

10621  
156

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**

"PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR  
ARTICULOS DE EXPORTACION (PITEX) Y LA IMPORTANCIA DE SU  
IMPLEMENTACION EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS  
PyME'S EN MEXICO"

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**LICENCIADA EN CONTADURIA**  
P R E S E N T A :  
**EVA IVONNE TELLO GONZALEZ**  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**  
P R E S E N T A :  
**RODRIGO ESTRADA MORENO**

ASESOR: L.E. RAUL GONZALEZ ESPINOZA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2003

A



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.

# **PAGINACION DISCONTINUA**



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
ESTADO DE QUERÉTARO  
QUERÉTARO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

U. N. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE

EXAMENES PROFESIONALES  
ATN: Q. Ma. Guadalupe Guzmán Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

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

Programa de importación temporal para producir artículos de exportación -  
(PITEX) y la importancia de su implementación en la actividad exportadora  
de las PyME'S en México.  
que presenta la pasante: Eva Ivonne Tello González  
con número de cuenta: 09859239-5 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 junio de 2003.

PRESIDENTE	<u>M.E. Joaquín Flores Paredes</u>	
VOCAL	<u>L.A. Regino Quiroz Solís</u>	
SECRETARIO	<u>L.E. Raúl González Espinoza</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>C.P. Fausto Fermín González Camberos</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Jaime Navarro Mejía</u>	

B



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

**ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS**

U. N. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

SECRETARÍA NACIONAL  
DE EDUCACIÓN  
MEXICO

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

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

Programa de importación temporal para producir artículos de exportación -  
(PIIFEX) y la importancia de su implementación en la actividad exportadora  
de las PYME'S en México

que presenta el pasante: Rodrigo Estrada Moreno

con número de cuenta: 09336177-8 para obtener el título de :

Licenciado en Administración

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 junio de 2002.

PRESIDENTE M.E. Joaquín Flores Paredes

VOCAL L.A. Regino Quiroz Solís

SECRETARIO L.E. Raúl González Espinoza

PRIMER SUPLENTE C.P. Fausto Fermín González Camberos

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Jaime Navarro Mejía

C

---

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS**

Por darme la fuerza necesaria para hacer frente a todos aquellos obstáculos que cruzaron por mi camino. Además gracias por escuchar mis oraciones y llenarme de las más grandes bendiciones que le han dado alegría a mi vida.

### **PADRES**

#### **Luis y Martha**

Por todos los esfuerzos que realizaron para que pudiera terminar mis estudios y por el cariño que me dieron.

### **HERMANOS**

Patricia, Luis, Elena y Miguel por todo el cariño, apoyo y confianza que me han brindado para poder alcanzar esta meta.

### **FAMILIA**

Agradezco a mi familia por todo el apoyo y cariño que me han dado sobrinas, sobrinos, cuñados y en especial a ti Vero porque siempre me has escuchado y dado un consejo para salir adelante.

### **FAMILIA ESTRADA**

Muchas gracias por permitirme ser parte de su familia y por el cariño con el que me recibieron en uno de los momentos más difíciles de mi vida. Siempre les estaré agradecida.

Ivonne



---

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS**

Por darme salud, fuerza y apoyo para poder llegar hasta este momento de mi vida y por brindarme una segunda oportunidad para vivir.

### **A MIS PADRES**

#### **María del Socorro y Eustacio**

Gracias al apoyo y esfuerzo que me han brindado, he llegado a realizar una de mis metas. La cual constituye la herencia más valiosa que pudiera recibir. Con todo mi respeto y admiración, los quiero mucho.

### **A MAMA JUANITA**

Porque gracias a sus regaños y consejos he llegado a ser un hombre de bien como ella siempre lo deseó. aunque en este momento ya no está conmigo, siempre la llevaré en mi corazón.

### **A MIS HERMANOS**

#### **Verónica Y Ricardo**

Por estar siempre conmigo apoyándome en los momentos alegres y tristes de mi vida y por ofrecerme a cada instante su amistad incondicional.

