado con los seguros de mercancía y transporte.

Delivered at frontier (DAF) .- La responsabilidad del exportador será hasta los seguros de mercancía y transporte también pero en la frontera convenida (esto puede ser más adentro de la simple llegada al país en puerto).

Delivered ex ship (DES) .- Entregado a bordo puerto de destino convenido, incluye hasta los seguros de la mercancía y transporte pero a bordo del barco en el puerto de destino acordado.

Delivered ex Quay (DEQ) .- Entrega en muelle puerto de destino convenido, es decir DES más los costes de manipulación de descenso de la mercancía y las formalidades aduaneras de importación al otro país.

Delivered duty unpaid (DDU) .- la responsabilidad es entregar la mercancía en el lugar de destino convenido, por ejemplo la fábrica del importador pero sin pago de derechos.

Delivered duty paid (DDP) .- DDU pero con el pago de derechos

Con estos lineamientos conocidos de antemano por el agente aduanal, se puede detectar bajo un informe que le sea entregado al exportador, si la empresa obtendrá el resultado esperado, si la planeación estuvo bien hecha. El informe propuesto solo abarca las responsabilidades que el exportador obtuvo de su negociación con el cliente en el exterior y sus costos reales (impuestos), si todo salió conforme a lo planeado se obtendrá una base redituable y podrá darse un crecimiento ordenado. Este informe favorece solo a empresas que se inician en la exportación, ya que de saber las obligaciones a las que se puede llegar en un acuerdo se debe comprobar que los resultados del pago y de la entrega serán los deseados. Por otro lado se pueden sugerir al exportador las mejores opciones para el embalaje de su mercancía, la empresa para exportar su producto según el medio de transporte deseado o adecuado y los trámites legales que se requieren para el envío y entrega de su mercancía.

Para una empresa con experiencia en la exportación esto no es de gran utilidad pero si lo es contemplar nuevos pedidos y mercados, tratando de asegurar un crecimiento ordenado a través de la selección de áreas geográficas con un ejecutivo de mercadotecnia que resida en esa región hasta que existan suficientes operaciones que soporten la participación de la empresa en ese lugar. El agente aduanal puede colaborar en esta función informando a la empresa de

oportunidades de negocios que salgan en esa área geográfica o proponiendo ferias que permitan obtener más clientes

Es importante para el agente aduanal recordarle o hacerle saber a la empresa exportadora que la exportación es de suma importancia y que no debe descuidarla aunque el auge del mercado nacional sea mayor que el de las exportaciones en algunas ocasiones. Las empresas suelen hacer eso principalmente cuando su iniciación en las exportaciones fue producto de una mala racha en el mercado nacional; pero el agente aduanal está interesado en que las empresas importen y exporten y considerando la persistente meta de una empresa por ser competitiva, el agente aduanal puede promover en la empresa la idea de un departamento de exportación que permita a la empresa atender ambos mercados. Esta salida es común, sin embargo en muchas empresas existe el temor de ampliar la empresa porque representa un riesgo. Lo importante de este momento es que el agente aduanal le da seguridad; él sabe que una empresa bien fundada lo puede hacer; lo sabe porque su experiencia en el trabajo con otras empresas se la ha dado solo en cuestión de concentrar todos los aspectos necesarios para montarlo inclusive puede hacerse cargo de el o de algunos aspectos, por lo menos mientras la empresa puede realizarlo sola.

En lo que compete directamente a la función del agente aduanal es necesario:

- Que esté debidamente legal y ordenadas las funciones fiscales que en materia de exportación realice la empresa, que regularice las lagunas u operaciones inconclusas, que exista e inclusive que se hagan los cambios de estado de la mercancía que sean necesarios
- Que se organice una agenda de clientes posibles o potenciales de manera que se pueda dar continuidad a las operaciones de comercio exterior.
- Que se organice un expediente de cada cliente con que se lleven a cabo operaciones comerciales en el exterior.
- Que se organice una agenda para cumplir con los compromisos que adquiera, tanto comerciales como fiscales

En una oficina de exportación los cuidados que se han mencionado no son todos los que una empresa debe considerar se deben de tomar en cuenta al mercado, al cliente, al producto etc. Un sin fin de aspectos que hacen una exportación completa. En estas otras funciones el agente aduanal también participa con información, publicaciones a través del banco de comercio, asociaciones comerciales, etc. como una asesoría.

La principal finalidad de manejar publicaciones es fomentar la cultura y capacitar al exportador en especial se recomienda aquellos libros que manejan puntos para un principiante y da seguimiento a los ya adentrados en el negocio, por ejemplo: "Negocios Internacionales; introducción y aspectos esenciales" de Donald A. Ball; sobre el banco de comercio ya se ha hablado antes pero sobre las asociaciones comerciales no existe entre otras la World Trade Center Association que es una ayuda comercial para el nuevo exportador, fue fundada por la New York - New Jersey Port Authority, ha concedido franquicias a más de 60 centros en todo el mundo, su membresía da acceso a los exportadores e importadores a un sistema comercial en línea llamado Network. Este sistema es muy práctico ya que solo se necesita una computadora y un módem para colocar ofertas de ventas en una base de datos electrónica y los importadores podrán detectarlas e iniciar la compra o la negociación.

Todo esto nos lleva a que sea realmente importante la planeación del negocio; como ya se mencionó no solo de hacer las cosas bien en la exportación la operación es exitosa. es necesario planearla desde que se tiene la necesidad de vender.

3.4.2 La Asesoría en Proyectos Empresariales.

En general la asesoría en proyectos empresariales conlleva una organización adecuada en los archivos de la empresa, en cuestiones financieras, en manejo de personal, etc. la cuestión es que estas responsabilidades son propias de la empresa y en algunas ocasiones si no es que en su mayoría no las desarrollan correctamente; lo ideal es que supiera desempeñarlas para que ante cualquier auditoría o problema se puede recurrir con facilidad a los datos de la empresa y se puedan resolver los conflictos o comprobar las operaciones de la empresa.

Debido a la desorganización de las empresas la asesoría en proyectos empresariales es un apoyo y compromiso más profundo que la asesoría a la exportación. El enlace que el agente aduanal debe desempeñar con el cliente es una participación más ligada a la empresa, no de toma de decisiones si no de evaluar y dar sugerencias según el ritmo de la empresa; es participar de la organización de los archivos que permitan a la empresa y a él mismo responder a las auditorías

fiscales y facilitar la obtención de datos necesarios para las personas, licencias, programas de apoyo, etc. Es involucrar a la empresa en un ritmo de respuesta preciso a sus compromisos y las que las leyes o la misma sociedad comercial promueva como las verificaciones de transporte, los procedimientos a seguir en las visitas domiciliarias y sobre el diseño del departamento de transporte internacional para sus clientes, así como el diseño del seguimiento de sus operaciones de comercio exterior, respectivamente.

Un agente aduanal que pretenda otorgar este servicio debe obviamente involucrar el servicio de exportación e importación para esa empresa ya que esa es su función inherente pero deberá estar capacitado en negocios internacionales. La función más grande de una empresa es vender y que esas ventas no sean exportaciones temporales sino constantes, para eso también se requiere conocimientos de negocios internacionales y mercadotecnia.

La mercadotecnia es un aspecto que ninguna empresa debería olvidar, además una vez que se tenga siempre requiere de mucha atención; es imprescindible que las empresas conozcan sus mercados, que desarrolle productos o servicios para satisfacer las necesidades de los clientes que se ponga precio a los bienes o servicios de modo que su adaptación al mercado sea sencilla, que este a disposición de los compradores, e informar a los clientes potenciales y persuadirlos a comprar. Este proceso también es labor de la empresa, sin embargo el agente aduanal puede "ayudar en la asesoría de los proyectos que la empresa desee emprender o que esté realizando para llevar a cabo el procedimiento antes descrito.

Una empresa debe contemplar las estrategias a seguir en los mercados potenciales, principalmente seleccionarlos para poder aplicar la mercadotecnia consistente en una serie de decisiones estratégicas que se toman en las áreas de producción, promoción, precios y distribución con el propósito de satisfacer a los clientes de ese mercado

La empresa puede considerar estandarizar su producto porque sabe que así ahorrará costos, facilitará el control del producto desde la sede y disminuirá el control del producto desde la sede y disminuirá el tiempo de preparación del plan de mercadotecnia, sin embargo para hacerlo de esta forma y hacer un solo gasto de publicidad o adecuarlo sin estandarizarlo, deberá tener conocimientos específicos de mercado que el agente aduanal puede obtener de información empresarial: en revistas especializadas y promociones.⁷⁷

⁷⁷ Donald A. Ball; Negocios Internacionales, introducción y aspectos esenciales; Mc Graw Hill: España 1997; Pág. 534 – 540.

