



COMERCIO SIN ADUANAS

POR PEDRO TREJO VARGAS

Función de los oficiales de comercio exterior en aduanas

El pasado 17 de agosto los usuarios de las aduanas amanecemos con la noticia de que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) había separado de su cargo a los 722 inspectores fiscales y aduaneros (IFA) de los 270 puntos de supervisión de las 49 aduanas del país, y que éstos habían sido sustituidos por mil 430 nuevos elementos que operan en las aduanas y que no son policías fiscales, sino algo más que eso: "son los futuros administradores de las aduanas"; de igual forma, fueron relevados de sus cargos otros 400 funcionarios, según comentó el jefe del SAT, Alfredo Gutiérrez (Reforma, agosto 19).

Adicionalmente, dicha institución señaló que dentro del Plan de Modernización de Aduanas 2007-2012, el nuevo *Oficial de Comercio Exterior (OCE)* "cuenta con una formación integral, ya que ha sido capacitado en el uso de las distintas herramientas tecnológicas que tienen las aduanas, aspectos legales, de comercio exterior, despacho de mercancías y pasajeros, procedimientos de vigilancia y control, seguridad, infracciones y sanciones" (*El mundo.co*, agosto 19). "El 71% de los policías sustitutos, que comenzaron a trabajar el 16 de agosto, tienen estudios mínimos de licenciatura y el resto de bachillerato". Alrededor del 65% son hombres y 35% mujeres.

Así mismo, el curso de capacitación de dichos OCEs inició el 11 de mayo de 2009, con una duración de aproximadamente tres meses con temas como: Introducción al estudio del derecho, Ley Aduanera y otras disposiciones; Acuerdos, convenios y tratados internacionales; Procedimientos aduaneros; Contribuciones, regulaciones y restricciones no arancelarias; Despacho de mercancías; Despacho de pasajeros; Procedimientos de inspección fiscal y aduanera (Procedimientos de vigilancia y control); Facultades de comprobación, infracciones y sanciones; Seguridad (Conocimiento y manejo de armas, Capacitación para el trabajo con binomios caninos, y para la seguridad y reacción ante un ataque a instalaciones y revisión de vehículos).

Lo cierto es que ante la información "a medias" proporcionada por el SAT y la SHCP a los medios, surgen muchas inquietudes para los importadores y exportadores del país, pues ante una noticia de esta importancia, emitida de manera confusa, a "cuenta gotas" y sin ningún ordenamiento que oficialice la

existencia y actuación de dicho personal y sus funciones, lo único que se genera en las tan complicadas, técnicas, dinámicas, amplias y extenuantes, operaciones de comercio exterior, es inseguridad, en lugar de certeza.

Algunas de las preguntas que nos hacemos los usuarios del comercio exterior respecto de la entrada en funciones de los Oficiales de Comercio Exterior u OCEs son las siguientes: Exactamente, ¿cuál va a ser la naturaleza jurídica de los OCEs: verificadores, reconocedores, inspectores, operadores de rayos gama, notificadores? ¿Van a realizar el reconocimiento, muestreo y clasificación arancelaria de las mercancías y a la vez van a realizar actividades de apoyo, vigilancia, sobrevigilancia y custodia de las instalaciones aduaneras? ¿Verificarán el pago de las contribuciones al comercio exterior y el cumplimiento de una medida no arancelaria, y a la vez podrán realizar el manejo de sustancias peligrosas? ¿Los OCEs tendrán una especialización dentro de las múltiples funciones de las aduanas o serán aprendices de todo y especialistas de nada? ¿El SAT va a modificar su Reglamento Interior a fin de reconocer su existencia como autoridades y para dotarlos de facultades y funciones legales? ¿Físicamente van estar en los módulos de lecturas de pedimento, en los puntos tácticos, en la plataforma de reconocimiento, en la salida de los recintos fiscales o fiscalizados de las aduanas, en los puentes de entrada y salida de carga y de pasajeros, en los aeropuertos, ferrocarriles, centrales de autobuses, garitas de internación o en la oficina del administrador resolviendo procedimientos aduaneros? ¿Dependerán del administrador de la aduana y de un administrador central?

