

10621
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

**“ELABORAR UN MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIONES PARA
INCREMENTAR LA CALIDAD DE UNA EMPRESA TEXTIL”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CONTADURÍA
P R E S E N T A :
APOLONIA CORONA GUTIERREZ

MEXICO, D.F.

1

2003



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES**

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

" Elaborar un Manual Básico de Exportaciones para Incrementar
la Calidad de una Empresa Textil "

que presenta la pasante: Apolonia Corona Gutiérrez
con número de cuenta: 9109167-7 para obtener el título de :
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 02 de Abril de 2002

PRESIDENTE C.P. Jorge López Marín
VOCAL M.A. Sandra Lúz González López
SECRETARIO L.E. Raúl González Espinoza
PRIMER SUPLENTE L.C. Ofelia Noguez Cisneros
SEGUNDO SUPLENTE L.A. José Santana Rivera

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

AGRADECIMIENTOS



3

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A DIOS:

Por darme la vida con mis sentidos y mi cuerpo sano.

Por ser mi guía y compañía en todo momento.

Por estar siempre cuidándome y por las oportunidades.

Gracias por llenarme de tu amor y saber que tienes una gran misericordia que me ha enseñado a entender que solo somos un regalo para alguien y por lo cual debemos

disfrutar cada día que nos regalas como si fuera el último.

Gracias por las abundancias en amor, felicidad y salud.

Gracias por perdonar mis errores, pero se que también aplaudes mis éxitos.

Y éste trabajo sin tu compañía y amor no lo hubiera logrado mil gracias.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MI PADRE
JOSE LUIS CORONA CORONA

*Esto es el esfuerzo, trabajo y desvelos
que me has dado día a día.*

*Gracias a tus enseñanzas que han sido
mi formación y pilar de mis valores.*

*Tu dedicación, apoyo en todo momento
por que nunca escatimaste para darme.*

*Y así lograr lo que más anhelabas
una profesionista lo lograste.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MI MADRE
YOLANDA GUTIÉRREZ GONZÁLEZ:

*Eternamente estaré agradecida por tu
dedicación, tiempo enseñanzas y ser mi
ejemplo a seguir. Nunca te podré pagar sin
con el tesoro más grande del mundo. Tú me
has enseñado a lograr cualquiera reto con
perseverancia y constancia. Además que el
amar no tiene finalidad se dan sin pedir
nada a cambio y también a soñar y hacer
realidad mis sueños. Gracias por levantarme
cuando he caído y creer en mí.*

A MI ASESORA
L. A. Y M. A. SANDRA LÚZ GONZÁLEZ LÓPEZ

*Day gracias a Dios por haberme permitido conocer a una persona especial como lo es
Usted.*

*Como testimonio de mi eterna gratitud por su dedicación e interés a éste trabajo, por
ser parte de mi formación académica y profesional; por que Usted forja profesionistas
con conocimientos y además con valores humanos.*

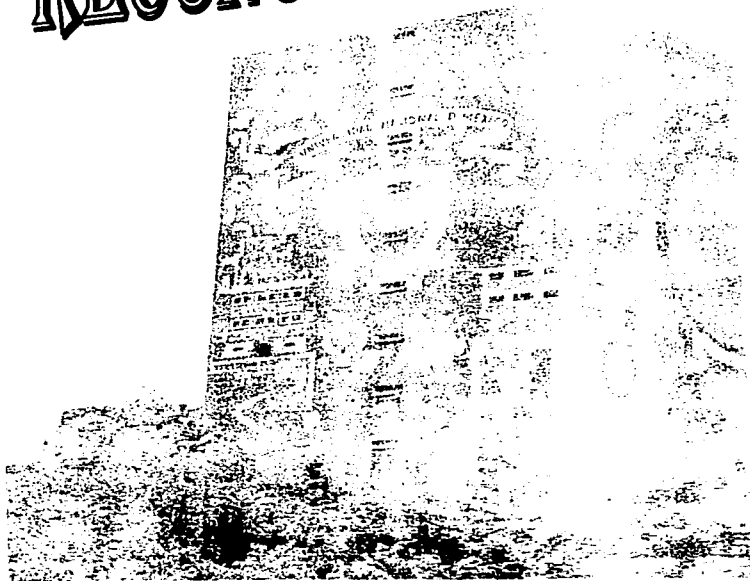
*Gracias por sembrar la semilla del amor en mi corazón y enseñarme que lo
más importante es amar a Dios.*

*Gracias por ayudarme y culminar lo que más anhelaba a través de sus
conocimientos, experiencia y enseñanza.*

*Con gran respeto y admiración por ser una excelente catedrática y un ejemplo
a seguir.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

RECONOCIMIENTOS



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A LA UNAM

*Por abrirme sus puertas
a un mundo lleno de retos y aspiraciones.
Por dejarme ser parte de la Universidad;
el privilegio y la responsabilidad
de ser universitaria.*

A LA F. E. S. CUAUTTLÁN

*Por la oportunidad de aprender y estudiar
por darme las herramientas necesarias
para cumplir con la sociedad
siendo una profesionista de calidad.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MIS SINODALES

C. P. Jorge López Marín

M. A. Sandra Lúz González López

L. E. Raúl González Espinoza

L. C. Ofelia Noguez Cisneros

L. A. José Santana Rivera

*Mi gratitud por su tiempo y poner a mi alcance sus conocimientos
para la culminación de éste trabajo.
Sus valiosos consejos y recomendaciones que perfeccionaron y pulieron
éste trabajo.
Con respeto y admiración por su profesionalismo,
y ser catedráticos de excelencia.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

*AL PROFESOR
L. A. E. CARLOS MATIAS ARMAS*

*Mi sincera y eterna gratitud por brindarme su apoyo,
consejos y compartir sus conocimientos.
Ya que no podré pagar ni aun con la riqueza
más grande del mundo.
Mi respeto y admiración a un catedrático de excelencia
Y un ejemplo a seguir.*

Apolonia Corona

DEDICATORIAS



11

TESIS CON

TÍTULO DE ORIGIN

A MIS HERMANOS

SERGIO

Gracias por tu apoyo incondicional en cualquier momento.
Gracias por todos los momentos difíciles pero también
los de felicidad que hemos compartido.
Por que eres un regalo que Dios me dio.
Y deseo de todo corazón que en un tiempo no muy lejano
tú también logres tu sueño más anhelado.
TE QUIERO.

LUIS

Gracias por ser la alegría de la familia,
Por tu tiempo que me brindaste en la realización de éste trabajo.
A pesar de ser el más pequeño he aprendido mucho de ti,
sobre todo tu fortaleza.
Gracias por el tiempo juntos, los momentos gratos y
ser el segundo regalo de Dios me dio.
TE QUIERO.

A DANIEL:

Por ser mi alegría y la luz que ilumina mi vida.
Por los momentos que hemos compartido juntos.
Por enseñarme amar con seguridad, confianza y firmeza.
Por tu apoyo y dedicación en éste trabajo.
Recuerda que no hay imposibles
y se que lo vas a lograr.

A BETY:

Por tu apoyo incondicional, por ser parte de éste
anhelo y ayudarme a culminarlo.
Gracias por ser mi confidente, consejera y
MI MEJOR AMIGA
Por los momentos difíciles y agradables
Que hemos compartido
TE QUIERO.

A TODA LA FAMILIA CORONA Y GUTIÉRREZ

Por que han sido parte importante de mi formación
Gracias por los momentos felices.

Y a todas aquellas personas que de manera directa o indirecta me han apoyado.

ÍNDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	i
OBJETIVO.....	ii
HIPÓTESIS.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES DE LOS MANUALES

1.1 Antecedentes de los manuales.....	3
1.2 Conceptos de los manuales.....	5
1.3 Objetivos de los manuales.....	8
1.4 Clasificación de los manuales.....	10
1.5 Ventajas y desventajas de los manuales.....	15
1.6 Manual de procedimientos.....	16
1.6.1 Conceptos de los manual de procedimientos.....	16
1.6.2 Objetivos de los manual de procedimientos.....	18
1.6.3 Tipos de los manuales de procedimientos.....	18
1.6.4 Elaboración de un manual de procedimiento.....	19

CAPÍTULO 2

ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN

2.1 Antecedentes de la exportación.....	22
2.2 Conceptos de exportación.....	25
2.3 Fundamento jurídico de la exportación.....	29
2.3.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	30
2.3.2 Tratados o acuerdos internacionales.....	31
2.3.2.1 México en la Organización Mundial de Comercio.....	32
2.3.2.2 Tratado de Libre Comercio con América del Norte.....	34
2.3.2.3 Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.....	35
2.3.2.4 Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica.....	37
2.3.2.5 Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia.....	38
2.3.2.6 Tratado de Libre Comercio entre México y Chile.....	39
2.3.2.7 Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua.....	40
2.3.2.8 Tratado de Libre Comercio entre México e Israel.....	41
2.3.2.9 Tratado de Libre Comercio entre México con la Unión Europea.....	42
2.3.3 La Ley de Comercio Exterior.....	44
2.3.4 La Ley Aduanera.....	46
2.3.5 La Ley Federal de Derechos.....	47
2.3.6 La Ley de las Tarifas de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.....	48
2.3.7 La Ley del Impuesto al Valor Agregado.....	49
2.3.8 La Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicio.....	50
2.4 Organismo de control y apoyo a la exportación.....	52
2.4.1 Secretaría de Economía.....	53
2.4.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público.....	54
2.4.3 Secretaría de Relaciones Exteriores.....	55
2.4.4 Banco Nacional de Comercio Exterior.....	56
2.4.5 Banco de México.....	58
2.5 Programas de apoyo a la exportación.....	59
2.5.1 PITEX Programa de importación temporal para exportación.....	60
2.5.2 ALTEX Empresas altamente exportadoras.....	66
2.5.3 ECXE Empresas de comercio exterior.....	69
2.5.4 DRAW BACK Devolución de impuestos de importación a los exportadores.....	72

2.5.5 MAQUILA Programa de maquila de exportación.....	74
CAPÍTULO 3	
DOCUMENTOS, TRÁMITES Y DISEÑO DE LA EXPORTACIÓN	
3.1 Documentos básicos de la exportación	78
3.1.1 Factura.....	79
3.1.2 Lista de empaque.....	80
3.1.3 Certificado de origen.....	82
3.1.4 Pedimento.....	83
3.1.5 Póliza de seguro.....	84
3.1.6 Conocimiento de embarque, Guía Aérea, Carta de Porte o Talón de Ferrocarril.....	85
3.2 Factores Operativos en la exportación.....	86
3.2.1 Transporte.....	87
3.2.2 Empaque.....	94
3.2.3 Despacho Aduanal.....	97
3.2.4 Formas de Cobro.....	99
3.3 Diseño del producto para una exportación.....	107
3.3.1 Diseño del producto.....	108
3.3.2 Imagen del producto.....	113
3.3.3 Calidad del producto.....	117
CAPÍTULO 4	
CASO PRÁCTICO	
4.1 Antecedentes de la empresa textil.....	121
4.2 Diagnostico sobre la empresa textil.....	131
4.3 Propuesta elaboración de un manual de procedimientos para el área de exportaciones en una empresa textil.....	135
4.3.1 Introducción.....	137
4.3.2 Objetivos.....	138
4.3.3 Áreas de aplicación de los procedimientos.....	139
4.3.4 Simbología utilizada en los diagramas de flujo.....	140
4.3.5 Instrucciones para el uso del manual.....	142
4.3.6 Procedimiento No. 1 Para determinar una venta en el extranjero.....	143
4.3.6.1 Objetivo.....	143
4.3.6.2 Normas de operación.....	143
4.3.6.3 Diagrama de flujo.....	144
4.3.6.4 Descripción del diagrama de flujo.....	145
4.3.6.5 Relación de archivo.....	146
4.3.7 Procedimiento No. 2 Pasos a seguir en el proceso de exportación.....	147
4.3.7.1 Objetivo.....	147
4.3.7.2 Normas de operación.....	147
4.3.7.3 Diagrama de flujo.....	149
4.3.7.4 Descripción del diagrama de flujo.....	150
4.3.7.5 Relación de archivo.....	152
4.3.8 Procedimiento No. 2 Registro contable de la opresión de exportación.....	153
4.3.7.1 Objetivo.....	153
4.3.7.2 Normas de operación.....	153
4.3.7.3 Diagrama de flujo.....	154
4.3.7.5 Relación de archivo.....	155
4.3.9 Resultados y Beneficios.....	156
Conclusiones.....	155
Anexos.....	160
Bibliografía.....	177

15

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿ QUÉ SUCEDE EN UNA EMPRESA TEXTIL QUE CARECE DE UN MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIONES?

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

OBJETIVO

ELABORAR UN MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIONES EN UNA EMPRESA
TEXTIL.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

PAGINACION

DISCONTINUA

HIPÓTESIS

EL MANUAL DE EXPORTACIONES ES UNA HERRAMIENTA QUE PERMITE
INCREMENTAR LA CALIDAD EN UNA EMPRESA TEXTIL.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

Debido a los constantes cambios que acontecen en el mundo entero las naciones están interrelacionadas y México no es la excepción, por lo tanto el proceso de globalización es un aspecto importante para poder incursionar en el mercado internacional. El comercio internacional desde sus inicios surgió con la necesidad del intercambio de productos, lo cual sigue siendo una base importante de la economía de cualquier país.

En el presente trabajo el primer capítulo trata los aspectos generales de los manuales los cuales son de gran importancia para las empresas, por que es una herramienta que les ayuda a organizarlas en cuanto a su personal, estructura, políticas, procedimientos, operaciones, etc. Tener un manual de procedimientos para un área, nos ayuda a tener la capacidad administrativa para realizar las actividades de manera correcta lo cual se refleja en mejores resultados, en el desarrollo del presente trabajo se elaborará un manual de procedimientos para el área de exportaciones.

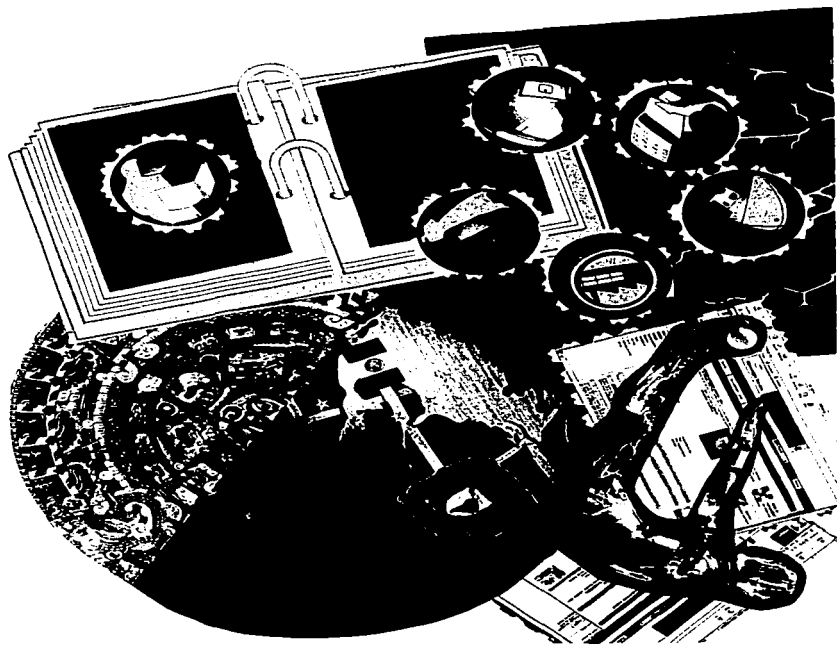
Por lo que se refiere al segundo capítulo se describen los aspectos más importantes de los tratados comerciales firmados por nuestro país así mismo señalamos las fuentes jurídicas que norman el comercio exterior de México, también se analiza los organismos que controlan y apoyan las exportaciones y los programas de apoyo a la exportación que benefician a las empresas exportadoras. Para que una empresa tenga éxito debe contar con metas y una de ellas debe ser satisfacer el mercado nacional y saber que la competencia es mundial por lo cual es necesario lograr el éxito de los

mercados internacionales. El exportar es realizar una venta más, a diferencia de las nacionales, se requiere de mayores esfuerzos y preparación.

En el tercer capítulo se indican los documentos que se requieren para exportar un producto aunque estos no tienen mayor dificultad hay que tener los conocimientos básicos, para que todo documento se elabore correctamente tales como la factura, la lista de empaque, el certificado de origen, el pedimento, la póliza de seguro, el conocimiento de embarque (Bill of Lading- marítimo), la guía aérea (Air Waybill- aéreo), la carta de porte (auto transporte), el talón de embarque (ferrocarril). Además se debe conocer los trámites y los factores operativos como el transporte, el empaque, el despacho aduanal y las formas de cobro. Conocer de manera adecuada los documentos y trámites que ayudarán a las empresas a tener un mejor desempeño en el proceso de exportación y alcanzar el éxito en los mercados internacionales.

En el cuarto y último capítulo se desarrollará el caso práctico que consiste en elaborar un manual básico de exportaciones, para la empresa Grupo Industrial Imperium, con el fin de incursionar en el mercado internacional, esta empresa se caracteriza por ser innovadora que desarrolla cada vez más y mejores productos, con el fin de competir en costo y calidad en cualquier mercado logrando obtener mayores beneficios y utilidades. Contar con herramientas administrativas tal como un manual de procedimientos en el área de exportaciones nos puede ayudar a tener un mejor desempeño en las actividades para poder lograr el éxito. Debemos reconocer que el éxito que logre la empresa es también del país por que somos la imagen de México.

CAPÍTULO 1 ASPECTOS GENERALES DE LOS MANUALES



2A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Desde 2500 años antes de Cristo los chinos al necesitar expresar actividades inventaron un sistema de escritura que consistía en anotar las actividades por medio de nudos, después descubrieron un mejor sistema que consistía en la expresión de actividades ordenadas por dibujos esquemáticos representando ideas, conocido como el sistema de escritura ideográfica, se ordenaron ideas y actividades y se diseñaron y aplicaron los primeros manuales para el diseño de grandes inventos.

Durante la segunda guerra mundial, surgió la necesidad de contar con personal capacitado, por lo cual la Administración en empresas, ejército e iglesia empiezan a tomar como herramienta los manuales, aunque ya existían algunos documentos como: circulares, memorándums, instrucciones internas, etc. Por medio de los cuales se proporcionaba información e instrucciones al personal.

Los manuales surgen con la necesidad de poder contar con el control del personal, políticas, estructura y procedimientos de las organizaciones, los primeros manuales tenían deficiencias pero con el paso del tiempo se fueron perfeccionando hasta llegar a lo actual y disponer de manuales claros, concisos y prácticos.

En México los manuales son todavía un instrumento relativamente nuevo, son una herramienta indispensable para la Administración, su aplicación es fundamental y necesaria, las empresas deben de tomarlos en cuenta como una guía que oriente al personal a ejecutar sus actividades con eficiencia y eficacia.

Los manuales se fueron integrando a las empresas, con adaptaciones más técnicas y aplicándolos a diversas funciones operacionales. Los cuales tenían los siguientes propósitos:

- Necesidad de unificar ciertas actividades de rutina en las empresas.
- Servir como un auxiliar en el adiestramiento al personal de nuevo ingreso.
- Informar al personal sobre políticas de la empresa, los procedimientos para realizar alguna actividad, etc.
- Proveer una referencia, en cuanto a los antecedentes de la empresa, o procedimientos para efectuar una actividad.
- Avisar sobre normas de alta gerencia.
- Auxiliar a los supervisores sobre su correcta función en cuanto a sus actividades.

Posteriormente al paso de los años y gracias a la importancia de los manuales lograron lo siguiente:

- Uniformidad y control en los procedimientos de cualquier departamento.
- Mejorar el entendimiento y control de la responsabilidad individual.
- Disminución de tiempos y costos.
- Constituye un punto central, para la realización y evaluación de normas y procedimientos.

Debido a la complejidad de la estructura de una organización por sus operaciones, resulta conveniente registrarlas a través de un manual que nos permite tener en forma ordenada los elementos esenciales tales como la comunicación, coordinación, dirección y evaluación de dicha organización. Por lo cual es de suma importancia conocer el concepto de manual tomando en cuenta los siguientes autores:

Afirma lo siguiente **Enrique Benjamín Franklin**

"Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, información de una organización (antecedentes, legislación, estructura, objetivos, políticas, sistemas, procedimientos, etc.), así como las instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas." ¹

Del anterior podemos decir que los manuales son documentos que sirven para ordenar y sistematizar información de la estructura y formación de una organización, además las instrucciones para la correcta realización de sus operaciones.

Mientras que para **Miguel Duhalt Kraus**

"Un documento que contiene, en forma ordenada y sistemática, información

¹ Benjamín Franklin, Enrique, *Organización de Empresas Análisis, Diseño y Estructura* Ed. McGraw Hill, México 1998. P. 147

*y/o instrucciones sobre historia, organización, política y procedimientos de una empresa, que se consideran necesarios para la mejor ejecución del trabajo."*²

En este concepto se analiza que es un documento que contiene los elementos necesarios para la ejecución de una tarea, contiene en forma ordenada y sistemática la historia de una organización.

Según **Terry G.R**

*"Es un registro inscrito de información e instrucciones que conciernen al empleado y pueden ser utilizados para orientar los esfuerzos de un empleado en una empresa."*³

Para Terry los manuales son registros con información sobre las instrucciones para el empleado y aplicarlos en la empresa.

A su vez **Continolo G** dice que es:

*"Una expresión formal de todas las informaciones e instrucciones necesarias para operar en un determinado sector; es una guía que permite encaminar en la dirección adecuada los esfuerzos del personal operativo."*⁴

² Rodríguez Valencia, Joaquín. **Como Elaborar y Usar Manuales Administrativos**
Ed. Ecafsa, México, 2000. P. 56

³ Ibidem. P. 56

⁴ Ibidem. P. 57

Se analiza del anterior autor que los manuales son una guía para la operación correcta de un sector de la empresa.

Y para **Joaquín Rodríguez Valencia** es:

"Un documento en el que se encuentra de manera sistemática, las instrucciones, bases y procedimientos para ejecutar una actividad".⁵

Este concepto es conciso ya que se refieren a que los manuales son documentos que tienen información, instrucciones y procedimientos para realizar una tarea específica.

De los anteriores conceptos se analiza lo siguiente: **Los manuales son documentos que tienen en forma ordenada y sistemática información, instrucciones, procedimientos y lineamientos de una organización, es una guía que permite el control y comunicación en una organización.**

⁵ *Ibidem*, P. 5

Los manuales cumplen con los siguientes objetivos según **“Enrique Benjamín Franklin:**

- Presentar una visión conjunta de la organización (individual, grupal o sectorial).
- Precisar las funciones asignadas a cada unidad administrativa, para definir responsabilidades, evitar duplicidad y detectar omisiones.
- Coadyuvar a la correcta realización de las labores encomendadas al personal y propiciar la uniformidad del trabajo.
- Ahorra tiempo y esfuerzo en la realización del trabajo, evitando la repetición de instrucciones y directrices.
- Agilizar el estudio de la organización.
- Facilitar el reclutamiento, selección e integración de personal.
- Sistematizar la iniciativa, aprobación, publicación y aplicación de las modificaciones necesarias en la organización.
- Determinar la responsabilidad de cada unidad y puesto en relación con el resto de la organización.
- Establecer claramente el grado de autoridad y responsabilidad de los distintos niveles jerárquicos que la componen.
- Promover el aprovechamiento racional de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos disponibles.
- Funcionar como medio de relación y coordinación con otras organizaciones.

→ Servir como vehículo de orientación e información a los proveedores de bienes, prestadores de servicio, usuarios y clientes con los que interactúa la organización.”⁶

Para “**Joaquín Rodríguez Valencia**

→ Instruir al personal, acerca de aspectos tales como: objetivos, funciones, relaciones políticas, procedimientos, normas, etc.

→ Precisar las funciones y relaciones de cada unidad administrativa para deslindar responsabilidades evitar duplicidad y detectar omisiones.

→ Coadyuvar a la ejecución correcta de las labores asignadas al personal, y propiciar la uniformidad en el trabajo.

→ Servir como medio de integración y orientación al personal de nuevo ingreso, facilitando la incorporación a las distintas funciones operacionales.

→ Proporcionar información básica para la planeación e implementación de reformas administrativas.”⁷

De lo antes analizado podemos afirmar que se resume en los siguientes objetivos:

- 1. Disminución de costos y tiempos.**
- 2. Facilita y orienta en la realización de procedimientos.**
- 3. Incrementa la productividad en la organización.**

⁶ Benjamín Franklin, Enrique, *Organización de Empresas Análisis, Diseño y Estructura*
Ed. McGraw Hill, México, 1998, P. 147

⁷ Rodríguez Valencia, Joaquín, *Como Elaborar y Usar Manuales Administrativos*
Ed. Ecafsa, México, 2000, P. 59

La clasificación de los manuales se origina con la necesidad de saber qué propósito se persigue, para determinar cuál es el más adecuado según el caso.

A continuación se menciona la clasificación de **Enrique Benjamín Franklin**:

POR SU NATURALEZA	MACROADMINISTRATIVOS: Son aquellos documentos que contienen información de más de una organización.
	MESOADMINISTRATIVOS: Son instrumentos que involucran a todo un grupo o sector, o a dos o más de las organizaciones que lo componen.
	MICROADMINISTRATIVOS: Son los que corresponden a una sola organización, y pueden referirse a ella en forma general o circunscribirse a algunas áreas en forma específica.

POR SU ÁMBITO	GENERALES: Contienen información global de una organización, atendiendo a su estructura, funcionamiento y personal.
	ESPECÍFICOS: Concentran un tipo de información en particular, ya sea unidad administrativa, área, puesto, equipos, técnicas, o una combinación de ellos contiene información detallada del contenido de los manuales de organización y procedimientos, en virtud de que son los de uso más generalizado en las organizaciones.

Fuente: Benjamín Franklin, Enrique. Organización de Empresas Análisis, Diseño y Estructura

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**POR SU
CONTENIDO**

DE ORGANIZACIÓN: Contienen información detallada referente antecedentes, legislación, atribuciones, estructura orgánica funciones, organigrama, niveles jerárquicos, grados de autoridad y responsabilidad, así como canales de comunicación y coordinación de una organización.

DE PROCEDIMIENTOS: Constituye información sobre la sucesión cronológica y secuencial de operaciones conectadas entre sí, que se constituyen en una unidad para la realización de una función específica en una organización.

DE HISTORIA DE LA ORGANIZACIÓN: Se refiere a la historia de una organización como su creación, crecimiento, logros, evolución de su estructura, situación y composición. Proporciona al personal una visión de la organización y su cultura.

DE POLÍTICAS: Comprenden las guías básicas que sirven como marco de actuación para la realización de acciones.

DE CONTENIDO MÚLTIPLE: Concentran información relativa a diferentes tópicos aspectos de una organización, el objeto de agruparlo en un solo documento puede ser por considerarse más accesible para su consulta, resulta económicamente más viable, se estime necesaria la integración de la información de más de un tipo o una instrucción específica en el ámbito directivo.