Cualquiera que sea la meta de la empresa deberá organizar un plan de mercadotecnia, el cual guiará a la empresa principalmente a definir con claridad sus metas, objetivos y los problemas que existan; en segundo lugar debe diseñar un plan que logre el objetivo a pesar de los problemas y que inclusive ayude a solucionarlos.

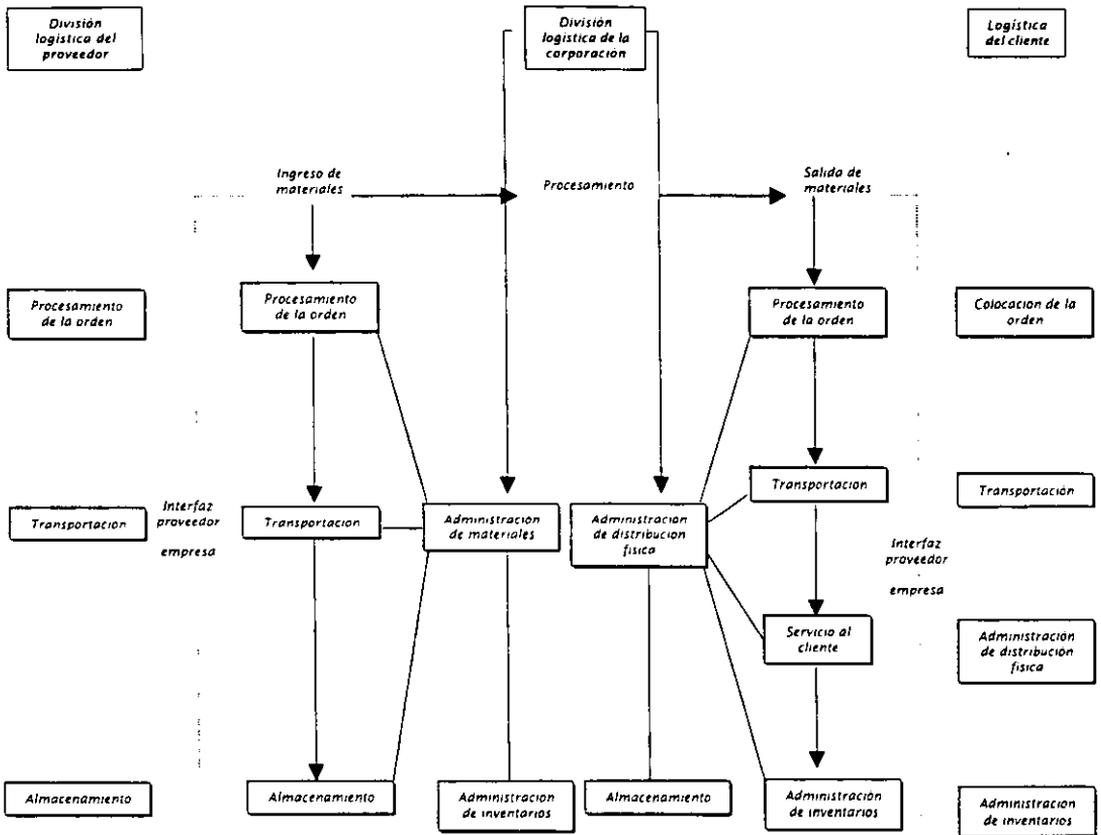
Posteriormente deberá estudiar el mercado meta, las capacidades de la empresa para abarcarlo, las modificaciones al producto, la forma de inserción al mercado, la promoción para distribución, venta, pagos y el servicio post – venta, también será necesario organizar una agenda de clientes prospecto y los actuales con la finalidad de darle seguimiento al negocio.

También se puede dar el caso que en vez de tratar de penetrar un país se trate de un nuevo producto con nuevos atractivos y materiales; aún así el plan de mercadotecnia es aplicable y debe hacerse para evaluar la posibilidad del éxito.

Es pertinente para estos casos considerar la logística internacional como una forma de organizar y controlar el diseño y manejo de los materiales hacia adentro y afuera de la empresa cooperando con proveedores y clientes como se maneja en la gráfica 2. Si se ubica la interpretación de las organizaciones, proveedores y clientes; la compañía podrá ser capaz de construir un acuerdo de propósitos con todos los socios en las áreas de desempeño, calidad y oportunidad. Esto llevará tiempo y lograr un costo de inventarios más bajo y una mejor planeación del movimiento del producto.

La meta básica de la administración de la logística es la coordinación efectiva de la administración de materiales y su distribución física del producto. El objetivo es planear sistemas efectivos de costos para uso posterior, para intentar eliminar la duplicación de esfuerzo y determinar en donde falta o es inapropiada la política de distribución. Para un sistema eficiente es necesario realizar mucho esfuerzo y contemplar aspectos como ubicar un almacén cerca del cliente para reducir el costo de transporte, sin embargo será necesario evaluar los costos adicionales asociados con la apertura de almacenes. Así mismo la reducción de inventarios ahorrará dinero pero puede incrementar la necesidad de costos de embarques de emergencia. También será necesario contar con una estrecha cooperación con los proveedores para desarrollar un sistema de inventarios justo a tiempo, el cual a su vez puede ser crucial para mantener competitivos los costos de fabricación.

DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA



FUENTE: Negocios Internacionales. Donald A. Ball.

Las responsabilidades son muchas pero el agente aduanal es una gran colaboración en materia aduanal y fiscal y un agente aduanal capacitado en negocios internacionales es casi un socio de la empresa pues estará pendiente y guiará a la empresa al éxito

Del 100% que el proyecto implica, las responsabilidades se dividen casi por la mitad debido a que de todas las actividades necesarias el agente aduanal estará presente en las investigaciones y evaluaciones necesarias para darle más seriedad y fortaleza al proyecto. La siguiente lista enumera en general las partes de un proyecto señalando parte de las responsabilidades en las que participaría el exportador y el agente aduanal

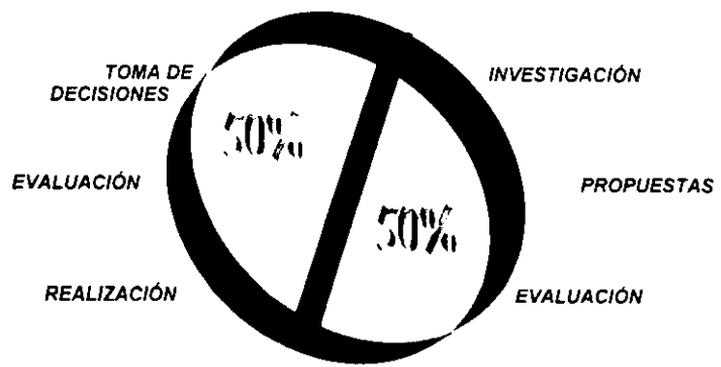
ACTIVIDADES DE UNA EMPRESA EXPORTADORA

EVALUACION DE LA EMPRESA	ACTIVIDADES DEL EXPORTADOR	ACTIVIDADES DEL AGENTE ADUANAL
DEFINIR METAS <i>Abarcar un mercado</i> <i>Abarcar un producto</i> <i>Explotar al máximo los mercados ya incursionados</i>	Deberá decidir cual va a ser su meta, investigarlo y confrontarlo con la posibilidad de la empresa.	Investigará y evaluará las posibilidades reales de la meta propuesta.
DETECTAR MERCADO META <i>Estructura</i> <i>Comportamiento del mercado</i> <i>Perfil de posibles consumidores</i> <i>Canales de distribución y reglamentación gubernamental</i> <i>Normas de calidad</i> <i>Técnicas</i> <i>Políticas de protección</i> <i>Segmentación del mercado.</i>	Detectará las características del mercado para decidir porque medio será más viable entrar al mercado.	Investigará en centros especializados las características del mercado y propondrá algunas estrategias para poder abarcarlo.
EVALUACIÓN DEL MERCADO	Considerará el entorno para adoptar y proteger la estrategia de entrada del Mercado	Investigará el entorno del mercado, país o producto que se pretende utilizar
ADECUACIÓN DEL PRODUCTO <i>Proceso de elaboración</i> <i>Exigencias de calidad</i> <i>Presentación</i> <i>Idiomas</i> <i>Colores</i> <i>Tamaños o cantidades</i>	Considerará las posibilidades y recursos de la empresa para adecuar el producto.	Investigará estrategias y los procedimientos más viables para lograr la adecuación del producto y los requerimientos del país importador
LOGISTICA INTERNACIONAL <i>Transporte</i> <i>Costos de transporte y transportista</i> <i>Seguros</i> <i>Empaquetado y embalaje</i>	Se elegirá la mejor opción, para considerar en el precio.	Se evaluarán varias opciones para presentar la mejores a la empresa
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	Desarrollará una Publicidad de acuerdo con el producto, empresa y país.	Evaluará las condiciones de la publicidad elegida con las leyes del país
SEVICIOS DE VENTA <i>Política de precios</i> INCOTERMS <i>Forma de pago</i> <i>Servicio post - venta</i> <i>Política de precios y cobranzas</i> <i>Cartera de clientes</i> <i>Clientes prospecto</i>	Establecerá 2 ó 3 formas de venta y servicio post - venta para utilizarlo en la negociación del producto	Investigará el promedio de características de venta y servicios post - venta para ese país o producto.

