

Unidad 9

- Tramitación aduanal

PRINCIPALES ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En materia de Comercio Exterior tiene las siguientes funciones. Fomentar el comercio exterior del país.

- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación, en consulta con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente a compradores radicados en el extranjero.
- Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial.

Los órganos de esta Secretaría íntimamente relacionados con el comercio exterior son:

Dirección General de Comercio. Es de su competencia la ejecución de la política comercial del país, el estudio y dictamen sobre los tratados comerciales que celebra México con otros países, la aplicación de las restricciones y controles que se dictan para los artículos que son objeto de comercio exterior, vigilar el funcionamiento de dichos controles y otorgar o manejar los permisos de importación y exportación de mercancías.

Dirección General de Industria. Efectúa estudios e investigaciones y propone dictámenes en la importación y exportación de materias primas y auxiliares para la industria nacional con el fin de fortalecer su desarrollo. En los programas de fabricación para la integración de una industria, determina el tiempo en que se efectuarán las etapas de esta integración, propiciando por otra parte la posibilidad de importar las mercancías que se requieren para que incorporadas a las nacionales, se vaya contando con productos elaborados en el país y que antes no se fabricaban. Por otra parte efectúa los estudios necesarios con el fin de propiciar la importación de aquellas materias primas e intermedias que aun fabricándose en México por su elevado costo dificulten la exportación de manufacturas nacionales.

Dirección General de Estadística. Tiene a su cargo la elaboración de los censos y de las estadísticas periódicas del país incluyendo las de Comercio Exterior.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

En materia de Comercio Exterior, a esta Secretaría se le asignan las siguientes funciones:

- Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la importación, exportación y materias conexas.
- Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de dichas leyes.
- Dirigir los servicios aduanales y de inspección.
- Intervenir en todas las operaciones en que se haga uso del crédito público.
- Dirigir la política monetaria y crediticia.

Los órganos de esta Secretaría más estrechamente relacionadas con el Comercio son:

Dirección General de Aduanas: Le compete en materia aduanal conocer los asuntos sobre los cuales debe decidir la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y proponer las soluciones adecuadas. Establecer sistemas de control con el fin de conocer el movimiento de importación y exportación de mercancías e intervenir para el establecimiento y modificación de las cuotas arancelarias.

Dirección General de Aduanas

Tienen a su cargo la dirección e inspección de las oficinas aduaneras y los servicios de ese ramo.

Por lo tanto, el Director tiene autoridad sobre el personal del mismo y tiene todas las facultades que la ley Aduanera concede a los jefes y demás empleados del propio ramo.

Las atribuciones con que cuenta la Dirección General de Aduanas son:

Conocer de aquellos problemas sobre los cuales la decisión recaiga en la Secretaría de Hacienda de acuerdo con las disposiciones legales en materia aduanera, para proponer la resolución que se crea más conveniente.

Enseñar a quienes lo soliciten, la clasificación arancelaria que corresponde a determinada mercancía.

Ordenar que se hagan visitas de inspección a las oficinas de su dependencia, siempre que se crea necesario.

Designar a los empleados que harán la visita, y comunicarles las instrucciones que deben seguir para el efecto.

Fijar los horarios de labores de las aduanas y secciones aduaneras, para coordinarlas con los que rijan las actividades de cada lugar, relacionadas con las mismas aduanas.

Establecer los sistemas de control, con lo cual permitirá a la Dirección conocer en el momento que se desee el movimiento de importación y exportación, en los diversos aspectos que presenten, ya sea en razón de su volumen, clase de mercancía, importadores y exportadores de las mismas, de su aprovechamiento en el comercio y

en la industria y, en suma, todas las modalidades que puedan presentar el tráfico internacional de mercancías.

Intervenir en los estudios del establecimiento o modificación de las cuotas arancelarias que graven la importación o excoiación de mercancías.

La Dirección General de Aduanas, revisa todas las resoluciones que dicten las oficinas aduaneras en cualquiera fase de una operación, a excepción de los casos en que por disposiciones expresas deban conocer y resolver en segunda instancia otras autoridades administrativas.

Siempre que la ley no determine tramitación especial para substanciar la revisión o plazo para interponerla, el interesado se dirigirá por escrito dentro de Un término no mayor de quince días, a la expresada Dirección, fundando su inconformidad.

Facultades de la Dirección General de Aduanas

Las facultades en cuanto a su régimen interno, serán las que señale su reglamento interior.

Para el despacho en las aduanas, el personal de éstas se agrupará de la manera siguiente:

Del jefe; la administración general del servicio, con las facultades y obligaciones que la legislación del ramo señala como de la competencia de las aduanas, y dictar todas las medidas que dicha administración requiera, disponiendo lo conveniente en los casos no previstos.

Del subjefe; sustituir al jefe en sus faltas temporales o accidentales y asumir sus facultades y obligaciones en tales casos. Vigilar de manera directa las labores de los empleados que formen la planta de la subjefatura. Proveer lo necesario para que los cobros de las prestaciones fiscales se hagan opórtunamente.

Planta de la subjefatura: desempeñar las funciones que demande la tramitación de los asuntos ante la aduana, con excepción de las que correspondan a las otras plantas.

Planta de vistas: practicar el reconocimiento de las mercancías.

Planta de almacenistas: efectuar el recibo, guarda y entrega de las mercancías en los lugares designados para el almacenamiento de las mismas, los que estarán también a su cuidado. Para ello los almacenistas tendrán directamente a sus órdenes el personal auxiliar destinado a atender estos servicios, así como el que de otras plantas se comisione para los mismos efectos, en los casos de necesidad.

Planta de interventores: intervenir en operaciones de carga, desde la entrega de las mercancías por los almacenistas hasta su embarque para su salida del país o cruzamiento de la línea divisoria en las aduanas fronterizas. Intervenir la operación de descarga, desde el arribo de los efectos al país hasta el recibo de éstos por los almacenistas. Intervenir ambas operaciones, en los casos de reexpedición de mercancías en tránsito internacional por territorio nacional, o para despacho en aduana interior.

Planta del resguardo: desempeñar las funciones de vigilancia bajo las órdenes inmediatas de los comandantes y cabos de este cuerpo, según la distribución de servicios ordenada por el jefe de la aduana. Evitar y perseguir el tráfico fraudulento de mercancías. Para esto podrá continuar la persecución de un contrabando, sin que sea obstáculo el límite de jurisdicción de la aduana o sección aduanera a que pertenecen los empleados que hagan la persecución.

Cada aduana formulará su reglamento particular, y, en el mismo quedarán establecidas las reglas especiales que por las razones dadas deban aplicarse en el puerto para las maniobras u operaciones. Al efecto, se tomará en cuenta la opinión de las oficinas de sanidad, migración, capitania de puerto, empresas de transportes, alijadoras e introductoras de carga.

Para que los reglamentos interiores de las aduanas y sus adiciones o modificaciones surtan efectos legales, es necesario que la Dirección General del ramo los apruebe.

Los datos principales que contienen los reglamentos interiores de las aduanas son:

- Organización de las labores de la subjefatura y demás plantas de la aduana.
- Lugares en que deberán practicarse ordinariamente la caiga y descarga, así como organización de las mismas operaciones.
- Señalamiento de los pasos, vados y garitas abiertas al comercio internacional
- Rutas fiscales que deban seguirse con los cargamentos para su conducción a los lugares de almacenamiento o depósito, y de éstos a los embarques.
- Lugares para el almacenamiento o depósito de la carga, según la naturaleza de ésta.

Para que la Dirección General de Aduanas de acuerdo con su facultad, instruya a quienes se lo soliciten, respecto a la clasificación arancelaria que corresponda a determinada mercancía, los interesados deben presentar su solicitud acompañada de una muestra de la misma mercancía.

La muestra deberá reunir todos los requisitos indispensables en los casos en que tenga que ser substituida por fotografías o diseños.

Cuando se trate de mercancías que se requiera analizar para su identificación, los interesados deberán manifestar la composición química de ellas, el uso a que se destinen y todos los demás datos que sean necesarios.

Para fijar las cuotas de determinada mercancía tienen que presentarse las características que exijan contar, pesar, medir, determinadas unidades, la resolución que se dicte se concreta a dar a conocer al solicitante los números de las fracciones en que puede estar comprendida la mercancía y que debe tomar en cuenta para fijar la fracción y cuotas aplicables.

Las muestras que no sean recogidas por los interesados en un plazo de dos meses, a partir del día en que se les comunica la resolución, se consideran abandonadas.

Secciones aduaneras

Las operaciones que pueden efectuarse en los lugares donde existan Secciones Aduaneras, son las siguientes:

Por las Secciones Aduaneras Marítimas: el cabotaje en los tráficos es exclusivo y mixto.

Por las Secciones Aduaneras Fronterizas:

La importación o exportación de mercancías en pequeñas cantidades.

El tránsito a través de las líneas internacionales, de toda clase de vehículos de carga, tiro o silla.

La importación y exportación temporales de vehículos y de animales de carga, tiro o silla.

El despacho de equipajes, menajes de casa y demás efectos pertenecientes a los pasajeros.

Las Secciones Aduaneras no podrán autorizar ninguna operación de la cual no tenga facultad suficiente, solamente la podrán autorizar contando con permiso del Ejecutivo Federal.

Todas las Secciones Aduaneras estarán a cargo de la Aduana dentro de cuya jurisdicción se encuentren. Las cuales tienen la obligación de vigilar el manejo administrativo de las secciones sometidas a su cargo.

También las Secciones Aduaneras deberán poner en conocimiento a la Aduana de que dependan, de todas las operaciones que se llevan a cabo en las mismas.

Las Aduanas rendirán cuenta mensual de las cantidades que recauden durante ese mismo periodo.

Los jefes de las Secciones Aduaneras tendrán las mismas facultades que las que tienen los jefes de las aduanas, es decir, intervenir en las operaciones marítimas, de importación y exportación temporal de vehículos y animales de carga, tiro o silla, el despacho de equipajes, menajes de casa y demás efectos pertenecientes a pasajeros, así como en aquellas otras que de manera expresa les asigne el Ejecutivo.