DE PUESTO: Precisa las identificaciones, relaciones, funciones y responsabilidades asignadas a los puestos de una organización.

DE TÉCNICAS: Agrupa los principios y técnicas necesarios para la realización de una o varias funciones en forma total o parcial.

DE VENTAS: Instructivo que integra información específica para apoyar la función de ventas.

DE PRODUCCIÓN: El elemento de soporte para dar dirección y coordinar procesos de producción en todas sus fases.

DE FINANZAS: Respaldan el manejo y distribución de los recursos económicos de una organización en todos sus niveles.

DE PERSONAL: Contiene las reglas de empleo información sobre prestaciones, servicios y condiciones de trabajo.

DE OPERACIÓN: Utilizados para tareas altamente especializadas o de las que desarrolla y demanda un conocimiento específico.

DE SISTEMAS: Reúne las bases para el funcionamiento óptimo de sistemas administrativos, computacionales, etc. de una organización.

Fuente: Benjamín Franklin, Enrique. Organización de Empresas Análisis, Diseño y Estructura

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Otra clasificación que estudiaremos es la de **Joaquín Rodríguez Valencia**:

**POR SU
CONTENIDO:**

Se refiere al contenido del manual para cubrir una variedad de materias.

MANUAL DE HISTORIA: Proporciona información histórica sobre el organismo, sus comienzos, crecimientos, logros, administración y posición actual.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN: Expone en forma detallada la estructura organizacional formal a través de la descripción de los objetivos, funciones, autoridad y responsabilidad de los distintos puestos y relaciones.

MANUAL DE POLÍTICAS: Descripción detallada de los lineamientos a ser seguidos en la toma de decisiones para el logro de objetivos. Una adecuada definición de políticas permitirá agilizar la toma de decisiones, facilitara la descentralización al suministrar lineamientos a niveles intermedios y sirve de base para una constante y efectiva revisión.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS: Es la expresión analítica de los procedimientos administrativos a través de los cuales se canaliza la actividad operativa del organismo.

MANUAL DE CONTENIDO MÚLTIPLE: Cuando el volumen de actividades, de personal, o simplicidad de la estructura organizacional, no justifiquen la elaboración y utilización de distintos manuales, pueden ser convenientes la confección de este tipo de manual.

Fuente: Rodríguez Valencia, Joaquín. *Como Elaborar y Usar Manuales Administrativos*

TRIPS CON
FALLA DE ORIGEN

**POR
FUNCIÓN
ESPECÍFICA**

Se refiere a una función operacional específica a tratar.

MANUAL DE PRODUCCIÓN: Consiste en abarcar la necesidad de interpretar las instrucciones sobre la base de los problemas cotidianos tendientes a lograr su mejor y pronta solución en un proceso de fabricación.

MANUAL DE COMPRAS: Los procesos de compras deben estar por escrito; consiste en definir el alcance de compras, definir las funciones de compras, los métodos a utilizar que afectan sus actividades.

MANUAL DE VENTAS: Señala los aspectos esenciales del trabajo y rutinas de información comprendidas en el trabajo de ventas.

MANUAL DE FINANZAS: Consisten en asentar por escrito las responsabilidades financieras en todos los niveles de la administración, manejo de dinero, protección de bienes y suministro de información.

MANUAL DE CONTABILIDAD: Trata acerca de los principios y técnicas de la contabilidad.

MANUAL DE CRÉDITO Y COBRANZA: Se refiere a la determinación por escrito de procedimientos y normas de esta actividad.

MANUAL DE PERSONAL: Abarca una serie de consideraciones para ayudar a comunicar las actividades y políticas de la dirección superior en lo que se refiere al personal.

MANUAL TÉCNICO: Trata a cerca de los principios y técnicas de una función operacional determinada. Se elabora como fuente básica de referencia para la unidad administrativa responsable de la actividad y como información general para el personal interesado en esa función.

MANUAL DE ADIESTRAMIENTO: Explican las labores, procesos, y las rutinas de un puesto en particular. El supuesto en el que se basa este manual es que el usuario tiene muy poco conocimiento previo de los temas cubiertos.

Fuente: Rodríguez Valencia, Joaquín. Como Elaborar y Usar Manuales Administrativos

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GENERAL

Se refiere a todo el organismo en su conjunto.

MANUAL GENERAL DE ORGANIZACIÓN: Este es producto de la planeación organizacional y abarca a todo el organismo, indicando la organización formal y definición de estructura funcional.

MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS: Es resultado de la planeación, contiene los procedimientos de todas las unidades orgánicas que conforman a un organismo social, a fin de uniformar la forma de operar.

MANUAL GENERAL DE POLÍTICAS: Se refiere a presentar por escrito los deseos y actitudes de la dirección superior para toda la empresa, estas políticas generales establecen líneas de guía, un marco dentro del cual todo el personal pueda actuar de acuerdo a condiciones generales.

ESPECÍFICO

Se refiere al contenido de información de una unidad orgánica.

MANUAL ESPECÍFICO DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN: Se refiere a una parte de un área específica. Y contiene la definición uniforme respecto al reclutamiento y selección de personal en una organización.

MANUAL ESPECÍFICO DE AUDITORÍA INTERNA: Consiste en agrupar lineamientos, instrucciones de aplicación específica a determinados tipos de actividad, aquí se refiere a la auditoría interna, en forma personal.

MANUAL ESPECÍFICO DE POLÍTICAS DE PERSONAL: Este se enfoca a definir políticas, pero de un área específica de la organización, señalando las guías u orientaciones respecto a cuestiones de personal, tales como: contrataciones, permisos, promociones, prestaciones.

MANUAL ESPECÍFICO DE PROCEDIMIENTOS DE TESORERÍA: Consiste en elaborar los procedimientos en el orden de importancia de un área específica, a fin de capitalizar las oportunidades naturales de secuencias de pasos en el trabajo.

Fuente: Rodríguez Valencia, Joaquín. Como Elaborar y Usar Manuales Administrativos

Debe tomarse en cuenta que los manuales tienen ventajas y desventajas para obtener el mejor resultado en la utilización de estos.

V
E
N
T
A
J
A
S

- Es una fuente permanente de información sobre el trabajo a ejecutar.
- Ayuda a institucionalizar y hacer efectivo los objetivos, las políticas, los procedimientos, las funciones, las normas, etc.
- Evitan discusiones y mal entendidos de las operaciones.
- Asegura continuidad y coherencia en los procedimientos y normas a través del tiempo.
- Son instrumentos útiles en la capacitación del personal.
- Incrementan la coordinación en la realización del trabajo.
- Posibilitan una delegación efectiva, ya que al existir instrucciones escritas, el seguimiento del supervisor se puede circunscribir al control por excepción.

D
E
S
V
E
N
T
A
J
A
S

- Su deficiente elaboración provocará serios inconvenientes en el desarrollo de las operaciones.
- El costo de producción y actualización puede ser alto.
- Si no se les actualiza periódicamente pierden efectividad.
- Incluyen sólo los aspectos formales de la organización, dejando de lado los informales, cuya vigencia e importancia son notorias para la misma.
- Muy sintéticas carecen de utilidad; muy detallados los convierten en complicados.

Es de suma importancia que los procedimientos de cada una de las áreas de una organización se encuentre por escrito ya que ayuda a una mejor realización de las actividades y al personal de nuevo ingreso le puede servir de guía para la realización correcta de las actividades.

1.6.1 CONCEPTOS DE LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTOS.

Afirma lo siguiente **Enrique Benjamín Franklin**:

"Constituye un instrumento técnico que incorpora información sobre la sucesión cronológica y secuencial de operaciones concatenadas entre sí, que se constituyen en una unidad para la realización de una función, actividad o tarea específica en una organización. Todo procedimiento puede incluir la determinación de tiempos de ejecución, el uso de recursos materiales y tecnológicos, y la aplicación de método de trabajo y control para obtener el oportuno y eficiente desarrollo de las operaciones. Contar con una descripción de los procedimientos permite comprender mejor el desarrollo de las actividades de rutina en todos los niveles jerárquicos, lo que propicia la disminución de fallas u omisiones y el incremento de la productividad."⁸

De lo antes mencionado podemos decir que contiene claramente lo que es un manual

⁸ Benjamín Franklin, Enrique. *Organización de Empresas. Análisis y Estructura*
Ed. McGraw Hill, México, 1998. P. 148

de procedimientos por que determina el uso de materiales y tecnología a usar, tiempos a ejecutar en una función, los métodos y controles que se usan. Lo que trae como resultado una buen desempeño e incremento en la productividad. Contiene en forma clara el desempeño de una función en un área específica.

A su vez **Joaquín Rodríguez Valencia** dice que es:

"La expresión analítica de los procedimientos administrativos a través de los cuales se canaliza la actividad operativa del organismo. Este manual es una guía (cómo hacer las cosas) de trabajo al personal y es muy valiosa para orientar al personal de nuevo ingreso: la implantación de este manual sirve para aumentar la certeza de que el personal utiliza los sistemas y procedimientos administrativos por escritos al realizar su trabajo."⁹

Para este autor es un documento que contiene en forma analítica los procedimientos administrativos de una actividad, sirve como guía de trabajo y ayuda al personal de nuevo ingreso.

A partir de los conceptos anteriores se desprende lo siguiente: **El manual de procedimientos es un documento que describe en forma detallada las actividades de un área específica de la organización, la implementación de este manual sirve para incrementar la calidad y productividad en el desempeño de una actividad.**

⁹ Rodríguez Valencia, Joaquín. *Como Elaborar y Usar Manuales Administrativos*
Ed. CreaSa, México, 2000. P. 57

1.6.2 OBJETIVOS DE LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTO.

Los manuales de procedimientos están considerados como elementos básicos para coordinación, dirección y control administrativo que facilita la adecuada relación entre las distintas unidades administrativas.

Sus principales objetivos son:

- Presentar una visión de cómo opera la empresa.
- Precisar la secuencia lógica de los pasos que compone cada uno de los procedimientos.
- Precisar la responsabilidad operativa del personal en cada área del trabajo.
- Servir como medio de integración y orientación para el personal de nuevo ingreso, facilitando su incorporación.
- Propiciar el mejor aprovechamiento de los recursos humanos y materiales.

De lo antes analizado se puede resumir en un objetivo:

1. Agilizar y facilitar la realización de una actividad.

1.6.3 TIPOS DE LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTO.

De acuerdo a su aplicación y alcance son:

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS GENERAL: Es aquél que contiene información sobre los procedimientos que se establecen para aplicarse en toda la organización en más de un sector administrativo.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICO: Es aquél que contiene información sobre los procedimientos que se siguen para realizar las operaciones internas en una unidad administrativa con el propósito de cumplir sistemáticamente con sus funciones y objetivos.

1.6.4 ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTO.

IDENTIFICACIÓN

Este documento incorpora la siguiente información:

- ◆ Logotipo de la organización.
- ◆ Nombre oficial de la organización.
- ◆ Denominación y extensión (general o específico) que corresponder a una unidad en particular debe anotarse el nombre de la misma.
- ◆ Lugar y fecha de elaboración.
- ◆ Número de revisión en su caso.
- ◆ Unidades responsables de su elaboración, revisión y/o autorización.
- ◆ Clave de la forma, en primer término, las siglas de la organización, en segundo lugar las siglas de la unidad administrativa donde se utiliza la forma y, por último, el número de la forma. Entre las siglas y el número debe colocarse un guión o diagonal.

INDICE O CONTENIDO

Relación de los capítulos que forman parte del documento.

PRÓLOGO Y/O INTRODUCCIÓN

Exposición sobre el documento, su contenido, objeto, áreas de aplicación e importancia de su revisión y actualización. Puede incluir un mensaje de la máxima autoridad de las áreas de aplicación e importancia de su revisión y actualización.

OBJETIVO DE LOS PROCEDIMIENTOS

Explicación del propósito que se pretende cumplir con los procedimientos.

ÁREAS DE APLICACIÓN O ALCANCE DE LOS PROCEDIMIENTOS

Esfera de acción que cubren los procedimientos.

RESPONSABLES

Unidades administrativas o puestos que intervienen en los procedimientos en cualquiera de sus fases.

POLÍTICAS O NORMAS DE OPERACIÓN

En esta sección se incluye los criterios o lineamientos generales de acción que se determinan en forma explícita para facilitar la cobertura de responsabilidades de las distintas instancias que participan en los procedimientos.

CÓNCCEPTO

Palabras o términos de carácter técnico que se emplean en los procedimientos, las cuales por su significado o grado de especialización requiere de mayor información o ampliación de su significado, para hacer más accesible al usuario la consulta del manual.

PROCEDIMIENTO (DESCRIPCIÓN DE LAS OPERACIONES)

Presentación por escrito, en forma narrativa y secuencial, de cada una de las operaciones que se realizan en un procedimiento, explicando en qué consiste, cómo cuándo, dónde, con qué, y cuánto tiempo se hacen, señalando los responsables de cada operación. Es conveniente codificar las operaciones para simplificar su comprensión e identificación, aun en los casos de varias opciones en una misma operación.

FORMULARIOS IMPRESOS

Formas impresas que se utilizan en un procedimiento, las cuales se intercalan dentro del mismo o se adjuntan como apéndices.

En la descripción de las operaciones que impliquen su uso, debe hacerse referencia específica de éstas, empleando para ello números indicadores que permitan asociarlos en forma concreta. También se puede adicionar instructivos para su llenado.

DIAGRAMAS DE FLUJO

Representación gráfica de la sucesión en que se realizan las operaciones de un procedimiento o el recorrido de formas o materiales, en donde se muestran las unidades administrativas (procedimiento general), o los puestos que intervienen (procedimiento detallado), en cada operación descrita. Además suelen hacer mención del equipo o recursos utilizados en cada caso.

Los diagramas presentados en forma sencilla y accesible en el manual, brindan una descripción clara de las operaciones, lo que facilita su comprensión. Para este efecto, es aconsejable el empleo de símbolos o gráficos simplificados.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Lista de conceptos de carácter técnico relacionados con el contenido y técnicas de elaboración de los manuales de procedimiento, que sirven de apoyo para su uso o consulta.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

*CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO
JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN*



21A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En México el comercio se a llevada acabo desde el México Antiguo, es decir, cuando existía el mercado de Tlaltelolco (monopolio comercial de Mezoamérica), donde se realizaban operaciones de intercambio llamado trueque, las mercancías que ahí se intercambiaban procedían de las regiones que se encontraban alrededor. Básicamente existía dos tipos de comercio, uno era el local que se daba entre personas que habitaban el Valle de México y el externo que se realizaba con personas fuera del mismo. Durante la Conquista se da una forma diferente del comercio, ya que desaparece el trueque y surge el intercambio comercial basado en el valor monetario.

"Así la mayor aportación de México al proceso de la Acumulación Originaria de Capital se manifestó con mayor vigor a través de la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, que es la actividad de mayor ímpetu que desarrollaron los conquistadores, haciendo suyas las ideas económicas de moneda en los siglos XVI y XVII, que eran las mercantilistas. Estas las atribuían esencialmente a los metales preciosos al ser la base del poderío económico de una nación".¹⁰

Podemos decir que los Estados más importantes durante la Colonia fueron aquellos donde se podían realizar la explotación de metales preciosos los cuales fueron Zacatecas, Guereño (Taxco), Hidalgo (Pachuca) y Guanajuato, mientras que el Puerto de Veracruz fue el único habilitado para llevar acabo operaciones de exportación.

¹⁰ Ortiz W., Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México
Ed. Nuestro Tiempo, México, 1989. P. 17

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

"Hasta antes de 1821 no puede hablarse propiamente de Comercio Exterior de México, sino de un intercambio entre la metrópoli, España y su colonia. Al iniciarse el llamado período independiente 1821-1887 la actividad comercial con Inglaterra se intensifica abandonándose las prácticas como la piratería y el contrabando, pues una vez consumada la Independencia, la actividad comercial de México con ese país se inicia a través de nuestros primeros Tratados de Amistad, Navegación y Comercio".¹¹

En 1820 se habilitan puertos tales como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas y Matamoros, lo que facilita las operaciones de comercio exterior. En 1826 a 1859 se seguía comerciando con Europa (España y Inglaterra), todavía no existía una relación comercial directa con Estados Unidos, hasta 1860 se comienza a comercializar con productos tales como metales preciosos, tintes, ganado, especias, y otros productos agrícolas.

"A pesar de que la Revolución Mexicana desquició otras actividades económicas, el comercio exterior no se vio limitado, sino todo lo contrario, se incremento sensiblemente entre 1911-1920. Ello obedeció, según Diego López Rosado, al incremento formidable de las exportaciones de petróleo debido a la Primera Guerra Mundial; además de que a falta de control las compañías petroleras trataron de vender al exterior la mayor cantidad posible, evadiendo así los impuestos correspondientes."¹²

Posteriormente, "cabe hacer hincapié que durante el período que nos ocupa

¹¹ *Ibidem.* P. 21

¹² *Ibidem.* P. 33

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

denominado de los gobiernos revolucionarios (1920-1940), existió un fuerte nacionalismo, manifestado a través de las políticas independientes de éstos mediante las diversas nacionalizaciones como la petrolera, la de ferrocarriles, el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, que sirvió de apoyo a esta política de autodeterminación que mucho preocupó a los Estados Unidos, desgraciadamente concluyó con el ascenso al poder del presidente conservador Manuel Ávila Camacho, a partir de cuyo período 1940 a 1946, se replantearon con mayor vigor los nuevos términos de la dependencia de México con Estados Unidos en los tiempos modernos y se configura la estructura actual de la economía mexicana y los fenómenos inherentes al nuevo proceso de la dependencia de México con Estados Unidos.¹³

Para 1960 debido a la sobrevaluación del peso mexicano se incrementaron los niveles de protección comercial exterior, al aumentar cuantitativa y cualitativamente los aranceles. Para 1970 se integra un programa de promoción donde se aplican Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS). En esta década se crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), con el objeto de coordinar las actividades del Gabinete de Comercio Exterior. Hasta los años 80 surge un proceso de apertura comercial externa, y en 1986 México forma parte del (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio) G A T T. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid se dan las primeras condiciones de liberalismo comercial, al sustituir los pagos de derecho, permisos y licencias por aranceles además de reducir la tasa de los aranceles existentes, por otra parte, se crean las cuotas antidumping y los impuestos compensatorios.

¹³ *Ibidem*, P. 45

Analizaremos algunos conceptos de exportación para formular una idea lógica del mismo, de diferentes autores siendo los siguientes:

Según **Witker Jorge y Jaramillo Gerardo**:

"La exportación es el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país.

En teoría las exportaciones están vinculadas a tres criterios:

a) Al transporte como el simple acto material,

b) Al envío como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial.

c) A la venta, esto es, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación en divisas.

*La exportación en general recae sobre bienes y servicios, incluyendo a la electricidad. La exportación de servicios, como tecnología, planos y diseños, y en general la propiedad intelectual, es un rubro que adquiere tanto o más importancia que las mercancías u objetos físicos transportables."*¹⁴

Este concepto, nos dice que la exportación es el envío al exterior o la venta que

¹⁴ Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. Comercio Exterior, Marco Jurídico y Operativo
Ed. McGraw Hill, México, 1996. P. 69

traspasa las fronteras de México, de mercancías, entendiendo por estos productos o servicios.

Para **Banca Confía** es lo siguiente:

*"Exportar es la serie de actividades que una persona o una empresa realizan para vender sus productos más allá de sus fronteras territoriales exportar es pues, participar sistemática, ordenada y exitosamente en el extranjero."*¹⁵

Lo anterior nos dice que exportar son actividades de venta más allá de las fronteras del país que realizan las personas o empresas.

Mientras que **Stephen Y., James H. y Colin W.** nos dicen lo siguiente:

*"Transferencia de bienes o servicios allende las fronteras nacionales mediante métodos indirectos (casas de exportación, compradores para la exportación, compañías comerciales, mediante otra empresa, etc.) o directos (agentes, distribuidores, vendedores de exportación de la empresa, filiales de venta.)"*¹⁶

Para este autor es la trasferencia de mercancías en la frontera, menciona dos métodos uno directo y otro indirecto

A su vez **Salvador Mercado H.** dice:

¹⁵ Banca Confía. *Manual del Exportador*
México, 1986. P. 1

¹⁶ Stephen James y Colin W. *Penetración y Desarrollo a los Mercados Internacionales*
Ed. Limusa, México, 2000 P. 27

*"La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Exportar es vender sólo vender. Ante una exportación determinada el empresario debe tener en cuenta todos los factores que utilizaría para vender en su propio mercado, naturalmente algunos más; los incentivos de la Administración Nacional que le favorecen, las barreras que se va a encontrar en la Administración del país al que dirige las ventas y también tendrá en cuenta que las técnicas propias de la venta (diseño, embalaje, transporte, contratación, etc.) son algo distintas en el comercio internacional."*¹⁷

Este autor analiza que la exportación es una venta más allá de las fronteras nacionales y los factores favorables y desfavorables que ocurren en la exportación.

En la **Ley Aduanera** su artículo 102 dice: *"El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado."*¹⁸

La Ley es muy clara la exportación definitiva es la salida de mercancía del país para permanecer en el extranjero.

¹⁷ Mercado H., Salvador. **Comercio Internacional I**
Ed. Limusa, México, 2000. P. 27

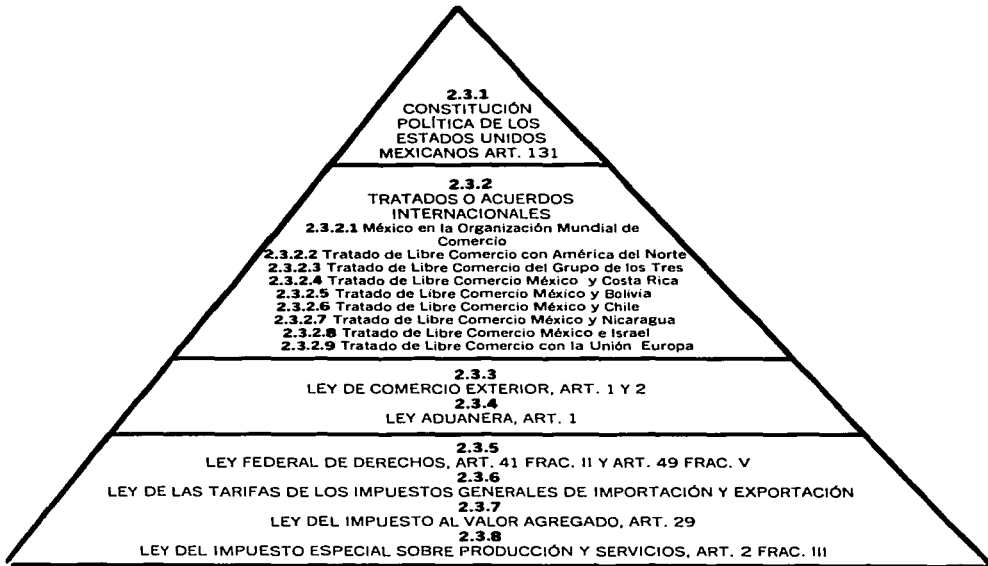
¹⁸ La Ley Aduanera.
Ed. ISEF, México, 2001. P. 58

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

De los anteriores conceptos se analiza que exportación: **Es vender productos o servicios nacionales que traspasen las fronteras del país, con el fin asegurar el crecimiento de la empresa y es participar en forma disciplinaria, sistemática y exitosamente en el proceso de exportación.**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



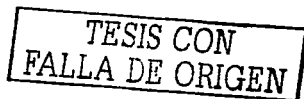
2.3.1 LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, norma de todas nuestras leyes establece en su Artículo 131, diversos principios sobre la regulación del comercio exterior:

“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y las leyes que expresen las fracciones VI y VII del artículo 117.

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación o importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las exportaciones y el tránsito de productos artículos y efectos, cuando le estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto, someterá a su aprobación ¹⁹

¹⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
Ed. Sista, México . 2000 P. 132



CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

De lo anterior podemos analizar que corresponde a la Federación la facultad privativa de gravar las mercancías que se importen o exporten o pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar la circulación en el interior de la República de toda clase de artículos, cualquiera que sea su procedencia. Por otra parte los Estados no pueden establecer dicha clase de gravámenes ni restringir la circulación de mercancías por el territorio nacional. El Congreso de la Unión podrá facultar al Ejecutivo para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas arancelarias de las tarifas de importación o exportación expedidas por aquel, así como para restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y tránsito de artículos, cuando se estime urgente a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.

En conclusión los gravámenes al comercio exterior sólo los puede establecer la Federación por conducto del Congreso, no los Estados. Esta limitación es lógica, y es que no podría haber una política comercial, si cada Estado estuviera facultado para fijar esta clase de gravamen, igual sucede con otros tipos de medida que restringen o regulen el comercio exterior, sólo la Federación está facultada para establecerlas. Conviene aclarar que en materia de comercio exterior, los gravámenes que se utilizan son conocidos como aranceles.

2.3.2 TRATADOS O ACUERDOS INTERNACIONALES.

México despertó a la apertura comercial en 1983, surge la visión de que no podía ser un país autosuficiente, como ningún país puede serlo y completamente independiente

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

del resto de las naciones, además es necesario compartir los productos nacionales con otras regiones del mundo y dejar que ellas compartan los suyos. Cuando México ingresa al GATT en 1986, muchos empresarios entendieron que tenían que competir internacionalmente con productividad y calidad. Hoy después de más de 10 años, las exportaciones de México se han fortalecido y sobre todo se han diversificado, ya que dejó de ser un país monoexportador.

Sin embargo, la entrada de México al GATT fue tan solo el principio, seguido de esto se inician las negociaciones en 1991, de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y también se buscaron negociaciones con otros países, Costa Rica, Bolivia, Venezuela, Colombia, Chile, la Unión Europea, Israel y Guatemala, todas estas negociaciones se consolidaron surgiendo los Tratados de Libre Comercio. En todos estos tratados y acuerdos se vislumbra una apertura total, no solo comercial, sino también financiera, tecnológica y cultural en el ámbito internacional. Todos los tratados tienen solamente dos objetivos: eliminar totalmente las barreras arancelarias y homologar la calidad de los productos.

2.3.2.1 MÉXICO EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

La Organización Mundial de Comercio OMC, sustituye a partir del 1 de enero de 1995, al Acuerdo General de sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT como organismo rector del comercio mundial. Los principales objetivos de la OMC son administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales; ser foro de

negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales y cooperar con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica.

“México ingresa formalmente al GATT en noviembre de 1986. Entre los principios básicos del Organismo están la aplicación de los aranceles en vez de restricciones cuantitativas, recurso a las consultas y negociación para resolver diferencias. Como miembro de la OMC y en su carácter de país en desarrollo, México goza del trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los períodos que le permiten aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos derivados de los resultados de la ronda Uruguay, así como de un trato diferenciado en diversos acuerdos. Los principales productos de interés para México que se benefician de las reducciones acordadas son: miel, limones, ron, acero, flores frescas, fresa, café crudo, tequila, motores y partes, aguacate, cerveza, mango, jugo de naranja y vidrio”.²⁰

Entre las actividades de México en la OMC, destacan las siguientes:

- ⊗ Defender la compatibilidad de los acuerdos, con las reglas de la OMC.
- ⊗ Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas.
- ⊗ Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio.