FUENTE: Negocios Internacionales, Donald A Ball.

ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL <i>Personal capacitado</i> <i>Equipo de oficina más moderno</i>	Capacitación del personal	Detectar las deficiencias de la mano de obra para mejorar su función para la empresa
DIAGNÓSTICO	Se evaluarán los posibles Resultados en materia empresarial y financiera	Se evaluarán los resultados en materia aduanal y fiscal

Las actividades se desarrollan en corresponsabilidad; es decir, sin una investigación no hay posibilidad de tomar decisiones, si no se toman en cuenta varias opciones no se podrá decidir que fue la mejor y sin una evaluación, no se estaría seguro que las decisiones tomadas serán de un gran porcentaje de probabilidades de éxito.



3.4.4 Gestoría

Este servicio es importante para concientizar los requisitos no arancelarios que requieren las mercancías para hacer importadas o exportadas, así como los requisitos para suscribir programas aduaneros y los mecanismos de control de los mismos. Aún más si se destinara un departamento de gestoría sería seguro el éxito de los trámites y en parte de la exportación. La principal finalidad de éste es proporcionar al cliente el apoyo y conocimiento necesario para la obtención de las autorizaciones que se requieran para efectuar sus operaciones de comercio exterior ante las diversas dependencias del Gobierno Federal.

Cada vez que el cliente necesite exportar o importar y que desee delegar esta responsabilidad, podrá contar un agente aduanal porque cuenta con información veraz y no será necesario que recurra al banco de comercio exterior, consulados o embajadas del país fabricante a buscar su información ya que puede resultar una pérdida de tiempo al no encontrar lo que busca.

Los agentes aduanales cuentan ya con esa información; aún así pueden apoyarse del Internet a través de la asociación de agentes aduanales a la que pertenecen para realizar la gestoría. Básicamente el agente aduanal debe presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; en los casos en que las mercancías estén sujetas a regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación y el despacho se presente por medios magnéticos, el pedimento debe incluir la firma electrónica que indique el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones; este se debe acompañar de: La factura o el documento en donde se exprese el valor comercial de las mercancías en dólares estadounidenses. Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación; es importante indicar los números de serie, partes, marcas y modelo o en su defecto las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares. Posiblemente deban hacerse erogaciones adicionales por demoras, sanciones administrativas, manejos y manipulaciones especiales de las mercancías; las cuales deberán ser aclarados y sustentados al exportador.

Del despacho aduanero resulta el pedimento de exportación, el cual permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales que correspondan (devolución y acreditamiento del IVA principalmente), debe pagarse el derecho de trámite aduanero (DIA) el cual se actualiza cada 3 meses en el Diario Oficial de la Federación.

Los documentos que se anexan al pedimento deben ser proporcionados por el exportador, incluida la carta de encargo (protesta de decir verdad) como son: copia del RFC con homoclave y domicilio fiscal de la empresa, carta de encargo para el embarque de la mercancía, reservación en la agencia naviera en la que se efectuará el embarque de la mercancía en caso de tratarse de un despacho por aduana marítima; si no se cuenta con dicha reservación dar instrucciones a la agencia aduanal para que la solicite por cuenta del exportador, si se trata de contenedores, solicitar su oportuno envío para cargarlos con la mercancía que se exportará y tenerlos listos para su embarque con 3 días de anticipación; si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere, deberá agregarse lo siguiente: permisos o autorizaciones, certificados de análisis químicos, lista de empaque⁷⁸.

⁷⁸ "Guía Básica del Exportador". Bancomext; 6 edición. México 1998. P. 40.

Por lo complejo que resulta preparar todos los trámites de una exportación el servicio de gestoría auxilia al exportador de una manera muy efectiva, pues colabora con las responsabilidades del cliente y permite que éste pierda tiempo en sus entregas, que pierda cliente o que sea objeto de multas.

3.5.5 Almacenaje.

Este servicio es mayormente utilizado por los agentes aduanales localizados en la frontera debido a que el sistema norteamericano de exportación implica que solamente se deposite el pedimento de exportación (shipper export) en un buzón, al momento de cruzar la frontera los agentes aduanales mexicanos han rentado bodegas del lado americano de la frontera, a las que generalmente han denominado forwarding, que significa reexpedidoras de carga. Comúnmente la carga llega a estas bodegas, donde la mercancía se sujetará al reconocimiento ocular previo y habrá de almacenarse hasta completar la documentación de la mercancía.

Este esquema de almacenaje puede llevarse acabo en el interior del país, despachando las mercancías y almacenándolas hasta que sean requeridas por el importador, con un valor agregado al servicio. También puede presentarse el servicio de almacén fiscalizado o de almacén general de depósito, ya que recordemos que la SHCP puede otorgar autorizaciones particulares para prestar los servicios de manejo, almacenaje y custodia. En el aeropuerto internacional de la ciudad de México se constituyo el almacén fiscalizado y es llamado AAACESA (Agentes Aduanales Asociados para el Comercio Exterior).

Para prestar este servicio es necesario considerar que entre más grande es el volumen del inventario más aumenta el costo de manejo del mismo; por lo tanto deberá de considerarse en este servicio ¿cuándo es más conveniente almacenar la mercancía y cuando transportarla? Esto se decide según el volumen, la distancia y el tipo del producto. Una vez decidido es importante cuidar el tipo de almacén que se contratará; es decir si el almacén tiene techo bajo o si cuentan un almacenamiento automatizado, de lo contrario (si es manual) existirán las limitaciones de peso,⁷⁹ si el producto va a ser transformado un almacén donde puede realizarse la elaboración, transformación y reparación en recintos fiscalizados es buena opción. Esta alternativa se expresa en el artículo 135 de la ley aduanera con la finalidad de facilitar la exportación de la mano de obra mexicana.

⁷⁹ Czinkota , Michael. Marketing Internacional; Mc Graw Hill, México 1996, 4 edición, Pp. 589 – 590.

Se ha incorporado un nuevo régimen aduanero que permite transformar, reparar o elaborar mercancías en el interior de las aduanas una especie de empresa maquiladora sin necesidad de contar con registros que las acredite como tal. Consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas respectivamente.

Para el servicio de almacenaje se deben considerarse otras ventajas como son la cercanía, el transporte (propio o por contratación), seguros para el traslado de la mercancía, etc.; entre más se asegure el éxito de la operación del cliente, este solicitará el servicio por la seguridad y por el correcto manejo. Ciertamente el servicio presentado dependerá y variará de él según sus responsabilidades y posibilidades.

3.4.6 Servicio de Transportación.

Dentro del replanteamiento de las funciones del agente aduanal mexicano también está el servicio de transporte (nacional o internacional), que es el principal medio por el cual el objetivo de importar o exportar se puede lograr, es decir, sin un medio de transporte la mercancía no podrá llegar a su destino.

Este servicio permite actuar como apoyo al exportador con orientación o prestándole el servicio; si es que cuenta con posibilidades; en esta función es necesario recurrir al servicio de almacenaje, distribución, a las consolidaciones de carga, las gestiones, el conocimiento pleno de las mercancías (restringidas o peligrosas), seguros, créditos documentarios internacionales, precios, negociaciones, etc. si es que el servicio que se preste busca ser bueno y completo. En realidad por toda la gama de variantes que esto representa para el exportador suele ser más rentable contratar el servicio que capacitarse y capacitar a su personal; además de aprender experimentando, entre otras cosas; esto le da una gran oportunidad al agente aduanal.

Para él o para el cliente exportador, primero hay que comprender que los medios por los que una mercancía puede ser exportada pueden ser marítima, aérea o/y terrestre, según sea conveniente por el lugar de destino, origen y/o por lo estipulado en el contrato o pedimento, o por el tipo de la mercancía, la segunda variante es reconocer la forma más apropiada para empaquetar la mercancía y enviarla. Hay que detectar las fechas de producción y salida de la mercancía con la entrega en el pedimento; es importante ubicar (se permite en las instrucciones del pedimento), la ruta más directa y conveniente; el método, si puede ser una consolidación para optimizar espacio y gastos a través del uso de contenedores que son llenados con mercancías de diversa índole y de diferentes importadores - exportadores.