### **A MI FAMILIA**

A mis tíos, primos y sobrinos, por ser una familia tan unida y por tener la fortuna de formar parte de ella. Gracias.

**Rodrigo**



---

## RECONOCIMIENTOS

### **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

Queremos expresarle nuestra gratitud y cariño por permitirnos pertenecer a la "Máxima Casa de Estudios" y cobijarnos de la madurez y conocimientos necesarios para enfrentar nuestro futuro.

### **FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN**

Por ser la escuela donde adquirimos nuestra educación y formación profesional. Donde compartimos esfuerzos con amigos y profesores para alcanzar todos nuestros objetivos.

### **PROFESORES**

Por transmitirnos todos sus conocimientos y experiencias, tanto dentro como fuera del salón de clases.

### **HONORABLE JURADO**

Por prestar su tiempo y conocimientos a la revisión de este trabajo. Cada uno de ustedes son importantes para lograr esta meta.

M.E. Joaquín Flores Paredes

L.A. Regino Quiroz Solís

C.P. Fausto Fermin González Camberos

L.C. Jaime Navarro Mejía

### **ASESOR**

Por toda la ayuda, esfuerzo, tiempo y dedicación brindada a la elaboración de esta tesis. Muchas gracias por permitirnos realizar este proyecto con usted.

**Ivonne y Rodrigo**





---

## DEDICATORIAS

### A UNA PERSONA MUY ESPECIAL

A ti Rodrigo, por estar conmigo en todo momento brindándome tu amor, confianza y cariño. Este es un logro que me enorgullece compartir contigo.

### A MIS SOBRINAS

Porque este esfuerzo les sirva de guía en su formación. Tengan presente que todo en esta vida se puede lograr y siempre contarán conmigo, las quiero mucho.

### A MIS AMIGOS

Porque nuestra amistad nos ayudó a superarnos y a llegar a este momento que tanto deseábamos compartiendo siempre las experiencias buenas y malas. Gracias por todo Sara, Eli, Vanne, Tania, Augusto y Lilia, los quiero mucho.

Ivonne

G

---

## **DEDICATORIAS**

### **A IVONNE**

Desde que la conocí siempre ha sido mi apoyo, me ha dado fuerzas para salir adelante en mi vida, por eso y muchas cosas más gracias. Te quiero mucho.

### **A MI FAMILIA DE GUERRERO**

Tíos, primos y sobrinos, por quererme y enseñarme que la sencillez de un ser humano es lo más valioso que se puede tener. Gracias

### **A MIS AMIGOS**

Por estar conmigo en todos los momentos buenos y malos que vivimos durante la carrera. Gracias por todo Blanca, Claudia, Sugey, Tere, Roberto y Valentín.

**Rodrigo**

H

---

## ÍNDICE

HIPÓTESIS	I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	II
OBJETIVO	IV
JUSTIFICACIÓN	V
INTRODUCCIÓN	VII
<b>CAPÍTULO 1. EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL</b>	
1.1 Antecedentes del Comercio Internacional	1
1.2 Globalización Económica	8
1.3 Organismos Internacionales	9
1.4 Desarrollo de la Apertura Comercial de México	13
1.5 Tratados Comerciales de México	18
1.6 Regulaciones Arancelarias y no Arancelarias	24
1.7 Composición y Análisis de la Balanza de Pagos	30
1.8 Régimen Jurídico del Comercio Exterior	32
<b>CAPÍTULO 2. EL DESARROLLO DE LAS PyME'S EN MÉXICO A TRAVÉS DEL COMERCIO EXTERIOR</b>	
2.1 Antecedentes de las PyME'S en México	37
2.2 Características de las PyME'S	39
2.3 Contribución de las PyME'S al Desarrollo Industrial	43
2.4 Las PyME'S en el Ámbito del Comercio Exterior	44
2.5 Organismos de Apoyo	47
2.6 Programas de Fomento a la Exportación	51