Considero que las interrogantes son justificadas, por lo que apelando a los principios de transparencia, de certeza y de simplificación aduanera, recomendados por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), solicitamos al SAT respuesta a las estas y otras interrogantes de los usuarios de las aduanas, ya que tres meses de capacitación no son suficientes para profesionalizar al personal en las múltiples funciones que la aduana moderna actualmente ejecuta, no vaya a ser que se vean presionados por la inseguridad nacional o la dinámica del comercio exterior y el efecto sea el contrario que busca la SHCP, pues se observa que algunos de los OCEs ya están renunciando.

pedro_trejo@yahoo.com.mx

Planea exportar 50% de su producción

Corralejo diversificará mercado

DIDIER RAMÍREZ

Tequila Corralejo busca consolidarse en los más de 70 países en los que se encuentra presente, no sólo como un ejercicio de diversificación, sino para alcanzar que 50% de su producción se canalice al mercado de exportación.

Raffaele Berardi, director de exportaciones de la firma, comentó a **Comercio T21** que actualmente entre 15 y 20% de su producción se comercializa en el extranjero, siendo Estados Unidos a donde se envía el 80% del volumen, mercado en el que están presentes desde hace 15 años, aunque se reservó comentar la cifra.

Para incrementar sus niveles de exportación y que represente el 50% de su producción, trabajan en consolidar mercados como la Unión Europea, Europa del Este, Centroamérica y Asia, en este último, desde hace cuatro años introducen sus productos en China, y en donde luego de contar con la marca legalmente registrada y cumplir con la norma local para la regulación de este tipo de bebidas, en un corto plazo esperan incrementar su presencia.

"Nuestra estrategia consiste en trabajar con los distribuidores e importadores para que conozcan la calidad Premium del producto, pero con un precio muy accesible, pues a nivel internacional se considera que el tequila es una bebida de baja calidad, por lo cual tenemos que cambiar esa percepción", indicó Berardi.

Para ello, la empresa dispone de cen-



Entre 15 y 20% de su producción se comercializa actualmente en 70 países.

tros de distribución internacionales ubicados en Estados Unidos, Alemania, España, Hong Kong, Uruguay y Panamá, para atender de forma más ágil a los consumidores, además de que el envío lo hacen en pallets y no necesariamente en contenedores completos, lo que les permite reducir costos de operación.

Para el mercado de exportación, Corralejo tiene una gama de productos compuesta por presentaciones en añejo, blanco y reposado, así como el triple destilado y Gran Corralejo, marcas que son las de mayor volumen, aunque también realiza envíos de otras etiquetas como Los Arangos y Quita Penas.

Le sacan jugo a la jamaica y aguamiel

Grupo Exporta hace alianza en Costa Rica

PURI LUCENA

La empresa mexicana Grupo Exporta iniciará la comercialización de concentrado de flor de jamaica y aguamiel de maguay en México y Costa Rica, informó Antonio Esrawe, director de la empresa.

Se trata de una alianza entre empresas de ambos países, ya que la jamaica, procedente de Puebla y en proceso de certificación como orgánica, se exportará a Costa Rica, donde se hará el concentrado y se añadirá el aguamiel, para regresar de nuevo al estado mexicano



Estiman comercializar 300 mil latas mensuales en Centroamérica.

donde se llevará a cabo el proceso final de maquila para ser embotellada.

"Estamos cerrando un contrato para 40 mil latas y la proyección es que sean 300 mil mensuales el año que viene. Costa Rica es la base, el centro de operación, pero lo que pretendemos es que se maneje primero en toda la región centroamericana y de ahí pasar a Sudamérica e, incluso, de nuevo a México", explicó Esrawe.

El directivo señaló que un sector que ofrece actualmente muchas oportunidades es el de los alimentos y bebidas saludables y orgánicas. De hecho, otro de los productos que empezarán a comercializar es una infusión a base de flor de la Marcela, procedente de Uruguay y con alto poder antioxidante, en un concepto similar al desarrollado con el concentrado de jamaica, y bajo la marca Lágrimas de Sol.

Para ello, se trabaja con Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) uruguayas, que exportan la flor a México, donde se maquila para convertirla en bolsas de té, mientras que el socio comercial de la empresa en Costa Rica ofrece toda la parte de mercadotecnia. "Para el mes que viene ya podría introducirse en el mercado, empezando con un tiraje de 25 mil piezas, de las que 15 mil se quedarán en México y el resto se exportarán a Costa Rica".