La transportación multimodal que implica el uso de diversos medios de transporte; por ejemplo puede enviarse por avión una mercancía hasta cierta población y de ahí ser transportada en ferrocarril y después en camión hasta su destino final; también es una opción considerable.

El Piggy Back consiste en cargar una caja trailer (de 48 pies de largo generalmente) y ser acarreada por carretera hasta la estación del ferrocarril más cercana. Allí la caja se desengancha del tractor y es subida con grúa en una plataforma de ferrocarril, el cual se encargará de llevar la carga a la frontera, donde se bajará y será enganchada a un tractor para ser importada; esta modalidad se usa normalmente por México en su tráfico entre EE.UU. y Canadá.

El Garmentes in Hanger (ropa colgada) se ofrece en contenedores marítimos y servicio carretero; el servicio Lorz in box para el transporte de mercancías perecederas que requieren de refrigeración. El servicio hot shot para el transporte consolidado urgente (con precios más elevados); el servicio roll on / roll off que consiste en un transporte bimodal al cargar mercancías en una caja trailer que es llevada al puerto marítimo y allí es subida al barco "rodando". Al llegar al puerto de destino del barco se engancha y envía a su destino final.

Abarcar todas las modalidades de transporte es un campo muy amplio, aunque se puede integrar un departamento enfocado exclusivamente de transportes; por el contrario se puede especializar en uno de los tres: transporte marítimo, aéreo ó terrestre.

Si el agente aduanal se especializara en transporte marítimo o incluyera este servicio en su trabajo debería considerar mínimo los siguientes dos aspectos:

1. El conocimiento de las cualidades y beneficio del transporte marítimo, las del terrestre y las del aéreo.
2. El tipo de mercancía, cantidad, destino y la ruta por la que se debe transportar la mercancía (la cual debe ser especificada en el contrato comercial)

En lo referente a las cualidades y beneficios del transporte marítimo, es importante mencionar que este medio es una excelente opción por su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de productos de volúmenes y de valores; su capacidad va en diversos tipos de buques, algunos cuentan con bodegas de ventilación o refrigeración para carga perecedera, buques tanques, para carga líquida, graneros, cementeros etc.

A parte de sus modificaciones en capacidad de carga y rapidez tiene otro punto a su favor, es su bajo costo con respecto a otros, en función de su capacidad de arrastre; también puede cubrir los destinos más lejanos.⁸⁰

El agente aduanal puede apoyarse de los principales actores como son el armador, el naviero, el operador, el propietario, el agente naviero, el agente de carga o consolidador o el operador de transporte multimodal. Dependiendo del nivel de servicios que preste el Agente Aduanal. Por ejemplo si presta sus servicios de manera general o en asesoría y tiene un cliente que requiere enviar su mercancía por vía marítima ; este puede seleccionar a un armador si es necesario que equipe, avitualle, aprovisione, dote de tripulación y mantenga en estado de navegabilidad la embarcación. Esta puede ser utilizada para una exportación en gran cantidad y que necesite de alguna situación o característica especial para realizar dicha operación.

En caso de ser necesario solo un medio de transporte marítimo y la mercancía es de menor magnitud puede ser usado un "naviero" que es la persona física o moral que tiene por objetivo operar y explotar una o más embarcaciones de su propiedad.

El "operador " a diferencia de los dos anteriores, es una persona física o moral que celebra a nombre propio los contratos de transporte por agua para la utilización del espacio de las embarcaciones que a su vez haya contratado. Así mismo el "propietario" es la persona física o moral, titular del derecho real de la propiedad de una o varias embarcaciones o artefactos navales bajo cualquier título legal.

El "agente naviero general", es la persona física o moral que actúa en nombre del naviero u operador como mandatario o comisionista mercantil, y esta facultado para representar a su mandante o comitente en los contratos de transporte de mercancías y de fletamiento; nombrar a un agente naviero consignatario de buques y realizar los demás actos de comercio que su mandante o comitente lo encomiende.

El agente de carga o consolidador, son las personas físicas o morales que reciben cargas de distintas empresas exportadoras, llevando a cabo consolidaciones de mercancías para su transporte, mismos que realizan con distintos medios entre ellos el marítimo, para lo cual expiden conocimientos de embarque a cada uno de sus clientes.

⁸⁰ SCT. Como exportar por vía marítima. SCT. México 1996 Pp. 16 y 17.

Entre sus principales funciones están:

- a) Consolidación de cualquier volumen de carga a transportarse
- b) Actuar como operador de transporte internacional.
- c) Informar al exportador o importador de las vías o medios más rápidos y / o económicos según la carga y el destino.
- d) Cotizar, coordinar y supervisar por mandato del usuario el medio más adecuado.
- e) Realizar el despacho aduanal a cuenta del cliente.
- f) Contratación de seguros de transporte a cuenta del cliente.
- g) Información al cliente sobre almacenamiento y distribución de la carga.
- h) Emisión y entrega de documentos de transporte.

Si le fuera más conveniente al agente aduanal el transporte aéreo, éste está disponible hacia y desde muchos países, lo cual permite un acceso más cercano para la mercancía. El crecimiento de la carga aérea ha sido grande (Tabla 3), sin embargo, el volumen total de la carga en relación con el total del embarque de negocios internacionales aún es pequeño.

Las ventajas de este medio de transporte son más apropiadas para enviar productos de alto valor, si son perecederos o se requiere de un tiempo corto de transporte; actualmente también se pueden transportar productos voluminosos por más de 30 toneladas. El nivel de las necesidades y expectativas de servicio al cliente también juegan un papel decisivo, por ejemplo se debe considerar el tiempo, el costo y factores no económicos; es decir el tiempo de tránsito de 45 días de un embarque marítimo se reduce a 24 horas si se escoge la carga aérea.

Tabla 3

AÑO	Tons - kilómetros (miles de millones)
1960	1.0
1965	2.6
1970	6.4
1975	11.7
1980	20.3
1983	24.9
1985	39.8
1990	46.4
1992	49.4

Fuente: Datos proporcionados por los miembros de los estados de la Organización Internacional de Aviación. 1993.

El transporte aéreo es un medio que ha agilizado en gran medida el ritmo de los negocios por eso es una opción muy adecuada para los exportadores que desean exportar cosas delicadas, de alto valor o con una entrega de tiempo corto, aunque el costo de embarque es más alto que el marítimo es muy viable por ser un transporte seguro que no tiene problemas de humedad durante el viaje ni de demasiado peso.

Existe también el transporte terrestre que solo es utilizado para el transporte nacional o el internacional pero en el mismo continente, tiene la desventaja de ser un transporte tardado ya que el traslado de la mercancía se cuenta en días y no en horas como el transporte aéreo, además no se pueden enviar cargas demasiado pesadas como el caso del transporte marítimo. Por estas mismas desventajas es muy conveniente para traslados internacionales a la frontera (norte o sur) y para envíos de mercancía en cantidades moderadas.

3.5. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS

El periodo que México ha vivido para transformar su realidad política, económica y comercial fue solo el principio de la evolución hacia la modernidad; hacia una etapa que parece ser interminable y en la que todo objetivo se enfoca a competir, se deja atrás el proteccionismo y el predominio del estado sobre la economía. El propio estado se transforma y se le da paso a la evolución en todos los aspectos; económico, político, social, cultural, etc.

México inicio su transformación influenciado por la fuerza de la globalización, que implica cambios en todas las fuerzas de la sociedad, especialmente en el comercio, fuente de impulso para la economía del país. Con esta influencia se reorganizan los procedimientos y formas de negociación, producción y venta de productos que tiene como finalidad venderse en todo el mundo, cubrir los lugares más alejados de los países y satisfacer al consumidor. Esta misma tendencia busca elevar los niveles de vida partiendo de un punto de competitividad mundial en el que todos los individuos forman un solo todo.

Las mismas diferencias existentes en cada país fueron barreras que han retrasado la formación de un libre comercio mundial, por eso se dio lugar a la formación de bloques regionales de comercio, con la finalidad de lograr beneficios entre los países miembros que les permitan "competir" con el mundo. México logró insertarse en el bloque regional americano a través de la firma TLCs, bajo una previa incorporación a la OMC.

La simple unificación de claves de comercio exterior y la firma de TLC - caso del TLCAN - no le dio la posibilidad directa a México de ser parte de la competencia mundial, fue necesario lograr un cambio interno que permitiera al país vender sus productos en el extranjero y obtener una ganancia de manera constante; en otras palabras competir.

Esos cambios se originaron con la apertura comercial necesaria, de hecho obligatoria para la firma del TLC. La apertura fue un gran paso para forzar al comercio mexicano a transformarse y luchar por competir ya que no contaban con conocimientos y experiencia para exportar; aún así se promovieron las exportaciones para los que desearan hacerlo, dándoles asesoría, facilidades y capacitación, inclusive hasta beneficios en devolución de impuestos a quien exportara bajo ciertas condiciones que no van más allá de hacer el producto en México, con productos mexicanos o con suficiente transformación que acredite el certificado de origen.