²⁰ www.economia.srb.mx 09 de Octubre de 2001

- o Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial.
- o Apoyar la diversificación del comercio exterior de México.
- o Notificar leyes y reglamentos nacionales a la OMC.
- o Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional.

2.3.2.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE.

"El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá. El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir."²¹

De este tratado podemos decir que nos lleva a tener acceso gradual y coordinado de los bienes y servicios y tener una disminución gradual del arancel para agilizar el comercio entre Canadá, Estados Unidos y México."Con la firma del Tratado asegura a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato por la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos. A

²¹ *Ibidem.*

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

partir del 1 de enero de 1994 quedaron libres de aranceles 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1999 se eliminaría un 12.5%, adicional 6.3% más a partir del año 2004. De esta manera a partir de 2008 la totalidad de las exportaciones de México a ese mercado estarán exentas de arancel. Por lo que se refiere las exportaciones mexicanas a Canadá, el proceso de desgravación inmediata es de 78.3% a partir del 1 de enero de 1994, 8.5% en 1999, 13.2% en el 2004 y 1.9% en 2008."²²

El TLCAN tiene los siguientes objetivos:

- 1) Integrar una región en donde el comercio de bienes, servicios y las corrientes de inversión sea más intenso y ordenado para beneficio de los consumidores.
- 2) Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios, propiciando las condiciones para una competencia justa.
- 3) Proteger la propiedad intelectual.
- 4) Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
- 5) Fomentar la cooperación trilateral.

2.3.2.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES.

"El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. El tratado busca un

²² Banco de Comercio Exterior. Guía Básica del Exportador
Bancomext, México, 6ª Edición 1997, P. 52

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.”²³

Sin embargo, el proceso de negociación presenta sus dificultades, como es el caso de la inclusión de la industria maquiladora y de subsidios a ciertos regiones de la producción. Entre las interrogantes presentes en el ánimo de los negociadores de Venezuela están las relacionadas con las normas de origen, normas antidumping y derechos compensatorios. La economía mexicana ha desarrollado significativamente la industria maquiladora, del mismo modo, Colombia y Venezuela sostienen la propuesta de excluir la maquila de las preferencias arancelarias que se otorgarían al entrar en vigencia el documento y establecer de manera clara las normas de origen. Es necesario hacer un seguimiento preciso al programa de liberación que se negocia con México, a fin de determinar cuáles serán los productos de acceso libre.

“Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En año 2000 se añadirá 22 y 26 por ciento. De esta manera sólo 3 y 1 por ciento de las

²³ www.ecomunio.sob.mx 09 de Octubre de 2001

exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial.”²⁴

El Certificado de Origen para el Grupo de los Tres es un formato sencillo de libre reproducción. Se publicó en el Diario Oficial el 30 de diciembre de 1994 y el exportador lo debe llenar y firmar, pero en este caso, se debe validar en la Secretaría de Economía. En caso de que el exportador no sea el productor del bien, el exportador llenara el certificado de origen con base a una declaración de origen firmado por el productor.

2.3.2.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y COSTA RICA

“El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. Establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país. El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias para Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.”²⁵

Se establecen normas que aseguren el trato nacional de los bienes y servicios de México y Costa Rica, se fijan mecanismos para la efectiva eliminación de las barreras

²⁴ *Ibidem.*

²⁵ *Ibidem.*

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

arancelarias. Este Tratado es el más completo que se ha negociado en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que darán transparencia y seguridad a los sectores productivos y promoverá el comercio de bienes y servicios, dará protección a secretos industriales, marcas y derechos de autor, facilitará las inversiones de ambos países. El Certificado de Origen para exportar a Costa Rica es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en el Diario Oficial el 30 de diciembre de 1994, el exportador del bien lo debe llenar. Si el exportador no es el productor del bien, aquél debe llenar el Certificado de Origen con base una declaración de origen firmada por el productor, con lo cual lo válida.

2.3.2.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y BOLIVIA.

"El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este Tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México." ²⁶

"Este Tratado prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, auto parte, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintética. El plazo máximo de desgravación para el resto de los productos industriales es de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%.

²⁶ *Ibidem.*

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

Algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como: mezclas de legumbre y hortalizas espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, de papaya, manzana y durazno, entre otros. El plazo máximo de desgravación es de 15 años entre los productos con este término se encuentra el maíz y el frijol. Asimismo quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino y porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.²⁷

El Certificado de Origen para exportar a Bolivia es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en Diario Oficial el 30 de diciembre de 1994, el exportador del bien debe llenar dicho certificado. Si el exportador no es el productor del bien, aquél ha de llenar el certificado de origen con base a una declaración de origen firmada por el productor. Este certificado deberá ser validado por la Secretaría de Economía los primeros cuatro años.

2.3.2.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y CHILE.

En el marco del Tratado de Montevideo 1980 comienza las negociaciones, para 1991 Chile y México convinieron en celebrar el tratado y entro en vigor el 1 de enero de 1992. "El programa de desgravación fijo como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem al 1 de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países. A partir de este arancel base de 10% se estableció un cronograma de desgravación para la mayor parte

²⁷ Banco de Comercio Exterior. Guía Básica del Exportador. Bancomext, México 6ª Edición, 1997. P. 53

de los productos."²⁸

El acuerdo de Complementación Económica México-Chile opera en el marco del Tratado de Montevideo de 1980. Por este motivo, el exportador que desea gozar del arancel preferencial establecido en el Acuerdo, debe gestionar ante la Secretaría de Economía un certificado de origen ALADI, que debe acompañar a cada exportación.

En marzo 1998 concluyó la negociación y en abril los presidentes de ambos países suscribieron el Tratado de Libre Comercio México-Chile, mismo que fue aprobado por el Senado de la República Mexicana en noviembre de 1998 y el Senado Chileno en junio de 1999 y entra en vigor el 1 de agosto de 1999. Con ello México y Chile cuentan ya con un Tratado de Libre de Comercio.

2.3.2.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y NICARAGUA.

Las negociaciones comerciales con Nicaragua se iniciaron en septiembre de 1991 entrado en vigor el 1 de julio de 1998.

Los objetivos que se persiguen son:

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes.
- b) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes.
- c) Promover condiciones de competencia leal en el comercio.

²⁸ www.economia.gob.mx 09 de Octubre de 2001

- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuado y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada país.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- f) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios.

2.3.2.8 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO E ISRAEL.

"El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Estado de Israel dedican a:

FORTALECER sus relaciones económicas y promover su desarrollo económico.

CREAR un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos en sus territorios.

ESTABLECER reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.

CREAR un marco para la promoción de la inversión y cooperación.

ALENTAR el desarrollo de su comercio tomando en cuenta las condiciones favorables de competencia.

REAFIRMAR el interés mutuo del Gobierno de Israel y del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos en el cumplimiento del sistema comercial multilateral reflejado en la OMC.

ESTABLECER una zona libre comercio entre los dos países a través de la eliminación de barreras comerciales.

CREAR nuevas oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida en sus respectivos territorios.

DECLARAN estar preparados para explorar otras posibilidades para ampliar sus relaciones económicas en otras materias que no abarquen este tratado”.²⁹

En abril de 1998, iniciaron las negociaciones comerciales entre México e Israel tendientes a la firma de un tratado de libre comercio entre ambos países. Para los productores y exportadores mexicanos, Israel representa un mercado potencial. El 6 de marzo de 2000, los representantes del gobierno de ambos países firmaron el acuerdo. Los temas incluidos en el tratado son: inversión, compras, gubernamentales, reglas de origen, acceso a mercado, normas, solución de controversias, salvaguarda y competencia. La complementariedad en el comercio de los dos países y el hecho de que Israel ya cuenta con tratados de libre comercio con la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, nuestros principales socios comerciales son factores importantes para negociar con ese país. El Tratado brindará la oportunidad de realizar alianzas estratégicas, facilitará la transferencia de tecnología y promoverá mayores flujos de comercio e inversión con ese país y con otros socios comerciales comunes. El tratado de Libre Comercio México e Israel entró en vigor el 1 de julio de 2000.

2.3.2.9 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA.

El 1 de julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Este tratado es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre México y la Unión Europea, conocido como:

²⁹ www.economia.gob.mx 09 de Octubre de 2001

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

Acuerdo Global. En materia política, el acuerdo institucionaliza el diálogo en el ámbito presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir la vía de nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional. En materia de cooperación, el acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación; lucha contra las drogas; asuntos sociales y de superación de la pobreza; refugiados; derechos humanos y democracia.

El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

La desaceleración del intercambio comercial entre México y la Unión Europea se profundizará conforme se consoliden las reducciones arancelarias pactadas en acuerdos comerciales preferenciales con sus respectivos socios comerciales. Para superar este reto y equilibrar las condiciones de competencia contra otros socios comerciales, las dos partes decidieron negociar un nuevo acuerdo, que profundice el intercambio de bienes y servicios, los flujos de inversión, el diálogo político y la cooperación en diversos ámbitos. El Tratado de Libre Comercio con Unión Europea eliminará las desventajas de acceso a los mercados que enfrentan los exportadores en

ambas partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales. Este tratado nos permitirá un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, una mayor transferencia de tecnologías, fuentes alternativas de insumos, estímulos a la competitividad y la eficiencia empresarial, y en la generación de más y mejores empleos.

2.3.3 LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR,

Siguiendo la jerarquía de normas que prevé nuestro máximo ordenamiento jurídico, la política comercial se regula por la Ley de Comercio Exterior, legislación que establece los procedimientos para la aplicación de permisos y autorizaciones para importar y exportar en nuestro país, en ella se marcan los tipos y clases que pueden ser aplicados para regular, fomentar, desalentar o prohibir, parcial o totalmente el comercio exterior del país en su artículo 1º nos dice: *"La presente Ley tiene por objeto regular promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población."*³⁰

Y en su artículo 2º: *"Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte."*

³⁰ Ley de Comercio Exterior
Est. Calidad en Información, 2001. P. 1

*La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponde, para efectos administrativos, al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Economía."*³¹

Así podemos decir que en su artículo 1°. establece que tienen por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía propiciar el uso eficiente de los recursos del país, integrar la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

A su vez, el artículo 2°, establece que las disposiciones contempladas por la propia Ley serán de aplicación e interpretación del Ejecutivo por conducto de Secretaría Economía. Asimismo regula los siguientes instrumentos de política comercial: aranceles a la importación y exportación, permisos previos y cuotas de importación y exportación, cuotas compensatorias contra prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, otras medidas de restricción no arancelaria, reglas de origen y promoción de exportaciones.

La Ley e Comercio Exterior tienen como propósito constituirse en una legislación integral de la política comercial del país, ello se contempla como otros instrumentos de la política comercial. Dicha Ley está más dirigida a regular sólo una de las medidas de dicha política, o sea las cuotas compensatorias aplicables contra las importaciones de mercancías que llegan al país en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

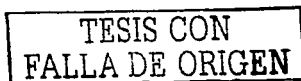
³¹ *Ibidem.*, P. 1

2.3.4 LA LEY ADUANERA.

La Ley Aduanera es el instrumento jurídico más reciente que marca los procedimientos para importar y exportar mercancías y los medios en que se transportan en el país. En su artículo 1° nos dice: *“Esta Ley, las de los impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transporta o conducen, el despacho de mercancías. El Código Fiscal de Federación se aplicará supletoriamente a lo dispuesto en esta Ley. Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos actos mencionados en el párrafo anterior.”*³²

De esto se desprende que el Ejecutivo regula la entrada y salida (importación y exportación) de mercancías del territorio nacional, aplicando las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación y de las demás leyes y ordenamientos aplicables. Esta facultad se ejerce por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y en particular por las autoridades aduaneras.

³² Ley de Comercio Exterior
Ed. ISEF, México, 2001. P. 1



2.3.5 LA LEY FEDERAL DE DERECHOS.

Legislación que establece el pago de Derecho de Trámite Aduanero para las importaciones y exportaciones realizadas en nuestro país. En el artículo 41 menciona lo siguiente: *"Se pagarán los derechos por el almacenaje de mercancías en depósito ante la aduana, después de vencidos los plazos que a continuación se indican:*

Fracción II. En mercancías de exportación, quince días, excepto minerales en cuyo caso el plazo será de treinta días.

Las mercancías por las hubiere desistimiento del régimen de exportación, o en las que no se concrete por cualquier otra causa, pagarán el derecho de almacenaje correspondiente, desde el primer día en que hayan quedado en depósito en cada aduana."³³

Podemos decir que define el pago que tendrá que realizar por el derecho de almacenaje que se efectuó después de los plazos vencidos que marca, ya que se tiene derecho solo a quince días y se amplía el plazo solo para minerales a treinta días.

El artículo 49 dice: *" Se pagara el derecho de trámite aduanero, por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley correspondiente en los términos de la Ley Aduanera, conforme a las*

³³ Ibidem, P. 3

siguientes tasas o cuotas:

Fracción V. *En las operaciones de exportación \$152.00*

VI. *Tratándose de las efectuadas por los estados extranjeros \$ 149.00*

VII. *Por aquellas operaciones en que se rectifique un pedimento y no se esté en los supuestos de las fracciones anteriores, así como cuando se utilice algunos de los siguientes pedimentos:*

a) De tránsito interno \$ 152.00

b) De extracción del régimen de depósito fiscal para retorno \$ 152.00

c) La parte II de los pedimentos de importación o exportación o tránsito \$1 52.00

VIII. *Del 8 al millar, sobre el valor que tenga el oro para los efectos del impuesto general de importación, sin exceder de la cuota de \$ 1,606.00*¹³⁴

De lo anterior se analiza que se deberá pagar una cuota por el derecho de trámite aduanero para obtener el pedimento de exportación, que es el único comprobante fiscal para verificar la legalidad de la operación.

2.3.6 LA LEY DE LAS TARIFAS DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

Leyes de las Tarifas de los Impuestos Generales de Importación y Exportación establecen los aranceles que deben cubrir las mercancías. Se establece el arancel ad-

¹³⁴ *Ibidem*, P. 5

valorem que habrá de pagarse al importar o exportar en el país, a través de la asignación de un código numérico (fracción arancelaria) a cada producto existente o por existir en el mundo. La tarifa se basa en una clasificación de mercancías (SA), que es de aplicación casi universal. La tarifa comprende más de 10 mil fracciones arancelarias (partidas).

Los aranceles actualmente varían de exento a 20 por ciento ad-valorem. Cada fracción señala su arancel. Esta tarifa, así como la del Impuesto General de Exportación, fueron establecidas por las respectivas leyes promulgadas en diciembre de 1995. Los aranceles son regularmente modificados (aumento o disminución, creación derogación) por el Ejecutivo Federal a través de Decretos. Las fracciones arancelarias de las tarifas pueden precisar las restricciones no arancelarias que deben cumplir las mercancías al importarse o exportarse.

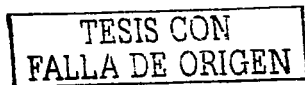
2.3.7 LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Es importante apuntar que la Ley del Impuesto al Valor Agregado en su artículo 29 nos dice: *"Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos otros se exporten."*³⁵

Se considera exportaciones de bienes o servicios:

⇒ La que tenga el carácter de definitiva, en términos de la legislación aduanera.

³⁵ Ley del Impuesto al Valor Agregado
Ed. ISEF, México, 2001. P. 36



- ⇒ La enajenación de bienes intangibles realizada por persona residente en el país a quien resida en el extranjero.
- ⇒ El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país
- ⇒ El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país por concepto de asistencia técnica, operaciones de maquila, publicidad y comisiones entre otros.
- ⇒ La trasportación internacional de bienes prestada por residentes en el país.

EXPORTACIONES DIRECTAS: Las exportaciones no causan IVA, o tasa 0%

EXPORTACIONES INDIRECTAS: Las exportaciones indirectas sujetas a tasa 0% son:

- a) Las mercancías temporales hechas entre Pitex, Ecex y Maquiladoras, toda vez que sigan los lineamientos de las reglas de comercio exterior.
- b) Las mercancías nacionales hechas a Pitex, Ecex o Maquiladoras, cuando se cuente con el registro de Proveedor Nacional.

2.3.8 LA LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS.

Otro ordenamiento importante es la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, en su artículo 2, Fracción III: "*En la exportación definitiva que realicen los contribuyentes de este impuesto en los términos de la Ley Aduanera de los bienes a que se refiere la fracción I de este artículo, salvo los señalados*

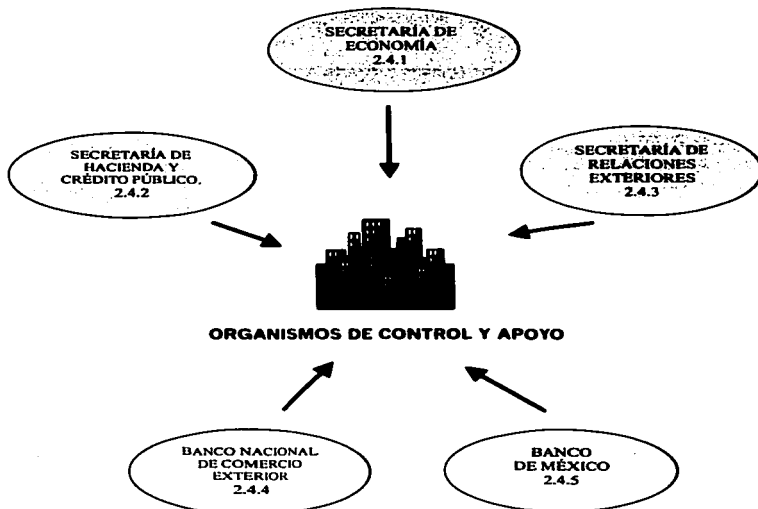
en el inciso F) y G.) y las que se consideren como tales en los términos del artículo 85, último párrafo de la ley citada, siempre que no se efectúe a jurisdicciones que sean consideradas por la Ley del Impuesto Sobre la Renta, como baja imposición fiscal. No se pagará el impuesto establecido en este Título en la exportación definitiva de alcohol, alcohol desnaturalizado y tabacos labrados, siempre que dicha exportación se efectuó a las jurisdicciones a que se refiere el párrafo anterior.

Tratándose de la exportación definitiva que se refiere esta fracción realizada a jurisdicciones que sean consideradas por la Ley del Impuesto Sobre la Renta como baja imposición fiscal, el impuesto correspondiente se calculará aplicando a los bienes importados la tasa que les corresponda en los términos de la fracción I, de este artículo.”³⁶

Cabe mencionar que en la exportación definitiva de los bienes que realicen sus productores o envasadores, las empresas de comercio exterior y aquellas empresas que celebren convenios con los productores se aplicará la tasa del 0% de este impuesto.

³⁶ Ley del Impuesto Sobre Producción y Servicio
Edit. ISEF, México, 2001, P. 3-4

2.4 ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO A LA EXPORTACIÓN



2.4.1 SECRETARÍA DE ECONOMÍA.

Antes del sexenio del Presidente Vicente Fox, la Secretaría de Economía se denominaba Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. La Secretaría de Economía es la autoridad administrativa más importante en materia de comercio exterior. "Ante lo dispuesto por diversas fracciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y lo que dispone la Ley de Comercio Exterior, esta dependencia tienen a su cargo el control fundamental del comercio exterior. En función de ello y de acuerdo con su Reglamento Interior en el D. O. F. del 16 de marzo de 1989, esta dependencia creó una compleja estructura en materia específica de comercio exterior."³⁷

"Cuya organización es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que promueve la competitividad y el crecimiento económico de las empresas. De acuerdo al Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, la Secretaría de Economía promoverá la coordinación entre las diferentes instancias del Gobierno Federal para orientar los esfuerzos realizados y que el programa logre los resultados deseados. Además, se requiere de la participación conjunta de estados y municipios, agentes financieros, organizaciones empresariales, empresas, trabajadores, académicos, científicos, e investigadores

Para responder a los retos, se proponen seis estrategias:

1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de la empresa.
2. Acceso al financiamiento.
3. Formación empresarial para la competitividad.

³⁷ Winker - Jurga y Jaramillo, Gerardo. *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*. Ed. McGraw Hill, México, 1996. P. 109

4. Vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica.
5. Articulación e integración económica regional y sectorial.
6. Fortalecimiento de mercados."³⁸

Podemos decir que las principales funciones de dicha Secretaría son:

- ↳ Promover el comercio exterior del país.
- ↳ Determinar los aranceles y las restricciones de las importaciones y exportaciones.
- ↳ Patrocinar las ferias y congresos que fomenten en comercio exterior.
- ↳ Intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente a compradores radicados en el extranjero.

Esta Secretaría ofrece algunos servicios como:

- ↳ Información sobre servicios, programas y trámites.
- ↳ Asesoría Empresarial.
- ↳ Capacitación.
- ↳ Trámites en la Secretaría de Economía.
- ↳ Estadísticas de Comercio Exterior.

2.4.2. SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.

Dicha Secretaría tiene como funciones las siguientes:

- ↳ Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los

³⁸ www.seconomia.gob.mx 09 de Octubre de 2001

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.

☞ Ordenar y practicar reconocimiento aduanero, así como la retención, persecución, embargo o secuestro de mercancías de comercio exterior.

☞ Establecer las políticas y los programas que deben seguir las Administraciones Especial y las Locales de Auditoría para el reconocimiento aduanero derivado del mecanismo de selección aleatoria y de comprobación del cumplimiento de las obligaciones aduanales.

2.4.3 SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES.

La Secretaría de Relaciones Exteriores "Dentro de sus unidades administrativas inciden, por sus facultades dentro de la actividad de comercio internacional las Direcciones Generales para América del Norte, América Latina y el Caribe, Europa, el Pacífico, Asia y África, ya que tienen entre sus funciones las de apoyar la promoción del comercio internacional a través de las embajadas y consulados, mediante la capacitación, difusión, seguimiento y evaluación de la información en coordinación con las oficinas competentes" ³⁹. Le corresponde promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior de la dependencia y entidades de la administración pública federal, además de intervenir en lo relativo a comisiones,

³⁹ Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. *Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Operativo* Ed. McGraw Hill, México, 1996. P. 116

congresos, conferencias y exposiciones internacionales donde el gobierno mexicano forma parte.

Sus funciones en Comercio Exterior son:

- ↳ Celebrar tratados, acuerdos y convenios con los que México participe.
- ↳ Cobrar derechos consulares.
- ↳ Recabar en el extranjero las informaciones técnicas y económicas que sean de utilidad para la producción agrícola e industrial del país y le permita desarrollar mejor las labores de cooperación, intercambio y comercio internacional.
- ↳ Intervenir en comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales.

2.4.4 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR,

El Banco Nacional de Comercio Exterior, que es la institución financiera del gobierno federal fundada en 1937, funcionando al amparo de la Ley Orgánica (D. O. F. 20 de enero de 1986), tiene como finalidad principal impulsar el comercio exterior por medio de apoyos crediticios a la inversión productiva y servicios promocionales.

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 de exportación, 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.

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

↳ Cuidar el mejoramiento de la calidad de los productos.

↳ Realizar operaciones de intercambio y en general estudiar la economía del país y el comercio exterior de México.

Servicios que presta el Banco Nacional de Comercio Exterior:

SERVICIO	CONCEPTO	CLASIFICACIÓN
Servicio Especializado en Cartas de Crédito y Órdenes de Pago	La Carta Documentaria o de Crédito 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. Su función es facilitar el comercio interno y principalmente el externo de un país, creando la confianza necesaria entre comprador y vendedor interviniendo los servicios del banco como mediador de pago.	Clasificación de Cartas: revocable irrevocable, notificada-confirmada, a la vista - de plazo, no revolvente-revolvente, intransferibles- transferibles, de importación- de exportación- nacionales e internas.
Servicio de Cuenta de Cheques	Se otorgan préstamos de habilitación y avío, directos, prendarios, refaccionarios, descuentos, créditos simples o en cuenta corriente. Las operaciones varían según las condiciones existentes: Asesoría en comercio exterior Depósito a plazo fijo. Con interés Fideicomiso de inversión administración y garantía. Compra y venta de giros y situación de fondos Cheque de viajero	Créditos de preexportación de exportación de situación de importaciones de importaciones

2.4.5 BANCO DE MÉXICO.

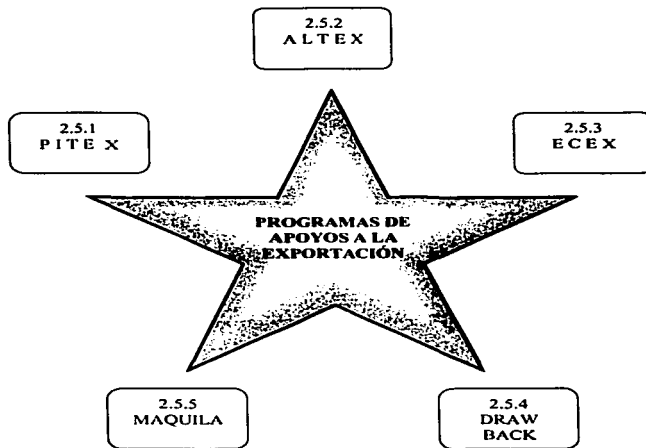
"El Banco de México se rige conforme a su Ley Orgánica que fue publicada en el 31 de diciembre de 1984 DOF. Es un organismo público descentralizado del Gobierno Federal y tiene por finalidad emitir moneda, poner en circulación los signos monetarios y procurar condiciones crediticias y cambiarias favorables a la estabilidad del poder adquisitivo del dinero, al desarrollo del sistema financiero y en general al sano crecimiento de la economía nacional." ⁴⁰

Participa en la representación del Gobierno y con la garantía del mismo en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, asimismo elabora y publica el estado mensual de la balanza comercial y de pagos del país. El Banco de México tiene a su cargo las siguientes funciones en relación con el comercio exterior:

- ↳ Regula la emisión y circulación de las 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.
- ↳ Atender la relación y las operaciones del Banco de México con organismos internacionales, con otros bancos centrales.

⁴⁰ Wilker, Jorge y Jaramillo Gerardo. *Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Descriptivo*. Ed. McGraw Hill. México, 1996. P. 121

2.5 PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.5.1 PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA EXPORTACIÓN (PITEX).

"El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, IVA y de las cuotas compensatorias, en su caso. Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990."⁴¹

BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del programa PITEX son los siguientes:

- ✓ Las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente.
- ✓ Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

BENEFICIOS

El programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias,

⁴¹ www.seconomia.gob.mx 09 de Octubre de 2001

diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación (VER ANEXO 1).

Estos bienes están agrupados bajo las cinco categorías siguientes:

- ✓ Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación (Fracción I, del artículo 5o. del Decreto PITEX).
- ✓ Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación (Fracción II, del artículo 5o. del Decreto PITEX).
- ✓ Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación (Fracción III, del artículo 5o. del Decreto PITEX).
- ✓ Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramientas destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación (Fracción IV, del artículo 5o. del Decreto PITEX).
- ✓ Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación (Fracción V, del artículo 5o. del Decreto PITEX).