En estos mismos casos, las funciones de subjefe recaerán en el oficial mayor con categoría de subalterno del jefe de sección.

En las Secciones Aduaneras los cargos de recaudador y cajero los desempeñará, invariablemente, el jefe de la sección.

El reconocimiento y clasificación arancelaria de mercancías serán

Practicados en las Secciones Aduaneras por el empleado de servicio de las mismas, que posea conocimientos en la materia, y que designe el administrador de la

aduana de que dependa la sección, atendiendo el parecer del jefe de esta última. Estas designaciones serán sometidas a aprobación de la Dirección General de Aduanas.

Los jefes de las aduanas tendrán que girar las disposiciones que crean necesarias para que sea buena la marcha y el orden de las Secciones Aduaneras, además, es obligación de los responsables de dichas Secciones cumplir y hacer cumplir las instrucciones que son recibidas por el personal a sus órdenes.

Las aduanas que dependan de las Secciones Aduaneras son el conducto por el cual se tratarán los asuntos que tienen encomendados y serán estas mismas aduanas a las que someterán a resolución los casos que lo ameriten.

Dirección General de Estudios Hacendarios: Realizar los estudios necesarios para otorgar subsidios y exenciones a la importa

TRAMITACIÓN ADUANAL

En la tramitación y la exportación específicamente en los rubros de: Incentivos Fiscales a la Exportación

Comisión Ejecutiva de Aranceles: Su objeto es estudiar y proponer las modificaciones que estime convenientes a las tarifas de los impuestos de importación y exportación, así como resolver las consultas que se formulen en materia arancelaria. La Comisión está integrada por cinco miembros, que son nombrados directamente por el Secretario de Hacienda y Crédito Público.

Comisión General de Aranceles: Estudia y propone los lineamientos generales de la política arancelaria. Está integrada por la Comisión Ejecutiva anterior y por un representante de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Agricultura y Ganadería, Comercio, Comunicaciones y Transportes, Obras Públicas, Salubridad y Asistencia, Secretaría de Trabajo y Previsión Social y del Banco Nacional de Comercio Exterior; la iniciativa privada está representada por un miembro de cada uno de los siguientes organismos: Confederación de Cámaras Industriales, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

Banco Nacional de Comercio Exterior

Objetivos del Banco Nacional de Comercio Exterior

- Promover, desarrollar y organizar el Comercio Exterior de México, actuando como auxiliar del Gobierno en materia de política comercial.
- Financiar la producción de artículos exportadores y de otros para sustituir importaciones,
- Crear o apoyar la formación de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior.
- Cuidar el mejoramiento de la calidad de los productos.

- Intervenir en el financiamiento de importaciones esenciales para la economía del país.
- Realizar operaciones de intercambio compensado y en general estudiar el Comercio Exterior de México.

Complementando las funciones anteriores y cumpliendo con sus atribuciones, ha formado y editado un directorio nacional de importadores y exportadores.

Servicios que presta el Banco Nacional de Comercio Exterior, SCN.

Servicios especializados en cartas de crédito y órdenes de pago

A través de su red de corresponsales en el mundo, el Banco Nacional de Comercio Exterior asegura agilidad en las transacciones de comercio internacional.

La Carta Documentaria o de Crédito Comercial, es un medio de pago a través del cual un banco se obliga, por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor cierta suma de dinero determinada en un plazo también determinado, y contra entrega de documentos que muestren el embarque o entrega de mercancía bajo condiciones señaladas en el crédito.

La función de la Carta de Crédito es facilitar el comercio interno y principalmente el externo de un país, creando la confianza necesaria entre comprador y vendedor, en virtud de intervenir los servicios del banco o bancos como mediadores en los pagos, garantizando tanto la entrega como el pago de la mercancía objeto de la operación.

Las Cartas de Crédito se clasifican de la siguiente forma:

Por lo que respecta a la posibilidad de cancelación.

- Revocables.
- Irrevocables.

Por lo que respecta al compromiso que adquiere el banco que recibe la carta de Crédito:

- Notificadas.
- Confirmadas.

Por lo que respecta a la disponibilidad:

- Ala vista.
- De aceptación o plazo.

Por lo que respecta a que vuelvan a entrar en vigor:

- No revolventes.
- Revolventes

Por lo que respecta a la cesión de derechos del beneficiario:

- Intransferibles.

- Transferibles.

Por lo que respecta al recorrido de la mercancía:

- De importación.
- De exportación.
- Nacionales e internas.

Servicio especializado de cobranzas en el extranjero y dentro del territorio nacional

El Banco de Comercio Exterior tramita prontamente el cobro de documentos de su clientela, proporcionándole información oportuna sobre el manejo de la documentación.

Servicio de cuenta de cheques

Atiende las necesidades de manejo de tesorería. Pago a terceros por orden de cuenta-habientes.

Créditos

- a) De preexportación.
- b) De exportación.
- c) De sustitución de importaciones.
- d) De importaciones.

Se otorgan préstamos de habilitación y avían, directos, prendarios, refaccionarios, descuentos, créditos simples o en cuenta corriente. Los documentos que el banco requiere al solicitante. Las operaciones varían según las condiciones existentes.

Asesoría en comercio exterior

- a) Investigación de mercados.
- b) Comercialización.
- c) Publicaciones especializadas en comercio exterior.

Compra-venta de giros y situación de fondos. El Banco de Comercio Exterior acepta y proporciona las divisas necesarias para realizar operaciones con el extranjero.

Cheques de viajero. Para mayor seguridad, el banco proporciona cheques de viajero utilizables en los principales países del mundo.

Banco de México

En materia de comercio exterior ejerce las siguientes funciones. Regula la emisión y circulación de monedas y los cambios sobre el exterior. Forma y maneja las reservas que se requieren para los objetos anteriores. Actúa como agente financiero del

Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos.

Participa en representación del Gobierno y con la garantía del mismo en el Fondo Monetario Internacional de Reconstrucción y Fomento. Elabora y publica el estado mensual de la balanza comercial y de pagos del país. Controla las exportaciones de metales preciosos. Sus organismos relacionados con el comercio exterior son:

Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados

Su función es colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados, de materias primas y de prestación de servicios al extranjero -por medio de su programa financiero y determinadas ayudas económicas- en posibilidad de competir con los exportadores extranjeros concurrentes a los mercados del exterior.

Secretaría de Relaciones Exteriores

Le corresponde en materia de Comercio Exterior:

- a) Celebrar tratados, acuerdos y convenios comerciales en los que México participe.
- b) Cobrar derechos consulares.
- c) Auxiliar en la promoción del turismo.
- d) Recabar en el extranjero las informaciones técnicas y económicas que sean de utilidad para la producción agrícola e industrial del país y le permitan desarrollar mejor las labores de cooperación, intercambio y comercio internacionales.
- e) Promover conjuntamente con la Secretaría de Comercio el Comercio Exterior del país y difundir en el exterior los datos convenientes sobre la agricultura y la industria nacionales.
- f) Intervenir en comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Esta Secretaría en materia de Comercio Exterior está a cargo de la vigilancia, control y autorización de las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestre y la administración de los ferrocarriles federales. Además, fija las normas técnicas y de operación así como las tarifas de fletes de esos servicios.

Secretaría de Agricultura y Ganadería

Cuando se requiere autorización para exportar o importar productos agrícolas, ganaderos o forestales, se debe consultar previamente a esta Secretaría.

Secretaría de Marina

Le corresponden varias funciones relacionadas con el Comercio Exterior:

- a) Intervenir en la promoción y organización de la marina mercante del país.
- b) Intervenir en todos los problemas relacionados con la comunicación por agua y opinar en el estudio y fijación de tarifas.
- c) Construir y reconstruir las obras portuarias.
- d) Inspeccionar los servicios de la Marina Mercante.
- e) Establecer los requisitos que deben satisfacer los mandos y las tripulaciones de las naves mercantes, así como conceder las licencias y autorizaciones respectivas.

Secretaría de Gobernación

En materia de comercio exterior, esta dependencia regula la importación y exportación de películas cinematográficas y además maneja el archivo general de la Nación, el cual regula la exportación de documentos y libros raros que tengan relevancia histórica para el país.

Secretaría de la Defensa Nacional

Esta Secretaría interviene en la exportación de toda clase de armas de fuego, municiones, explosivos, abrasivos químicos, artificios y material estratégico. Este control lo ejerce por medio de permisos a las operaciones de comercio exterior que se tramitan ante el departamento de la Industria Militar. Esta situación se modificó posteriormente por decreto del ejecutivo del 4 de octubre de 1960 y en atención a que de conformidad con el artículo cuarto, fracciones XVI y XVII, de la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado, corresponde a la Secretaría de la Defensa Nacional la expedición y control de las licencias en sus diversos tipos, para la aportación de armas de fuego y la concesión de permisos para el comercio, transporte y almacenamiento de armas de fuego, municiones, etc.; se creó la sección VI "armas y explosivos" del Estado Mayor de la propia Secretaría, con el personal y material que tenía el grupo de control de permisos y licencias de la sección IV de dicho organismo, y con el que fuera necesario para su integración a efecto de que asumiera el despacho de estos asuntos.

Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal

Tiene a su cargo la función de compilar y ordenar las normas que rijan las concesiones, permisos, autorizaciones y la vigilancia para la explotación de los siguientes bienes: de propiedad originaria, los que constituyen recursos naturales renovables y no renovables, y los de dominio público y de uso común; los de propiedad federal, destinados o no a servicios públicos o a fines de interés social o general y otorgar, conceder y permitir su uso, aprovechamiento o explotación.

Secretaría de Educación Pública

Tiene encomendada la protección de documentos arqueológicos, de los objetos históricos, artísticos y las demás manifestaciones de arte que tengan relevancia e interés nacional, por lo tanto, la exportación de bienes de la naturaleza señalada, quedan sujeto a su control mediante permisos previos.