La situación no fue suficiente, muchas empresas quebraron, otras fueron vendidas y para las que aún se mantenían exportar aún era todo un acto de destreza y magia por el burocratismo del sistema de aduanas. Para 1994 la modernización del Sistema aduanero mexicano se establece de manera constante – es decir con reformas cada año según las necesidades–, con previa reforma que facilita los trámites, los moderniza y busca sobre todo eliminar la corrupción. Básicamente la reforma establece un sistema aleatorio de revisión de mercancías – semáforo fiscal – que obliga a presentar todas las mercancías bajo regla y a revisar solo el 10 % del total de ellas; agilizando así el despacho de las mercancías. El semáforo se forma de dos revisiones en las que quien debe ser revisado por el primero también lo hará por el segundo, pagando las multas que por irregularidades tenga.

Otro punto de la modernización aduanera que resalta en gran importancia y que permite al exportador agilizar sus despachos, es el pago de sus impuestos con solo el conocimiento de sus derechos y obligaciones y por cuenta de un agente a o apoderado aduanal.

La reforma aduanera le ha permitido al país crecer en su comercio, en su representatividad en el exterior y es su organización interna; al igual que la reforma fiscal al facilitar y agilizar sus propias funciones; esto ha incrementado el nivel de exportaciones del país creando más fuentes de empleo y un mejor nivel de vida para sus ciudadanos.

Aunque esto no es suficiente; la posibilidad de competir con el mundo le da al país un lugar entre los países que tienen grandes ventas a nivel mundial o que se esfuerzan para entrar en él y evita el rezago frente a economías que se proyectan como futuros líderes de la economía. Es claro que México no disputa esos lugares pero sí un espacio en el mundo moderno y globalizado.

El constante esfuerzo que realiza México por fortalecerse a sí mismo aún no logra un nivel de país desarrollado y probablemente estemos lejos de serlo considerando el avance y desarrollo de los países de su bloque y del mundo; sin embargo la constancia y el esfuerzo le permiten mejorar para obtener calidad de vida que supere la actual.

La desconfianza por la forma de burocrático y corrupto que obtuvo el agente aduanal durante el proteccionismo en México, por el desempeño de una función que debía acoplarse a las necesidades y resolver la innumerable lista de problemas y requisitos; es un conflicto que se ha manifestado en las operaciones de comercio exterior con una especial fuerza, haciendo que los resultados del esfuerzo promovido por el gobierno y los participantes del comercio exterior no sea el óptimo.

Ha pesar de que esto dificulta el comercio solo se ha enfrentado con un aspecto legal que exige al agente aduanal una función honesta, respetuosa y colaboradora. sin embargo se sigue culpando al agente aduanal de los errores que aún se cometen e inclusive si no es responsable. Por otro lado reconocer por parte de la aduana el valor del agente aduanal no es suficiente se necesita la de los exportadores también.

La competencia es por la increíble rapidez con que su función se ve en peligro, es decir surgen competidores, la tecnología avanza, el comercio se modifica y para todo él debe considerar mantenerse a la vanguardia y ser capaz y competente por dos razones; la primera por si mismo y la segunda por responder a la función encomendada tanto a las leyes que lo acreditan como el intermediario legal entre el gobierno y el exportador, como a su cliente y como a su país.

Si el mundo se mueve por todos los elementos que lo conforman es importante que en un país el gobierno, las empresas y sus actores directos también realicen sus propias funciones para que la economía se mueva y es vital que sus movimiento sean lo mejor posible para que la economía avance exitosamente. Es por eso que si el agente aduanal es el actor por el cual las operaciones de comercio exterior se dan este sea de la mejor calidad.

Para responder a su reto, el agente aduanal ha enfrentado a sus competidores con mejoras en sus servicios como son capacitación o una extensión sobre los servicios que presta como la asesoría a la exportación o en proyectos empresariales. Cada agente aduanal promueve el servicio que mejor puede desempeñar o que él considera más necesario.

Prueba de este esfuerzo son las estadísticas que a continuación se presentan, resultado de una encuesta que se formuló a 120 agentes aduanales con la finalidad de conocer su estructura media, la proyección de sus servicios, el valor que le dan al cliente y la sensibilidad que se tiene en torno a la función que ejerce.

Del 100% de los agentes aduanales el 75% cuentan con la patente nacional y 25% con la patente local; lo cual significa que más de la mitad de los agentes aduanales se ha preocupado por proporcionar sus servicios por más aduanas y así apoyar más a los exportadores que realizan operaciones por diversas aduanas. Así mismo la cantidad de aduanas que se atienden a través de una sola patente son 12% tienen 1 ó 2, 75% tienen de 3 a 5 aduanas, y el 13 % atiende más de 6 aduanas, en estos porcentajes también es la mayoría los que manifiestan ese impulso por competir y ser eficiente.

Considerando que los agentes aduanales deben promover un mayor número de servicios, aquellos que apoyan a la logística internacional son: 87% servicio de transportes, 75% servicio de etiquetado, 52 % servicio de distribución, 20 % servicio de almacenaje, 18 % control de inventarios, 10 % asesoría y gestión, 5 % servicio de auditorías y / o defensa legal. En cuanto a los tipos de movimientos que representan el 62 % son de importación, 36% son de exportación, y el 3% son operaciones virtuales.

En la automatización de procesos y procesamiento de información 95 % de los agentes tienen equipo de cómputo y programas especiales para el manejo de la información de sus clientes, 3 % solamente cuentan con computadoras y programas de paquetería y 2 % mantiene procesos manuales.

Algo muy importante que reflejó esta encuesta es que no solo el agente aduanal necesita actualizarse sino también las empresas, ya que 50 % de los agentes aduanales consideran que sus clientes están bien capacitados, 30 % consideran una capacitación regular, 10 % consideran una capacitación excelente, y el restante que la capacitación es muy baja.⁸¹

⁸¹ Reyes Díaz Leal Eduardo. Op. Cit. Pp. 83 y 84.

CONCLUSIONES.

En cada una de las etapas de la presente investigación se demostró la evolución nacional e internacional que tiene México, destacando la importancia de cada uno de sus partes; aunque en ésta se estudie principalmente la función del agente aduanal es inevitable contemplar aquellos sectores que se enlazan a su función. Con esto nos referimos a que México como país está inmerso en la tendencia globalizadora que todos los países han generado con la aplicación de sus políticas económicas. No solo el desarrollo de la investigación ha demostrado que México necesita formar parte y responder a este reto que pugna por un comercio libre, cambios y avances tecnológicos, competitividad mundial e incremento en la productividad para facilitar el comercio, también se ha demostrado en las acciones nacionales que han llevado al país a competir y enfrentarse al mundo exterior. En primer lugar se consideró abandonar el proceso de sustitución de importación que aparte de no lograr el objetivo de productos de baja calidad para la competencia extranjera; posteriormente liberalizó la economía paulatinamente.

También se incorporó a la tendencia de formación de Bloques Económicos, en el cual se integró al TLC firmado por Canadá y EE. UU; a su vez renegoció y formó parte de los acuerdos subregionales, pactos, TLC con América del Sur, etc. Para acoplarse y ser competitivo a estos compromisos México tuvo que poner especial énfasis en superar los periodos de crisis como la de 1982 para estabilizar la economía mexicana, integrarse al proceso comercial de corriente neoliberal y global con la intención de conformar una reforma socioeconómica y política, enfocada a eliminar la protección comercial e integrarse al GATT para unificar los criterios comerciales; a la par se tuvo que dar la desgravación arancelaria para permitir una mayor facilidad al ingresar productos del extranjero; aunque esto accionara serios problemas a las empresas mexicanas por su incompetitividad, - incluso el cierre de ellas.

Las consecuencias de las tendencias mundiales en México forzaron al país a planear programas que lo fortalecieran, así se implementaron las promociones, como el programa de fomento industrial y comercio exterior, basado principalmente en apoyo técnico en la producción, el uso de divisas, la especialización en la industria, etc.; el programa de fomento integral de exportaciones mexicanas enfocado a organizar la oferta exportable, diversificar mercados, apoyar institucional y financieramente a la producción y con estímulos fiscales, etc. A parte de estas, también el PITEX, ALTEX, DRAW BACK, MAQUILADORA, están enfocadas a promover las exportaciones de las empresas mexicanas.

Indirectamente las empresas pueden apoyarse de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, las ferias mexicanas de exportación y el Sistema Mexicano de Promoción a las exportaciones, todos enfocados a diferentes aspectos del comercio pero con el mismo objetivo "que el comercio nacional crezca en calidad, cantidad y expansión.