---

### **CAPÍTULO 3. PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX)**

3.1	Antecedentes del PITEX	59
3.2	Marco Jurídico	59
3.3	Modalidades	60
3.4	Beneficiarios y Beneficios	60
3.5	Requisitos y Trámites	62
3.6	Vigencia y Plazos de Permanencia	66
3.7	Reportes de Operación	68
3.8	Control de Inventarios	69
3.9	Disposiciones TLCAN	70
3.10	Relación con otros Programas	73

### **CAPÍTULO 4. IMPLEMENTACIÓN DEL PITEX EN LA EMPRESA "ROVA" S.A. DE C.V.**

4.1	Aspectos Generales de la Empresa	76
4.1.1	Antecedentes	76
4.1.2	Entorno Socioeconómico	76
4.1.3	Estructura y Situación Administrativa	78
4.1.4	Producto y Mercado	83
4.1.5	Infraestructura y Capacidad Productiva	86
4.1.6	Situación Contable y Financiera	92
4.1.7	Integración del Sistema de Costos	98
4.1.8	Composición de las Importaciones y Exportaciones	99
4.2	Implementación del Programa PITEX	99
4.2.1	Planeación de las Actividades	100
4.2.2	Cambios y Adecuaciones a la Organización	101
	• Operaciones Administrativas	101
	• Capacitación de los Recursos Humanos	101
	• Contable y Financiero	102

5

- 
- Proceso Productivo 103
  - Control de los Inventarios y Costos 103

## **CAPÍTULO 5. EVALUACIÓN DE RESULTADOS**

5.1	Costo de Producción	105
5.2	Obligaciones Fiscales	107
5.3	Administrativos	107
5.4	Posición Financiera	108
<b>CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS</b>		<b>111</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>114</b>
<b>ANEXOS</b>		<b>116</b>

K

---

## **HIPÓTESIS**

- ↳ **El programa PITEX es una alternativa que permite a las PyME'S mexicanas obtener facilidades económicas, fiscales y administrativas para mejorar sus condiciones productivas y los resultados de su operación.**

---

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La liberación y globalización de los mercados que se está presentando en la economía mundial, ha provocado que México busque nuevas alternativas para lograr adaptarse a esta nueva dinámica, por lo cual la firma de TLC ha sido la estrategia más importante en la que se apoya la política comercial externa del gobierno mexicano para abrir y conquistar nuevos mercados. Así, en las últimas dos décadas la competencia en los mercados internos y externos se ha intensificado, obligando a las pequeñas y medianas empresas mexicanas (PyME'S) a realizar cambios administrativos, técnicos y productivos que le permitan mejorar e incrementar la producción y la productividad, y con ello competir exitosamente en los mercados internacionales.

Por otra parte el déficit comercial derivado del aumento continuo de las importaciones mexicanas ha sido una consecuencia de las precarias condiciones productivas de la PyME'S. Ante esta problemática, a partir de la década de los 90's el gobierno mexicano se ha dado a la tarea de aplicar una política comercial externa basada en la creación de diversos programas de promoción y fomento a la actividad exportadora (ALTEX, ECEX, PITEX, etc.) a través de los cuales se ofrecen recursos económicos, facilidades administrativas y fiscales, además de asesoría y capacitación con el fin de reducir el costo de la actividad importadora y exportadora de las empresas mexicanas.

En este sentido el esfuerzo y los recursos del gobierno se han centrado en las PyME'S, debido a que éstas contribuyen de manera determinante en la generación del Producto Interno Bruto (PIB) del 42% y el 64% de fuentes de empleo, por tal razón se consideran la columna vertebral del desarrollo industrial del país.

Así, de acuerdo con datos del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) en la actualidad existen 51,542 empresas PyME'S de las cuales sólo 5,431 que equivalen al 10.3% se encuentran inscritas al programa PITEX, lo cual hace plantearnos las siguientes preguntas: ¿PITEX sigue siendo una opción que responda a las expectativas de crecimiento de las empresas?; ¿Realmente se realiza la

---

difusión suficiente del programa? ó ¿Las PyME'S no tienen interés por desarrollar su actividad exportadora?.