Comisión de aranceles y controles al comercio exterior

Esta Comisión es la encargada de opinar y proponer la fijación, aumento, disminución o eliminación de impuestos a la importación y establecer o eliminar los permisos previos a las compras en el exterior, así como a las exportaciones. Del mismo modo, podrá proponer la prohibición de importaciones o incluso de las ventas de mercancías al extranjero, cuando se trate de medidas de seguridad nacional, salud pública, sanidad agropecuaria, o aprovechamiento y conservación de especies. Es decir, tiene bajo su responsabilidad recibir y dar cauce a las quejas y demandas referentes a la introducción al país de mercancía sin calidad, o que llegue en condiciones desleales a nuestro mercado, y estará obligada a prevenir y evitar la importación de artículos dañinos para la población.

La Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, será también quien emita opiniones para determinar impuestos adicionales (cuotas compensatorias) definitivas a la importación de mercancías que ingresen al país bajo prácticas desleales. También tiene entre sus tareas la identificación, fijación o eliminación de trabas no arancelarias al libre flujo de mercancías. En las negociaciones internacionales dicha Comisión es la encargada de analizar los aranceles y preferencias que se conceden al país o que se ceden a otras naciones, así como emitir en caso de duda opiniones sobre las fracciones arancelarias en que deben clasificarse los productos que son objeto de negociación. Es decir, funciona como órgano de consulta del Ejecutivo Federal, por lo que estará integrada por representantes de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público; de Programación y Presupuesto; de Comercio y Fomento Industrial y también del Banco de México.

La inserción de nuestro país en el ámbito internacional demanda la consolidación de la política de racionalización de la protección. Dicha racionalización deberá hacerse en coordinación con las negociaciones económicas internacionales, cuya formulación y conducción tendrá que originarse en la participación y concertación con diversos sectores. De esta forma, la Comisión de Aranceles será órgano de consulta para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y modificaciones que procedan en materia de comercio exterior, pero principalmente será el conducto para aplicar la Ley en Materia de Comercio Exterior del país. Por esta razón, funcionará a dos niveles jerárquicos, el de subsecretarios y el de directores generales; en el primero se analizarán, definirán y propondrán acciones de carácter general en materia de comercio exterior; en el segundo nivel se estudiarán las modificaciones que surjan y atenderán las peticiones formuladas a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Sin embargo, cuando corresponda a la Comisión tratar asuntos de comercio exterior que involucren a un sector específico, el secretariado técnico invitará al representante de la secretaría o dependencia competente, a fin de conocer su opinión al respecto.

La Comisión se encargará de revisar el proceso de racionalización de la apertura, y de castigar todos aquellos actos de comercio exterior que contravengan las disposiciones legales y dañen nuestro mercado.

Consejo Nacional de Promoción al Comercio Exterior

Este nuevo consejo quedará integrado por las dependencias que regulan el comercio exterior mexicano, así como las asociaciones privadas que representan a las empresas dedicadas a esta actividad. Con ello se intenta retomar la función de promoción de las exportaciones que tenía el antiguo Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), así como la intención de coordinación de este sector que tenía la Comisión de Promoción del Comercio Exterior (Compex). Ambas funciones: promoción y coordinación, serán retomadas, pero modificando la estrategia bajo la cual se pusieron en marcha en el pasado, a fin de hacerlas más efectivas y darles un mayor alcance.

En este consejo se intentará sumar los esfuerzos de promoción del comercio exterior mexicano, ya que el proyecto de fondo es lograr la participación y corresponsabilidad de todas las partes involucradas en fomentar las exportaciones. Entre las primeras medidas concretas que tendrá en sus manos este consejo, se encuentra la reestructuración de la política arancelaria, a fin de adecuarla a las nuevas condiciones económicas de estabilidad. Del mismo modo tendrá como tarea inicial la reorganización del sistema aduanero, la cual no sólo tendrá que darse tanto en las leyes y ordenamientos que la regulan, sino también administrativamente.

PLANEACION DE LA EXPORTACIÓN

Características del proceso de planeación. Por lo común, la planeación se inicia con un diagnóstico de la situación presente y debe incluir la especificación de objetivos y metas: la selección de políticas, programas y proyectos que representan los instrumentos para alcanzar los propósitos fijados; La determinación de los recursos que se precisarán y el costo de los mismos; el diseño de los mecanismos prácticos que permitan implementar las acciones propuestas; y el establecimiento de criterios de control y vigilancia para identificar los fracasos con el fin de perfeccionar continuamente las medidas adoptadas.

Todo plan debe ser factible, completo y flexible. Puede decirse que un plan es completo cuando toma en cuenta las relaciones y puntos de vista esenciales y pertinentes; debe ser lo suficientemente específico para constituir una guía a la acción, pero no tan detallado que cualquier pequeño cambio de situación obligue a modificarlo; es flexible cuando incluye previsiones para el caso de que surjan condiciones diferentes a las esperadas.

Elaboración y desarrollo de proyectos de exportación

Las consideraciones que tienden a precisar el producto o servicio, comienzan a partir de una definición explícita de los mismos, acompañada de un adecuado diseño y desarrollo.

Dentro de las mismas, cabe mencionar:

- El usuario y el producto.
- Diferenciación del producto.

- Obsolescencia que debe estar afectada por la técnica, el proceso de sustitución y las modas.

El estudio del mercado constituye una etapa muy importante en el conjunto de elementos que integran nuestro análisis y debe ser realizado de acuerdo a disciplinas y metodologías actuales. Un mercado es una serie de hechos socioeconómicos dinámicos, que pueden ser evaluados cuantitativa y cualitativamente, mediante los aportes que las ciencias de la investigación y la estadística matemática, han efectuado en este campo. Proponemos el siguiente orden (secuencia) de análisis:

- Planteo previo.
- Recopilación de antecedentes.
- Análisis de situación.
- Planteo estadístico.
- Encuesta.
- Procesamiento
- Dimensionamiento del mercado.
- Calificación del mercado.
- Alternativas de participación.
- Proyección.

La recopilación de antecedentes es precedida por un planteo previo, en el cual se establece la metodología que se utilizará en esta primera etapa de la investigación.

Es oportuno señalar que un proyecto constituye un conjunto dinámico en el cual se integran una serie de funciones, que deben ser realizadas por equipos especializados.

Por ello deben determinarse las responsabilidades de los distintos equipos de trabajo y establecer un ente coordinador, que es en última instancia quien conduce el proceso.

En materia de exportaciones, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de los mecanismos operativos con que cuenta, ha definido tres áreas de acción para desarrollar, sus actividades:

Fomentar las ventas al exterior de aquellos productos que tradicionalmente se han venido exportando_

Encauzar ciertas áreas de la estructura productora a efecto de que generen crecientes volúmenes de exportación.

Crear y robustecer los canales de comercialización y distribución, tanto a mercados tradicionales como a nuevos países de destino.

Pasos para la exportación

El mecanismo para exportar se finca en una serie de investigaciones y análisis que el exportador deberá realizar y que le permitirán tener una certeza de sus posibilidades de venta. Deben tomarse en cuenta tanto los factores externos como los internos:

Factores externos

1. Comportamiento de las importaciones en el mercado seleccionado, cuando menos durante los tres últimos años. Principales proveedores, nombres y direcciones de las empresas importadoras.
2. Impuestos a la importación, permisos, cuotas, depósitos previos y demás mecanismos de control vigentes en el país bajo análisis.
3. Presentación comercial, normas de calidad y disposiciones para empaque y embalaje aplicables al artículo que se pretende exportar en el mercado elegido.
4. Convenios comerciales de crédito recíproco, interbancarios, cisternas generalizados de preferencias arancelarias y demás mecanismos similares aplicables a los productos que se han escogido.
5. Formas de facturación y pago, usuales en el mercado bajo análisis y cotizaciones imperantes para el producto correspondiente y volúmenes respectivas.
6. Canales de distribución, formas de publicidad y promoción empleados para la venta de mercancías análogas o similares en el mercado seleccionado.
7. Ferias y exposiciones especializadas que se lleven a efecto en el mercado que se seleccione y misiones comerciales de importación o exportación que visiten nuestro país o que vayan a ese mercado en cuestión.

Factores internos

1. Régimen arancelario de exportación para el producto específico que se trate, permisos, certificados y demás requisitos aplicables.
2. Estímulos y ayudas a la exportación establecidos por el gobierno mexicano: fiscales, financieros, de transporte y de promoción de ventas.
3. Medio de transporte más adecuado para el envío de los productos exportables, análisis de fletes, periodicidad y clase de servicio, facilidades portuarias y transporte correspondientes. Seguro de transporte.
4. Seguro de crédito para exportación; costos de manejo aduanal; investigación y desarrollo de empaque y embalaje para exportación, así como costo del mismo.
5. Estructuración del diagrama de procedimientos para la tramitación de la documentación de exportación respectiva. 6. Estructuración de la oferta de exportación.

La información anterior será analizada y evaluada hasta determinar la posibilidad de venta del producto de que se trate. Se recomienda obtener ésta con la mayor precisión y actualidad posibles, ya sea por los propios medios del exportador o auxiliado por los servicios correspondientes que funcionan en el Banco Nacional de Comercio

Exterior.

Mención especial debe hacerse a los trabajos que la empresa desarrolle para estructurar y presentar su oferta de exportación, misma que proporcionará la primera imagen de la compañía y en la que se finca gran porcentaje del éxito o fracaso de la promoción.

Esta oferta sólo es estructurada bajo las condiciones propicias al mercado correspondiente cuando se llegue a tener información y evaluación referidas a los rubros de la mecánica exportadora.

La oferta de exportación no pretende otra cosa que informar las características, ventajas, condiciones de los productos y de la forma de venta misma, a efecto de normar el criterio y la decisión del potencial importador. En la práctica los datos de su contenido, pueden concretarse a los siguientes:

Descripción detallada de las características físicas, comerciales y técnicas del producto en cuestión, de ser posible acompañada de catálogos o muestras sin valor comercial.