Lamentablemente las promociones que buscan facilitar a las empresas sus operaciones de comercio exterior no resultan ser fáciles de aplicar por sus requisitos considerando que gran número de empresas no cuenta con las posibilidades para hacer uso de ellas, sin embargo el mayor y real problema está en mantenerse dentro de las reglas del programa y no perder los beneficios ya que con el más mínimo incumplimiento se pierden.

Indirectamente las empresas buscan competitividad por costos bajos y calidad mejorada, la realidad es que las políticas económicas reestructuradoras de la economía, la inserción a sistemas o tendencias generalizadas e inclusive los apoyos a la exportación no han sido suficientes debido a que el mundo avanza y cambia vertiginosamente y realmente dificulta la posibilidad de un país, especialmente si es en vías de desarrollo para elevar su nivel competitivo con respecto al mundo que en consecuencia cambia a la misma velocidad.

En esta situación la unión de bloques regionales a veces colabora favoreciendo a los países del bloque ya que obtienen ventajas de los acuerdos, sin embargo esta misma unión lleva a los países a caer en crisis encadenadas que afectan a todo el bloque y por lo tanto lo debilitan, prueba de esto, son las anteriores crisis denominadas "efecto tequila", "efecto zamba", etc.

Al exterior el camino se ve realmente difícil, competir con países industrializados y con tecnologías de punta para la producción es para México uno de los aspectos más relevantes a atender, como ya se ha mencionado; sin embargo al interior también existen muchos sectores a desarrollar, aunque todas las acciones del gobierno y empresarios mexicanos están encaminadas a fortalecer el comercio, es importante mencionar que existen algunas enfocadas a facilitar esas funciones y otras a ocasionar un cambio más profundo en el desarrollo comercial interno de México, esto se refiere a las modificaciones del Sistema Aduanero Mexicano - 1996 -, un organismo de suma importancia para el comercio mexicano, encargado de ordenar y controlar el comercio exterior, de aplicar la legislación de importaciones y exportaciones y de percibir y hacer percibir gravámenes.

Anteriormente el Sistema Aduanero Mexicano era una oficina recaudadora de impuestos que solo tenía la intención de recaudar, ahora las reformas la han convertido en una oficina facilitadora del comercio exterior que permite la entrada y salida de mercancías según la ley sin olvidar su función recaudadora.

Al igual que todas las acciones gubernamentales están marcadas por la ley y establecidas en documentos como la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y los Planes Nacionales de Desarrollo; también las operaciones comerciales lo están en documentos como la Ley Aduanera, Código Fiscal, Ley de Comercio Exterior, Ley de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, etc. El constante problema es que las leyes no son aptas ni competentes en la actualidad, aún con las modificaciones más drásticas que ocasionaron las presiones internas y externas, los compromisos adquiridos por México y la corrupción e incompetividad manifestada ante los retos comerciales; es necesario continuar mejorando las leyes y funciones que han facilitado y asegurado un mejor desarrollo del comercio exterior.

Las modificaciones de ésta facilitaron los trámites y el proceso con acciones como el Sistema de Captura Desconcentrado de Pedimentos, el Sistema Armonizado de Designación y codificación de mercancías, el Semáforo Fiscal, el Sistema Computarizado etc. Los cambios fueron modernizar los pedimentos, eliminar revisiones administrativas, computarizar los registros bajo un sistema en red, manejado por la SHCP, la forma en que se deben hacer los pagos del despacho aduanero e inclusive la forma de pago. Aunque la simplificación realmente facilitó los procesos comerciales fue necesario marcar una forma de revisión de importadores y exportadores, esta fue fiscal y es muy estricta. Es cierto que a más libertad y facilidad, más severas son las revisiones y castigos por parte de la autoridad aduanera, por eso es importante que las empresas estén en regla y que actúen conforme a la ley en lo más posible.

Las principales problemas de estas reformas son las deficiencias en la red computarizada para el registro del despacho de mercancías ya que mientras no hay sistema el despacho no se puede realizar; determinar la clasificación arancelaria no siempre es sencillo y que un producto puede ser asignado a varias clasificaciones y aunque se solicite la clasificación a la SHCP, no siempre se obtiene un buen resultado, el tiempo de solicitud no debe exceder de 3 meses y eso no asegura que la clasificación sea definitiva; por otro lado las responsabilidades de los importadores y exportadores también pueden ser un gran problema si no se tiene una comprensión clara de la ley y no se realiza el procedimiento apropiado, etc.

Uno de las principales complicaciones que ha marcado la ley con sus modificaciones es el cambio de funciones de los prestadores de servicios. Tanto por las modificaciones de la ley, como por las responsabilidades delegadas en ella, los funcionarios se han enfrentado a retos muy drásticos.

En las modificaciones la simplificación llevó a la aplicación del Sistema Aleatorio de Revisión de Mercancías consistente en una máquina de procesamiento de datos que imprime en el cuerpo de la copia del pedimento destinado al transportista el resultado de este mecanismo, de aquí que se revise o no la mercancía. En cuanto a las responsabilidades el Agente Aduanal principalmente debe esmerarse para que todos los datos sean correctos y se eviten sanciones, multas o retazos. Generalmente de esto resulta alguna omisión en impuestos, alguna discrepancia o algún permiso faltante.

Como modificación, también está la Automatización del despacho aduanero que funciona como un sistema computarizado de captura para la obtención de datos sobre las operaciones de comercio exterior. La responsabilidad radica en registrar correctamente, evitar confusiones y corroborar que los registros estén realizados.

Se dice fácil, pero cumplir con las responsabilidades es un trabajo muy laborioso (clasificación arancelaria, pedimento, mercancías, permisos, impuestos, etc.), aún más hacer uso de los programas aduaneros y simplificación administrativa complica más los trámites por lo tanto hay más aspectos que cuidar.

Las leyes tienen lagunas y la situación comercial mexicana no es la más propicia para desarrollar el comercio, sin embargo el hecho de que todo fuera adecuado en estos aspectos no aseguraría el éxito. No solo con teoría y buenas intenciones las cosas resultan, es necesario que los encargados de realizarlos sean capaces y conscientes de sus funciones; además en la situación actual también se necesita que sean competitivos. Nos referimos a los importadores, exportadores, funcionarios de las aduanas y en especial al apoderado y agente aduanal.

Éstos últimos deben ser autorizados por la SHCP bajo un procedimiento riguroso; de ser aceptado serán personas legales, autorizadas para el despacho de mercancías. Para el desarrollo de esta investigación es importante la función del Agente Aduanal, particularmente por ser el actor más importante para la SHCP; también lo es el apoderado pero por su carácter privado no resulta muy útil para el comercio y los objetivos de la SHCP; el Agente aduanal si aunque existan tantos obstáculos en su desempeño.

La desvaloración del Agente Aduanal empezó con su función tradicional caracterizada por la corrupción, después de la apertura comercial y las modificaciones del Sistema Aduanero Mexicano el Agente Aduanal se ha ido convirtiendo en un actor responsable dispuesto a realizar su labor lo más completa posible; no por esto y aunque las leyes le den cierta autoridad quiere decir que automáticamente su personalidad será vista como el colaborador con carácter de notario aduanal

que trabaja en pro del desarrollo empresarial y comercial, y que sea valorado. Es obvio que considerando las situaciones imperantes en el comercio mexicano y en el mismo país, tanto los importadores, los exportadores, el legislador, empresarios, la SHCP e inclusive el mismo confundan su función, si se observa desde el punto de vista de la complejidad de la ley, los objetivos planteados por el gobierno y la falsa idea que se tiene de ellos y su desempeño; esto es porque el importador y exportador no cuentan con la suficiente cultura empresarial (en muchos de os casos) para reconocer la importancia del papel que representa; el legislador confunde la función por la variedad de conflictos que debe resolver por medio de las leyes es decir debe promover y facilitar las exportaciones y el comercio y al mismo tiempo evitar evasiones fiscales, contrabando etc si nos concentramos de que todo esto recae en los importadores y exportadores y en especial en el agente aduanal por ser el enlace entre estos y la SHCP, encontramos que en ocasiones se les da su lugar de promotores del comercio; agentes por quienes la economía tomo forma y se les premia con confianza y responsabilidad; mismos que también fungen como el enlace por el que se puede dar la evasión fiscal, el contrabando etc. y por eso se les reprime y castiga si caen en alguna falta que no siempre fue culpa de ellos.