Frente a las implicaciones de estas interrogantes la falta de apoyo y atención oportuna a estos requerimientos ocasionará que la globalización económica margine y afecte productiva y comercialmente a las PyME'S que enfrentan cada vez mayores obstáculos para producir mercancías que puedan competir con éxito no sólo en el mercado interno sino también en el externo, provocando con todo esto que existan mayores problemas económicos y sociales que impidan el crecimiento del país.



---

## **OBJETIVO**

Describir y analizar el programa PITEX promovido por el gobierno federal, con el fin de conocer el funcionamiento y los apoyos que canaliza a las PyME'S mexicanas interesadas en mejorar e incrementar su nivel productivo y competitivo en el mercado internacional.

## **OBJETIVOS PARTICULARES**

- ↳ Analizar el entorno del comercio exterior de México.
- ↳ Conocer la situación actual de las PyME'S y su contribución al comercio exterior de México.
- ↳ Describir los aspectos más generales del programa PITEX para la importación temporal de mercancías.
- ↳ Explicar el contexto de la empresa ROVA S.A. de C.V., así como los aspectos derivados por la implementación del programa PITEX.
- ↳ Analizar y evaluar los resultados derivados de la implementación del PITEX en la empresa textil ROVA S.A. de C.V.

---

## **J U S T I F I C A C I Ó N**

En los últimos diez años (1993 a 2003) la apertura comercial del país ha aumentado, sobre todo a partir de los diversos tratados de libre comercio negociados con algunos países y bloques comerciales, con esto se pretende despejar el camino a las exportaciones mexicanas y al mismo tiempo crear una zona comercial libre de restricciones arancelarias y no arancelarias que favorezcan a los productores. Frente a este panorama el gobierno mexicano ha establecido programas de apoyo, para beneficiar las operaciones de importación y exportación de las empresas mexicanas. A partir de lo anterior, se requiere que las empresas mexicanas aprovechen las facilidades de los programas así como las ventajas que brindan los tratados comerciales, en particular las PyME'S, que por ser uno de los sectores más importantes de la economía nacional, necesitan incrementar su participación en el mercado extranjero (sin descuidar el mercado interno) para no ser absorbidas por la competencia externa.

Por esta razón consideramos que los diversos apoyos del programa PITEX pueden beneficiar a las PyME'S interesadas en mejorar sus condiciones productivas y los resultados de su operación, con la aplicación de facilidades administrativas, económicas y fiscales, ya que las empresas que tienen implantado este programa se han consolidado como un importante motor del desarrollo industrial de México, toda vez que las exportaciones que realizan han crecido a tasas promedio anual del 45% de 1998 a 2002.

Por otra parte, creemos que es importante fomentar en los alumnos y académicos de la FESC las investigaciones en materia de comercio exterior, con el propósito de brindar a las empresas mexicanas estudios y proyectos que representen opciones para su desarrollo e incursión en el mercado internacional, y logrando con esto que la UNAM se vincule y contribuya al desarrollo de la actividad exportadora.

Finalmente consideramos que el profesionista de la Licenciatura en Contaduría y Administración de nuestra institución, debe aprovechar los conocimientos adquiridos en materia de Comercio Exterior y otras materias a fines (Economía, Mercadotecnia, Evaluación de las Inversiones, Finanzas y Costos) a fin de involucrarse en el campo

---

de la actividad exportadora, ya que actualmente en el mercado laboral se requiere que los profesionistas de dichas carreras tengan conocimientos básicos de comercio exterior, que le permitan desarrollar actividades relacionadas con la exportación, que con más frecuencia realizan las empresas mexicanas. Esto abre un amplio campo de oportunidades laborales para los profesionistas de las licenciaturas en Contaduría y Administración.