CROMPROMISOS

A fin de gozar de los beneficios de un programa PITEX, su titular debe comprometerse a cumplir los siguientes requisitos mínimos de exportación:

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

✓ 10% de las ventas totales anuales ó 500,000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras tres categorías citadas (materias primas; envases y empaques; combustibles y refacciones).

✓ 30% de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías (maquinaria y equipo.)

PLAZOS DE PERMANENCIA

Los plazos de permanencia en territorio nacional de los bienes importados al amparo de un programa PITEX son los siguientes:

- ✓ Materias primas, envases y empaques, hasta 18 meses contados a partir de la fecha de internación al país.
- ✓ Combustibles, lubricantes y materiales auxiliares, hasta 18 meses contando a partir de la fecha de internación al país.
- ✓ Contenedores y cajas de trailers hasta 2 años a partir de la fecha de internación al país.
- ✓ Refacciones, maquinaria y equipo, hasta 5 años a partir de la fecha de internación al país o por el plazo previsto por en la Ley del Impuesto Sobre la Renta para su depreciación cuando este sea mayor a los 5 años.

ADQUISICIONES A PROVEEDORES NACIONALES

Para adquirir mercancías de proveedores nacionales existen dos mecanismos:

Constancia de Exportación

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación los titulares podrán adquirir bienes en territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías para exportación en condiciones preferenciales. La Constancia de Exportación es una simplificación administrativa que certifica como exportación una venta realizada entre nacionales. Así, el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que cuenta con un programa PITEX o Maquila que recibe la constancia obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, es decir, podrá aplicar la tasa 0% del IVA y podrá considerar la constancia como un pedimento de exportación para justificar el retorno al exterior de bienes que hubiese importado. Las empresas PITEX deberán notificar a su proveedor por escrito la proporción que podrá facturarse a tasa 0% de IVA, es decir, el porcentaje obtenido del valor total de las exportaciones entre sus ventas totales, del último trimestre o del año anterior. Por su parte la empresa que expide la constancia deberá considerar los bienes como importados temporalmente por lo que adquiere la obligación de incorporarlos en mercancía que será exportada posteriormente. La constancia se emite entre particulares que cuenten con programas de fomento autorizados por la Secretaría Economía y no requiere certificación oficial alguna, previo registro de los proveedores dentro del programa.

Tratamiento de Exportación Definitiva.

Podrá darse el tratamiento de exportación definitiva a la enajenación de mercancías que realicen a las empresas PITEX para efectos de facturar a tasa 0% del IVA, siempre

que se trate de mercancías comprendidas en el programa autorizado. Para ello deberá presentar simultáneamente por conducto de Agente Aduanal ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos de exportación a nombre del enajenante y de importación temporal a nombre del adquirente, sin que se requiera la presentación física de las mercancías. Estas mercancías deberán retornarse, transferirse (a otras empresas que cuenten con programa de PITEX o Maquiladora) o cambiarse de régimen en un plazo no mayor a doce meses a partir de la fecha en que se tramiten los pedimentos señalados.

Para operar bajo este esquema, las empresas PITEX deberán obtener el Registro de Proveedor Nacional de Exportación (PRONEX) ante la Secretaría de Economía para sus proveedores nacionales que no cuenten con programa PITEX o Maquila y una vez terminados los contratos de compra deberán solicitar a la Secretaría de Economía la cancelación del registro de proveedor nacional. Las empresas PITEX y proveedores nacionales que realicen operaciones a través de estos mecanismos, deberán informar en los plazos y en la forma oficial que para tales efectos señale la SHCP mediante reglas de carácter general.

REPORTES

Los titulares de programas PITEX están obligados a presentar ante la Secretaría de Economía, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un reporte de las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo de su programa PITEX. Este reporte debe presentarse en el formato publicado en la

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

Resolución Miscelánea de Comercio Exterior y acompañarse de la siguiente documentación:

Exportadores Directos e Indirectos

Estados financieros auditados o copia de la declaración anual del impuesto sobre la renta presentada ante la SHCP del año que se reporta. Relación de pedimentos de exportación que contenga número de pedimento, fecha, descripción de los bienes exportados, valor en dólares y en moneda nacional.

Relación de pedimentos de importación temporal que contenga número de pedimento, fecha, descripción de los bienes importados, valor en dólares y en moneda nacional, así como sumatoria de estos valores.

Copia de las actas de destrucción y donación, las cuales deberán ser anexadas únicamente al reporte que presenten a la SHCP, a más tardar en el mes de mayo de cada año.

CONTROL DE INVENTARIOS

El titular deberá llevar un control de inventarios registrado en contabilidad mediante un sistema computarizado, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras y que contenga información sobre las mercancías que se exporten o retornen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retornen, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional, utilizando el mecanismo de primeras entradas primeras salidas, conforme al procedimiento establecido por la SHCP.

2.5.2 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

"El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicados en el Diario Oficial el 3 de mayo de 1990."⁴²

BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del programa ALTEX son los siguientes:

- ✓ Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos o tres millones de dólares, o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año.
- ✓ Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.
- ✓ Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía.

BENEFICIOS

El programa ALTEX brinda a sus titulares los siguientes beneficios: (VER ANEXO 2)

- ✓ Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles.

⁴² www.segundmfa.sectra.mx 09 de Octubre de 2001

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

- ✓ Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría Economía.
- ✓ Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.
- ✓ Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

COMPROMISOS

A fin de gozar de los beneficios del programa ALTEX, sus usuarios deben demostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación y presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

VIGENCIA

La Constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene una vigencia indefinida siempre que su titular cumpla con los requisitos y compromisos previstos por el programa.

DEVOLUCIÓN DE SALDOS A FAVOR DE IVA

Derivado de la concertación entre Secretaría de Economía y la SHCP, se ha simplificado el procedimiento para que las empresas ALTEX obtengan la devolución de saldos a favor del IVA en un plazo de 5 días hábiles por parte de la Administración General de Recaudación. Para tal efecto sólo será necesario que se anexe al formato

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

solicitud de devolución No. 32, la constancia como empresa ALTEX, o en su caso, el oficio de ratificación de vigencia expedido por Secretaría Economía; copia de la declaración con saldo a favor; copia certificada del testimonio notarial que acredite la personalidad del promovente y los anexos correspondientes al Formato 32. Otra opción consiste en presentar la misma documentación del párrafo anterior con excepción de los anexos del Formato 32 y adjuntar en su lugar Declaratoria de Contador Público Registrado, en los términos establecidos en el Artículo 15-A del Reglamento de la Ley IVA , o bien, discos flexibles que contengan la información de proveedores, prestadores de servicios, arrendadores y operaciones de comercio exterior.

Para agilizar este mecanismo las empresas ALTEX deberán notificar a la Secretaría de Economía el número de la cuenta de cheques, la sucursal y la institución bancaria en la que se desea se les depositen las devoluciones de sus saldos a favor. Dicha información quedará registrada en las bases de datos del sistema informático que se desarrolle entre la SHCP y esta Secretaría.

REPORTES

Los titulares de Constancias ALTEX están obligados a presentar, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un reporte de las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año calendario anterior. Este reporte debe presentarse conforme al formato establecido por la Secretaría de Economía y acompañarse de la documentación comprobatoria necesaria.

2.5.3 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX)

“El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.”⁴³

BENEFICIARIOS

Los beneficiarios son las empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior y que obtengan su registro ECEX en cualquiera de las siguientes modalidades:

CONSOLIDADORA DE EXPORTACIÓN. La persona moral que tenga como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.

PROMOTORA DE EXPORTACIÓN. La persona moral que tenga como actividad preponderante a la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

BENEFICIOS

El registro ECEX brinda a sus titulares los siguientes beneficios: (VER ANEXO 3)

- ✓ La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA.

⁴³ www.seconomía.gob.mx 09 de Octubre de 2001

CAPÍTULO 1 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

- ✓ Expedición automática de la constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX).
- ✓ Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, en su modalidad de proyecto específico.

COMPROMISOS

Una vez obtenido su registro, los titulares deberán cumplir con los siguientes compromisos:

Llevar un control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera.

Conservar en todo momento un capital social no menor al acreditado en el momento de su registro.

Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de doscientos cincuenta mil dólares EUA cuando se trate de empresas promotoras y de tres millones de dólares EUA en el caso de las consolidadoras.

Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro y durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año, en el que se establezcan las actividades que realizarán de acuerdo a su modalidad.

Presentar un reporte anual de sus operaciones de comercio exterior en medios magnéticos, a más tardar en el mes de abril de cada año, conforme al formato establecido por la Secretaría de Economía acompañado de la documentación comprobatoria necesaria y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP que les corresponda.

VIGENCIA

El registro de Empresa de Comercio Exterior tiene una vigencia indefinida siempre que su titular cumpla con los requisitos y compromisos suscritos.

ADQUISICIONES A PROVEEDORES NACIONALES

Para adquirir mercancías de proveedores nacionales existen dos mecanismos:

Tratamiento de Exportación Definitiva

Podrá darse el tratamiento de Exportación Definitiva a la enajenación de mercancías que realicen los Proveedores Nacionales a las empresas ECEX, para efectos de facturar a tasa 0% de IVA, siempre que se trate de mercancías comprendidas en el programa autorizado. Para ello deberá presentar simultáneamente por conducto de agente aduanal ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos de exportación a nombre de la enajenante y de importación temporal a nombre de la adquirente, sin que se requiera la presentación física de las mercancías y éstas se retornen en su totalidad al extranjero mediante pedimento, en un plazo no mayor de seis meses a partir de la fecha en que se tramiten los pedimentos señalados. Las empresas ECEX deberán registrar a sus proveedores nacionales ante la Secretaría de Economía mediante la solicitud de Registro de Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX), con la documentación solicitada en el mismo. Una vez terminados los contratos de compra deberán notificar a Secretaría Economía la cancelación del registro de proveedor nacional.

Las ECEX y los residentes en el país que les enajenen bienes, deberán informar en los plazos y mediante la forma oficial que señale la SHCP, las operaciones realizadas

mediante este mecanismo, de conformidad con las reglas de carácter general que publique dicha Secretaría.

Constancia de Exportación.

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación, los titulares podrán adquirir mercancías para ser comercializadas en el extranjero a empresas maquiladoras y PITEX, siempre que se pague el IVA que corresponda. Posteriormente la Empresa ECEX podrá solicitar la devolución o compensación de sus saldos a favor de IVA.

2.5.4 DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A LOS EXPORTADORES (DRAW BACK).

“La Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas. El decreto que establece la devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995.”⁴⁴

BENEFICIARIOS

Los beneficiarios de este programa son los siguientes:

⁴⁴ www.seconomia.gob.mx 09 de Octubre de 2001

CAPÍTULO I ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

✓ Las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero.

✓ Las personas físicas o morales establecidas en el país que retornen al extranjero directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

BENEFICIOS

Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado (VER ANEXO 4).

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución. El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna institución bancaria del país.

REQUISITOS

Los exportadores directos e indirectos deberán presentar su solicitud ante la

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

Secretaría de Economía, durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación. La solicitud deberá presentarse, conforme a los siguientes plazos:

- ✓ En el caso de los exportadores directos, en un plazo no mayor de 90 días hábiles contados a partir de la fecha de exportación, señalada en el pedimento correspondiente.
- ✓ En el caso de los exportadores indirectos, en un plazo no mayor de 90 días hábiles siguientes a la fecha de emisión del documento que acredite las exportaciones indirectas.

VIGENCIA

Este programa no tiene vigencia. El trámite concluye al dictaminarse la devolución de impuestos de importación, emitirse el oficio resolutivo correspondiente por parte de la Secretaría de Economía y efectuarse el depósito del monto de impuestos devueltos en la cuenta bancaria del usuario por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

2.5.5 PROGRAMA DE MAQUILA DE EXPORTACIÓN (MAQUILA).

"El Programa de Maquila de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta. Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1º de junio de 1998."⁴⁵

BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del Programa de Maquila son los siguientes:

- ✓ Las personas morales residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto de Industria Maquiladora de Exportación.

BENEFICIOS

El Programa de Maquila brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para la prestación de servicios en apoyo a la exportación (VER ANEXO 5).

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cuatro categorías:

- ✓ Materias primas, partes componentes, materiales auxiliares, envases material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación. (Fracción I, del artículo 8º del Decreto).
- ✓ Contenedores y cajas de trailer. (Fracción II, del artículo 8º del Decreto).
- ✓ Herramienta, equipo y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y el control de

⁴⁵ www.secomfinja.gob.mx 09 de Octubre de 2001

CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo (Fracción III, del artículo 8º del Decreto).

✓ Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos, y los requeridos para el control de calidad, para capacitación del personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, éste ultimo cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales. (Fracción LV, del artículo 8º del Decreto).

COMPROMISOS

Para gozar de los beneficios de un programa de maquila se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el decreto en la materia.

VIGENCIA

La vigencia de los programas de maquila es indefinida, y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el propio programa, el decreto y la legislación aduanera.

PLAZOS DE PERMANENCIA

Los plazos de permanencia de los bienes importados temporalmente al amparo de un programa de maquila, son los siguientes:

Hasta por 18 meses: materias primas, partes y componentes que integren totalmente a los productos de exportación; materiales auxiliares, combustibles y lubricantes que se vayan a consumir durante el proceso productivo, envases y empaques, etiquetas y

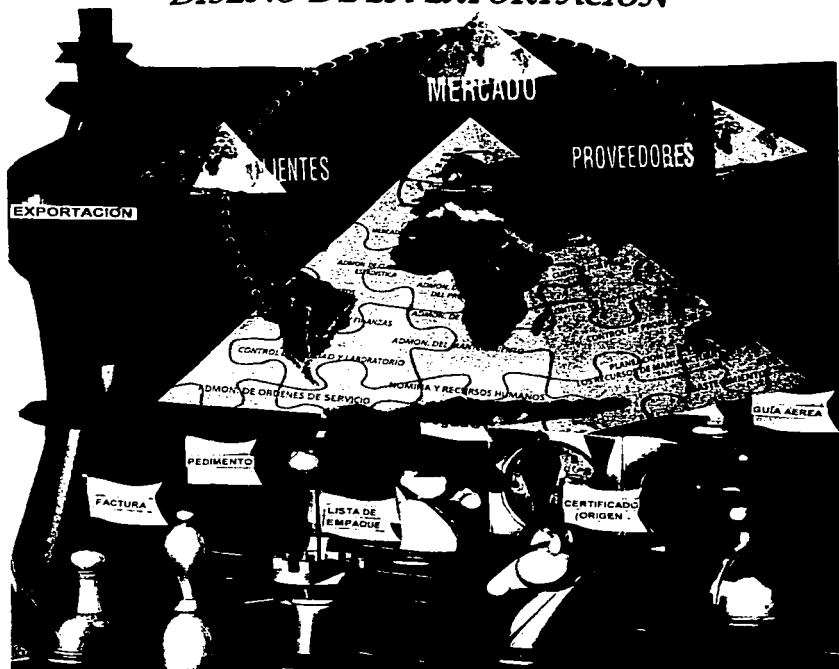
CAPÍTULO 2 ASPECTOS GENERALES Y FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA EXPORTACIÓN.

folletos. Hasta por dos años: contenedores y cajas de trailers. Hasta por 5 años o por el plazo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para su depreciación cuando éste sea mayor: maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo, equipos y aparatos para el control de la contaminación, equipo para la investigación y capacitación de personal, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos, y los requeridos para el control de calidad, equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

REPORTES

El titular de un programa de maquila está obligado a informar a la Secretaría de Economía, a más tardar el último día hábil del mes de abril, las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo del programa, conforme al formato que al efecto establezca dicha Secretaría.

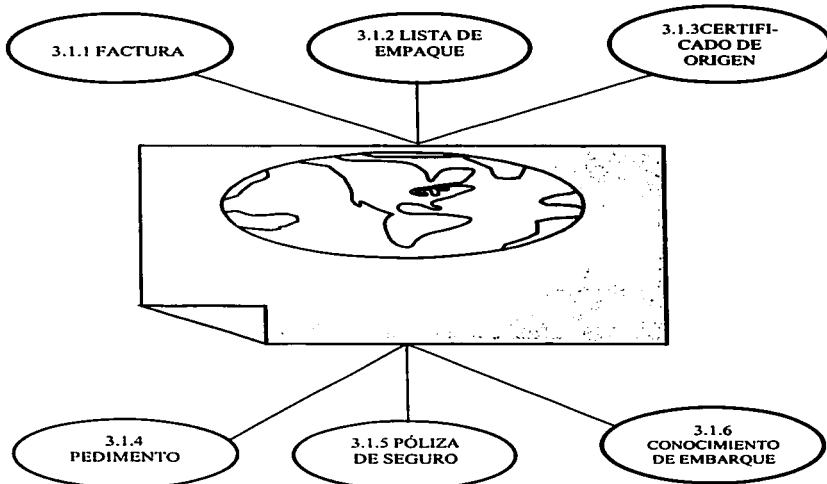
CAPÍTULO 3 DOCUMENTOS, TRÁMITES Y DISEÑO DE LA EXPORTACIÓN



77A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.1 DOCUMENTOS BÁSICOS PARA LA EXPORTACIÓN



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.1.1 FACTURA.

Para **Bancomext** es *"El documento en el que se fija el importe de la mercancía vendida, se señala las partes compradoras y vendedoras incluye la cantidad y descripción de los productos de acuerdo con lo convenido entre las partes."*⁴⁶

"Debe incluirse la siguiente información:

- ⇒ Aduana de salida del país de origen y el puerto de entrada del país destino.
- ⇒ Nombre y dirección del vendedor del embarcador.
- ⇒ Descripción detallada de la mercancía, asimismo la factura debe incluir el nombre con el que se le conoce a la mercancía, el grado de calidad, la marca. Los números, y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada región con los bultos y las piezas que deberán ser los mismos datos plasmados en la lista de empaque.
- ⇒ Cantidades, peso y medidas del embarque.
- ⇒ Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad y señalar su equivalente en moneda nacional.
- ⇒ Condiciones de venta, los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación.

⁴⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Guía Básica del Exportador*. Bancomext, México, 6ª Edición, 1997. P. 121

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⇒Lugar y fecha de exportación. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente.”⁴⁷

De los antes analizado podemos decir, que la factura es: **el documento en el que se plasma una negociación comercial, que contiene los artículos vendidos y una descripción de estos, el precio de los mismos, las condiciones de pago y la forma de embarque. La factura debe ser enviada al país destino ya que es necesario que todo embarque se ampare con factura fiscal o comercial.**

3.1.2 LISTA DE EMPAQUE.

Según **Salvador Mercado**: *“Es un documento que sirve para identificar más fácilmente la mercancía por parte, tanto del agente aduanal como del vista que se encargue del despacho.”*⁴⁸

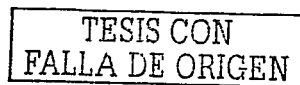
Mientras que para **Bancomext** es: *“Relación detallada el número de bultos y de su contenido en un embarque.”*⁴⁹

En la lista de empaque se indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En cada bulto o caja se deben anotar en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismo que

⁴⁷ Ibidem, 1997. P. 27

⁴⁸ Mercado H., Salvador. **Comercio Internacional II**
Ed. Limusa, México, 2000. P. 399

⁴⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior. **Guía Básica del Exportador**
Bancomext, México, 6ª Edición, 1997. P. 122



deben relacionar en la factura, escribiendo a lado la descripción de cada una de las mercancías que contiene se debe procurar empacar junto la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica la revisión de la aduana y evita que aquélla sea más profunda.

Debe realizarse un empaque metódico ya que cuando se empacan mercancías diferentes y no están bien relacionadas o identificadas, es decir, que el embarque sea confuso propiciara que en la aduana se realice una revisión profunda, ello generará gastos de maniobra no considerados aumentando el costo del producto, ocasionará demoras en la entrega, extravío de la mercancía cuando se desprenda o separe.

"En este desglose indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizado), pero siempre en forma detallada, agregando la información específica de que se disponga, como el análisis químico. La lista de empaque la elabora el exportador, se utiliza como complemento de la factura y se entrega al transportista."⁵⁰

Podemos decir de lo antes analizado que la Lista de Empaque es: **un documento que sirve de guía para el exportador, el transportista, el agente aduanal, la compañía de seguros y el comprador para saber con exactitud la mercancía que se trate y la cantidad en bulto y pieza, lo cual permite identificar el embarque.**

⁵⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Guía Básica del Exportador*. Bancomext, México, 6ª Edición, 1997. P. 28

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.1.3 CERTIFICADO DE ORIGEN.

Salvador Mercado H. afirma lo siguiente: *"Este certificado tiene por objeto de hacer uso de la desgravación de impuestos en caso de que dicho producto esté negociado."*⁵¹

Mientras que **Bancomext** dice: *"Es un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías a fin de aplicarle los gravámenes arancelarios que proceden (puede haber tratamiento preferencial en las zonas libres de comercio, acuerdos, sistemas, generalizados de preferencias, etc.) y de controlar las contingencias arancelarias concedidos a las importaciones procedentes de un país determinado o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias."*⁵²

De lo anterior se desprende que el certificado de origen es: **un documento oficial el cual se utiliza para certificar que la mercancía es de origen mexicano al país de entrada y permite establecer los aranceles que proceden.**

⁵¹ Mercado H., Salvador. **Comercio Internacional II**

Ed. Limusa, México, 2000. P. 396

⁵² Banco Nacional de Comercio Exterior. **Guía Básica del Exportador**
Bancomext, México, 6ª Edición, 1997. P. 118

3.1.4 PEDIMENTO.

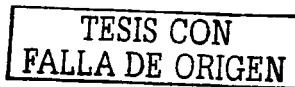
Para **Bancomext** es *“Una forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en donde se asientan los datos referentes al régimen aduanero al que se destina la mercancía, y los necesarios para la determinación y el pago de impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias.”*⁵³

A su vez **Salvador Mercado H** *“Considera la importancia de este documento el exportador deberá de solicitar al agente aduanal que le despache la mercancía original con el sello de la caja de pagado en la aduana en que se hizo el despacho y firmado por el vista que encargó del reconocimiento aduanal y de ser posible solicitar a su Agente Aduanal, dos copias simples de este documento con el fin de utilizarlas en caso de reclamación a la empresa aseguradora, por pérdida de mercancías en tránsito.”*⁵⁴

De lo anterior concluimos que el Pedimento es: **documento oficial que el Agente Aduanal es responsable de emitirlo, se determinan los datos referentes al régimen aduanero para poder determinar el pago de impuestos correspondientes, este formato esta aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. El pedimento nos sirve para comprobar que la facturación es una exportación.**

⁵³ *Ibidem*, 1997 P. 123

⁵⁴ Mercado H., Salvador. *Comercio Internacional II*
E.d. Limusa, México, 2000 P. 401



3.1.5 PÓLIZA DE SEGURO.

Sabemos que el asegurar correctamente nuestra mercancía nos evitara posibles pérdidas, por lo que se debe tener cuidado al contratar el seguro. "El seguro constituye de una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes objeto de transporte por cualquier medio y las combinaciones de éstos."⁵⁵

El seguro puede ser parcial o intermedio, su recorrido es a partir del puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de destino final. El seguro es completo cuando las mercancías quedan a cargo del portador para su transporte, continúa su curso normal, termina con la descarga de la mercancía en su destino final.

La póliza de seguro puede cubrir riesgos por pérdida parcial o total durante el tránsito de los bienes o por daños materiales que sufran los bienes por alguno de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento. La cobertura puede ampliarse a riesgos adicionales como puede ser: robo de bulto por entero o parcial, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación, mojadura de agua ya sea dulce o de mar. La suma máxima de responsabilidad debe ser el total del valor de factura, además de fletes derechos o impuestos y demás gastos propios de la operación comercial. En caso de siniestro se debe enviar un escrito de reclamación dentro de un plazo que establece la póliza (son 60 días después del aviso de pérdida) adjunto lo siguiente:

⁵⁵ Banco Nacional de Comercio Exterior, Guía Básica del Exportador
Bancomext, México, 6ª Edición, 1997 P. 32

- ⇒Copia del conocimiento de embarque, guía aérea, carta porte o talón de ferrocarril
- ⇒Certificado de daños.
- ⇒Factura y documentos probatorios de gastos incurridos con motivo del transporte.
- ⇒Copia del conocimiento de embarque.

3.1.6 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, GUÍA AÉREA, CARTA DE PORTE O TALÓN DE FERROCARRIL.

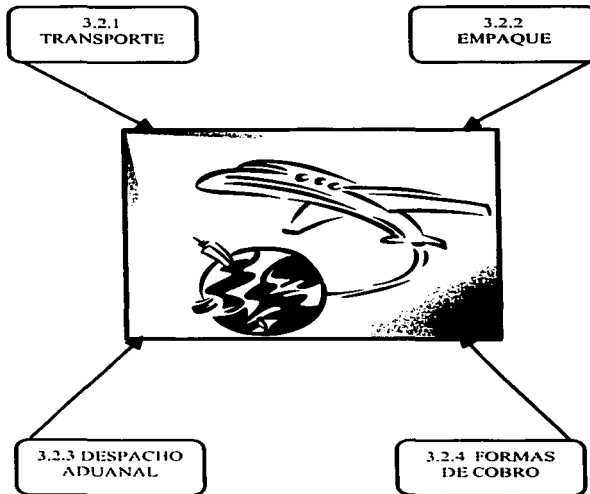
El **conocimiento de embarque** conocida también como bill of lading, se utiliza en embarques marítimos, consta de tres originales y dos copias, a solicitud del exportador pueden emitir más copias pero no más originales. Uno de los originales sirve para retirar la mercancía de la aduana.

La **guía aérea** o air way bill, es utilizada en embarques aéreos, se emite en original y con este se retira de la aduana.

La **carta de porte** también llamado talón de embarque, se utiliza en embarques terrestres, se emite en original. La carta de porte se utiliza normalmente en embarques a Guatemala, para embarques a Estados Unidos o Canadá. También con este documento se retira de la aduana.

El **talón de ferrocarril** es cuando el envío es a través del uso del ferrocarril que en la actualidad en México no es muy común. Al igual que en los anteriores se emite original con la que se retira de aduana.

3.2 FACTORES OPERATIVOS EN LA EXPORTACIÓN.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.1 TRANSPORTE.

El transporte es un factor en el comercio que no debe dejarse sin analizar "El transporte permite que el consumidor tenga oportunamente el producto en el instante y a buen precio; por tanto puede determinar la venta de una mercancía. La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede ser acarrear el fracaso o el éxito de una empresa." ⁵⁶

Otros definen al transporte como: "El movimiento de personas, propiedad o productos desde el punto en donde se localizan, producen o cultivan, hasta el lugar en que se consumen, distribuyen o almacenan. El transporte desempeña un papel vital en la vida social, económica y política del mundo y las naciones o comunidades. Las empresas de transporte, sean de propiedad pública o privada existen para servir al público en forma directa y como parte integral de la distribución, proceso y manufactura de productos."⁵⁷

En la actualidad se cuenta con un eficiente sistema de transporte ya que es esencial tanto en la producción como en la distribución de productos, gracias a esto la industria no se encuentra limitada a elaborar productos con materias primas locales, y los productos manufacturados se tendrían que vender en el mismo mercado local. Contar con un transporte adecuado y eficiente nos permite llegar a los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales. Para que podamos competir con éxito, un factor importante es el transporte por lo cual es necesario que se realice un

⁵⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía Básica del Exportador
Bancomext, México, 6ª Edición, 1997 P. 28

⁵⁷ Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II
Ed. Limusa, México, 2000. P. 207

análisis detallado del tipo de transporte que se utilizara para la exportación de los productos ya que esto también afecta directamente al costo del producto por lo que se deberá reflejar en el precio del producto. Los medios de transporte más comunes son el barco (marítimo), camión (terrestre), avión (aéreo) y el ferrocarril. El multimodal (embarque combinado normalmente camión-ferrocarril o barco-ferrocarril).