Volumen de unidades de venta que se ofrecen mensual, quincenal o semanalmente.

Plazo de entrega o embarque de estos volúmenes.

Precio de venta de exportación, de acuerdo con los Términos de Comercio Internacional o Cotizaciones Internacionales, cuando menos al amparo de la conocida como FOB (libre a bordo) indicando el nombre del puerto de embarque. Descripción del empaque y embalaje utilizado. Forma de facturación y pago.

Con este elemento de promoción en sus manos, el productor o comerciante nacional interesado en exportar sus productos remitirá a cada importador potencial del mercado seleccionado, un tanto de esta oferta, a efecto de iniciar el intercambio de correspondencia que desemboca en la venta en firme.

Un mecanismo más dinámico de promoción consiste en realizar un viaje de negocios al país importador para presentar personalmente la oferta y tomar nota de todos aquellos elementos adicionales que pudieran facilitar u obstaculizar la venta de los productos. En este caso, el Banco Nacional de Comercio Exterior puede coadyuvar al buen éxito de la empresa, al obtener previamente de fuentes directas de información los estudios de mercado y demás datos indispensables para preparar de antemano el programa de visitas concretas, por medio de los servicios especializados de las Consejerías Comerciales de México en el exterior.

ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN

1. Evaluación preliminar del producto.
2. Selección de, mercados.
3. Plan de mercadeo.
4. Determinación de costos de fabricación, etc.
5. Selección de canales de distribución.
6. Selección de la transportación.
7. Cotización.
8. Fijación de la forma de pago.
9. Obtención de la documentación
10. Revisión y ejecución de la operación.

Evaluación del producto en cuanto a sus posibilidades de exportación

Todo industrial que tenga en mente vender en otro país, debe hacer una "evaluación de la exportabilidad de su producto como punto de partida de sus planes de exportación.

Esta evaluación tiene gran importancia, por lo que es muy conveniente analizar con todo cuidado el producto, tomándose el tiempo y utilizando los elementos precisos para que se determine lo mejor posible, que el mismo pueda ser enviado al mercado exterior, asegurando de antemano resultados positivos en la operación.

Hay que tomar en cuenta, al hacer su evaluación, elementos tan importantes como:

La capacidad de producción y lo especial que puede resultar esta última.

Las materias primas usadas en sus productos, la facilidad de obtenerlas y en qué cuantía. A este respecto hay que considerar la posibilidad de obtenerlas a precios internacionales; la importación temporal y otras modalidades más que permitan lograr un ahorro en el precio de adquisición de las mismas.

Aspectos sobre distribución. Su producto es esencial, útil, no está diseñado para determinados lugares, etc.

- Tiene crédito establecido en México.
- Su venta es sólo a determinados lugares.
- Se usa o consume en otros países.
- Se consumen productos similares
- No está diseñado para determinado grupo.

La competencia. Si es único el producto, el material, o el estilo. Está en ventaja o desventaja en cuanto a precio, material, estilo y calidad. Es el producto buen sustituto; se puede sustituir fácilmente; es típico del país, etc.; si compañías extranjeras tienen confianza en el producto.

Selección del mercado más conveniente para vender el producto

Una vez que se ha elaborado una completa evaluación preliminar del producto, se está ya en posibilidad de seleccionar el mercado que se propone atacar, así como investigar las condiciones del mismo, para lo que es necesario informarse sobre cuáles son las condiciones del mercado al que se va a concurrir y sabiendo tal cosa, cómo se van a aplicar los medios de mercadeo (publicidad, ventas, promoción de ventas, etc.), adecuadamente en ese medio.

Estudio de los elementos del mercado escogido que incidirán en el producto, para hacer el plan de mercadeo de acuerdo con los propios elementos.

Procurar allegarse toda la información posible acerca de:

- Las actividades o hábitos del consumidor en ese mercado.
- ¿Cuáles son las actividades y métodos de comercio usuales?
- La competencia.
- Las políticas gubernamentales.

Como señalamos antes, cuanto más se conocen los elementos antes mencionados, mejor provecho se saca de los elementos propios que se tengan en materia de mercadeo.

La información para cumplir con ese objeto, puede ser obtenida en

- Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior
- Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior.
- Embajadas de los países extranjeros, acreditadas en México.
- Consejo Nacional de Comercio Exterior.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Subdirección de

Fomento Comercial y en sus dos departamentos: Ferias y Exposiciones y Fomento del Comercio Exterior.

Empresas privadas de servicio, tanto en México como en el país a exportar.

Y muy especialmente en la, Cámara específica a la que pertenezca, a través de la cual se puede obtener la asesoría y orientación de los departamentos especializados de la Confederación de Cámaras Industriales.

Determinar los costos de fabricación, empaque y financieros en función de la exportación

El costo de producción de los artículos debe afinarse muy bien, para que los precios de venta sean siempre estables y uniformes.

El precio de exportación debe considerarse sobre la base del costo marginal y tomar otros gastos en cuenta como, por ejemplo, el costo del empaque para la exportación.

El exportador debe considerar también el costo financiero extra, como consecuencia de mayores inventarios, posibles créditos a conceder, etc.

Al calcular el costo financiero de exportación, hay que tener presentes las políticas establecidas por el Gobierno, para el fomento de las exportaciones, como son por ejemplo: Los estímulos fiscales a la exportación, los financiamientos y garantías del Fondo para el Fomento de las exportaciones de Productos manufacturados.

Seleccionar el canal de distribución más conveniente, de acuerdo con el producto y las necesidades

Como es fácil suponer, los canales de distribución, o sean los medios que se van a usar para hacer llegar los productos al consumidor, varían de acuerdo con la naturaleza de los mismos productos.

En estas condiciones, es prudente escoger, en forma adecuada, el canal de distribución que permita hacer llegar, con más eficacia, los productos al comprador final.

Básicamente son tres las formas en que puede efectuarse la venta de exportación:

Directamente. Lo que significa que las operaciones se harán a través del propio departamento de organización interna de ventas, mediante sucursales, representantes o agentes en el extranjero. Indirectamente. Usando los servicios de empresas comisionistas, comercios, cooperativas y agencias de compras.

Y, finalmente, a empresas compradoras exportadoras locales, caso en el que todo se reduce a una operación de venta local, aunque a precio de exportación.

Seleccionar el medio de transporte mas conveniente

El medio de transporte a escoger para realizar su exportación debe estar de acuerdo con la clase de producto, su volumen, peso, facilidad de manejo, etc.

En cualquier caso, se puede conocer con precisión el costo que significa transportar el producto, no importa si se hace por aéreo, terrestre o marítimo.

Formular la cotización

Una vez determinado el costo unitario del producto, considerando los aspectos señalados, deberán tomarse en cuenta otros factores entre los cuales cabe remarcar los siguientes: política de precios a seguir, fijación de utilidad (que puede ser indirecta en cuanto a rebaja de costos para la producción nacional), comisiones, seguro, etc. Debe cotizarse de acuerdo con las condiciones de venta y entrega, cuyas fórmulas más usuales son:

- Punto de origen. El precio del producto será precio de venta normal, puesto en la bodega del productor.
- L.A.B. (F.O.B.). Es el precio "punto de origen" más los gastos necesarios para situar la mercancía a bordo del medio de transporte que el comprador señale.
- A.C. (F.A.S.) Barco. Libre al costado del barco. Incluye el precio L.A.B Vagón, gastos necesarios para llevar la mercancía al costado del barco que lo transportará a su puesto de destino.
- L.A.B. (F.O.B.) Barco. Libre a bordo barco. Esta cotización se hará adicionando al precio L.A.C. (F.A.S.) los gastos que se necesiten hacer para poner la mercancía a bordo del barco.
- C. y F. (C & F) Costo y fletes. Incluye el precio F.O.B. Barco, más gastos de flete marítimo.
- C.S.F. (C. I. F.). Costo, seguro y flete. Es el precio cotizado en C, y F., más gastos de seguro marítimo.

En general, se recomienda al exportador mexicano procure realizar sus ventas sobre la base C.S.F. (C.I.F.), lo que le permitirá mayores facilidades y servicios a sus clientes del exterior, y obtener las siguientes ventajas:

- Permite al vendedor, seleccionar el seguro y transporte más convenientes para una mejor venta.

Pueden obtenerse descuentos en las tarifas de transporte marítimo, lo que le permite competir mejor.

- Permite consolidar cargas y obtener beneficios adicionales.
- Tener un mayor control de la operación comercial.
- Puede programarse mejor la producción y los embarques.
- Con mayor tonelaje de carga, tener la posibilidad de negociar reducciones en los costos de las maniobras de carga.

El cotizar en la forma C.I.F, trae beneficios adicionales al país además de la exportación de los productos, como por ejemplo, ayudar al desarrollo de la marina mercante nacional.