---

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años la dinámica económica internacional se ha desarrollado en busca de abrir con mayor facilidad la actividad importadora y exportadora entre los diferentes países. Sin embargo, este orden global implica buscar estrategias para competir en calidad, precio y volumen en el marco de la tendencia expansionista basada en la formación de bloques económicos.

En este contexto la apertura comercial mexicana debe basarse en el establecimiento de políticas económicas dirigidas a vincular a las PyME'S con los mercados extranjeros, a través de la firma de tratados de libre comercio, la creación de programas de apoyo a las empresas y el establecimiento de un sistema jurídico que responda a las expectativas de la actividad comercial, con la finalidad de permitir a los empresarios vender con mayor facilidad sus productos al exterior y brindarles el acceso a nuevos mercados.

Esto significa que las empresas mexicanas interesadas o bien dedicadas a exportar deben apoyarse en las alternativas que ofrece el gobierno para fomentar una mayor participación y presencia en el ámbito internacional y no dejar que la competencia absorba sus mercados.

Así el programa PITEX diseñado en la década de los 90's pretendía fomentar en las PyME'S el interés por mejorar su posición productiva y comercial, otorgando una serie de beneficios económicos, fiscales y administrativos que en la actualidad siguen obteniendo. Por lo anterior la presente investigación pretende explicar la forma y ámbitos de la implementación del programa PITEX a la empresa ROVA S.A. de C.V. Por esto el trabajo se integra de la siguiente manera.

En el primer capítulo explicaremos los antecedentes del comercio internacional, la importancia de la actual globalización económica, la participación de los organismos internacionales en el manejo y control de las operaciones comerciales entre los países; y el desarrollo de la apertura comercial y tratados de libre comercio que ha tenido México, además del papel de la balanza de pagos para comprender la situación de su economía; finalmente haremos una breve descripción del régimen jurídico del comercio exterior que rige a nuestro país.

---

En el segundo capítulo analizaremos la actuación de las PyME'S en el desarrollo industrial de México y la importancia de su participación en el comercio exterior a través de los organismos de apoyo y los programas de fomento a la exportación.

El tercer capítulo está dedicado al programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) en donde se describen de manera general los beneficios, requisitos, trámites y demás aspectos importantes para su implementación.

En el cuarto capítulo, explicamos la implementación del programa PITEX en la empresa ROVA S.A. de C.V., para lo cual consideramos necesario analizar algunos de los aspectos generales de la misma como son: su estructura, situación financiera, administrativa y productiva; asimismo se describirán los cambios y adecuaciones realizados a la empresa para la implementación y funcionamiento de dicho programa.

En el quinto capítulo evaluaremos los resultados económicos, fiscales y administrativos del PITEX en la empresa ROVA S.A. de C.V., para poder determinar si es una alternativa que permite apoyar el crecimiento de este tipo de empresa.

Por último destacamos algunas conclusiones y sugerencias que se desprenden de esta investigación.

# CAPÍTULO 1

## **CAPÍTULO 1. EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL**

La apertura comercial o libre comercio ha obligado a los países a relacionarse entre sí, con el fin de que los mercados nacionales puedan obtener rendimientos de sus excedentes de producción (exportación) y logren adquirir aquellos productos que por razones naturales o tecnológicas no pueden producir (importación). La realización de éste tipo de actividades demuestra que ningún país es autosuficiente y necesita adaptarse a una serie de disposiciones y acuerdos comerciales originados por la acción del comercio internacional, el cual se define como el conjunto de transacciones comerciales que realizan entre sí todos los países del mundo para satisfacer necesidades de comercio exterior.

El comercio exterior se considera como un factor de desarrollo económico, social y cultural. No obstante para alcanzar sus objetivos debe ser regido por un sistema jurídico transparente y principios sustentados en un mecanismo de solución de controversias, a fin de evitar distorsiones al llevar a cabo las actividades comerciales. A partir del siglo XVI las políticas de comercio exterior aplicadas en la mayoría de países han estado influidas por varias corrientes del pensamiento económico, es decir, que dependiendo de las ideas económicas dominantes estas se caracterizan por ser proteccionistas o librecambistas.