TRANSPORTE MARÍTIMO. Es el más utilizado, sobre todo en grandes distancia, como Europa, Asia, Australia, etc. Tiene el inconveniente de que el tiempo de tránsito suele ser muy grande sobre todo en el lejano oriente que son aproximadamente tres semanas. Es económico, se puede enviar carga suelta o contenerizada, si es carga suelta se deberá utilizar material de empaque muy resistente, también se puede enviar consolidada. Si se conteneriza el tamaño del contenedor es de 20' o 40' pies; para carga de volumen se recomienda utilizar el de 40' pies el peso bruto no deberá exceder de 30,000 lbs. y tienen un cubicaje de 66 metros cúbicos; para carga de peso se puede utilizar el de 20'pies cuyo peso bruto no excederá de 20,000 kgs. y tienen un cubicaje de 32.50 metros cúbicos, es decir, menos de la mitad del de 40'pies. La diferencia del flete entre 40' y 20' pies también es mayor a la mitad del costo. La ventaja de contenerizar la carga es que el material es cargado en la planta del vendedor y descargado en la planta del comprador, se deberá tener mucho cuidado que el contenedor asignado sea el mismo que se reporta al agente aduanal.

"Hoy existen diversos tipos de buques que se ajustan a las necesidades de carga, con bodegas de ventilación o refrigeración para productos perecederos, buques tanques para carga líquida, graneleros, cementeros, etc., construidos para cierto tipo de carga.

El conocimiento de embarque en contenedor: El contenedor es un medio para almacenar mercancía sujeta de transporte, no un embalaje. Es obligación del exportador describir las características, la cantidad, el empaque y el peso de los productos por cada contenedor, de acuerdo con su tipo y capacidad, pues la sobrecarga de las unidades pone en riesgo la mercancía y el contenedor mismo.

Contratación de servicios navieros: Los usuarios deben tomar en cuenta los tres siguientes puntos al contratar los servicios de la empresa navieras:

1. Características de la carga:

Relación de la carga peso medida (factor de estiba).

Peso o largo excesivo.

Posibilidades de daño o robo.

Posibilidades de contaminar otros productos.

Grado de peligrosidad.

2 . Costo portuario

Son el pago que se efectúa por servicios prestados en los puertos al inicio, durante o al término del transporte de las mercancías por concepto de:

Carga/ Descarga.

Estiba/ Desestiba.

Muellaje.

Las tarifas por dichos servicios varían considerablemente, pues obedecen a las características de cada puerto.

3. - Operación naviera.

Los gastos por operación naviera son los que inciden indirectamente en la prestación y el costo del servicio que entre otros es:

Costo del buque.

Gastos de administración.

Costo diario de operación."⁵⁸

TRANSPORTE TERRESTRE. Es utilizado para embarques a Estados Unidos, Canadá y Sudamérica se puede usar carga suelta, consolidada o camión por entero. El flete en carga suelta o consolidada se calcula sobre la base de peso bruto o medida lo que sea mayor. Si utiliza el camión por entero, las medidas del camión son de 48' o 52'pies. En este caso la diferencia entre uno y otro no es muy grande por lo que el flete tampoco varía, es recomendable utilizar la caja de 48'pies ya que por regulaciones tanto en Estados Unidos y Canadá esta es la permitida. El tiempo de tránsito es menor al del barco, el costo por flete es ligeramente mayor al del barco. El enviar el camión por entero tiene la gran ventaja de que el material se empaca en la planta del vendedor y ya no sale hasta la planta del comprador. En exportaciones a Estados Unidos y Canadá existen dos tipos de caja; la caja mexicana y la caja americana. Se recomienda siempre utilizar la caja americana ya que por cuestiones del Tratado de Libre Comercio la caja mexicana no puede circular en Estados Unidos y se tiene que transbordar la caja en aduana. Es sumamente importante que el número de caja que sale de la línea transportista, sea efectivamente la caja que llega al destino final.

"El autotransporte, aunque tiene una menor capacidad de arrastre, y es más caro que el ferrocarril, cada día se utiliza más para el desplazamiento de los artículos exportables. Al usar el autotransporte, el exportador debe conocer ciertos aspectos

⁵⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía Náutica del Exportador
Bancomext. México, 6ª Edición, 1997. P. 32

que le permitan un mejor aprovechamiento del servicio. Estos aspectos influirán en el precio de venta de las mercancías, así como en una puntual entrega. Se hace este señalamiento, dado que en las operaciones comerciales con el extranjero deben tomarse en cuenta todos los factores que puedan incidir en el precio del producto.

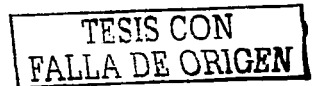
Responsabilidad de la compañía transportista. La responsabilidad del porteador en caso de pérdida o avería de carga (inclusive por riesgos que se deriven de casos fortuitos o de fuerza mayor), está expresamente limitada con relación al peso de la mercancía.

Seguro de carga. Si el exportador desea asegurar sus artículos, puede hacerlo con la misma empresa de autotransporte, o con una compañía de seguros.

Reclamación por averías o faltantes. Al recibir las mercancías en su destino el consignatario debe verificar su estado; en caso de encontrar alguna avería o faltante, lo hará constar en el documento contra el cual recibe la carga y dentro de las 24 horas siguientes al recibo de la mercancía formulará una declaración por escrito a la empresa de autotransporte.

Clasificación de la carga. Al hacer uso de la empresa de autotransporte público federal de carga, el exportador debe informar a ésta con exactitud el contenido de los bultos que entrega para su traslado. Por ningún motivo se pueden usar términos generales como: mercancía, objeto varios, etc.; si el cliente hace una declaración falsa, con el fin de pagar un flete menor del establecido, abonará el porteador el doble de la cantidad que lo haya cubierto."⁹⁹

⁹⁹ Mercado H., Salvador *Comercio Internacional I*
Ed. Limusa, México, 2000. P. 214



TRANSPORTE AÉREO. Este medio de transporte es el más rápido y efectivo y es el que menos se utiliza por su costo excesivo. Además del costo, si el avión va lleno, la carga no es seguro que se suba al avión sobre todo en época de vacaciones. Por lo que este medio sólo se usa para carga muy delicada o muy urgente o bien medicamentos muy sofisticados que caducan muy rápido. Al igual que el marítimo y terrestre el flete se calcula por peso bruto o cubicaje lo que sea mayor.

México cuenta con amplio servicio de transporte aéreo, que por su rapidez y por los lugares que conecta, permite tenerlo en cuenta como medio eficaz para exportar, particularmente de los que se requiere un envío rápido y los que por su densidad económica, pueden absorber los fletes aéreos que, aun cuando son más caros que los marítimos, tienden a reducirse día con día. Es evidente que si el exportador emplea el servicio aéreo, reduce las operaciones de manejo de carga, los riesgos de robo, avería y de la misma manera ahorrará tiempo a su cliente en la entrega de los productos que le proporcione.

La gran ventaja. La rapidez es la principal ventaja del transporte aéreo, pudiendo así ampliar el número de mercados en que opera el exportador, procurándole ventas adicionales.

Costos. Mediante el transporte aéreo, se pueden conseguir a menudo una corriente de distribución más regular y fluida, lo que permite disminuir el volumen de existencias. Debido a que las mercancías enviadas por avión tardan menos tiempo en llegar a su destino, el exportador puede recibir con mayor rapidez su importe y reducir así sus necesidades de liquidez. El análisis del costo total es complicado, no se puede calcular con exactitud todas las ventajas del transporte aéreo, pero es evidente que la

rapidez y frecuencia de este medio de trasportación, ejerce un efecto considerable en la economía de la producción.

El empaque aéreo. Con frecuencia se utilizan cajas ligeras de cartón, de fibra vulcanizada o de varias capas de cartón corrugado, siendo éstas relativamente baratas.

Seguro. Se considera que si la expedición se hace por avión, el peligro es menor que cuando se efectúa por tren o barco y por tanto, el precio de las primas de seguro de mercancías por vía aérea, es sustancialmente más bajo.

Guía aérea. Uno de los transportes aéreos atractivos consiste en que la documentación necesaria es más simple que la requerida para el transporte marítimo; de hecho solo es necesario la guía aérea, que es documento internacional uniforme, impreso en inglés y en el idioma de la compañía aérea.

TRANSPORTE FERROCARRIL. De éste medio podemos decir que tampoco se utiliza mucho ya que no obstante ser el más económico, es también el más inseguro sobre todo en México. El tiempo de tránsito es demasiado lento, si llega a usarse como un transporte multimodal o combinado, es decir, de México a la frontera por carretera y de la frontera de Estados Unidos y Canadá por ferrocarril. Se utiliza un Piggy Back que tiene las mismas medidas que una caja americana.

3.2.2 EMPAQUE.

“La característica de un empaque adecuado para transportar mercancía asegura contra riesgo de todo tipo de manejo, incluyendo el de transporte, es la resistencia. Esta varía según sea la susceptibilidad de los artículos, a los riesgos que corre. El

empaque que se utilizan en el mercado nacional puede ser satisfactorio y tal vez requiera algunos refuerzos ya sean de madera, metal, flejes, clavos, etc., o pueden totalmente resultar inadecuados. No es recomendable al exportar ir experimentando y aprendiendo métodos efectivos de empaque para adquirir experiencia. Algunos expertos europeos, definen empaque como el conjunto de materiales, procedimientos y métodos que ocurren a acondicionar, presentar, proteger y transportar las mercancías, después de ser fabricados, hasta el momento de su consumo o uso por el último consumidor."⁶⁰

Existen diversas formas de empaque para los productos a exportar, es muy importante tomar en cuenta que este producto viajara grandes distancias y tendrá transbordos, entre otras eventualidades. Dado lo anterior se deberá buscar que el empaque sea resistente de otra manera llegará la carga muy dañada. El costo del flete, será calculado bajo la base del peso bruto, en caso de contenedor o camión por entero, se calcula sobre el camión o contenedor, sin importar el peso bruto o el cubicaje del material, jamás deberá exceder de 20 toneladas brutas sobre todo para embarques terrestres. Para embarques aéreos se calcula peso o volumen lo que sea mayor. Entre los materiales de empaque más utilizados se pueden considerar los siguientes:

CAJAS DE CARTÓN

Se utiliza principalmente para material en piezas, es práctico por ser ligero.

⁶⁰ Mercado II., Salvador. Comercio Internacional II
Ed. Limusa, México, 2000 P. 122

PALLETS

Pueden ser de plástico o de madera no es muy recomendable sólo si se trata de material muy delicado.

TAMBORES

Utilizando en material a granel, muy práctico si no se contenerizara la carga, normalmente son de metal.

CUÑETES

Normalmente son de fibra de vidrio, se utilizan en carga a granel y es recomendable no obstante la carga se contenerice.

BOLSA DE PLÁSTICO

Sólo son recomendables como primer material de empaque, y además una caja ya que de otra forma el material se daña mucho.

El empaque cumple con las siguientes funciones:

PROTECCIÓN: El empaque tendrá que ser de tal naturaleza que permita un resguardo de las mercancías durante el período del trayecto.

IDENTIDAD: Es la cualidad intrínseca, permitiendo identificar a las mercancías de otras por sus características del empaque.

MOTIVACIÓN DE VENTA: El empaque debe cumplir con la motivación en la compra de las mercancías.

GARANTÍA DE CALIDAD: El empaque deberá de servir de garantía en la calidad y cantidad del producto.

Un buen empaque debe conseguir:

La obtención de un conocimiento de embarque limpio para evitar futuras reclamaciones.

Que el comprador reciba su mercancía en las mejores condiciones posibles.

Ahorrar lo más posible por concepto de volumen de estiba.

En la utilización de materiales, la economía mayor dentro de la seguridad óptima.

Evitar robos y siniestros que dependan del empaque.

En la aduana de destino, los derechos más bajos que las circunstancias permitan.

Una cuota lo más económica posible en el seguro.

Para esto, debe tomarse en consideración:

El tipo de mercancía.

El transporte hasta el puerto de salida.

El manejo de mercancía en el puerto de embarque.

La duración de la transportación.

Las condiciones climatológicas en el viaje, las condiciones del puerto de destino y punto final.

Las modalidades aduaneras del país del comprador, tanto en derecho como en marcaje y embalaje exigido.

Las condiciones de descarga en puerto de destino y su transporte a bodegas del comprador.

3.2.3 DESPACHO ADUANAL.

El agente aduanal o apoderado aduanal, es responsable solidario de la información que se presente ante la SHCP por la determinación del régimen aduanero de las mercancías, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, todos estos

datos proporcionados tanto por el agente aduanal como por el exportador deben de ser veraces y exactos. La SHCP podrá solicitar el pago de impuestos, derechos, multas o cualquier crédito por motivo del despacho de las mercancías al agente aduanal, al apoderado aduanal y al exportador.

“Quienes exporten mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la SHCP, por conducto del agente aduanal. En los casos en que las mercancías estén sujetas a regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación cuyo cumplimiento se demuestre con medios magnéticos el pedimento debe incluir la firma electrónica que indique el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento de exportación se debe acompañar de la factura, en su caso cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, de preferencia en dólares estadounidenses.”⁶¹

El pedimento de exportación es resultado del despacho aduanal o reconocimiento aduanero donde se cotejará las marcas y clases de bultos que se señalan para el reconocimiento, además examinará las mercancías y establecerá su clasificación arancelaria, dicho pedimento es el comprobante fiscal que nos sirve para presentar ante el Fisco el cual comprueba el pago de nuestros impuestos correspondientes y realizar el acreditamiento o devolución del IVA respectivo. Para determinar el pago de impuestos de una exportación se deberá consultar la Tarifa de la Ley de Impuesto

⁶¹ Banco Nacional de Comercio Exterior, *Guía Básica del Exportador*
Bancomext, México, 6ª Edición, 1997. P. 33



General de Exportación. Por cada exportación que se lleve a cabo se deberá pagar el derecho de trámite aduanero (DTA), en el Diario Oficial de la Federación se fija el monto que se deberá pagar de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor, este derecho se deberá cargar el costo a la cuenta correspondiente. Donde también se establece los honorarios por la prestación de sus servicios del agente aduanal regularmente es el 0.18% del valor de la exportación.

De acuerdo con la Ley Aduanera, la exportación principia en la fecha de la presentación de las mercancías a las oficinas aduaneras y termina con la salida de las mercancías en territorio nacional o aguas nacionales.

3.2.4 FORMAS DE COBRO.

El factor más importante en una exportación es sin duda la forma de como se acordará con el comprador el pago de la operación comercial, gracias a que los bancos comerciales mantienen relaciones entre sí, con el fin de ayudar a los exportadores con información de crédito, cambio de moneda extranjera y el cobro de pagos. En el comercio internacional existen algunas formas para realizar o recibir pagos de las mercancías las cuales son las siguientes:

CHEQUES

Sabemos que lo más importante de una venta de exportación es la forma de cobro por lo que se recomienda analizar sus ventajas y desventajas de cada opción la primera serán los cheques. "Los mecanismos bancarios que existen para efectuar las transferencias de fondo de un país a otro son ampliamente conocidos y consisten en:

remesas mediante cheques personales expedidos por el propio comprador a favor del vendedor, quien debe solicitar en todos los casos, que tales cheques sean girados en moneda de libre convertibilidad. En este caso es conveniente, si no hay conocimiento favorable de la solvencia del comprador, o de la ausencia de controles de cambio, esperar a cobrar el cheque antes de embarcar la mercancía. El exportador podrá gestionar el cobro por conducto de cualquier institución bancaria, entregándosele en calidad de cobranza o pidiéndole se lo abone de inmediato, salvo buen fin, lo cual depende de los arreglos que se tenga con el banco."⁶²

El cheque es un instrumento seguro para poder recuperar una venta al exterior, así otro autor nos dice: "Las empresas o las personas físicas que reciban cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero difícilmente podrán estar seguras si en ese momento esos cheques, o mejor dicho, si la cuenta que los respalda existe o tienen los fondos suficiente, o bien si quien firma el documento está autorizado para hacerlo. En estos casos, el exportador recurre a un banco de su localidad, y por lo general deposita ese cheque salvo buen cobro. El banco abonará la cantidad equivalente en moneda nacional sólo cuando se cobre ese documento en el banco del extranjero (por lo general tres o cuatro semanas). También es práctica común que compradores y vendedores se entreguen cheques postfechados, pues el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta. Sin embargo, existe la posibilidad de que jamás se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la

⁶² Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II
Ed. Limusa, México, 2000. P. 120

cuenta. Los riegos de esta práctica son evidentes. Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá presentar mucha atención a lo siguiente:

El nombre del beneficiario se anote correctamente.

Las cantidades sean anotadas con número, con letra y que coincidan.

El documento no presente enmendaduras o alteraciones."⁶³

GIRO BANCARIO

Otra opción de cobro que reduce el riesgo y ayuda al exportador para recuperar lo más rápido posible el valor de la venta por lo que se analiza lo siguiente: "remesas mediante giros bancarios, los cheques expedidos por una institución de crédito a cargo de otro banco, ya sean de México o un tercer país. En el caso de cheques a cargo de un banco en México, de inmediato se determina si es bueno o no. En el otro caso, normalmente el exportador podrá considerarlos válidos cuando en el país del banco girado no exista controles de cambios y sean extendidos en moneda de libre convertibilidad. Además si el exportador tienen conocimiento de la seriedad de su comprador, podría por optar por embarcar la mercancía, a reserva de obtener su importe de inmediato abonándolo en su cuenta salvo buen fin." ⁶⁴

ORDEN DE PAGO

Este instrumento de pago solo se recomienda cuando ambas partes conocen la seriedad del trato, es decir que ambos cumplirán "Para utilizarse es necesario que el beneficiario, por lo general el exportador posea una cuenta bancaria a fin de que los

⁶³ Ibidem, P. 120

⁶⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía Básica del Exportador
Bancomext, México, 6° 1997. P. 88-89

fondos se abonen precisamente en esa cuenta. Es pertinente destacar que no existen ordenes de pago condicionadas, por lo que es posible que el banco exija al beneficiario que pruebe que las mercancías se han embarcado a fin de efectuar el abono. Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son las siguientes:

Ordenante: La persona que compra la orden de pago

Beneficiario: La persona que recibirá en la cuenta previamente establecida el importe de la operación

Banco Ordenante: El que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador.

Banco Pagador: El que acepta efectuar el pago mediante los depósitos a uno de sus cuenta-habientes⁶⁵

"Normalmente en estos casos no hay problema alguno, debido a que se acostumbra expresarlas en moneda de libre convertibilidad y hacerlas pagaderas por un banco de nuestro país. El pago que reciba el exportador es definitivo y no implica responsabilidad alguna para él, contrariamente a lo que sucede en el caso de cheques abonados en cuenta salvo buen fin."⁶⁶

CARTAS DE CRÉDITO

Las cartas de crédito es una de las modalidades más comunes en la actualidad para las operaciones de comercio internacional. Son el compromiso que adquiere una

⁶⁵ Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II
Ed. Limusa, México, 2000. P. 121

⁶⁶ *Ibidem*, P. 121

institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador, o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor), por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta crédito. Por lo tanto podemos concluir que los participantes son:

Exportador o vendedor: Su intervención se inicia al negociar (en un contrato) los términos y las condiciones de la carta de crédito, posteriormente tendrá que embarcar las mercancías de conformidad con lo convenido.

Importador o comprador: Es la persona que pone en marcha los trámites para establecer la carta de crédito, se le conoce también como el ordenante ya que es quien solicita en primer instancia la carta de crédito.

Banco emisor: Es el banco que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, el comprador (importador).

Banco intermediario: Se le dan distintos nombres, como notificador si únicamente avisa del crédito y confirmador si entrega la confirmación del crédito a su cliente, etc.

El tipo de cartas de crédito más comunes y utilizadas son las siguientes:

IRREVOCABLES CONFIRMADAS

Estas cartas de crédito son las más recomendables para una operación de exportación son las que reúnen la máxima garantía, para el beneficiario estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece, sino también del banco local, que las confirma y

por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas.

IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS

Se puede decir de estas cartas que "Desde el punto de vista de protección que tiene el exportador, en segundo término se encuentra este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que éstos están en orden y que los requisitos estipulados también sean cumplidos. Si bien esta clase de cartas de crédito no lleva la garantía o responsabilidad adicional de algún otro banco, sí se acostumbra que la institución emisora solicite a su banco local que la notifique, o sea que la transmita al beneficiario, con esto se evitan dudas por parte del exportador respecto de la autenticidad de un documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para él."⁶⁷

REVOCABLES

En este tipo de carta de crédito el banco emisor puede en cualquier momento, modificar o cancelar las cartas de crédito revocables sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario. Sin embargo el banco emisor está obligado a

⁶⁷ Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II
Ed. Limusa, México, 2000. P. 123

rembolsar cualquier otro banco que haya intervenido antes de la modificación o cancelación de la carta de crédito, en la transacción por cualquier pago aceptación o compromiso contraído por el pago diferido siempre que los documentos estuvieran conforme con las condiciones de carta de crédito original."⁶⁸

"Como su nombre lo indica este tipo de cartas de crédito ofrecen una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo cuando el banco notificador autorizado para negociar ha recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efectos por lo que dicha documentación se refiere."⁶⁹

IRREVOCABLES TRANSFERIBLES

En lo que se refiere a este documento como su nombre lo indica "estas cartas de crédito pueden cederse o traspasarse totalmente a una sola empresa, o bien parcialmente a varias compañías, en caso de que se permitan embarques parciales. Estas transferencias deben hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito original pudiendo cambiarse únicamente el valor de crédito, el precio unitario de la mercancía y el período de validez o de embarque, pero sin exceder el valor, ni la vigencia original de la carta de crédito, se necesita que ésta mencione claramente las condiciones de ser transferible. En este

⁶⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía Básica del Exportador. Bancomat, México, 6° 1997. P. 93

⁶⁹ Mercado H. Salvador. Comercio Internacional I. Edit. Limusa, México, 2000. P. 124

caso el beneficiario, debe hacerlo mediante comunicación por escrito e invariablemente a través del banco que la haya notificado o establecido.”⁷⁰

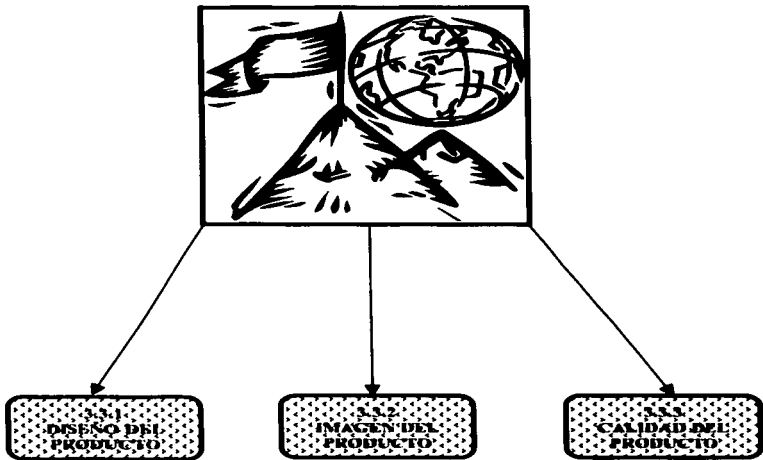
IRREVOCABLES REVOLVENTES CONDICIONADAS

Las Cartas de Crédito que contenga la cláusula de revolventes, “permiten que durante su vigencia el beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensualmente, etc., sin que se cancelen, al agotarse su importe la primera vez, como sucede con las Cartas de Crédito normales. Si el solicitante tiene la intención de que se pague el total de las disposiciones periódicas autorizadas a un cuando éstas no se ejerzan en su oportunidad; o bien ser no acumulables cuando desee que sólo se pague determinada suma periódicamente, sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas.”⁷¹

⁷⁰ *Ibidem*, P. 124

⁷¹ *Ibidem*, P. 126

3.3 DISEÑO DEL PRODUCTO Y SU IMAGEN EN EXPORTACIÓN



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.3.1 DISEÑO DEL PRODUCTO.

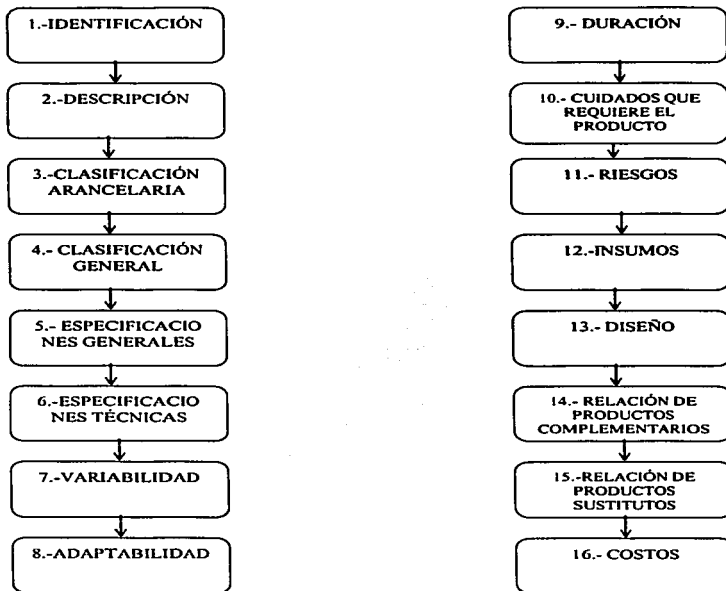
Un elemento de gran importancia para vender en el exterior es contar con el producto idóneo que pueda colocarse en el mercado al que se pretende incursionar por lo que debemos analizar lo siguiente: "El concepto de producto es la base para cualquier elaboración científica que se pretenda hacer en mercadotecnia. En una concepción amplia, producto constituye todo lo que contribuye a la satisfacción de los consumidores. En un análisis final lo que se vende son satisfacciones que se esperan obtener por el consumo de ese producto. El producto es resultado de toda acción del sistema, es decir, compañía y otros participantes y no consiste en fabricarlo totalmente hasta que es consumido. Aun en ese estado se incluyen los aspectos de servicios posteriores al consumo mismo, sobre todo en productos con una vida útil y prolongada."⁷² Los tipos de productos se resumen en el siguiente cuadro:



⁷² Mercado H. Salvador. Comercio Internacional I
Ed. Limusa, México, 2000. P. 145

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

16 DATOS IMPORTANTES RESPECTO AL PRODUCTO



Fuente: apuntes del Mtro. en Administración Alejandro E. Lerma Kirchner, Diplomado de Comercio Exterior.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 3 DOCUMENTOS, TRÁMITES Y DISEÑO DE LA EXPORTACIÓN.