Este punto entre el legislador y el agente aduanal es dudoso aunque la propia SHCP le otorgue la confianza de ser este intermediario con carácter de notario entre el cliente y el fisco, y aún con todas las responsabilidades que debe cumplir para ser parte de esta digna función, lo hace cómplice del empresario ilegal a pesar de que no cuente con posibilidad alguna de detectar la irregularidad de su cliente, esto es muy grave pues puede costarle el retiro de la patente. En estos casos hay que recordar que esto suele suceder porque el empresario de negocios tampoco considera valiosa la función del Agente Aduanal, aunque le sea indispensable para exportar o importar solo piensa que un Agente Aduanal barato, no molesto y rápido es el mejor cuando a futuro puede acarrear muchos problemas especialmente en cuestión fiscal.

En circunstancias así el propio Agente Aduanal puede perder la perspectiva de su propia importancia al querer competir con sus homólogos – que han aumentado considerablemente a raíz de la apertura comercial - que no toman tan en serio su función o con los que no buscan capacitarse ni especializarse en alguna área y lo hacen por no perder al cliente.

El verdadero esfuerzo debe estar en acoplarse a las nuevas leyes y ser hábiles al usarlas, desde dejar los medios obsoletos y su carácter excesivo de tramitador, en contemplar las necesidades de los importadores y exportadores ara apoyarlos y concientizarlos de lo importante de su participación en el comercio.

A parte debe buscar una capacitación más específica en cuanto a lo que va a ofrecer a su cliente y con esta evitar que las empresas prestadoras del servicio del despacho aduanal sean una competencia muy amenazadora; así mismo representar por lo menos una asesoría competente y atractiva para las empresas autosuficiente en este mismo servicio.

Aunque el campo no es muy amplio si cuenta con algunas Universidades que ofrecen capacitación para el Agente Aduanal en materia aduanal, fiscal y empresarial, lo cual es muy útil si se concientiza en ofrecer un servicio de calidad y más amplio y completo como son las asesorías en materia comercial, cultura empresarial, proyectos de exportación, etc., así como prestar servicios de almacenaje, transportación, etc.

A parte debe enfocarse al cliente para saber sus necesidades actuales y futuras, considerar equipos de alto rendimiento y la tecnología de punta con la finalidad de optimizar los recursos de la empresa cliente

En esta propuesta de capacitación del Agente Aduanal se trata de involucrar a la empresa en el proceso de exportación con un desempeño de colaboración que les permita a ambos mantenerse en el mercado.

Con estos objetivos realizados podemos decir que si el Agente Aduanal permanece activo en el comercio exitosamente lo hará su empresa con más facilidad y las exportaciones se mantendrán en rumbo creciente, favoreciendo a la economía del país y cumpliendo con los compromisos nacionales con el extranjero. Un solo Agente Aduanal no puede hacer que su gremio sea permanente, ni una empresa que el comercio mexicano sea bueno pero fortaleciéndose ambos las metas planteadas en el Plan Nacional de Desarrollo surtirán efecto con mayor facilidad, la otra parte será labor del gobierno y el manejo de la economía mexicana.

El desarrollo del país funciona como una cadena de eventos que le dan forma a las políticas, al comercio y a cada uno de los sectores de México, así se puede comprender que el proceso de apertura comercial, sus consecuencias y todas las medidas implementadas por el país provocan en EL Agente Aduanal modificaciones enfocadas a ser competitivo y útil para el país, y con esto revertir una consecuencia positiva a la cadena que lo impulsó, respondiendo y cooperando con sus eslabones más cercanos, la aduana y las empresas mexicanas, en consecuencia con la economía del país.

BIBLIOGRAFÍA

- ACERENZA, MIGUEL ANGEL. MARKETING UN ENFOQUE METODOLÓGICO HACIA LA EXPORTACIÓN, EDITORIAL TRILLAS, MÉXICO 1997.
- BALL, DONALD. NEGOCIOS INTERNACIONALES, INTRODUCCIÓN Y ASPECTOS ESENCIALES, QUINTA EDICIÓN, MC GRAW HILL, MADRID 1997.
- INSTITUTO NACIONAL DE CAPACITACIÓN FISCAL INCAFI. COMERCIO INTERNACIONAL, SHCP, MEXICO 1996.
- CZINKOTA, MICHAEL R. MARKETING INTERNACIONAL, CUARTA EDICIÓN, MC GRAW HILL. MEXICO 1996.
- CARVAJAL CONTERAS, MÁXIMO. DERECHO ADUANERO, PORRÚA, MÉXICO 1968.
- CASTELLO RAFFUL, RAFAEL ALBERTO. LA UNIÓN EUROPEA, UNA EXPERIENCIA REGIONAL, PLAZA Y VALDÉS. MÉXICO 1996.
- CIDAC. POLÍTICA EXTERIOR PARA UN MUNDO NUEVO, ALTERNATIVAS PARA EL FUTURO, DIANA, MÉXICO 1989.
- GUERRA BORGES, ALFREDO. NUEVO ORDEN MUNDIAL PARA LA INSERCIÓN DE AMÉRICA LATINA. EDITORIAL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS. MÉXICO 1994.
- HOMERO SOGALON, HERVERT. MANUAL PRÁCTICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL, DOFISCAL, MÉXICO, 1999.
- HUERTA GONZÁLEZ, ARTURO. RIESGOS DEL MODELO NEOLIBERAL MEXICANO, EDITORIAL DIANA, 3ª IMP. MÉXICO 1995.
- INCAFI. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU INSTRUMENTACIÓN EN LAS ADUANAS, SHCP, MÉXICO 1994.
- KESSEL, GEORGINA. LO NEGOCIADO DEL TLC, UN ANÁLISIS SOBRE EL IMPACTO SECTORIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, EDITORIAL MC GRAW HILL, ITAM, MEXICO 1994.
- LÓPEZ VILLA, JUAN RAÚL. FUNDAMENTOS Y PRÁCTICA EXTERIOR Y DERECHO ADUANERO", EDITORIAL SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE Y ADMINISTRATIVA COMPUTARIZADA SA. DE CV, MEXICO 1997.
- MALPICA DE LA MADRID, LUIS. ¿QUÉ ES EL GATT?, EDITORIAL GRIJALBA, MÉXICO 1987.
- MALPICA DE LEONARD. EL SISTEMA MEXICANO ENTRE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y EL TLCAN, MEXICO, UNAM 1996.

MARTÍNEZ GABRIEL Y GUILLERMO FÁBER. DESREGULACIÓN ECONÓMICA (1989-1993), FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, MÉXICO 1994.

MC CULLOCH BALL. NEGOCIOS INTERNACIONALES INTRODUCCIÓN Y ASPECTOS ESENCIALES, EDITORIAL MC GRAW HILL, MÉXICO 1996.

MORALES JOSEFINA [ET AL]. LA RESTRUCCTURACIÓN INDUSTRIAL EN MÉXICO; UNAM, NUESTRO TIEMPO, MÉXICO 1992.

MOREAU. LA ECONOMÍA DEL JAPÓN, UNIERSITARIA BUENOS AIRES.

OJEDA GÓMEZ, MARIO. MEXICO: EL SURGIMIENTO DE UNA POLÍTICA EXTERIOR ACTIVA, EDITORIAL SEP.

OLMEDO AGUAYO, EDUARDO. LA CALIDAD TOTAL COMO ALTERNATIVA EN ADUANA, EDICIÓN NO. 9, DIC. 1997.

ORTIZ WAYDMAR, ARTURO. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, EDITORIAL NUESTRO TIEMPO 1993, MEXICO DF 4ª EDICIÓN.

POBLETE IBACETA, CECILIA. GUÍA PRÁCTICA PARA EL LLAMADO DE PEDIMENTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, EDICIONES FISCALES ISEF, MEXICO 1998.

REYES DÍAZ LEAL, EDUARDO. EL AGENTE ADUANAL, EL NOTARIO ADUANAL, BUFETE INTERNACIONAL, UNIVERSIDAD DE ASUNTOS INTERNACIONALES, MÉXICO 2000.

SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN Y PRESUPUESTO. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994, MEXICO 1989.

SENADO DE LA REPÚBLICA. EL COMERCIO DE MEXICO CON EL MUNDO ¿ HACIA DONDE SE DIRIGE?, DISCURSO DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI, ENTREGA DE LAS CONCLUSIONES DEL FORO DE CONSULTA, MÉXICO 1990.

SHCP. ACUERDO PARA EL APOYO A DEUDORES, UN PASO PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA, PODER LEGISLATIVO GENERAL, CÁMARA DE DIPUTADOS.

SIERRA, CARLOS Y ROGELIO MARTÍNEZ VERA. HISTORIA Y LEGISLACIÓN ADUANERA DE MEXICO, EDICIONES BOLETÍN BIBLIOGRAFICO SHCP MÉXICO 1973.

GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR 6ª EDICIÓN, EDITORIAL BANCOMEXT, MÉXICO 1998.

COMPENDIO DE DISPOSICIONES SOBRE COMERCIO EXTERIOR '98, EDICIONES FISCALES ISEF, S.A. MÉXICO 1998.