### **1.1 ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **Mercantilismo**

Durante el siglo XVI y XVII el sistema feudal entra en una fase de decadencia y desintegración, provocada por el régimen de servidumbre y lo precario de las comunicaciones y los transportes, que motivaron una economía donde el comercio era notoriamente escaso y se expandía solamente a los límites territoriales de los países, debido a las grandes trabas al comercio que entre ellos se imponían.

La evolución de la economía feudal a través del mercantilismo, de acuerdo con las ideas de E. Heckscher atravesó por tres etapas: la primera etapa donde se enfatizaba que la función de las mercaderías era dar ganancias al feudo, considerándose a cada ciudad sólo como centro comercial, se le denominó

indiferencia a las mercaderías. En la segunda, denominada hambre de mercaderías, se restringían las exportaciones y se liberalizaban las importaciones, al considerar las ciudades como centros de consumo. En la tercera, la ciudad se consideraba centro productor, se producía básicamente para exportar y subsidiariamente atender el consumo interno, esta etapa denominada miedo a las mercaderías.

El mercantilismo es una corriente del pensamiento económico que se desarrolla desde el siglo XVI y hasta mediados del siglo XVIII, en países europeos como: España, Gran Bretaña, Francia y Holanda. En dicha corriente se buscaba la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso, dando prioridad a los intereses de éste sobre los del individuo. Los mercantilistas planteaban que la forma más apropiada para llegar a ser rico y poderoso consistía en exportar más de lo que se importaba, es decir, alcanzar un superávit en la balanza comercial. Esta diferencia favorable se manifiesta en la acumulación de un flujo de metales preciosos, principalmente de oro y plata. Así, los mercantilistas sostenían que el gobierno debía estimular las exportaciones y restringir las importaciones, con el fin de incrementar la producción nacional y el empleo, todo ello a través de aranceles elevados y barreras no arancelarias. Basados en esta corriente, no todos los países podían tener simultáneamente un superávit y la cantidad de oro que tenían en existencia era fija en un momento determinado, por lo cual un país lograba beneficiarse únicamente a expensas de otros.

En el seno del mercantilismo surgieron dos corrientes: los metalistas, señalaron que la riqueza de un país se medía según la cantidad de metales preciosos que acumulara, para ello las exportaciones son un medio de obtener los metales, es decir, que la balanza comercial debía ser favorable de manera permanente. Por otro lado, los antimetalistas consideraban que tanto los metales preciosos, las fábricas, los medios de transporte y la infraestructura portuaria, constituían en su conjunto la riqueza económica de un país.

El pensamiento económico mercantilista se encontraba representado principalmente por Thomas Mun y Antonio Serra, quienes consideraban que la riqueza era producto de la actividad comercial: sus ideas dieron origen a las políticas proteccionistas en el comercio mundial, que buscaban proteger a la producción interna de un país de la



competencia exterior. A pesar de ser erróneos los conceptos de favorecer las exportaciones con el único propósito de acumular riqueza en lugar de aplicarlo al pago de las importaciones, esta corriente aportó conceptos de utilidad fundamental para el desarrollo del pensamiento de los clásicos y en general al estudio de la Teoría del Comercio Internacional.

### **Clásicos**

Los mercantilistas no lograban comprender la relación entre los precios de las mercaderías y el flujo del comercio, por lo cual sostenían que si los precios de un país eran bajos, estaría obligado a vender barato y comprar caro, perdiendo con ello metales preciosos y ganancias.