Para lograr la buena aceptación de un producto por parte de los consumidores, es importante considerar los siguientes aspectos:

- ◆ El producto debe satisfacer una cierta necesidad del consumidor, este aspecto se refiere al objetivo esencial para el que fue creado.
- ◆ El producto deberá ser durable, lo cual significa seleccionar los materiales de manera adecuada y tener un correcto funcionamiento.
- ◆ La apariencia del producto deberá de ser atractiva, implica el uso correcto de texturas, colores y apariencia de los materiales.
- ◆ Es de vital importancia ofrecer el mejor producto en calidad, en relación con productos similares, nacionales o extranjeros
- ◆ El precio del producto deberá de ser adecuado a las expectativas del cliente y la desempeño del mismo producto.

Es importante considerar el diseño como factor para agregar valor al producto debido a que:

- ⊗ Aumenta la calidad de los atributos mismos que son considerados por los clientes.
- ⊗ Optimiza las funciones, mejora el desempeño, adecua la apariencia del producto a las preferencias y gustos de los consumidores, y en algunos casos aumenta la seguridad de uso en los productos.
- ⊗ Optimiza los factores que conforman el precio del producto, al economizar insumos, racionaliza la mano de obra, y en general, mejora los aspectos de fabricación.

El objetivo de toda organización es crear mercados por medio de un producto para proveer satisfacciones, cuando una empresa decide iniciar su expansión de manera internacional deberá conocer los mercados en donde operará, por lo cual es necesario considerar tres aspectos:

IDENTIFICAR Y MEDIR LAS OPORTUNIDADES

Para la cual se requiere de ciertos procedimientos y técnicas para poder medir el potencial de ventas y de mercado, y para medir las oportunidades se requiere el estudio de otros indicadores como son: competencia, canales de distribución, restricciones legales, etc.

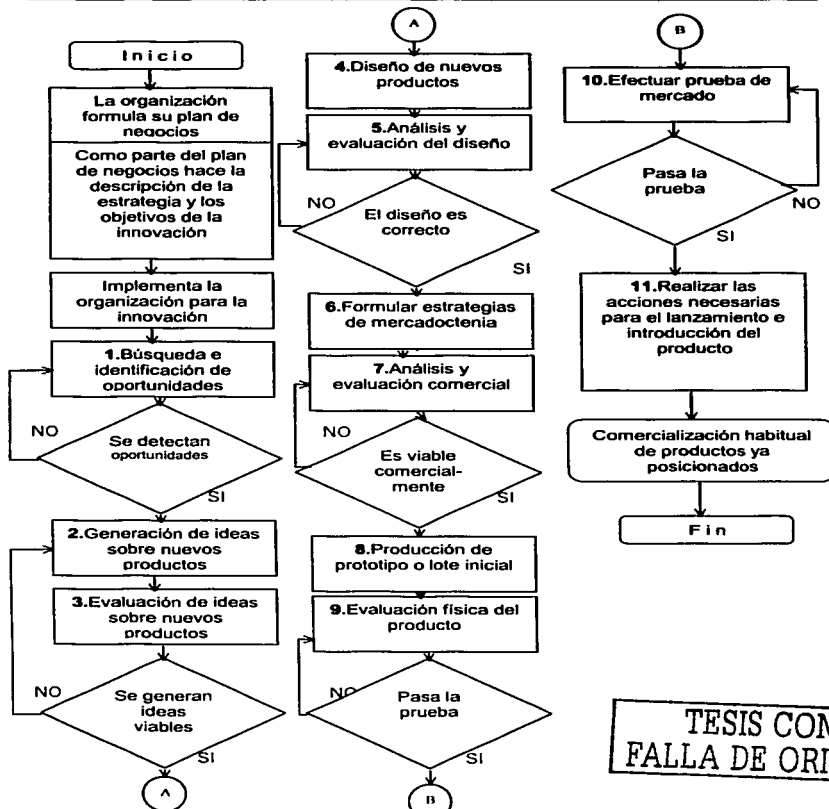
DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS

La empresa debe tener bien definido cual son los objetivos a alcanzar con las exportaciones, los cuales se deben de determinar desde un punto de vista realista de acuerdo con las capacidades de la empresa, como son: su capacidad de venta, calidad, distribución, producción, etc.

ESTRATEGIA OPERATIVA

Se debe tener claramente definido cuales son los procedimientos operativos que se llevaran a cabo en el proceso de la exportación.

De lo antes analizado podemos resumir en el siguiente cuadro los **11 pasos o flujo de actividades a seguir para el desarrollo de un producto:**



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Fuente: apuntes del Mtro. en Administración Alejandro E. Lerma Kirchner, Diplomado de Comercio Exterior.

3.3.2 IMAGEN DEL PRODUCTO.

Aun cuando se tenga el diseño del producto tenemos que considerar algunos elementos importantes para definir de manera precisa lo que es nuestro producto, aquellos elementos que lo identifiquen, contenga, protejan e informen de sus características y ventajas. Tales elementos que debemos considerar son los siguientes:

- ◆ Color
- ◆ Gusto
- ◆ Dimensiones
- ◆ Diseño y estilo
- ◆ Métodos de empleo
- ◆ Materiales
- ◆ Características
- ◆ Especificaciones técnicas
- ◆ Razones para su empleo
- ◆ Condiciones de empleo

MARCA COMERCIAL

La marca comercial es como se le identificará en el mercado a nuestro producto, esta se fortalecerá con el transcurso del tiempo, lo que dará como resultado que nuestros productos sean identificados por calidad, confianza y seguridad.

ENVOLTURAS Y ENVASES

Las envolturas y envases son un aspecto importante, ya que identifica nuestro producto en el mercado, es un medio de publicidad y protege al producto, para que las envolturas y envases sean adecuados se deberá tomar en cuenta los siguientes puntos:

- ◆ La marca
- ◆ Frases que resalten las cualidades y ventajas
- ◆ El nombre del producto
- ◆ Leyendas y textos legales

MANUALES E INSTRUCTIVOS

La finalidad de los manuales es que se lleve acabo un correcto uso del producto, ya que la función de los manuales es describir en forma clara y concreta el funcionamiento, y el instructivo su función es el armado correcto del producto. Para la elaboración de los manuales es importante considerar el idioma del país a donde se exportará.

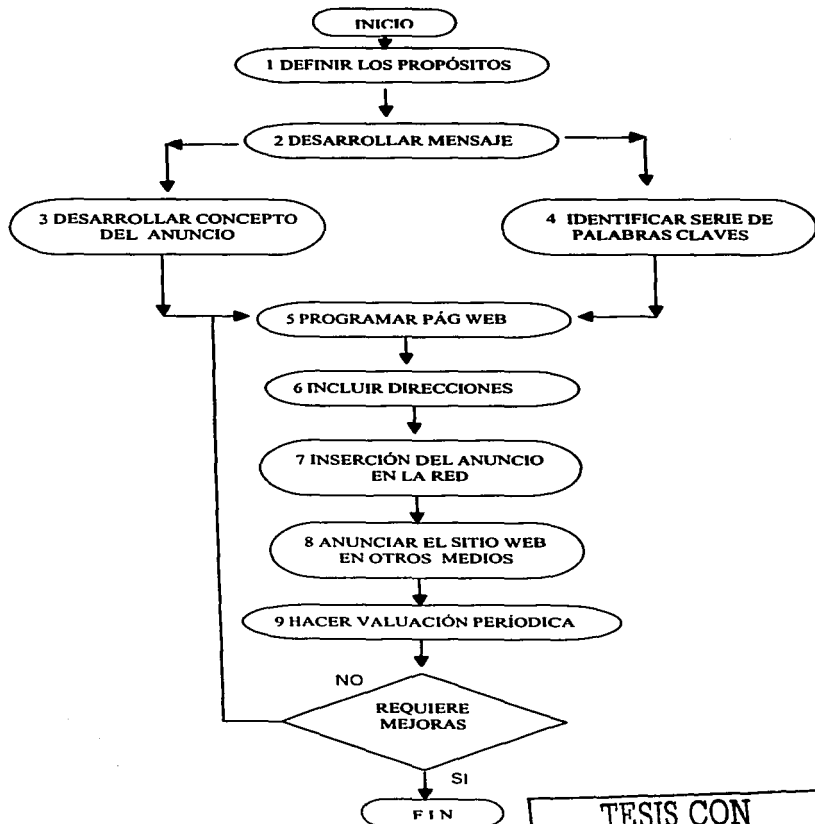
PUBLICIDAD

La publicidad de un producto es a través de los diferentes, medios y técnicas publicitaria para lo cual se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ◆ Recursos monetarios disponibles.
- ◆ Sectores del mercado al que está enfocando el producto.
- ◆ Demostrar y convencer de manera exitosa las ventajas del producto.

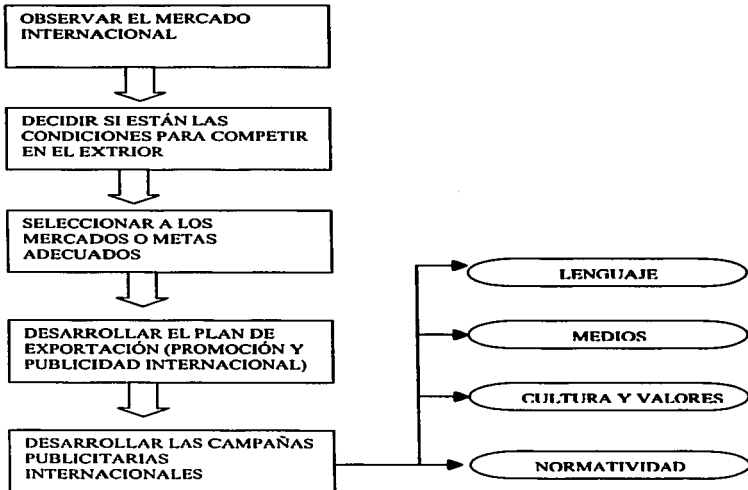
Publicidad en INTERNET, **pasos para el desarrollo una página WEB**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Las tareas de la publicidad internacional se resumen en el siguiente cuadro:



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.3.3 CALIDAD DEL PRODUCTO.

Calidad es el conjunto de cualidades de una cosa, por lo que su significado no expresa, lo que realmente se desea hacer sobresaltar y fomentar. Por lo pronto debe considerarse, como necesario anteponerle una palabra que refleje el valor de calidad: alta, regular y baja. Para considerar la primera el producto debe sujetarse a las normas de calidad establecidas, lo mismo en el país de origen que en el de los importadores. La palabra calidad es difundida en toda industria, empresa, institución u organización, ésta regularmente se expresa en función del precio, es decir, un producto que tiene un precio alto puede decirse que la calidad es excelente. La calidad en el mercado local se sujeta al precio del mercado, la buena calidad del producto debe estar sujeta al máximo rendimiento de la inversión y el hábito de adquirirlo constantemente.

“Sistemas de calidad ISO 9000: ¿Cómo iniciar su empresa en el uso de sistemas de aseguramiento de la calidad? Con el fin de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en la implantación de sistemas de calidad, la Secretaría de Economía imparte cursos sobre el sistema de aseguramiento de calidad ISO 9000. El programa consta de cuatro fases:

1. Las empresas que desean ingresar al programa se les invita a inscribirse al curso de introducción a la calidad, con fines de sensibilización, donde se les entrega solicitud de diagnóstico de empresa, para que se le asigne un consultor, quien realizará una visita a la empresa.
2. Un consultor especializado realizará una visita a la empresa solicitante para

levantar un diagnóstico, a través del cual se define la viabilidad para establecer el sistema de aseguramiento de calidad en la empresa, definir tiempos y costos de implantación del sistema. En esta fase, la empresa decide si acepta o no inscribirse en el programa.

3. El consultor detecta las necesidades de capacitación del personal involucrado en el sistema de aseguramiento de calidad, y sugiere su participación en los cursos de Introducción a la calidad total, interpretación y documentación de la Norma ISO-9000, herramientas de calidad y estadísticas básicas.

4. Posteriormente, el consultor especializado visita a las empresas participantes en el programa, otorgando 10 horas de asesoría mensuales para apoyar en la implantación del sistema de aseguramiento de calidad de la empresa.⁷³

Aseguramiento de la Calidad

En la acelerada dinámica de los mercados, es conveniente adaptarse a un medio ambiente que permita el eficaz desenvolvimiento de todas las personas que trabajan en grupo, de las organizaciones y de todos los recursos que utilizan en sus diversos sistemas productivos. El principal objetivo es observar que se entiendan con claridad los propósitos, objetivos, requisiciones de calidad y métodos para alcanzar las metas establecidas; los individuos que integran una organización deben saber lo que se espera de ellos.

De lo anterior se desprende el fundamento más importante sobre el aseguramiento de la calidad, que entre las distintas funciones de la Administración de Calidad, se

⁷³ www.economia.gob.mx. 10 de Octubre de 2001

constituye como la de mayor relevancia y ponderación aseguramiento de calidad: se define como un conjunto de actividades cuyo objetivo es presentar pruebas de que el trabajo relacionado con la calidad se realiza de manera adecuada. La evaluación y la revisión del trabajo sobre la calidad del producto se realizan mediante auditorías de calidad. El aseguramiento de la calidad incluye una eficiente selección de diversos cursos y futuros de acción para la empresa como un todo y para cada departamento o sección de ella. Requiere la selección de los objetivos empresariales de calidad, las metas departamentales de calidad y la determinación de las formas de alcanzarlos; de este modo los planes proporcionan un medio racional para lograr los objetivos de calidad preestablecidos. La planeación del sistema de aseguramiento de la calidad implica necesariamente innovación administrativa y capacidad creativa.

Planeación del Sistema de Aseguramiento de Calidad

Al tomar la decisión de implantar un Sistema de aseguramiento de calidad, las empresas que así lo hayan resuelto procederán a elaborar un programa detallado con las siguientes actividades que involucran al sistema:

- Alcance del sistema.
- Responsabilidad de la dirección.
- Sensibilización y capacitación.
- Resultados a lograr.
- Calendarización de actividades.
- Compromisos mutuos.

En la realización de las actividades anteriores debemos tomar en cuenta el tiempo, los recursos y la responsabilidad y autoridad del personal involucrado. Con el fin de lograr

los propósitos de aseguramiento de calidad es conveniente que las organizaciones usen la familia de Normas ISO 9000 y otros estándares internacionales para desarrollar, implantar y mejorar sus sistemas de calidad, tanto en la situación motivada por la administración como por la administración de los involucrados. La alta dirección de una empresa es la parte más importante en la implantación de un sistema de aseguramiento de la calidad, si la responsabilidad es comprometida y solidaria en todas las áreas y con todos los individuos de una organización, el compromiso de los altos directivos es primordial para transmitirlo a todas las partes de una empresa.

Las principales funciones de la alta dirección son:

- Establecer un compromiso de la alta dirección como una política de calidad.
- Nombrar un representante de la dirección general para el aseguramiento de la calidad, a un equipo auditor y a un auditor líder.
- Permitir tiempo suficiente en la estimación de recursos suficientes para la capacitación.
- De la alta dirección emanan las políticas de calidad, los objetivos de calidad, la visión y misión. Un instrumento para el aseguramiento de calidad es la creación de manuales, mismos que son el reflejo de los métodos, técnicas y medios originales para satisfacer los requisitos del sistema y éstos a su vez deberán ser claros al usuario del manual de aseguramiento de calidad.

Por política de calidad se entiende una declaración firmada y emitida por la dirección general de una empresa, que muestra el compromiso de la misma con un

determinado programa de aseguramiento de calidad, enfocado a brindar seguridad y confianza al cliente. Dentro de un sistema de aseguramiento de la calidad no se debe omitir la sensibilización y capacitación, pues tienen un papel muy importante en la implantación de un sistema de apoyo al personal tener una mentalidad positiva, lo que permitirá lograr el éxito del sistema. En la instalación de un sistema de aseguramiento de la calidad se deben reconocer los retos mediales y alcanzables que serán evaluados con base en los costos asociados y con ello lograr la certificación. Obtener reconocimiento como un proveedor confiable y certificado y con ello ser reconocido como un proveedor seguro. El aseguramiento de la calidad es un paso intermedio en la búsqueda de la calidad total, el desarrollo y seguimiento de estos sistemas constituye una herramienta necesaria para alcanzar la excelencia y ser una empresa vanguardista en la extensa cultura de calidad total. Es por ello que el aseguramiento de la calidad constituye acciones planificadas y sistemáticas, implantadas dentro del sistema de calidad y demostrables si es necesario, para proporcionar la confianza adecuada de que una entidad cumplirá requisitos para la calidad.

Premio Nacional de Calidad

El Premio Nacional de Calidad tiene como misión promover y estimular la adopción de procesos integrales de calidad total con base en el modelo de dirección por calidad, así como reconocer a las empresas industriales, comercializadoras y de servicios, instituciones educativas y dependencias de gobierno que operan en México, que se distinguen por contar con las mejores prácticas de calidad total y mostrarlas como modelos a seguir por la comunidad mexicana.

CAPÍTULO 4 CASO PRÁCTICO



120A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El grupo esta dedicado a la industria textil, tiene sus inicios desde 1953 cuando los Señores Eduardo, Salomón, Alberto, Isaac Saba Raffoul se asocian para la creación de un grupo de empresas que se dediquen a la fabricación de telas partiendo de la producción de hilo hasta la tela acabada, ya sea cruda teñida o estampada, con el paso del tiempo hubo separaciones que seccionaron al grupo inicial.

La primera separación se da en 1987 donde se forman cuatro grandes plantas productivas la de Cerro Gordo, Morelos, Naucalpan y Tlalnepantla, las cuales integran a Productora Textil Sigma, S.A. de C. V. donde solamente dos hermanos y sus hijos son socios, el señor Eduardo Saba Raffoul y Salomón Saba Raffoul

La segunda separación es en 1997 donde el Señor Eduardo Saba Raffoul e hijos Moisés, Isaac, Abraham, Jacobo y Gabriel Saba D'jamus quedan como dueños de la planta de Tlalnepantla, aunque a estas fechas todavía pertenece al grupo de Productora Textil Sigma, S.A. de C. V.

Y la tercera separación surge en el 2000 cuando se crea a GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. de C. V. lo que es Tlalnepantla siendo los únicos dueños, la Familia Saba D'jamus, es en esta empresa donde se aplicará el Manual de Procedimientos en el Área de Exportación, debido a la necesidad de incrementar la cartera de clientes y por ende las utilidades, surge la necesidad de vender en el extranjero.

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. de C. V., es una empresa textil mexicana con más de 40 años de experiencia en el sector industrial.

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V., se ha especializado en la manufactura de tejidos planos y de punto rectilíneo y redondo, diversificándose y creciendo en las áreas de teñido, estampado y acabado, logrando con esto una penetración importante en los mercados nacionales de blancos, decoración, confección, colchonería y tapices.

Sus principales **clientes** son: Parisina, Modatelas, Tiendas Soriana, La Nueva Distribuidora, Linotex, Colchas México, Colchas el Elefante, Grupo Zet Internacional, Sprin Air. Sus **proveedores** son: Arteva Specialities, Alsavisión y Grupo Vicza.

Actualmente GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. de C. V. se compone de tres plantas productivas: 1 - Grupo Industrial IMPERIUM - División Tlalnepantla - tejidos planos 2. - Grupo Industrial IMPERIUM - División SACASA - tejidos de punto 3. - IMPROQUIM - Productos químicos auxiliares para la industria textil.

Los accionistas se encuentran constituido de la siguiente manera:

ACCIONISTAS	No. DE ACCIONES	TOTAL DE APORTACIÓN
Sr. Eduardo Saba Raffoul	11,712	\$ 1,171,200.00
Sr. Moisés Saba D'Jamus	11,716	\$ 1,171,600.00
Sr. Isaac Saba D'Jamus	11,716	\$ 1,171,600.00
Sr. Abraham Saba D'Jamus	11,716	\$ 1,171,600.00
Sr. Jacobo Saba D'Jamus	11,716	\$ 1,171,600.00

Los principales tejidos fabricados son:

- | | |
|------------|---------------|
| > TAFETÁN | > MAQUINILLAS |
| > SATIN | > ENCAJES |
| > JACQUARD | > FELPAS |

La composición de sus telas es: poliéster filamento 100%, poliéster fibra corta, en mezcla con filamento, algodón 100% y mezclas de algodón y poliéster. Los anchos de la tela van desde 1.20 hasta 4.20 mts.

Los teñidos se realizan en jets de alta temperatura en tanto que los estampados se producen en rotativos con hasta 9 colores de pigmentos, así como con reactivos y dispersos. En cuanto a los acabados, se realizan en ramas de 8 y 9 campos, realizando también acabados especiales como tórculos, chint'z, esmerilado, afelpado y sanforizado, al igual que dibujos de estampe completo incluido el grabado.

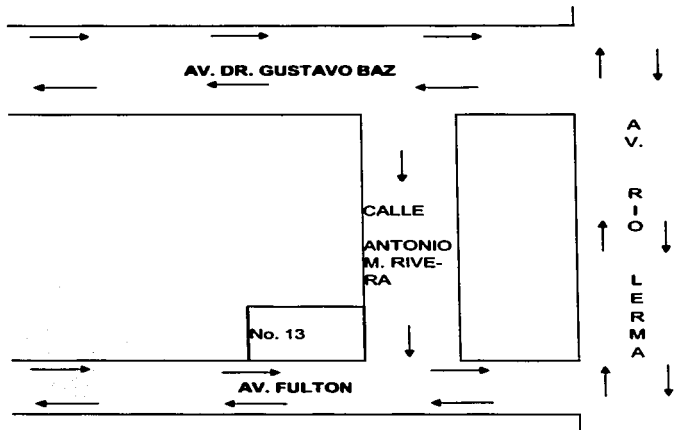
En cuanto a los productos de IMPROQUIM, se pueden agrupar en:

- | | | |
|---------------|----------------------------|--|
| • SUAVIZANTES | • PELÍCULAS DE POLIETILENO | • PINTURA VINÍLICA PARA INTERIORES |
| • DETERGENTES | • TUBOS DE CARTÓN | • PINTURA VINÍLICA PARA USO INDUSTRIAL |
| • RESINAS | | |
| • PIGMENTOS | | |

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

La empresa se encuentra ubicada en Antonio M. Rivera No. 13 Fraccionamiento Industrial San Nicolás Tlalnepantla, Estado de México C. P. 05430. Por otra parte sus instalaciones ocupan 33,000 mt².

CROQUIS



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

LA VISIÓN

Vender productos textiles que sean los que satisfagan el mercado nacional, y expandir las ventas al extranjero, logrando un crecimiento de la empresa lo que dará como resultado un beneficio para sus accionistas, personal, clientes y proveedores.

LA MISIÓN

- ❖ Somos una industria textil, fabricantes de telas cuyos usos finales van desde decoración, tapicería, cortinas, vestidos, blusas, batas, uniformes industriales, etc.
- ❖ Nuestro mercado esta constituido por grandes distribuidores, tiendas de venta directas al público y confeccionistas en el ámbito nacional e internacional.
- ❖ El precio de nuestro producto debe producir la utilidad bruta más alta posible para que podamos garantizar el crecimiento y expansión con nuestras ganancias, en lugar de hacerlo a través de préstamos.
- ❖ Es preocupación tener colaboradores altamente capacitados y motivados hacia los logros de la compañía.
- ❖ Queremos una organización que trabaje en armonía, respeto, disciplina, rumbo bien definido y con alta valoración e igualdad de todo el equipo humano, buscando siempre que haya integración y se trabaje en equipo.

POLÍTICAS DE CALIDAD

La empresa moderna para poder ser competitiva en el nuevo esquema de "mercado abierto", debe considerar como parte primordial, ofrecer productos y servicios de alta calidad que es lo que demandan los consumidores.

Para lógralo los directivos deben involucrarse personalmente en planes de actualización, de capacitación y de actuación congruentes con las necesidades del mercados globales. Al mismo tiempo el personal que labora en la empresa debe estar comprometido con este cambio; cada miembro deberá dedicarse con espíritu de empresario e innovador dentro del progreso y mejora de la empresa. Como resultado los directivos lograrán el liderazgo y alcanzarán la **EXCELENCIA**, misma que se reflejen en la **CALIDAD** de vida del personal. El cambio permitirá ofrecer al consumidor **CALIDAD, COSTOS y SERVICIO**.

Aún cuando para lograr estas metas se requiere un trabajo rudo y constantes, con preparación continua, debemos estar conscientes de que para mantenernos dentro de esta búsqueda de **CALIDAD**, el trabajo, la preparación y los esfuerzos por realizar en el futuro son ilimitados.

¡El reto es grande pero estamos dispuestos a aceptarlo!

En esto resumimos la filosofía de **CALIDAD** de la empresa:

1. El mejoramiento de la **CALIDAD** es el objetivo prioritario de todos.
2. La participación de responsabilidad favorece a todos los niveles, en beneficio de la **CALIDAD**.
3. Un esfuerzo constante de formación se realiza día a día con todo el personal.
4. La acción de **CALIDAD** es llevada siguiendo una metodología por todos.
5. La lucha por lograr la excelencia en materia de **CALIDAD** es permanente.

6. El cliente merece la mejor **CALIDAD**, de productos y servicio es una campaña permanente.
7. Cero defectos, es nuestro objetivo permanente.
8. Todos los sectores de la empresa están involucrados y comprometidos con la **CALIDAD**.
9. Los ejecutivos deben de dar el ejemplo a seguir para lograr nuestro objetivo de **CALIDAD**.
10. La Dirección General apoya esta marcha de progreso y **CALIDAD** permanentemente.

POLÍTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA

Las políticas son una guía para pensar, y por lo tanto, son una norma de criterio.

Únicamente se puede controlar la delegación de autoridad con un profundo conocimiento de las políticas, principios y la filosofía de la empresa.

POLÍTICA BÁSICA EXTERNA

Proporcionar un servicio orientado al concepto de que por cada venta se origina una obligación de servicio de la empresa hacia el cliente o consumidor.

POLÍTICA BÁSICA DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

La administración de personal es responsabilidad del directivo en línea, la dirección administrativa proporcionará asesoría el directivo de línea, cuando éste último lo solicite.