Fijación de la forma de pago

Al obtener el pedido en firme y precisar la forma de pago, es importante, además de determinar el lugar de entrega, fijar el plazo de la misma, así como, en su caso, si se va a hacer la entrega en una o varias partidas. La forma normal, para el cobro de las exportaciones, es la de "carta de crédito irrevocable" extendida por el comprador a través de un banco de su país y transferido a otro del país del vendedor. Obtención de la documentación

Normalmente, los documentos que son requeridos en la exportación son:

Documentos:

Factura pro-forma

Pedido

Permiso de exportación (si se necesita)

Factura comercial

Factura consular

Pedimento aduanal

Conocimiento de embarque marítimo Conocimiento de embarque

Aéreo - (guía aérea)

Conocimiento de embarque de ferrocarril (talón)

Certificado de origen

Certificado de peso

Certificado de calidad

Certificados fitosanitarios

Certificados sanitarios

Póliza de seguro

Póliza de fianza Lista de empaque y peso

Permiso de importación (del país al que se exporta)

Ficha de depósito bancario con el pago de los derechos consulares del país importador

Certificado del proveedor (forma BID CP)

*Exportador Importador Sría. de Comercio Exportador Consulados Agente aduanal Agente naviero
Agente de carga aérea*

Ferrocarriles Nacionales de México

Las Cámaras correspondientes

Cías, de Control y Autoridades Portuarias

Control y Calidad Sría. de Agricultura y Ganadería

Sría, de Salubridad y Asistencia

Compañías de Seguros

Compañías de Fianzas Exportador

<p>Autoridades correspondientes</p> <p>Bancos o Consulados</p> <p>Banco Interamericano de Desarrollo (para ser llenado por el exportador)</p> <p>Certificado del proveedor de origen y Banco Interamericano de Desarrollo (para embarque (forma BID CO y E) ser llenado por el exportador)</p> <p>Certificado del proveedor (Forma AID 280) Agencia de Desarrollo Internacional (para ser llenado por el exportador) Letra de cambio El exportador.</p>

LA TRAMITACIÓN DEL DESPACHO ADUANAL

Podrá ser gestionado personalmente por los interesados, mediante los servicios de agentes aduanales o a través de apoderados. Estos sólo podrán tener la representación de una persona, ante una sola aduana y dentro de un ejercicio fiscal.

Se gestiona a nombre de una empresa cuando lo haga quien tenga la representación legal de ella.

Los apoderados serán personas que reúnan los siguientes requisitos: a) ser ciudadano mexicano por nacimiento y b) sustentar examen en la Ciudad de México para demostrar conocimientos de la Ley Aduanera y de su aplicación, especialmente de las tarifas de importación y exportación.

En el caso del agente aduanal, los aspirantes son sometidos a una serie de pruebas y requisitos establecidos legalmente y, previa su aprobación y cumplimiento, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de la Dirección General de Aduanas, les otorga una "patente", con la cual pueden tramitar las operaciones aduaneras que sea necesarias.

De los poderes para el trámite aduanal

Cuando los apoderados sean nombrados para una sola operación, deberán contar con un poder especial, si las operaciones son dos o más, entonces es necesario que cuenten con un poder general.

El poder especial debe ser formulado en carta conforme a la Ley

Aduanera, firmada ante dos testigos y en presencia del jefe de la Oficina del servicio aduanero o de alguna otra federal a falta de ella, cualquiera que sea el monto de los impuestos que deban causarse o el valor de las mercancías. El poder general debe extenderse en escritura pública, o en carta firmada por dos testigos y ratificada por firmas del otorgante y testigos ante notario.

Cuando la carta-poder deba surtir efectos en lugar distinto a aquel en que se expide, debe estar certificada por los visitadores o personal auxiliar que con el carácter

de representante de la Dirección de Inspección Fiscal estén radicados en los distintos lugares de la República.

Responsabilidad solidaria del exportador y su representante

El Fisco Federal puede reclamar tanto al exportador como al Agente Aduanal o a los apoderados designados para el trámite, el pago de los impuestos, derechos, multas o cualquier otro crédito que por motivo del despacho de mercancías en exportación se cause.

Objeto de los impuestos aduaneros

Las mercancías materia de exportación son el objeto de los impuestos y derechos aduaneros, constituyen la garantía de éstos, responden directa y preferentemente ante el Fisco por el importe de dichos impuestos y derechos, y de las multas y gastos a que dieren Lugar.

Impuestos aduaneros

Para determinar los impuestos que deban pagarse por la exportación, es necesario consultar la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación.

Exportación por aduanas interiores

Cuando la exportación quiera hacerse por aduanas interiores, 'o sea que no se encuentren en las fronteras o litorales del país, como es el caso de las Aduanas de Guadalajara, Torreón y de México, DF., el interesado presenta pedimento de exportación por sextuplicado, y al final del mismo se hará constar la aduana por donde vayan a salir del país las mercancías, así como la persona que se encargará de tramitar el embarque.

El sextuplicado del documento, con todas las anotaciones que contenga el original y las que motivó el embarque, se remitirá por entrega inmediata a la aduana de salida juntamente con el talón de recibo de la carga expedido por la empresa porteadora.

Revisión y ejecución de la operación

De acuerdo con la Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos, la exportación principia en la fecha de presentación de las mercancías a las oficinas aduaneras y termina con la salida de las mismas del territorio o aguas nacionales.

Una vez establecidos el contacto con el cliente, la cotización (CIF, FOB, FAS, etc.) la documentación requerida por éste, los plazos de entrega, el medio de transporte y las condiciones de pago, se debe reunir la documentación que a continuación se cita de acuerdo con el producto que se trate:

- Factura pro forma (exportador).
- Pedido (cliente).
- Permiso de exportación (S C).
- Factura comercial (exportador).

- Factura consular (embajada).
- Pedimento de exportación (exportador o agente aduanal).
- Conocimiento de embarque o guía aérea (agente de carga).
- Certificado de origen (amaras).
- Certificado de peso (empresas especializadas o autoridades portuarias).
- Certificado de calidad (empresas de control de calidad).
- Certificado fitosanitario (SAG).
- Póliza de seguro (compañías de seguros).
- Lista de embarque (exportador).

Cuando se trate de exportaciones cuyo valor requiera factura comercial, se debe presentar ésta con los siguientes datos:

- Lugar y fecha de expedición.
- Nombre y domicilio de la destinataria de la mercancía.
- .Marcas, números, clase y cantidades parciales de bultos y el total de ellos.
- Especificación comercial de la mercancía, el detalle de ellos en cuanto a clase, cantidad de unidades y el valor.
- Declaración` del valor de la mercancía, hecha por el vendedor.
- Domicilio del vendedor y su firma autógrafa, cuando menos en el ejemplar original o principal.

Para el trámite aduanal se solicitará un reconocimiento aduanero, mediante un documento llamado Pedimento de Exportación, en el que se anotarán las mercancías de un mismo destinatario, aun cuando estén amparadas por diferentes facturas comerciales.

La factura se presenta para efectos fiscales aduaneros, aun cuando no exista operación de compra-venta, en ella se declarará el valor que las mercancías tengan en el lugar de su venta, sin que se incluyan los impuestos, gastos por fletes, primas de seguros ni maniobras en el lugar de salida. El reconocimiento aduanero se hace con el fin de examinar las mercancías para establecer su correcta clasificación arancelaria, y deberá ser practicado por un vista designado previamente por el jefe de la aduana. Se tomará y asentará el peso bruto y legal neto, número de piezas, pares o el de las unidades que deban servir de base para la aplicación de la cuota. Todos los ejemplares del pedimento deberán ser iguales entre sí y cuando se utilicen dos o más hojas, se numerarán progresivamente. En el pedimento se detallarán por su número, cada uno de los bultos que la factura ampare, indicándose como país comprador aquel con el que se haya concertado la venta.

El vista que se designe llevará a cabo el reconocimiento aduanero en la siguiente

forma

- Cotejará las marcas, números y clases de bultos que se señalen para el reconocimiento.
- Examinará las mercancías y establecerá su clasificación arancelaria.

El resultado del reconocimiento lo sentará el vista al reverso del pedimento, y finalmente rubricara todas las hojas y pondrá en ellas la fecha de terminación del reconocimiento, recabará la firma del interesado y a más tardar el siguiente día hábil entregará a la subjefatura de la aduana el pedimento y el original de la factura comercial.

Hecha la liquidación de las prestaciones fiscales, el subjefe autorizará el embarque en el ejemplar del pedimento correspondiente a la entrega de los bultos de exportación. Realizado el embarque se anotarán los siguientes datos: fecha en que terminó el embarque y la conformidad u observaciones al mismo, fecha en que la mercancía salió del país y número de salida_

Embarque

El exportador puede enriar la mercancía directamente o a través de una compañía de embarques. Si lo hace directamente debe efectuar todos los arreglos necesarios para conseguir los documentos, empacar la mercancía, mandarla, transportarla hasta el buque, y si es necesario, asegurar espacio en éste. Es conveniente considerar la protección de la mercancía cuando se esté empacando así como buscar la forma más económica de hacerlo. La carga se marca de acuerdo a lo estipulado por el importador.

Cuando el exportador no cuenta con un departamento especializado, tendrá que contratar los servicios de una empresa de comercio exterior para que se haga cargo de todos los detalles necesarios. La compañía comercializadora tiene todos los conocimientos necesarios sobre las distintas fases de exportación y puede proveer información concerniente a precios, documentos, embarques, manejo de la carga y, sobre cualquier otro cargo adicional que pueda servir al exportador en la preparación de su cotización. Los costos de los servicios del embarcador en sí es un gasto legítimo que ha de incluirse en la cotización. El embarcador se encargará de que la mercancía esté lista a tiempo, marcada y puesta dentro del barco. El también puede preparar los documentos necesarios y enviarlos al importador o a su banco para que sea posible el cobro.

PLANEACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN

La importación se refiere a la introducción de productos extranjeros al país mediante un trato comercial. Al crearse la necesidad de la compra-importación, los procedimientos a seguir son similares en algunos aspectos a los usados en las Compras Nacionales, aunque en otros países difieren sustancialmente debido a las regulaciones, uso y costumbres del Comercio Internacional.

Cuando se desconocen los posibles proveedores, se puede recurrir a organismos públicos y privados que existen en nuestro país tales como A.N.I.E.R.M. (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana A.C.), las Cámaras de Comercio e Industria, el Banco Nacional de Comercio Exterior, la Secretaría de Comercio, etc. Agregados Comerciales de las Embajadas de otros países, organizaciones especializadas como JETRO de Japón, dedicadas exclusivamente a la promoción de los productos de su país, exposiciones, etc.

México tiene en un gran número de países, consejeros comerciales en sus Embajadas. Inicio y estudio previo de la importación; mecánica y procedimientos

Una vez determinado el proveedor más conveniente y obtenida la cotización respectiva, fijando los términos de la operación en cuanto a plazos de entrega, forma de pago, medio de transporte, etc., se coloca el pedido indicando en éste con toda precisión las:

Cantidades.