ELLSWORTH, PAUL THEODORE. COMERCIO INTERNACIONAL, FONDO DE CULTUR ECONOMICA, MÉXICO 1978.

CIDE. ECONOMÍA MEXICANA 1987 – 1988, UNAM

REYES DÍAZ LEAL, EDUARDO. APERTURA EN MEXICO, BUFFETE INTERNACIONAL, UNIVERSIDAD DE ASUNTOS INTERNACIONALES, MÉXICO 1994.

MADRID HURTADO, MIGUEL. ECONOMÍA, TOMO 8, MEXICO 1987.

CARVAJAL CONTRERAS, MÁXIMO. DERECHO ADUANAL, PORRÚA, MÉXICO 1997.

TESIS PROFESIONALES.

BALLESTEROS JASSO, ANTONIA. EL DESPACHO ADUANERO Y SU MODERNIZACIÓN EN México (1998 – 1994), TESIS UNAM ENEP ARAGÓN, MEXICO 1995.

BERMUDEZ QUINTANAR, ILIANA. LA INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN LOS FOROS ECONÓMICOS INTERNACIONALES: DEL GATT AL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO. UNA VISIÓN GENERAL 1985 – 1995, TESIS UNAM ENEP ARAGÓN, MEXICO 1996.

DE LA TORRE MEDRANO, RAFAEL A. RETOS Y OPORTUNIDADES DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO FRENTE A LA APERTURA COMERCIAL (1990-1996), TESIS UNAM ENEP ARAGÓN, MÉXICO, 1998.

ESPINOZA ESPÍNOZA, RAFAEL. IMPORTANCIA DE LA SIMPLIFICACIÓN ADUANEO EN EL MARCO DE LA ESTRATEGIA SALINISTA DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO, TESIS UNAM ENEP ARAGÓN, MÉXICO 1998.

OCHOA PERALES, CECILIA BERENICE. EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERA EN EL MARCO JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, TESIS UNAM – ENEP ARAGÓN, MÉXICO 1998.

PÉREZ SÁNCHEZ, RAYMUNDO PEDRO. LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES 1988 – 1994, TESIS UNAM ENEP ARAGÓN, MÉXICO 1997.

SÁNCHEZ MAGAÑA, MIGUEL. LA FUNCIÓN DEL AGENTE ADUANAL MEXICANO DENTRO DEL CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA DE APERTURA DE MERCADOS (1994 – 1999), TESIS UNAM ENEP ARAGÓN 1999.

DOCUMENTOS OFICIALES.

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

CONSTITUCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL DERECHO DEL MAR; DOF11-06-1983.

LEY ADUANERA, EDICIONES FISCALES ISEF, MEXICO 1994.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1994 – 2000.

HEMEROGRAFÍA.

"ACUERDO COMERCIAL MÉXICO – MERCOSUR"; en ANIERM, MEXICO, NOVIEMBRE 1996.

AGÜERO AGUIRRE, MARIO. "ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA ANTE LA CRISIS", en EJECUTIVO DE FINANZAS, MÉXICO FEBRERO 1994.

"BARRERAS NO ARANCELARIAS, BARRERAS E INDUSTRIA LATINOAMERICANA" en ANIERM, MÉXICO ABRIL 1997.

CENTRO DE ECONOMÍA DEL SECTOR PRIVADO A.C. "LA ACTITUD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS FRENTE AL TLC", en EJECUTIVO DE FINANZAS, AÑO 22, NO. MÉXICO 1995.

CENTRO DE ESTUDIOS DEL SECTOR PRIVADO. "LA ACTITUD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO", EJECUTIVO DE FINANZAS, MÉXICO, ABRIL 1993.

DEMETRIO VELGARA, PASTOR. "ANÁLISIS CUALITATIVO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA SUSCRITOS POR México", en ANIERM NO. 194 AÑO 16 VOL. XXXI, MÉXICO OCTUBRE 1998.

"DIRECCIÓN EJECUTIVA DE PROMOCIÓN DE OFERTA EXPORTABLE" en BANCOMEXT, INFORME ESPECIAL NO. 7, MÉXICO JUNIO 1991.

ESPINOZA PADIRM, LUZ ELENA. "A LA BÚSQUEDA DE PROPUESTAS PARA APOYAR A EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO: MERCADO DE VALORES PARA EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS", en ANIERM NO. 190 AÑO 16 VOL. XXXI, MÉXICO, JUNIO 1998.

ESPINOZA PADIRM, LUZ ELENA. "EL CONOCIMIENTO ANTE SALA DE LA COMPETITIVIDAD" en ANIERM NO. 196 AÑO 16 VOL. XXXI, MÉXICO, DICIEMBRE 1998.

FERNÁNDEZ ACHERREA, JAVIER. "EL RETO PRINCIPAL DEL AÑO 2000, MANTENER LA CONTINUIDAD EN LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS", en ANIERM NO. 193 AÑO 16 VOL. XXXI SEPTIEMBRE 1998.

GERENCIA DE CONSULTORÍA Y GESTIÓN. "MODIFICACIONES FISCALES", en ANIERM NO. 197 AÑO 16 VOL. XXXI ENERO 1999

GUERRA BORGES, ALFREDO. "NUEVO ORDEN MUNDIAL: RETO PARA LA INSERCCIÓN DE AMÉRICA LATINA", en CUADERNO DE ECONOMÍA, INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, UNAM 1994.

"LA EMPRESA MEXICANA COMPETITIVA EN EL NUEVO ENTORNO"; en EJECUTIVO DE FINANZAS, AÑO 23, NÚMERO ESPECIAL, MÉXICO 1994.

"LAS EXPORTACIONES HAN SERVIDO DE PALANCA DE CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS MEXICANAS", en EJECUTIVO DE FINANZAS, MÉXICO, JUNIO 1992.

LA JORNADA 14 DE ENERO DE 1999. "GRUPO SOBREGARGO".

LAJONES VAGAS, ROBERTA "EL FUTURO DE EUROPA", REVISTA MEXICANA DE POLÍTICA EXTERIOR NO. 49, IMPRED.

"LAS NORMAS OFICIALES MEXICANAS Y SU APLICACIÓN EN LA VIDA COTIDIANA", en ANIERM NO. 192 AÑO 16 VOL. XXXI AGOSTO 1998.

MENDEZ ESCOBAR, FRANCISCA. "EUROPA HACIA AMÉRICA LATINA: EL CASO DE MÉXICO, REVISTA MEXICANA DE POLÍTICA EXTERIOR NO. 49, IMPRED, NUEVA ÉPOCA.

MONTALVO, RAFAEL. "CAMBIOS A LA LEY ADUANERA, REGLAMENTO MISELÁNEA DE COMERCIO EXTERIOR Y REGLAMENTO INTERIOR DE LA SHCP" en ADUANA, AÑO 3 NO. 6, MÉXICO.

OPALÍN LEÓN. "ECONOMÍA MUNDIAL PERSPECTIVAS INCIERTAS" en ANIERM NO. 195 AÑO 16 VOL. XXXI NOVIEMBRE 1998.

"OPORTUNIDADES PARA EXPORTACIONES MEXICANAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - NICARAGUA", en ANIERM NO. 189 AÑO 16 VOL. XXXI MAYO 1998.

QUEROL, VICENTE. "TEORÍA DEL ARANCEL DE ADUANAS VI (1990)", en PRENSA.

RAMÍREZ PADILLA, DAVID NOEL. "EMPRESAS DE CLASE MUNDIAL", en EJECUTIVOS DE FINANZAS, MÉXICO, OCTUBRE DE 1994.

REBOLLAR CORONA, LUIS. "RESTRUCTURACIÓN OPERATIVA Y FINANCIERA DE UNA EMPRESA", en EJECUTIVO DE FINANZAS, MÉXICO, ENERO 1995.

"RESPONSABILIDADES QUE INTIMIDAN AL EXPORTADOR. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS Y SEGURO DE RESPONSABILIDAD", en ANIERM NO. 191 AÑO 16 VOL. XXXI JULIO 1998.

PIERRE, SALAMA. "AMÉRICA LATINA, INTEGRACIÓN SIN DESINTEGRACIÓN", en REVISTA DE RELACIONES INTERNACIONALES, NO. 70, UNAM, FCPYS, MÉXICO 1998.

WITKER, JORGE. "EL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO", REVISTA DE RELACIONES INTERNACIONALES NO. 70, FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES.

"¿QUÉ NOS DEJO A CINCO AÑOS EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE?" en ANIERM, NO. 195 AÑO 16 VOL. XXXI, MÉXICO, NOVIEMBRE 1998.

"¿QUO VADIS TLCAN?" en ANIERM, MÉXICO MARZO 1997.

PAGINA WEB.

MARKETING-EFICAZ.COM