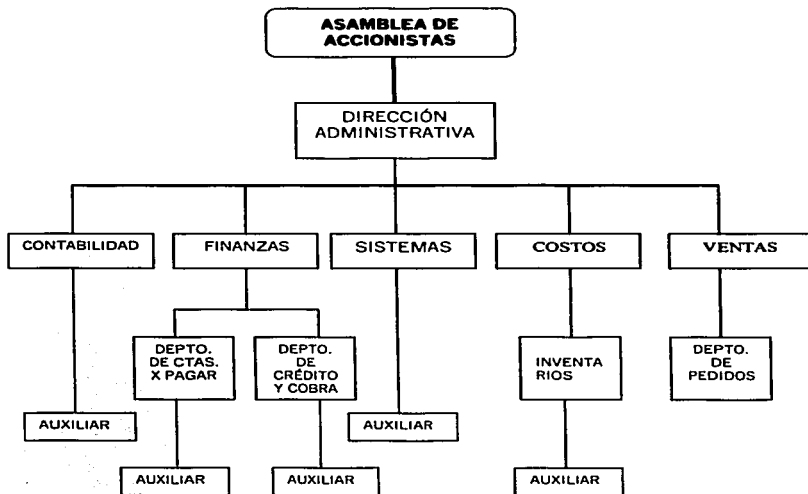
POLÍTICA BÁSICA DE RESPETO

Cada persona en la empresa deberá tratar a sus jefes, iguales y subordinados de la manera que a él gustaría ser tratado.

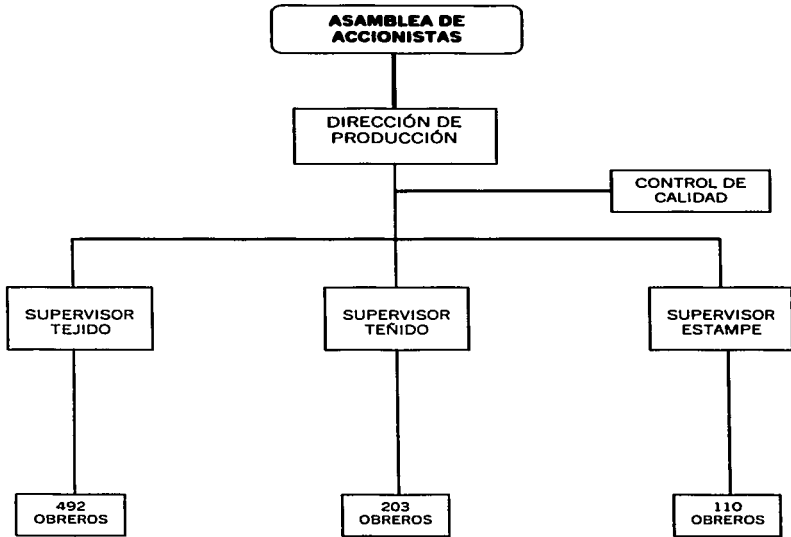
POLÍTICA BÁSICA DE ÉXITO

La medida del éxito no es mantenerla, sino que es la utilización de todos los recursos y facultades individuales.

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. de C. V. en su conjunto cuentan con 805 obreros y 180 empleados. Sus organigramas están formados de la siguiente manera:



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



TESIS CON
FALLA DE CENSURA

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
*Ser dentro de la industria textil nacional uno de los 10 primeros productores.	*No contar con un departamento para el área de exportaciones.	*Incremento en la producción por lo tanto se reduce el costo	* Incobrabilidad de las ventas que realicen en el extranjero.
*Contar con más de 40 años de experiencia en el ramo.	*No tener el personal adecuado para el manejo de dicha área.	*Las ventajas de los acuerdos libre comercio firmados por México	*Accidentes durante el tráfico del producto.
*Contar con todos los procesos de fabricación de tela, lo que permite realizar cualquier tipo de maquila (tejido, teñido y estampe)	*No tener definido la participación de cada departamento en el proceso de exportación.	*Aprovechar los programas gubernamentales.	*Posibles devoluciones por falta de calidad en el producto.
*Se cuenta con maquinaria para la producción de telas con anchos de 1.20 hasta 4.20, en México son menos de 30 fábricas cuentan con esto.	*No conocer de la producción actual cuanto se tiene para exportar.	*Exención de impuestos.	* Contrabando
*Ser distribuidor de los principales comercializadores de Blancos, Tapicería, Decoración, Colchonería.	*No tener localizado en el mercado externo la demanda concreta del producto.	*El empaque y embale de la tela es de un bajo costo.	* Una devaluación
	*No contar con catálogos de productos en inglés.	*Facilidad para acceder al mercado de los E. E. U. U.	* Conflictos políticos e internacionales.
	*No tener los costos escalonados por volúmenes, incluir los gastos aduanales y otros que afecten al costo.	*Costumbres y hábitos comerciales muy similares.	*Controversias jurídicas
		*Ferias y exposiciones comerciales internacionales.	
		*Negociaciones utilizando el Internet lo cual reduce gastos de venta.	
		*Se tiene alrededor de 30 clientes potenciales.	

Grupo Industrial Imperium, domina gran parte del mercado nacional, ya que cuenta con una solidez basada en la experiencia, como toda empresa el objetivo principal es crecer, por lo cual se requiere incrementar las ventas y las utilidades, de esto se desprende el comienzo de nuevos proyectos, considerando que se cubre parte del mercado nacional, resulta indispensable buscar nuevos horizontes, es decir, se pretende penetrar a mercados internacionales con la finalidad de lograr el crecimiento. Debemos considerar que exportar es sinónimo de vender, por lo cual se convierte en una necesidad para la empresa, finalmente esto le ayudará a tener un incremento en sus ventas o ingresos y también en las utilidades.

Se realizó un estudio sobre que mercados serían más recomendables para que el producto se colocara con éxito, de lo cual resulta que Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y Sudamérica son los mercados más convenientes, debido a que el tipo de tela que se utiliza en estos países es poliéster y algodón, además hay clientes potenciales, por otro lado se puede competir con los demás distribuidores de esos países y regiones

En otro ámbito la apertura de los mercados internacionales que es parte del proceso de la globalización, de este fenómeno mundial, si se tiene un enfoque acertado existen algunas ventajas tales como:

- Los Tratados Internacionales que su principal objetivo es reducir los aranceles de los productos.

- ❑ Los apoyos gubernamentales realizados en los últimos años para las empresas que han decidido exportar.

- ❑ La publicidad de nuestros productos en otro país a través de agencias de publicidad, radio, televisión, internet, etc.

- ❑ La realización de ferias y exposiciones internacionales originan oportunidades de venta, ya que nos permiten mostrar nuestro producto en otros mercados.

Tomando en cuenta que Grupo Industrial Imperium, es una empresa mediana, tiene la capacidad productiva para poder exportar, ya que sus costos de producción le permiten ofrecer un precio de venta competitivo, tiene en la actualidad clientes en Estados Unidos de Norteamérica específicamente en Nueva York, la calidad del producto cubre los estándares, el tiempo de entrega es aceptado por los clientes, se cuenta con canales de distribución de la tela ya que puede ser terrestre o aéreo, el empaque y embalaje del producto es de un costo reducido, las formas de cobro pueden ser por cheque o transferencias bancarias, con todo esto se puede concluir que se tiene muchos puntos a favor para poder tener éxito en las exportaciones.

Pero hay un factor de suma importancia que la empresa no ha considerado, dicho factor es que no cuenta con una administración operativa eficiente, es decir, no existe un manual de procedimientos lo que propicia los siguientes problemas:

- ❖ No se tienen un departamento de exportaciones, cada departamento realiza lo que cree conveniente.

- ❖ No hay funciones asignadas a cada departamento con precisión en el proceso de exportación.

- ❖ Hay duplicidad de tareas en el proceso, lo que ocasiona errores que propician pérdidas de tiempo y dinero.

- ❖ No hay personal capacitado para dicha área.

- ❖ No se tiene establecida la responsabilidad operativa de los distintos departamentos que deberían participar en proceso de exportación.

De esto podemos decir acertadamente, de no hacer un correctivo a estos puntos, con toda seguridad se perderá una oportunidad valiosa para la empresa, que es la de poder extender su mercado más allá de las fronteras del país.

Por lo tanto, es de suma importancia la elaboración de un manual de procedimientos ya que, esto beneficia primordialmente a los empresarios, pero también a empleados y clientes. Esto permitirá se corrijan los errores más frecuentes y disminuir así los errores más comunes. Los beneficios serán a corto y mediano plazo.

La elaboración del manual, agilizará y facilitará las actividades del proceso, eliminará tiempos muertos reducirá los costos de operación e incrementará los ingresos de la empresa, debido a que aumentará la calidad del trabajo administrativo beneficiando al cliente, dando como resultado una satisfacción del mismo, lo que producirá una demanda mayor de nuestro producto.

**4.3 PROPUESTA ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA
EL ÁREA DE EXPORTACIONES EN UNA EMPRESA TEXTIL.**



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C.V.
ANTONIO M RIVERA No. 13 FRAC. IND. SAN NICOLÁS

FECHA DE ELABORACIÓN: 01 ENERO 2002
FECHA DE REVISIÓN :

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS
PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES**

ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



FECHA DE ELABORACIÓN:

01 ENERO 2002

PAGINA: 1-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

ÍNDICE

- 4.3.1 Introducción.
- 4.3.2 Objetivos.
- 4.3.3 Áreas de aplicación de los procedimientos.
- 4.3.4 Simbología utilizada en los diagramas de flujo.
- 4.3.5 Instrucciones para el uso del manual.
- 4.3.6 Procedimiento número 1. "Determinar si se realiza una venta en el extranjero".
 - 4.3.6.1 Objetivo.
 - 4.3.6.2 Normas de operación.
 - 4.3.6.3 Diagrama de flujo.
 - 4.3.6.4 Descripción del procedimiento.
 - 4.3.6.5 Relación de archivo.
- 4.3.7 Procedimiento número 2. "Pasos a seguir en el proceso de exportación".
 - 4.3.7.1 Objetivo.
 - 4.3.7.2 Normas de operación.
 - 4.3.7.3 Diagrama de flujo.
 - 4.3.7.4 Descripción del procedimiento.
 - 4.3.7.5 Relación de archivo.
- 4.3.8 Procedimiento número 3. "Registro contable de la operación de exportación".
 - 4.3.8.1 Objetivo.
 - 4.3.8.2 Normas de operación.
 - 4.3.8.3 Diagrama de flujo.
 - 4.3.8.4 Descripción del procedimiento.
 - 4.3.8.5 Relación de archivo.
- 4.3.9 Resultados y beneficios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN
01 JUNIO 2002
PÁGINA: 2-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.1 INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos de máxima importancia dentro de la empresa es sin duda las exportaciones ya que es una manera de incrementar el mercado por consecuencia las ventas. Esta labor de análisis implica una serie de conocimientos teóricos y prácticos, que en conjunto, proporcionan al personal involucrado, para el mejor desempeño de esta área considerando los factores de tiempo y costo.

En el presente manual se han desglosado los aspectos teóricos, con el propósito de reafirmar los conocimientos básicos en el área de exportación, correlacionándolos con las áreas involucradas, para que las operaciones que se han realizado en la empresa se realicen con eficacia y calidad.

De una manera general, el manual presenta inicialmente el procedimiento para determinar si se realiza o no una venta en el extranjero. una vez lograda la labor de venta se deberá estipular los pasos a seguir para el proceso de exportación, es decir, se hará la elaboración de los documentos necesarios para la exportación y de que manera se involucra cada departamento y por último se realiza el registro contable del proceso de exportación.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PÁGINA: 3-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.2 OBJETIVOS

- 1.- Proporcionar al personal del área de exportaciones una herramienta más para realizar su trabajo con la eficiencia y calidad para dar como resultado un mejor éxito.

- 2.- El personal involucrado cuente con un medio de información básico con respecto a dudas o aclaraciones en el proceso de exportación.

- 3.- Tener delimitadas las funciones y responsabilidades de cada uno de los participantes en el proceso de la exportación para minimizar costos y tiempos.

- 4.- Servir como guía de consulta en las posibles dudas que se pudieran surgir, además de ser el proceso establecido para no tener fallas en el curso del proceso de exportación.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.3 ÁREAS DE APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS

I.- Gerencia de Ventas.

- 1.- Departamento de pedidos.

II.- Gerencia de Exportaciones.

III.- Gerencia de Finanzas.

- 1.- Departamento de Crédito y Cobranza.

IV. Gerencia de Costos.

V. Dirección de Producción.

- 1.- Departamento de Control y Calidad.
- 2.- Departamento de Embarques.

VI. Gerencia de Contabilidad.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**






FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PÁGINA: 5-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.4 SIMBOLOGÍA UTILIZADA EN LOS DIAGRAMAS DE FLUJO

	Inicio o término: Indica el principio o el fin del flujo.
	Actividad: Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento.
	Documento: Representa cualquier documento que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Conector de página: Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.
	Decisión o alternativa: Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más opciones.



	Archivo: Indica que se guarde un documento en forma temporal o permanente.
	Dirección de flujo o línea de unión: Conecta los símbolos señalando el orden en que se deben realizar las distintas operaciones.
	Conector: Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte del mismo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN
01 ENERO 2002
PÁGINA 7-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.5 INSTRUCCIONES PARA EL USO DEL MANUAL

1. Se recomienda que para la implementación del manual se elija a un responsable apoyado de un equipo, tomando en cuenta que dicha persona deberá tener las siguientes características: tener un buen manejo en las relaciones humanas y que tenga conocimientos de la empresa en cuanto sus objetivos, estructura, funciones y personal.
2. Se sabe que cada área cuenta con una función y responsabilidad específica, por lo tanto es de suma importancia que las personas involucradas se comprometan a realizar su trabajo tal y como les corresponde.
3. Es importante también que las actividades se realicen con la secuencia establecida para tener un orden lógico en el desempeño de las actividades.
4. Deberá de darse seguimiento a lo implementado para tener éxito en los objetivos planteados, por lo cual se recomienda el seguimiento de las acciones, es decir, un reporte de avance.
5. Un punto de mayor importancia es que periódicamente se revise y actualice el manual.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.6 PROCEDIMIENTO No. 1 "PARA DETERMINAR UNA VENTA EN EL EXTRANJERO"

4.3.6.1 OBJETIVO

Determinar si se realiza una venta en el extranjero y si es redituable la operación.

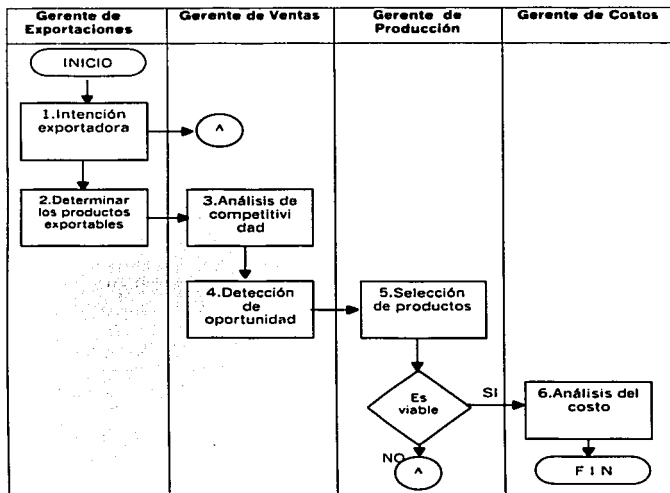
4.3.6.2 NORMAS DE OPERACIÓN

1. El Gerente de Exportaciones deberá determinar que producto exportar, de acuerdo a la lista de artículos ANEXO A y a donde se exportará.
2. De los artículos que determine la Gerencia de Exportaciones se tendrá que fijar precios, ANEXO B determinar volúmenes de venta y la calidad del artículo, para lo cual se necesita el apoyo de la Gerencia de Producción.
3. El Gerente de Ventas de acuerdo a las fortalezas y debilidades de la empresa deberá realizar un comparativo contra los competidores y un análisis de las oportunidades o riesgos.
4. La Gerencia de Ventas determina que nuestro mercado seguirá siendo Estados Unidos, principalmente el Estado de New York, con el que se comercializa.
5. La Gerencia de Producción deberá determinar que cantidades se pueden producir y el tiempo para poder cumplir con nuestro cliente, así como también determinar si se puede cumplir con la calidad que soliciten.
6. La Gerencia de Costos deberá determinar el precio de venta analizando los costos directos e indirectos para determinar la rentabilidad o utilidad de la venta.



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE EXPORTACIONES

4.3.6.3 DIAGRAMA DE FLUJO



TESIS CON FALLA DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PAGINA: 10-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.6.4 DESCRIPCIÓN DEL DIAGRAMA DE FLUJO

RESPONSABLE	No.	DESCRIPCIÓN
Gerente de Exportaciones	1	Presenta lista de los productos que se pretenden exportar y a dónde se pretenden exportar.
	2	Estudio, planificación y fijación de precios, determinar el volumen a exportar y si se cumple los estándares de calidad.
Gerente de Ventas	3	Realizar investigación de mercado internacional y analizar la competitividad del producto en el exterior, con base a las fortalezas y debilidades de la organización
	4	Selección de nuestros clientes los cuales serán de New York de los Estados Unidos.
Gerente de Producción	5	Presenta resultados con el fin de determinar los productos a exportar la cantidad, calidad y tiempo para poder exportarlos.
Gerente de Costos	6	Análisis de los productos para exportar si son convenientes en cuanto costo-utilidad, es decir, que realmente la venta genera una utilidad.

TESIS CON
FAULA DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PAGINA: 11-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.6.5 RELACION DE ARCHIVO

NÚMERO	DOCUMENTO	USOS	TIPO DE ARCHIVO	DESTINO LOCALIZAC.
1 ANEXO A	Lista de productos, así como muestras que contenga las características de los mismos	Tener una base de los productos que podemos ofrecer para conocer que es lo que vendemos	Permanente	Archivo del Departamento de Exportaciones
2 ANEXO B	Catálogo de clientes con sus datos respectivos.	Saber cuales son los posibles clientes y poder tener un registro con el fin de cualquier consulta y contactar con la persona correcta	Permanente	Archivo del Departamento de Ventas

TEJES CON
DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PAGINA:12-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.7 PROCEDIMIENTO No. 2 "PASOS A SEGUIR EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN"

4.3.7.1 OBJETIVO

Definir claramente las funciones y responsabilidades de cada área en el proceso de exportación.

4.3.7.2 NORMAS DE OPERACIÓN

- 1.- El Gerente de Exportaciones deberá realizar la venta
- 2.- El Gerente de Exportaciones elaborará el pedido correspondiente según ANEXO C, dicho pedido deberá entregarlo al Departamento de Pedidos.
- 3.- El Responsable del Departamento de Pedidos deberá recibir los pedidos, revisar si está correctamente llenado, capturar en el sistema.
- 4.- El Responsable del Departamento de Pedidos entregará copia del pedido a la Gerencia de Producción, al Departamento de Crédito y Cobranza y al Departamento de Embarques.
- 5.- La Gerente de Producción recibirá copia del pedido del responsable del Departamento de Pedidos
- 6.- La Gerente de Producción deberá realizar el producto según la descripción en el pedido.
- 7.- La Gerente de Producción cuando tenga la tela terminada deberá mandarla al Departamento de Control y Calidad.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PÁGINA: 13-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

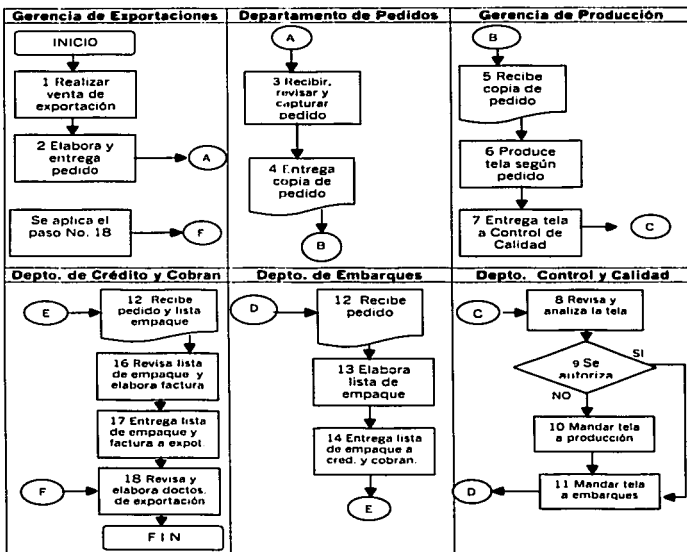
- 8.- El Responsable del Departamento de Control y Calidad, tendrá que revisar y analizar, para determinar si la tela cumple con los estándares de calidad.
- 9.- Con lo anterior el Responsable de Control de Calidad deberá definir SI o NO se continua con el proceso.
- 10.- NO se autoriza la tela deberá entregarse al Gerente de Producción.
- 11.- SI se autoriza la tela se entregará al responsable del Departamento de Embarques.
- 12.- En el Departamento de Embarques se realizará la recepción de la tela y el pedido.
- 13.- El Responsable elaborará la Lista de Empaque (Packing List) ANEXO D.
- 14.- El Departamento de Embarques entregará al Departamento de Crédito y Cobranza la Lista de Empaque.
- 15.- El Departamento de Crédito y Cobranza deberá recibir el Pedido del Departamento de Pedidos, así como la Lista de Empaque del Departamento Exportaciones
- 16.- El Responsable del Departamento de Crédito y Cobranza deberá revisar detenidamente la lista de empaque y una vez de estar seguro que no hay errores se procede a realizar la Factura (Invoice) ANEXO E.
- 17.- El Departamento de Crédito y Cobranza mandará a la Gerencia de Exportaciones la Lista de Empaque y la Factura.
- 18.- El gerente de Exportaciones deberá revisar que la Lista de Empaque y la Factura estén bien elaboradas, que los datos coincidan en ambos documentos, deberá realizar la Carta de Instrucciones ANEXO F, el Certificado de Origen (NAFTA, Certificate of Origin) ANEXO G, la Carta de Declaración (Single Country Declaración) ANEXO H.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.7.3 DIAGRAMA DE FLUJO



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



FECHA DE ELABORACIÓN
 01/ENERO/2002
 PÁGINA: 15-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.7.4 DESCRIPCIÓN DEL DIAGRAMA DE FLUJO

RESPONSABLE	No.	DESCRIPCIÓN
Gerente de Exportaciones	1	Se deberán buscar clientes y seguir trabajando en los que ya se tienen, deberán negociarse las ventas al extranjero.
	2	Una vez amarrado la negociación se tendrá que elaborar el pedido ANEXO C .
		Se aplica el paso número 18
Responsable de Pedidos	3	Se deberá recibir, revisar y capturar el pedido que es entregado por el gerente de exportaciones.
	4	Se entrega una copia del pedido a la Gerencia de Producción, al Departamento de Crédito y Cobranza y al Departamento de Embarques.
Gerente de Producción	5	Se recibe copia del pedido que entrega el Encargado del Departamento de Pedidos.
	6	El gerente de Producción deberá fabricar y determinar a que procesos la tela se someterá según las condiciones del pedido.
	7	El Gerente de Producción deberá entregar la tela al Responsable de Control y Calidad.
Responsable de Control de Calidad	8	El Departamento de Control de Calidad tendrá que revisar con todo detalle que la tela no tenga defectos.
	9	Analiza Si la tela se aprueba o NO.



	10	Si la tela no es autorizada se mandará a producción para que ellos determinen si puede ser un reproceso o se maneje como tela de segunda.
	11	Si la tela es autorizada se entrega la tela al Responsable del Departamento de Embarques.
Responsable de Embarques	12	El Responsable del Departamento de Embarques deberá de recibir el pedido del Departamento de Pedidos y la Tela de la Gerencia de Producción.
	13	Realizara la Lista de Empaque.
	14	Entregara la Lista de Empaque al Departamento de Crédito y Cobranzas.
Responsable de Crédito y Cobranzas	15	El Responsable de Crédito y Cobranza deberá recibir el pedido del Departamento de Pedidos y la Lista de Empaque del Departamento de Embarques.
	16	Se deberá revisar detenidamente la lista de empaque. Una vez que el responsable tenga la certeza de que no hay errores en la Lista de Empaque se deberá realizar la Factura.
	17	El Responsable de Crédito y Cobranza deberá entregar al Gerente de Exportaciones la Factura y la Lista de Empaque.
	18	Se deberá revisar con lupa la lista de empaque al igual que la factura ambos documentos deben tener los mismos datos, además elaborará la carta de instrucción, certificado de origen, carta de declaración y solicitar el pedimento de exportación ya que este último equivale a un comprobante fiscal. La omisión de errores en estos documentos evitara problemas.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.7.5 RELACIÓN DE ARCHIVO

NÚMERO	DOCUMENTO	USOS	TIPO DE ARCHIVO	DESTINO LOCALIZACIÓN
3 ANEXO C	Pedido	Tener un formato establecido para que haya secuencia numérica y estándar en cuanto a los datos.	Permanente	Archivo del Departamento de Pedidos
4 ANEXO D	Lista de Empaque	Sirve para vaciar los datos de la tela que se va exportar en cuanto peso, piezas, medidas	Permanente	Archivo del Departamento de Embarques
5 ANEXO E	Factura	Comprobante fiscal que comprueba la venta.	Temporal	Se entrega al cliente.
6 ANEXO F	Carta de Instrucción	Formato según lo requiera el Agente Aduanal	Temporal	Archivo del Departamento de Exportaciones
7 ANEXO G	Certificado de Origen	Formato establecido para ser entregado al Agente Aduanal	Permanente	Archivo del Departamento de Exportaciones
8 ANEXO H	Carta de Declaración	Formato establecido para ser entregado al Agente Aduanal	Permanente	Archivo del Departamento de Exportaciones

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

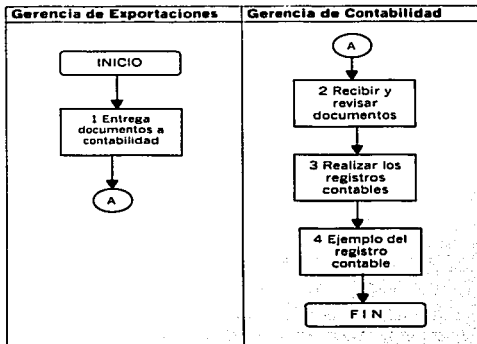
**FALTA
PAGINA**

153



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.8.3 DIAGRAMA DE FLUJO



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



FECHA DE ELABORACIÓN:
01 ENERO 2002
PÁGINA 20-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

4.3.7.5 RELACIÓN DE ARCHIVO

NUMERO	DOCUMENTO	USOS	TIPO DE ARCHIVO	DESTINO LOCALIZACIÓN
3 ANEXO I	Pedimento	Comprobante fiscal que ampara la legalidad de la exportación.	Permanente	Archivo del Departamento de Exportaciones.
4 ANEXO J	Póliza de Diario	Sirve para respaldar contablemente la operación de venta.	Permanente	Archivo del Departamento de Contabilidad
5 ANEXO K	Póliza de Egreso	Sirve para respaldar contablemente el pago de los gastos aduanales.	Permanente	Archivo del Departamento de Contabilidad
6 ANEXO L	Póliza de Ingreso	Sirve para respaldar contablemente el cobre de la venta de exportación.	Temporal	Archivo del Departamento de Exportaciones

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE EXPORTACIONES

4.3.9 RESULTADOS Y BENEFICIOS

- 1.- El manual se aplico de manera paulatina hasta concretarse todo el proceso de exportación, primeramente se organizo la Gerencia de Exportación, seguido de las demás áreas involucradas (Gerencia de Ventas, Departamento de Pedidos, Gerencia de Finanzas, Departamento de Crédito y Cobranzas, Gerencia de Costos, Dirección de Producción, Departamento de Control y Calidad, Departamento de Embarques y Gerencia de Contabilidad)
- 2.-El tener como herramienta un manual que nos sirva de guía y automáticamente se generan resultados exitosos, lo que se conceptualiza como calidad.
- 3.- Hay un control interno en todo el proceso de exportación.
- 4.- El manual de procedimientos en el área de exportaciones, beneficio al eliminar trabajo innecesario, duplicidad de tareas, y equilibrar cargas de trabajo.
- 5.- Ayuda al personal para capacitarlo y enriquecer su conocimiento, en lo que se refiere al proceso de exportación.
- 6.- Cada área tiene definida su tarea y responsabilidad en el proceso de exportación.
- 7.- Facilita el desarrollo de las actividades, incrementa la productividad y mejora la calidad en el desempeño del trabajo.