- Calidades.
- Precios.
- Forma de empaque.
- Consignatario de la mercancía.
- Medio de transporte.
- Aduana de entrada (consecuentemente puerto de destino, ya sea fronterizo, marítimo o aéreo) así como todas las instrucciones de embarque pertinentes relativas a documentación, legalización y denominación correcta de la mercancía y demás datos que deberá contener la factura.

Cotizaciones más usuales

- Ex. Factory. Precio cotizado en su lugar de origen. Bodega del vendedor.
- F.A.S. Free Aside Ship, o sea, libre al costado del barco. Precio puesto en muelle, sin costo de las maniobras de carga a la nave, aunque sí el costo de todos los trámites de exportación, etc.
- F. D. B. Free on Board, o sea libre a bordo. Precio a bordo de la nave conductora (camión, buque, ferrocarril, avión, etc.) libre de cargos por trámite, maniobras, sin incluir el costo del flete, seguro, ni maniobras de descarga.
- C. F. Cost and Freight, o sea Costo y Flete. Precio del producto puesto en puerto de destino, es decir, costo de flete incluido, sin agregar costo de seguros.
- C. I. F. Cost Insurance Freight, o sea costo, seguro y fletes, precio puesto en el puerto de destino incluyendo valor del flete y primas del seguro.
- C. F. - C.I.F. En factura separar los costos de fletes y seguros del valor F.O.B. de la mercancía, ya que en México los "Derechos de Importación" de ser

superior el valor de la factura, al que arroje el "Precio Oficial", se causa sobre el valor F.O.B.

Términos de comercio internacional

	Español	Ingles
Cobrar al entregar	C.A.E	C.O.D.
Entregar al costado del buque	C.B.	F.A.S.
Costo seguro y flete	C.S.F	C.I.S.
Libre a bordo	L.A.B.	F.O.B.
Costo y flete	C.F.	C.F.

Formas de pago

Materia de especial cuidado al formular el pedido debe ser la forma de pago acordada. Si partimos de la base de que la responsabilidad y control de la mercancía por parte del vendedor termina al entregar ésta al transportista y que éste se constituye en custodio de la misma hasta su entrega al consignatario, entenderemos que muchas veces la única garantía de pago por parte del comprador la constituye la misma mercancía. Por lo tanto, es usual pactar operaciones por medio de la Carta de Crédito, que implica el ineludible compromiso de pago por parte del comprador, al Banco que la expide, y que se maneja también por conducto de un Banco en el país exportador.

En este caso, los documentos de embarque y facturas necesarias para el despacho aduanal de la mercancía, son entregados al Banco Corresponsal del que expide la carta de crédito en el país comprador, quien los envía al Banco expedidor de acuerdo con los trámites y términos establecidos, que siempre son de entrega de los documentos al comprador, contra la liquidación del importe de la factura respectiva.

Entre entidades que se conocen bastante y por lo tanto confían plenamente una en otra, se acostumbra también el pago contra recibo de documentos, o bien a determinado plazo de la fecha de recibo o de la fecha de la factura.

Se usa también el procedimiento C.O.D., en cuyo caso la compañía transportadora se encarga del cobro del documento respectivo, contra la entrega de la mercancía.

En caso de un constante trato entre un proveedor y un cliente, se usa el sistema de cuenta corriente, cuyos saldos se liquidan en las fechas y con los plazos acordados.

Estudios previos a la importación

- a) Requisitos previos antes de iniciar el pedido. Consulta de la tarifa del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías.
- b) Permiso de Importación. (Cuando es necesario).

Las aduanas del país se hallan abiertas al comercio de todas las naciones, excepto en los casos de guerras internacionales, por exigencias de salubridad pública o cuando se substraigan a la obediencia del Gobierno Federal.

El mercado de los Estados Unidos Mexicanos está abierto a todos los productos extranjeros, pero sujeto a los requisitos que las leyes establezcan y a las limitaciones y prohibiciones que acuerde el Gobierno Federal.

En la tarifa del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías, se consignan los requisitos especiales o prohibiciones relativas a la entrada o salida de las mercancías, así como las exenciones de dichos impuestos.

Las oficinas aduaneras, impedirán que se efectúen operaciones de importación o de exportación cuando se trate de mercancías cuyo tráfico internacional esté prohibido o sujeto a requisitos especiales que no se hayan cumplido.

Desde el momento en que las mercancías entren en las aguas territoriales, en el territorio o en el espacio aéreo de la Nación, quedan sujetas a las disposiciones de la Ley Aduanera, a las tarifas y leyes federales que las afecten y lo que estipulen los tratados vigentes sobre comercio y navegación. La vigilancia aduanera se ejercerá en los recintos fiscales o fiscalizados y se extenderá, en las fronteras, a una zona de doscientos kilómetros de ancho; en los litorales, a las aguas territoriales y playas de mar; en los perímetros y zonas libres a una faja terrestre de doscientos kilómetros de ancho paralela a los l (mitos de unos u otras y además, en su caso a la indicada para los litorales y fronteras; y en los aeródromos a todo el perímetro que los mismos abarquen.

La Importación puede ser: Definitiva, Temporal y Especial. La Importación Definitiva se refiere al arribo de mercancías extranjeras destinadas a su consumo o uso dentro del país.

La Importación Temporal es la introducción de mercancías extranjeras destinadas a permanecer en el país por tiempo limitado.

La Importación Especial es el retorno al país de las mercancías nacionales o nacionalizadas que se hubieran exportado en definitiva, podrá llevarse a cabo libre de impuestos aduaneros, siempre que no haya transcurrido un plazo de 3 años entre la salida y el retorno.

La Importación comienza al entrar la nave conductora de las mercancías en aguas nacionales, o al cruzar las propias mercancías la línea divisoria internacional o al aterrizar la nave aérea en el Aeropuerto de destino; y concluye cuando se ha terminado la tramitación fiscal y las mercancías quedan a la libre disposición de los interesados.

Las cuotas, precios oficiales, tipos de cambio, recargos, restricciones, requisitos especiales y prohibiciones se aplicarán las que rijan en las fechas de iniciación de la importación.

En tráfico postal la fecha de iniciación de la importación se considerará de acuerdo con la vía utilizada, es decir, si llega por vía marítima la fecha de fondeo del barco, la fecha de cruce de la frontera, o de arribo del avión.

Entendemos por despacho aduanero el conjunto de trámites a que toda operación aduanera está sujeta. Se reconoce personalidad para el despacho, trámites y gestiones relacionados con las mercancías, en operaciones de importación:

- a) Al destinatario.
- b) A los consignatarios siguientes:

Al designado en un conocimiento nominativo de embarque marítimo.

A quien presente un conocimiento de embarque marítimo expedido "al portador".

Al embarcador cuyo conocimiento de embarque marítimo esté expedido "a la orden".

Al último endosatario de los conocimientos marítimos de embarque nominativos a la orden. El destinatario en tráfico marítimo, sólo podrá retirar las mercancías cuando tenga la conformidad del consignatario, asentada en el conocimiento de embarque,

- c) A los agentes aduanales que actúen como consignatarios o mandatarios.
- d) A los consignatarios designados en las facturas comerciales, en tráfico terrestre, y en las relaciones de importación a perímetros o zonas libres fronterizas.
- e) A los capitanes de buques, cuando se trate de mercancías que no constan en manifiesto y carezcan de conocimiento; o de bultos sobrantes a la descarga; o de mercancías que a causa de accidente marítimo se descargan en puerto que no es el de su destino.

A las empresas de Express y de transportes aéreos por las mercancías que conduzcan. Estas últimas podrán gestionar en las aduanas de entrada la reexpedición de los efectos que lleguen al país por ferrocarril u otro medio, cuando pertenezcan a pasajeros transportados por ellas mismas.

A los destinatarios de piezas de correspondencia que contengan mercancías.

A las personas que presenten para despacho mercancías que traigan o lleven consigo, siempre que éstas no estén amparadas con documentación que confiera personalidad a un tercero.

TRÁMITES DE DESPACHO ADUANAL

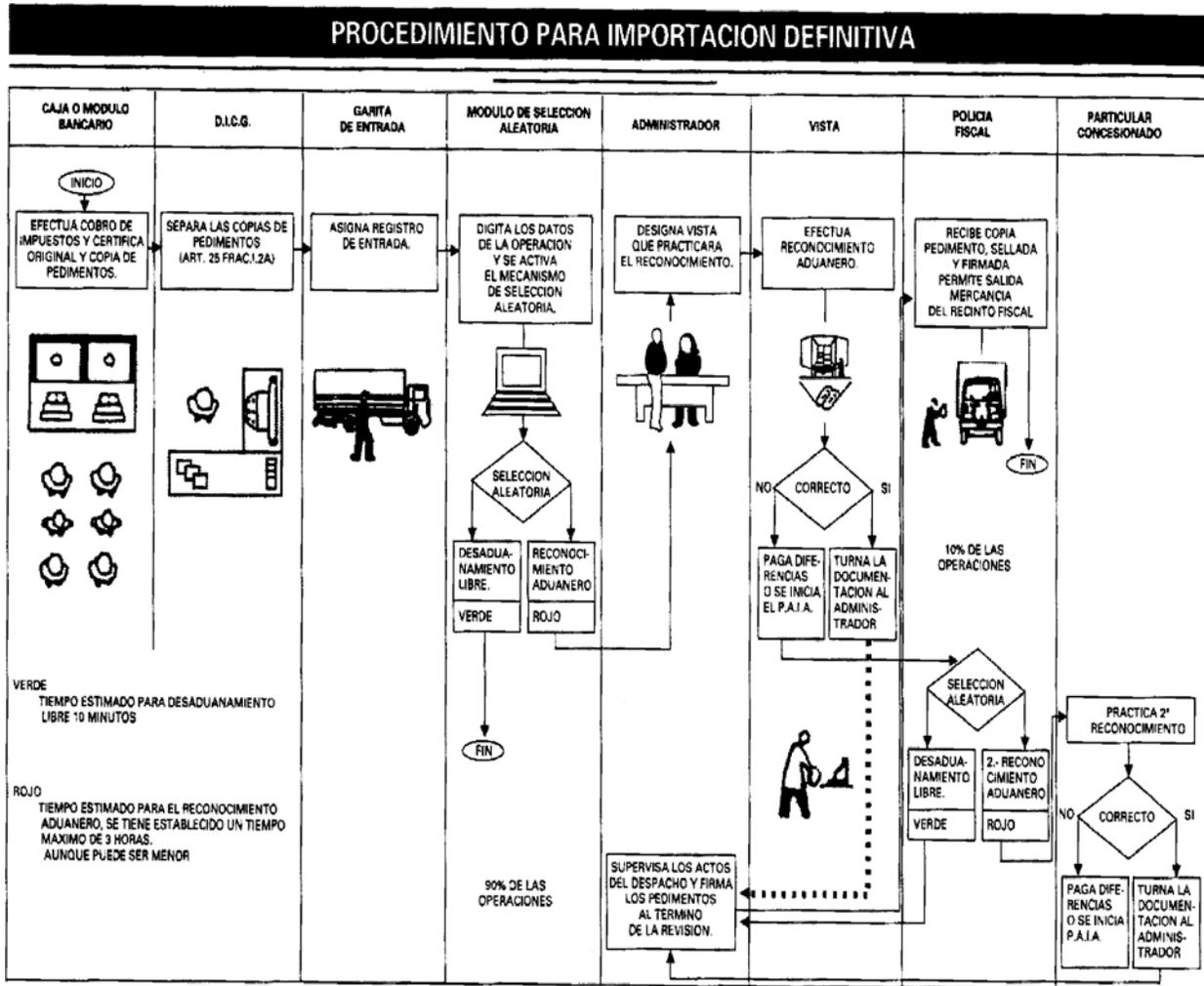
En tráfico terrestre

En la generalidad de los casos la mercancía es manejada por un Agente Aduanal que la recibe en territorio extranjero, la examina y determina su clasificación arancelaria cruzándola después a territorio mexicano, donde es entregada a los almacenes fiscales de la aduana, quedando entonces bajo dominio fiscal.

De acuerdo con la clasificación de las mercancías, se elabora el pedimento de importación respectivo, que se somete al jefe de, la Aduana, quien nombra al Vista encargado de la inspección respectiva. El Vista efectúa el reconocimiento de la

mercancía, y si está de acuerdo con la clasificación hecha por el Agente Aduanal, asienta su conformidad en el perdimiento, indicando haber efectuado la inspección y señalando los requisitos adicionales que la mercancía deberá cubrir de acuerdo con las disposiciones de la ley Aduanera y de la Tarifa de importación.

Se continúa el trámite presentando los documentos adicionales requeridos haciendo el pago de los derechos aduanales causados, cargos de manejo, apertura de cajas, maniobras, almacenaje, etc.



Tramitación aduanal

TRAMITACIÓN ADIJANAL

Una vez cubiertos todos los requisitos, el jefe de los almacenes fiscales expide el documento que autoriza la salida de la mercancía, quedando a disposición del agente aduanal, quien la reexpedirá al interesado.

En tráfico postal

Al llegar la pieza a la oficina de correos correspondiente, se turna a la sección aduanal de la misma en donde un Vista efectúa el examen y clasificación de la mercancía; expidiendo una boleta en la que se indican los derechos aduanales a cubrir, así como los requisitos adicionales a cumplir. La oficina Postal envía un aviso al consignatario de la mercancía, notificando que ésta se encuentra en dominio fiscal pendiente de terminar el despacho. Es necesario acudir a la oficina de correos a efectuar el pago de derechos, presentar en su caso el permiso de importación correspondiente y cubrir los demás cargos y gastos. Una vez cubiertos estos trámites, la mercancía es entregada al consignatario.

Tráfico aéreo

La agencia aduanal consignataria de las mercancías, o el propio departamento aduanal de la empresa transportadora si ésta lo tuviera, recibe en los almacenes fiscalizados asignados a la misma, el cargamento del envío aéreo amparado por manifiesto de carga correspondiente. El jefe de la Aduana nombra un Vista encargado del despacho, quien con la colaboración de un empleado de la agencia aduanal o línea aérea, llamado cotizador, efectúa la inspección y clasificación de las mercancías, elaborando una boleta en la que se calculan los impuestos aduanales a pagar y se señalan los requisitos adicionales que se deben cubrir.

La Compañía Aérea notifica al interesado que se encuentra esa mercancía en dominio fiscal, en caso de que exista algún problema de clasificación o de otra índole, y en caso contrario, si se dispone de los permisos de importación y demás documentos necesarios, la misma empresa aérea o agencia aduanal, efectúa el pago de los derechos aduanales y demás gastos, terminando el despacho y entregando directamente en las bodegas del interesado la mercancía.

En ocasiones es necesario hacer directamente el pago de derechos aduanales, principalmente cuando se trata de cantidades grandes que no están al alcance de las agencias aduanales.

Factura comercial y el tráfico internacional

En tráfico marítimo es obligatorio presentar tres tantos de factura comercial firmada por el vendedor y legalizada por el Cónsul Mexicano residente en el puerto de embarque, o en su defecto en el Consulado más cercano establecido en el país de origen. En caso de no existir relaciones diplomáticas con el país exportador, la visa puede ser otorgada por el Cónsul del país amigo más cercano.

En tráfico terrestre se exige también la presentación de la factura comercial visada por el Cónsul Mexicano residente en el punto de embarque, o el más cercano al mismo.

Como facilidad a los importadores, se acepta la legalización de las facturas en el consulado mexicano de Laredo, Texas, en casos de importación por la aduana de Nuevo Laredo, Tamps. En tráfico aéreo no es necesaria la legalización de las facturas y sólo se exige que tres tantos de la misma, debidamente firmadas por el vendedor, se acompañen al embarque dentro de la caja que contenga la mercancía, o alguna de

ellas si son varias, o, como alternativa, que se acompañen los tres tantos de la factura al Manifiesto de Carga Correspondiente, siempre que se anoten en el mismo las facturas que se acompañan, así como los embarques que carecen de ella (anexas al manifiesto) para evitar confusiones a la Aduana.

En tráfico postal, la ley aduanera prevé la misma exigencia que en el caso de tráfico aéreo, es decir, que se acompañen tres tantos de la factura al bulto que ampara o alguno de ellos si son varios. En este caso no hay alternativa, pero en la práctica no siempre es exigible la factura, pues en ocasiones basta con la declaración que hace el expedidor en el país de origen, sobre todo cuando se trata de embarques de pequeño valor, muestras, etc.

Clasificación arancelaria de las mercancías de importación

Para clasificar arancelariamente una mercancía de importación, se hace uso del procedimiento indicado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, comentado en capítulo anterior.

Proceso de la orden de compra

Toda compra de importación tiene el proceso siguiente:

- a) Requisición.
- b) Pedido.
- c) Término de compra o condiciones.
- d) Condiciones de pago.
- e) Fecha requerida-promesas.
- f) Consignatario.
- g) Facturación.
- h) Descripción, precio, cantidad.
- i) Declaración,
- j) Empaque.
- k) Instrucciones para documentos.

Trámites y procedimientos finales de la importación

- a) Recepción de documentos, factura comercial visada (mar, terrestre), conocimiento de embarque (mar), talón de embarque (terrestre), certificados, declaraciones y lista de empaque.
- b) Revisión minuciosa de lo ordenado contra lo embarcado, cantidad, descripción, peso, precio, etc.
- c) Preparación de la documentación, declaraciones y endosos, envío al agente aduanal, e instrucciones, fracción arancelaria, vía de transporte, y consignatario.

d) Trámites aduanales, despacho aduanal, integración y presentación de pedimento, verificación de pedimento y anexos, confrontación, designación de vista, reconocimiento, pago y entrega en almacén.

e) Tráfico nacional, reexpedición, seguimiento, recibo.

Los consignatarios siguientes podrán tramitar el retiro de la mercancía de importación.

- El consignatario designado con ese carácter es un conocimiento de embarque nominativo.
- Quien presente un conocimiento de embarque "al portador".
- El embarcador de mercancías cuyo conocimiento de embarque esté expedido "a la orden".
- El último endosatario de los conocimientos de embarque, nominativos o "a la orden".
- Los agentes aduanales que actúen como consignatarios.
- Los consignatarios designados en las facturas comerciales.
- Las empresas de express y de transporte aéreos por las mercancías que conduzcan.

El despacho de mercancías en operaciones aduaneras puede ser gestionado libre y personalmente por los mismos interesados, sin embargo, podrán utilizar los servicios de agentes aduanales.

Todas las importaciones de mercancías cuyo valor comercial sea mayor de mil pesos, será obligatorio que los interesados presenten la factura comercial respectiva.

Si la factura viene en idioma distinto al castellano, se anexa a cada uno de los ejemplares la traducción firmada por el remitente, destinatario o agente aduanal, y será formulada en cuatro ejemplares cuando se requiera visa consular y en tres cuando no sea obligatorio este requisito. Además la citada factura debe llenar los siguientes requisitos:

- Lugar y fecha de expedición.
- Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía.
- Marcas, números y cantidades parciales de bultos y total de ellos.
- Especificación comercial de las mercancías y el detalle de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades y valor.
- Declaración del valor de la mercancía hecha por el vendedor, o en su defecto, por el destinatario;
- Domicilio del vendedor y su firma autógrafa, cuando menos en el ejemplar original o principal.