FECHA DE ELABORACION
01 ENERO 2002
PAGINA 22-22

GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C. V.
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE
EXPORTACIONES

- 8.- Agiliza el proceso o las actividades que se realizan en la exportación.
- 9.- Genera un ambiente laboral agradable y permite atenuar la resistencia al cambio y conseguir la colaboración del personal.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIONES

Como se ha estudiado a lo largo de este trabajo, exportar es vender a diferencia de las ventas nacionales las ventas que traspasan las fronteras del país requieren del conocimiento y estudio de la exportación lo que facilita los procesos y operaciones internacionales. Conocer si la empresa tiene la capacidad productiva, financiera, comercial y administrativa, esta última generalmente a las empresas mexicanas no les interesa conocer, estudiar o invertir; se comentó en el primer capítulo que los manuales son una herramienta para mejorar la capacidad administrativa, en este trabajo se demuestra la importancia de implementar un manual de procedimientos para una correcta ejecución de las actividades en el proceso de exportación.

Durante la investigación se pudo observar que las personas trabajan sin un adecuado control, sabemos que la falta de conocimiento en cada elemento que participa en el proceso de exportación, puede generar errores que afectan el costo, imagen del producto, trámites aduanales, procesos administrativos e incluso se puede perder al cliente por estas incidencias. Se propone el manual básico de exportaciones como una herramienta que permite lograr resultados idóneos para incrementar la calidad para exportar productos textiles. Así el objetivo del presente trabajo de investigación es "Elaborar un manual básico de exportaciones en una empresa textil", el cual se logra ya que se elaboro dicho manual para el área de exportaciones.

Por lo que se refiere a los capítulos dos y tres se estudia las generalidades de la exportación, lo cual ayuda a tener una visión clara sobre todos los aspectos que se

generan para llevar a cabo una exportación. Según la hipótesis que a la letra dice "El manual de exportaciones es una herramienta que permite incrementar la calidad en una empresa textil", entonces al contar con una herramienta como es el manual de procedimientos en el área de exportaciones de una empresa textil, se delimitan las actividades y responsabilidades del proceso, además se facilitan y agilizan los procesos administrativos dando como resultado una mejor realización de las actividades de cada empleado que participa en el proceso de exportación lo que mejora e incrementa la calidad de Grupo Industrial Imperium, S. A. de C. V.

El proceso operativo de exportación, es difícil y requiere de mucho entusiasmo, decisión y dedicación para lograrlo en el capítulo cuatro se desarrolla un manual de procedimientos para el área de exportaciones donde se genera la eficiencia y eficacia se logra un equilibrio en todo el proceso al obtener mejores resultados, lo cual asegura la permanencia de los productos textiles y de la empresa Grupo Industrial Imperium, S.A. de C. V. en el mercado internacional. Además se debe recordar que el éxito que tenga la empresa en cualquier mercado no solo es de ella sino también del país no olvidemos que somos los representantes de lo bien que se pueden hacer las cosas en México, por que tenemos con que y somos capaces de hacerlo.

Este trabajo permite tener una visión amplia del papel que desempeña en la actualidad un Contador no solo debe manejar áreas como finanzas, impuestos, costos, auditoría o contabilidad; debe ser multifacético ya que los cambios que se generan en el mundo actual así lo requiere.

ANEXOS

1599 TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PITEX

PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN

PRODUCTO

MATERIAS PRIMAS,
PARTES Y COMPONENTES

ENVASES, EMPAQUES,
CONTENEDORES Y CAJAS

COMBUSTIBLES, LUBRICANTES
MATERIALES, REFACCIONES Y
EQUIPO

BENEFICIO

SIMPLIFICACIÓN DEL
DESPACHO ADUANERO

AUTORIZACIÓN DEL % DE
DE MERMAS Y DESPERDICIOS
DE TRAILERES

CONSTANCIA DE EXPORTACIÓN
PARA EXPORTADORES INDIRECTOS



BENEFICIOS IMPORTAR TEMPORALMENTE SIN PAGO DE IMPUESTO DE IMPORTACIÓN

MAQUINARIA, EQUIPOS,
INSTRUMENTOS, MOLDES
Y HERRAMIENTAS

APARATOS, EQUIPOS, ACCESORIOS
DE INVESTIGACIÓN, SEGURIDAD,
CAPACITACIÓN, INFORMÁTICA Y
ECOLÓGICA

VENTA DE PRODUCTOS EN EL
MERCADO NACIONAL HASTA 65%
DE LAS EXPORTACIONES

EXPORTAR POR ADUANA DISTINTA
A LA DE LA IMPORTACIÓN

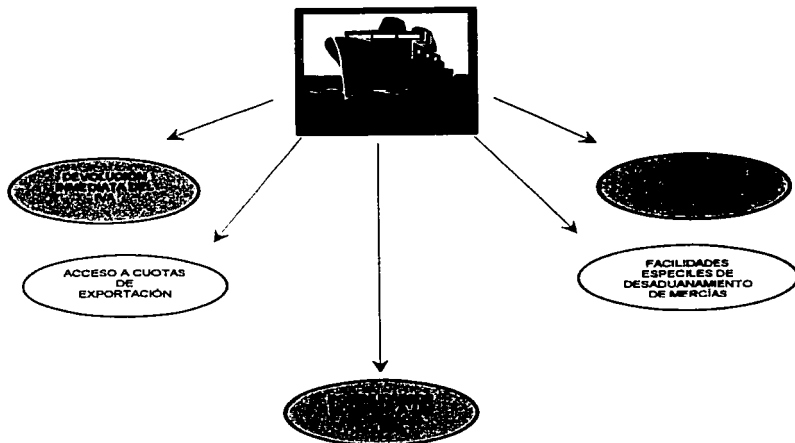
LAS EMPRESAS ALTEX OBTIENEN
LA AUTORIZACIÓN PITEX
AUTOMÁTICAMENTE

LA MAQUINARIA O EQUIPO
PUEDE SER VENDIDO O CEDIDO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

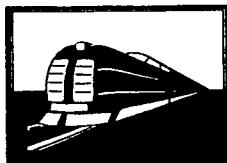
ALTEX

EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS



ECEX

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR



**POSIBILIDADES
DE QUE SUS
PROVEEDORES
NO LE
FACTUREN EL
IVA**

**EXPEDICIÓN DE
CONSTANCIA
ALTEX**

**FACILIDADES
PARA LA
AUTORIZACIÓN
DE PITEX**

**POSIBILIDADES
DE NOMBRAR A
UN APODERADO
ADUANAL**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

DRAW BACK

Las empresas que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a estas materias primas, partes y componentes, y otros materiales de origen extranjero.

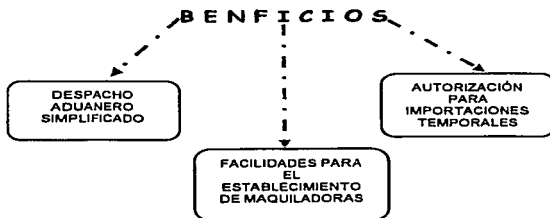
Las empresas que retornen al extranjero directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.



**(DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS) A EXPORTADORES
DIRECTOS E INDIRECTOS**

**TESIS CON
FALLA DE CANCELACIÓN**

PROGRAMA DE MAQUILADORAS



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C.V.

LISTA DE PRODUCTOS

CORTINA ENCAJE Dibujo Ilusión Dibujo Joan Girasol Dibujo Morocco Dibujo Nubes	100% Poliéster	1.50 mts
CORTINA ENCAJE Dibujo Ilusión Dibujo Joan Girasol Dibujo Morocco Dibujo Nubes	100% Poliéster	3.00 mts
JACKARD Dibujo Rutili Dibujo Española Dibujo Flores Dibujo Gardenia Dibujo Malacde Dibujo Simons	50/50 Pol / Alg	1.50 mts
TOALLA Dibujo Verona	100% Algodón	1.60 mts
RAZO DE NOVIA Dibujo Florencia Dibujo Forro Dibujo Razomont Dibujo Estelaris	100% Poliéster	1.50 mts
MANTEL Dibujo Encaje 5222 Dibujo Encaje 5315 Dibujo Margantas	100% Poliéster	1.50 mts
SATIN ITALIA	80/20 Pol / Alg	2.10 mts
SATIN ITALIA	80/20 Pol / Alg	1.50 mts
SATIN ÓPTIMO	60/40 Pol / Alg	2.10 mts
SATIN ÓPTIMO	60/40 Pol / Alg	1.50 mts
TERGALINA	100% Poliéster	1.50 mts
TROPICANA	100% Algodón	2.10 mts

CASO PRÁCTICO

TESIS CON
FALLA DE CUCERN



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C.V.

CARTERA DE CLIENTES

SYMPHONY FABRICS, CORP
229 WEST 36th STREET
NEW YORK N.Y. 10018 U.S.A.

ZATMCO
635 E INDIAN WYANON RD #180
OAK PARK CA 91367
U.S.A.

TIENDA BARGUE, S.A.
CALLE DE COMERCIO
CARIAGO
COSTA RICA

THE DENALL, INC.
240 WEST 36th STREET
NEW YORK N.Y. 10018 U.S.A.

BIDERMAN CONSULTANTS, LLC
100 AVENUE OF THE AMERICAS
NEW YORK N.Y. 10018 U.S.A.

UNIVERSAL ORA INC.
114 ADVANCE BLVD
BRAMPTON, ONTARIO L6L 4G4 CANADA

G&E INTERNATIONAL, LTD
RING ROAD WEST GARDEN # 100-107
NEW YORK N.Y. 11520 U.S.A.

CASO PRÁCTICO

**TESIS CON
FALLA DE CONECTIVIDAD**



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C.V.

PEDIDO No. 1212

Tlalnepantla Estado de Mexico a 15 de Junio de 2000

CLIENTE: L&C INTERNATIONAL LTD		CONDICIONES:		
DIRECCION: RING ROAD WEST GARDEN #100-103 NEW YORK, N.Y. 11330 USA TEL: 001-212-94207711		NET 30 DAYS		
CONTACTO: MR. MANUEL ZAJDMAN M.P.C. 113184695		FECHA DE ENTREGA: 30 DE AGOSTO DE 2000		
METROS	DESCRIPCION	PRECEDIO	PRECIO	IMPORTE
2,300 MTS	PAJO DE NOVIA DIBUJO FLORENCIA COLOR ROSA. 100% POLYESTER	TENIDO Y ESTAMPE	2 50 DLS	6,250 00 DLS
FORMA DE EMBAJADO:				
AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO D F ARISTICS AIR				
FORMA DE PAGOS:		LABORA Y EMBAJADO:		
DOBLE PALE Y FLEJADO		GERENTE DE EXPORTACIONES		

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C.V.

FAC 7091
INVOICE 7091

COMPOSICIÓN DE LA TELA 100% POLYESTER

DESCRIPCION	COLOR	BULTO No.	PIEZA	KGS	MYS	YSD	ANCHO	ALTYRA
QUALITY	COLOR	PACK	PIECE	KGS	MYS	YSD	WIDE	HEIGHT
RAZO DE NOVIA	ROSA	1	1	18.00	100.00	109.3613	20.00	1.50
	PINK	1	2	10.40	56.00	63.4296	19.00	1.50
		1	3	14.00	78.00	85.3018	21.00	1.50
		1	4	8.10	45.00	49.2126	20.00	1.50
		1	5	11.70	65.00	71.0849	19.00	1.50
		1	6	7.90	44.00	48.1190	19.00	1.50
		1	7	11.10	62.00	67.8040	19.00	1.50
		1	8	16.70	93.00	101.7060	20.00	1.50
		1	9	18.00	100.00	109.3613	20.00	1.50
		2	10	16.70	93.00	101.7060	21.00	1.50
		2	11	10.90	61.00	66.7104	21.00	1.50
		2	12	18.00	100.00	109.3613	22.00	1.50
		2	13	17.40	97.00	106.0805	20.00	1.50
		2	14	18.00	100.00	109.3613	19.00	1.50
		2	15	18.00	100.00	109.3613	19.00	1.50
		2	16	14.50	81.00	88.5827	19.00	1.50
		2	17	11.80	66.00	72.1785	20.00	1.50
		2	18	14.40	80.00	87.4891	20.00	1.50
		2	19	18.00	100.00	109.3613	20.00	1.50
		3	20	18.00	100.00	109.3613	20.00	1.50
		3	21	11.30	63.00	68.8976	21.00	1.50
		3	22	9.90	55.00	60.1487	21.00	1.50
		3	23	17.10	95.00	103.8933	21.00	1.50
		3	24	18.00	100.00	109.3613	20.00	1.50
		3	25	18.00	100.00	109.3613	19.00	1.50
		3	26	13.80	77.00	84.2062	19.00	1.50
		3	27	12.60	70.00	76.5529	19.00	1.50
		3	28	10.40	56.00	63.4296	20.00	1.50
		3	29	18.00	100.00	109.3613	21.00	1.50
		4	30	18.00	100.00	109.3613	21.00	1.50
		4	31	18.00	100.00	109.3613	21.00	1.50
TOTALES		4	36	454.70	2541.00	2,778.8714	621.00	

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



GRUPO INDUSTRIAL IMPERIUM, S.A. DE C.V.

CARTA DE INSTRUCCIONES

20 DE JULIO DE 2000

AGENTE ADUANAL: SISTEMAS DINÁMICOS INTERNACIONALES
TEL: 55-30-80 60
ANT.SR. RAMIRO HERNANDEZ LOPEZ
AUTORIZAMOS A USTEDES A HACER EL DESPACHO DEL SIGUIENTE EMBARQUE POR CUENTA DEL CLIENTE: LAE INTERNACIONAL LTD

DESTINATARIO: LAE INTERNACIONAL LTD
 KING ROAD WEST GARDEN # 100-103
 NEW YORK N.Y. 11530 USA

ADUANA DE SALIDA: AEROPUERTO INTERNACIONAL, CD. DE MEXICO

DESTINO: LAE INTERNACIONAL LTD

FACTURA: No. 7091 \$6,352.50 USD

PESOS: NETO: 456.70 KGS BRUTO: 420.52 KGS

No. DE PIEZAS: 4 BULTOS - 36 PZAS ROLLOS DE TELA

DESC. MERCANCIA: RAZO DE NOVIA 100% POLYESTER
 TELA DE TELAR DE PLANO (WEAVING FAIRIC)

FLETE Y GASTOS:

EMBARQUE VIA: ARNISTEK'S AIR

ESTE EMBARQUE DEBERA ENVIARSE A: LAE INTERNACIONAL LTD, UNA VEZ REALIZADO EL DESPACHO, AGRADECERE SEA TAN AMABLE EN PROPORCIONARNOS LOS DETALLES CORRESPONDIENTES AL TEL. 55-65-65-35 EN MEXICO A LA ATENCION DEL SR. DANIEL ROJANO

4 BULTOS - 36 PZAS ROLLOS DE TELA
 RAZO DE NOVIA 100% POLYESTER

ATENTAMENTE

Gerente de Exportaciones
 Sr. Daniel Rojano

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN
Certificate of Origin
 (Instrucciones al Reverso)

Leer a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna tachadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y domicilio del exportador GRUPO INDUSTRIAL IMPERIAL, S.A. DE C.V. ANTONIO M. RIVERA NO. 13 FRAC. IND. SN. NICOLAS TLALNEPANTLA EDO. DE MEX. C.P. 02430		2. Período que cubre: DOMMAA De 20 /07/00 DOMMAA A 20 /07/01				
Número de registro fiscal: GI-901129-112		Número de registro fiscal: 113196095				
3. Nombre y domicilio del productor GRUPO INDUSTRIAL IMPERIAL, S.A. DE C.V. ANTONIO M. RIVERA NO. 13 FRAC. IND. SN. NICOLAS TLALNEPANTLA EDO. DE MEX. C.P. 02430		4. Nombre y domicilio del importador LEE INTERNACIONAL, LTD. RING ROAD WEST GARDEN # 100-103 NEW YORK N.Y. 11530 USA				
Número de registro fiscal: GI-901129-112		Número de registro fiscal: 113196095				
5. Clasificación arancelaria		7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo fijo	10. País de origen	
MS ROLL FABRICS 100% POLYESTER WEIGHT 821KG HIGH 1.50 CM WIDTH 12 CM INVOICE 7091		5407 52 20	A	YES	N/C	MEXICO
Declaro bajo protesta al decir verdad que:						
La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de cumplirla lo que declaro al ser consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.						
Me comprometo a conservar y proporcionar en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respaldan el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las partes a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.						
Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17 del Tratado.						
Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.						
11. Firma autorizada		Empresa				
Nombre: DANIEL ROJASO		GRUPO INDUSTRIAL IMPERIAL, S.A. DE C.V.				
Fecha: 20/07/00		Cargo: GERENTE DE EXPORTACIONES				
		Teléfono: 55-65-45-35				

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SINGLE COUNTRY DECLARATION

INVOICE 7091 CUSTOMER: L&E INTERNACIONAL, LTD
 I. SR. DANIEL ROJANO DECLARE THAT THE ARTICLES LISTED BELLOW AND COVERED BY THE INVOICE OR ENTRY TO WHICH THIS DECLARATION RELATES ARE WHOLLY THE GROWTH, PRODUCT AND MANUFACTURE OF A SINGLE FOREIGN TERRITORY OR COUNTRY, OR INSULAR POSSESSION OF THE U.S. OR WERE ASSEMBLED IN THE SINGLE FOREIGN TERRITORY OR COUNTRY, OR INSULAR POSSESSION OF THE U.S. AND/OR SINGLE FOREIGN TERRITORY, OR COUNTRY, OR INSULAR POSSESSION OF THE U.S. AS IDENTIFIED BELLOW.


I DECLARE THAT FABRIC AND YARN USED TO MANUFACTURE THE TEXTILE GOODS DESCRIBED ON INVOICE 7091 ARE OF MEXICAN ORIGIN.

I DECLARE THAT THE INFORMATION SET FORTH IN THIS DECLARATION IS CORRECT AND TRUE TO THE BEST OF MY INFORMATION KNOWLEDGE AND BELIEVE

IDENTIFICATION BY:	AND QUALITY NO. WEAVING FABRIC	COUNTRY OF ORIGIN	DATE OF EXPORTACION
		MEXICO	30th JUL 00
NET WEIGHT:	456.70 KGS		
GROSS WEIGHT:	420.52 KGS		
COMPANY :	GRUPO INDUSTRIAL IMPERUM, S.A. DE C.V.		
ADDRESS:	ANTONIO M. RIVERA 8013 FRAC. LIND SAN NICOLAS TLALNEPANTLA EDO DE MEX.		
SIGNED:			
TITLE:	GERENTE DE EXPORTACIONES		
DATE :	30th JUL 00		


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO I

REF: PITEK-0		PEDIMENTO		PAGINA 1 DE 2						
PEDIMENTO: 47 9999 0000099 T.OPER:IND CVE PEDIM: A3 REGIMEN: IFE			CERTIFICACIONES							
DESTINO: TIPO CAMBIO: 9.36270 PESO BRUTO: 14450.000 ADUANA E: 470										
CLAVES DE MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES:		35383.40						
ENTRADA/SALIDA:	ARMAS:	SALIDA:	VALOR ADUANA:	379474						
		PRECIO PAGADO:		368708						
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR										
RFC: GH-91126-112 NOMBRE, DENOMINACION-O RAYON SOCIAL GRUPO INDUSTRIAL IMPERIAL S.A DE C.V.										
DIRECCION: ANTONIO M RIVERA No 113 FRAC. IND EN NICOLAS TLAINEPANTLA EDO DE MEX.										
IMPORTE DE LOS INCREMENTALES										
FLETE:		SEGUROS:		OTROS INCREMENT:						
10339		0		10747						
ACCES ELECTRONICO DE VALIDACION:			CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 430							
 Pedimento 8 0000099			AEROPUERTO INTERNAL. CD. DE MEXICO, D.F.							
			Pedimento 8 0000099							
FECHAS			TASAS A NIVEL PEDIMENTO							
ENTRADA	28/07/2000		CONTRIB	TIPO TASA	TASA					
SALIDA	12/08/2000		DTA	3	147.00000					
CUADRO DE LIQUIDACION										
CONCEPTO		FF	IMPORTE	CONCEPTO		FF	IMPORTE	TOTALES		
DTA	0		147	EFFECTIVO				147		
OTROS	3	53183		OTROS				53183		
				TOTAL				53332		
DATOS DEL PROVEEDOR O DESTINATARIO										
R.FISCAL		NOMBRE, DENOMINACION O RAYON SOCIAL				DOMICILIO:				
111184693		I&C INTERNATIONAL, LTD				RING ROAD WEST GARDEN 8 100 - 103, CITY, NY. C. P. 11830				
NO. FACTURA		FECHA	INCOTERM	MONEDA	VINC.	VAL.	MON.	EXT.	FACTOS MON. EXT.	VAL. DOLARES
100-281		27/07/2000	US	USD	NO				1,0000000	
DATOS DEL TRANSPORTISTA										
RFC: UPS123456789A		NOMBRE, DENOMINACION O RAYON SOCIAL				PAIS				
		UNITED PENNCL SERVICES (U.P.S)				MEX				
NO/ID. COIAS O MANIFIESTO		MLCU-360360-8		M						
NUMERO/TIPO DE CONTENEDOR		PREU-401252		19						
CLAVE/IDENTIFICADOR		PX		981413						
OBSERVACIONES										
SE DETALLA NUMERO DE BULTOS Y MERCANCIAS POR:										
4 BULTOS - 16 PZAS BOLLOS DE TELA										
RAZO DE NOVIA 100% POLIESTER										
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN					DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, PATENTE: 9939					
NOMBRE O RAZ. SOC. S: SISTEMAS DINAMICOS INTERNACIONALES										
RFC: SD1880501002A										
MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA										
NOMBRE: RAMIRO HERNANDEZ LOPEZ										
RFC: HELR730148X										
CURP: HELR750484CURP8101										
COPIA TRANSPORTISTA					FIRMA AUTOGRAFA					

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ANEXO J

		PÓLIZA DE DIARIO		FECHA	NO. PÓLIZA
				09/07/89	0001
NO. CUENTA	CONCEPTO	DEBE	HABER		
	CLIENTES EXTRANJEROS (L&E INTERNATIONAL LTD)	\$6,352.50			
	VENTAS DE EXPORTACION		\$6,352.50		
	REGISTRO DE LA VENTA DE EXPORTACION F 7001				
SUMAS IGUALES		\$	6,352.50	6,352.50	

ELABORO _____

AUTORIZO _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ANEXO K



FÓLIZA DE EGRESO

FECHA: 28/07/88
 NO. FOLIA: 0001

NO. CUENTA	CONCEPTO	DEBE	HABER
	GASTOS POR HONORARIOS (SISTEMAS DINAMICOS INTERNACIONALES)	3318 00	
	IVA ACREDITABLE (POR HONORARIOS)	547.70	
	OTROS IMPUESTOS (D.T.A.)	147 00	
	BANCOS SITAL CTA 0002		5480 00
	I.S.R POR ENTERAR (POR HONORARIOS)		31.8
	REGISTRO PAGO HONORARIOS EXPORTAC C/CH 7574		
	SUMAS IGUALES	512.70	512.70

ELABORO

AUTORIZO _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ANEXO L



PÓLIZA DE INGRESO

FECHA: **JANUARI** NO. PÓLIZA: **0001**

NO. CUENTA	CONCEPTO	DIBES	DIBES
	<p>BANCOS REPUBLIC CTA 125</p> <p>CLIENTES EXTRANJEROS (L&E INTERNATIONAL LTD)</p> <p>REGISTRO DEP F 7001 CH 250216</p>	<p>80,352.50</p>	<p>80,352.50</p>

DIBES IGUALES \$ 8,352.50 8,352.50

ELABORO _____

AUTORIZO _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

BIBLIOGRAFÍA

◆ **Benjamin Franklin, Enrique**
ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ANÁLISIS, DISEÑO Y ESTRUCTURA
Edit. McGraw Hill, México, 1998.

◆ **Bancomext**
REVISTA GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR
Edit. Banco Nacional de Comercio Exterior SNC., México, 1997.

◆ **Gómez Ceja, Guillermo**
PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA
Edit. McGraw Hill, México, 1994.

◆ **Hernández Sampieri, Roberto**
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
Edit. McGraw Hill, México, 1995.

◆ **Mercado H., Salvador**
COMERCIO INTERNACIONAL I
Edit. Limusa, México, 1999.

◆ **Mercado H., Salvador**
COMERCIO INTERNACIONAL II
Edit. Limusa, México, 1999.

◆ **Ortiz Wadgyrmar, Arturo**
INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Edit. Nuestro Tiempo S. A., México, 1997.

◆ **Ortiz Wadgyrmar, Arturo**
MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Edit. México Instituto de Investigación Económicas, UNAM, México, 1998.

◆ **Reyes Díaz Leal, Eduardo**
COMERCIO EXTERIOR PRINCIPIOS Y BASES
Edit. Universidad en Asuntos Internacionales, México, 2001.

◆ **Rodríguez Valencia, Joaquín**
COMO ELABORAR Y USAR LOS MANUALES ADMINISTRATIVOS
Edit. Ecasa, México, 1997.

◆ **Tamamez Ramón**
TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
Edit. XXI Siglo, México, 1997.

◆ **Tamamez Ramón**
ESTRUCTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL
Edit. Alianza Editorial, México, 1998.

◆ **Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo**
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO MARCO JURÍDICO Y OPERATIVO
Edit. McGraw Hill, México, 1999.

◆ **Zorrilla A. Zorrilla y Torres X. Miguel**
GUÍA PARA ELABORAR UNA TESIS
Edit. McGraw Hill, México, 1992.

◆ **ISEF**
COMPENDIO DE COMERCIO EXTERIOR
Edit. ISEF México, 2000.

◆ **ISEF**
FISCO AGENDA
Edit. ISEF México, 2000.

APUNTES Y REVISTAS

◆ Apuntes de M. A. Sandra Luz González López de la Materia: **ORGANIZACIONES**
Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, 2000

◆ Apuntes de M. A. Alejandro E. Lerma Kirchner, **Diplomado de Comercio Exterior.**
Universidad Nacional Autónoma de México

DIRECTORIO INTERNET

<http://www.economia.gob.mx>

<http://www.comercio.internacional.gob.mx>

<http://www.aduanet.org.mx>