La factura debe ser presentada para efectos fiscales aduaneros, aun cuando no haya operación de compra-venta. Es obligatorio declarar en la factura el valor exacto de las mercancías, de acuerdo a las siguientes reglas:

- El valor de las mercancías es el mismo que el del mercado en el lugar de compra al cual se sumarán todos los gastos o cargos que el comprador cubra al vendedor por la operación a que se refiere la factura, con excepción de los gastos relativos a fletes y primas de seguros.
- El valor se asentará por cada clase de mercancía, y los gastos o cargos descritos en el párrafo anterior.
- El destinatario será responsable de la exactitud del valor de las mercancías.

Cada factura comercial debe ser visada por el Cónsul mexicano, lo que causará los derechos correspondientes, y contendrá el número y la fecha del visado, número de hojas de la factura, cantidad total de los bultos y suma de los valores, así como la anotación de las enmendaduras hechas a las facturas. Todas las hojas deberán llevar el sello oficial del consulado.

La visa consular de las facturas comerciales sólo es obligatoria en los tráficos marítimos y terrestres, pero no en el aéreo y postal.

La visa consular se obtiene en el consulado mexicano del país en donde el vendedor expide la factura, y de no haberlo, en el puerto marítimo o de embarque o en el puerto fronterizo de salida.

La visa consular debe obtenerse antes de la entrada de las mercancías al país o de la fecha en que el buque conductor de las mismas arribe a puerto.

Reunidos todos los requisitos y documentos necesarios, se solicita al jefe de la Aduana el reconocimiento aduanal que tiene por objeto examinar las mercancías para establecer su correcta clasificación arancelaria, este reconocimiento debe ser practicado por un vista, designado por el jefe de la aduana.

En el reconocimiento se asentará el peso bruto y el legal, número de piezas o el de las unidades que deban servir de base para la aplicación de la cuota.

La solicitud de reconocimiento se hace mediante un pedimento de importación que además de contener los datos citados en el párrafo anterior, se consignará la clase arancelaria de la mercancía, la fracción y cuotas aplicables de la tarifa de importación y los valores comercial y oficial.

El interesado en las operaciones en que se formule el pedimento, debe declarar todos los datos señalados en los párrafos anteriores.

En el reconocimiento, el vista que lo efectúe debe anotar en el documento que expida con la clasificación arancelaria, cuáles son los requisitos específicos a que la mercancía se encuentre sujeta, en su caso.

En la declaración se consigna el número y lugar del conocimiento de embarque, así como el número y lugar de la visa consular de la factura comercial y a continuación

en las columnas respectivas, se detallarán por su número cada uno de los bultos que el conocimiento y la factura amparen.

Los interesados agregarán a cada documento las facturas comerciales correspondientes a las mercancías y los conocimientos de embarque.

El vista designado por el jefe de la aduana procederá como sigue:

- Cotejará las marcas, números y clase de los bultos que pida para reconocimiento.
- Examinará las mercancías para establecer su clasificación arancelaria.

Terminado el reconocimiento, el vista asentará su firma en todas las hojas y al final anotará la fecha de terminación del mismo, recabará la firma del interesado y a más tardar el siguiente día hábil entregará a la sub Jefatura los ejemplares del pedimento y el original de la factura comercial.

La sub Jefatura asentará en el acta el número que le corresponde en el libro de registro respectivo y una vez practicada la liquidación y pago o aseguramiento legal de las prestaciones fiscales, en su caso, el sub jefe autorizará la entrega de los bultos a los interesados en el ejemplar del pedimento de importación destinado a la cuenta del almacén

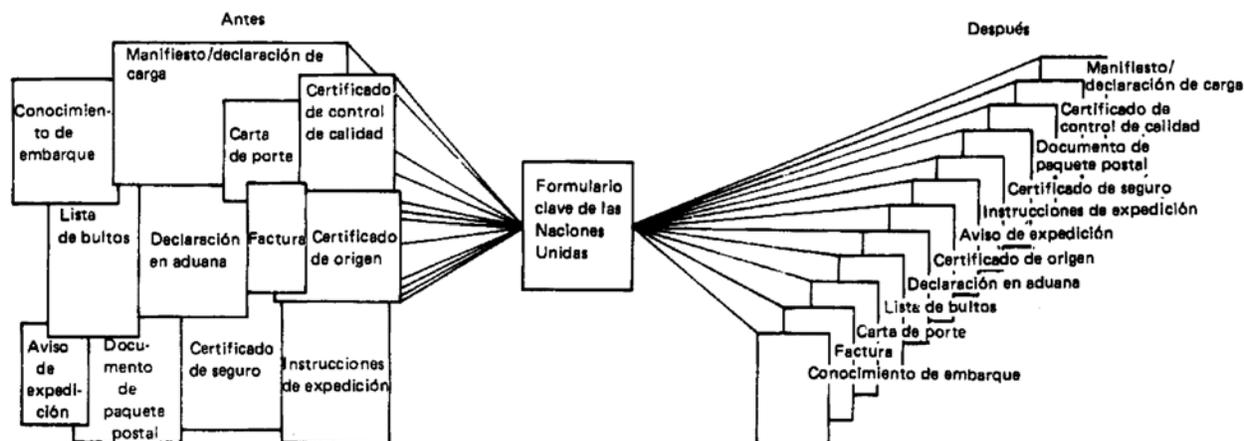
Contratación del agente aduanal

El empresario que pretende importar o exportar alguna mercancía debe contratar los servicios de un agente aduanal, en la práctica se concreta a tener una plática con el que ha sido seleccionado y empieza a darle pedidos de importación o exportación para su despacho aduanal.

Selección de agentes aduanales

Se recomienda que para seleccionar al agente aduanal se deben tomar en cuenta las siguientes características.

1. Experiencia.
2. Rapidez en los despachos aduanales.
3. Honradez.



Normalización de documentos comerciales

Coordinación de los agentes aduanales

Esta coordinación debe hacerla el Departamento de Tráfico de la empresa, para que la mercancía sea despachada adecuadamente y entregada a tiempo, en caso de que no lo tenga, compras o ventas serían los encargados de esta actividad.

Revisión de las facturas aduanales

Es recomendable que se revisen las facturas aduanales porque hay ciertas partidas, como por ejemplo cinchos para cajas y mano de obra o enfardar bultos, no tienen comprobantes y sólo la experiencia nos indica si esas erogaciones fueron correctas o no. Las facturas de los agentes aduanales deben venir acompañadas por los pedimentos de importación o exportación como únicos comprobantes que podemos exigir

Revisión de los pulimentos de exportación

En los pedimentos se deben revisar los cálculos de los impuestos de importación o exportación, la fracción arancelaria que se proporcionó al agente aduanal para que se usara en el despacho, el valor oficial y el valor factura, así como la firma de aprobado por el vista aduanal.

Preparación de instrucciones y entrega de documentación al gerente aduanal

Con un oficio se le debe entregar la documentación de exportación o importación al agente aduanal dándole instrucciones para su embarque, así como la fracción arancelaria que debe utilizar en el despacho aduanal.

Control del agente aduanal

Se recomienda estar en continuo contacto con el agente aduanal para una mejor eficacia en la prestación de sus servicios.

Contratación del transporte

La contratación de la línea de transportes se hace considerando lo siguiente:

1. Seriedad de la empresa transportadora.

2. Rapidez en el servicio de entrega.
3. Que esté registrada en la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
4. Tarifa de flete.

Negociación de fletes

Se recomienda solicitar a varias compañías transportadoras cotización de flete, informándoles de la carga que moverán, si alguna de ellas presenta la tarifa más baja y reúne los requisitos indicados anteriormente, será la empresa adecuada para manejar nuestros productos.

Organización del fichero de transportes

Con el fin de mejorar el servicio de entrega a nuestros clientes, es conveniente preparar un fichero de transportistas. Este fichero consiste en abrir una tarjeta con los datos básicos de aquellas empresas transportadoras que consideramos adecuadas para trasladar nuestra mercancía.

Coordinación de los pedidos de importación y exportación

El responsable de tráfico, compras o ventas, debe de coordinar todos los pedidos que se encuentren en tránsito.

El manejo de seguimiento de pedidos

El manejo de seguimientos puede ser operado por Tráfico, Compras o Ventas, dependiendo de la organización de la empresa.

Organización de los tráficos

A cada pedido se le debe abrir un expediente al cual se le denomina tráfico, en cuyo interior encontraremos toda su historia.

TRAMITACION DEL SEGURO DE DAÑOS

Contratación del seguro de daños

El seguro marítimo se ha desarrollado a través de los años, de tal manera que hoy, éste no sólo protege al embarcador de bienes mientras la carga está a bordo del navío que la transporta, sino también durante el recorrido terrestre que la lleva al puerto de embarque.

La misma forma de protección que da el seguro marítimo puede otorgarse a los envíos por expreso aéreo, carga aérea y paquete postal.

Control de las reclamaciones a las empresas aseguradoras por siniestros de mercancía en tránsito

Es conveniente llevar un registro de todas las reclamaciones presentadas a las compañías aseguradoras por siniestros de mercancía en tránsito.

Permisos de importación y exportación. Ante la Sría. de Comercio y Fomento

Industrial se tramitan:

- a) Permisos de importación.
- b) Permisos de exportación.
- c) Expedición de "certificados de origen"

Los permisos de importación se requieren para las mercancías sujetas al régimen de permiso previo y la naturaleza de las importaciones puede ser:

- a) Definitiva.
- b) Temporal.

Las importaciones temporales pueden solicitarse para:

- a) Fomento de las exportaciones,
- b) Abastecimiento de fronteras, litorales, zonas y perímetros libres. c) Ferias, exposiciones y convenciones.

TRAMITACION ADUANAL

Los permisos de Exportación se requieren para las mercancías sujetas al régimen de permiso previo y la naturaleza de las exportaciones puede ser:

- a) Definitiva.
- b) Temporal.

Los Certificados de origen se expiden a solicitud de los exportadores, si desean gozar de las concesiones comprendidas en el sistema general de preferencias de UNCTAD. La Dirección General de Comercio es la única entidad en México autorizada para expedir estos certificados.