David Hume, a mediados del siglo XVIII estableció la Teoría Cuantitativa del Dinero en el ámbito internacional, la cual definía los principios de la teoría de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos. "Hume suponía que si a un país ingresaba mayor cantidad de metales preciosos que los requeridos para cubrir el pago de sus importaciones, sus precios internos aumentarían en comparación con el exterior, es decir, sus precios domésticos serán cada vez más elevados, por tanto el país exportará menos e importará más, debido a que los precios de los bienes extranjeros serán más bajos"<sup>1</sup> Como conclusión a esta idea, Hume establece que cada país sólo necesita una determinada cantidad de dinero, generada por la magnitud de su actividad económica, la cual procurará mantenerla aplicando el mecanismo de los precios, esto es, la nivelación de los precios internos y externos.

En las ideas económicas de esta corriente Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill son los principales exponentes de la economía clásica; en base a sus ideas explican las causas, efectos y beneficios del intercambio comercial. Para formular su modelo del comercio exterior parten de tres supuestos que contienen ideas que permiten tener una visión más clara del alcance de su pensamiento:

- El intercambio se realiza entre dos países y dos mercaderías
- No existe el costo del transporte.
- Competencia perfecta.

<sup>1</sup> Ledesma, Carlos Alberto. Principios de Comercio Internacional, Macchi, 3ª Ed., México, 1990, p. 32

- El factor de la producción (trabajo) es inmóvil a nivel internacional, pero posee una perfecta movilidad interna.
- No existen barreras proteccionistas al comercio internacional, y por tanto el intercambio se lleva a cabo en un mercado libre
- Los costos son constantes cualquiera que sea el volumen de producción.
- El trabajo es el único factor que genera valores económicos.
- Función de producción diferente entre los países.

Por su parte, Adam Smith y David Ricardo desarrollaron la teoría del valor trabajo entre los siglos XVIII y XIX, la cual fue la base de partida para determinar la existencia de leyes, teorías y modelos económicos. Su posición ante los aspectos del comercio internacional fue contraria a la de los mercantilistas, ya que sostienen y demuestran que el factor generador de la riqueza es el trabajo y no los metales preciosos, ya que éste último es solamente un medio para distribuir la riqueza, el personaje fundamental en el proceso económico debe ser el individuo y no el Estado, pues al tener éste la libertad de actuar en función de sus intereses individuales, beneficiaría a la sociedad.

Adam Smith respaldó su idea planteando la Teoría de las Ventajas Absolutas, en ella sostiene que cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera ventaja absoluta o pudiera producir de manera más eficiente; e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta o que produjera de manera menos eficiente. Esta especialización internacional en los factores de producción originaría un aumento en la producción mundial, el beneficio sería compartido entre los países que intervienen en el comercio. De esta forma, un país no necesariamente se beneficia a expensas de otro (como ocurría en el mercantilismo), puesto que todos podrían beneficiarse al mismo tiempo. En consecuencia, Adam Smith argumentó a favor del librecambio o librecomercio, al demostrar que el comercio internacional fundamentado en el principio de la división del trabajo, permite a los países involucrados incrementar su riqueza

En el siglo XIX David Ricardo, establece la Teoría de las Ventajas Comparativas o Costo Comparativo. "La clave de esta idea se encuentra en la palabra "comparativa" que significa, que todos los países tienen una "ventaja" en algunos bienes y una clara

"desventaja" en otros".<sup>2</sup> Es decir, probablemente un país sea en términos absolutos más eficiente que otro en la producción de todos los bienes, y por tanto éste último tiene una desventaja absoluta en la producción de los mismos; pero mientras existan diferencias en la eficiencia relativa al producir los distintos bienes, dicho país podrá beneficiarse más especializándose en la producción y exportación de aquél donde su ventaja relativa sea mayor, pues tiene en él una ventaja comparativa. Mientras, para el país que tiene desventaja, existirá un bien en el que su desventaja sea relativamente menor y tendrá que especializarse en éste, pues en él radicará su ventaja comparativa. Todo ello, provocará que los dos países continúen participando en el comercio internacional.

### **Neoclásicos**

La corriente se encuentra representada al alcanzar su punto culminante por Heckscher y Ohlin, entre los años de 1919 y 1933. Parten del modelo de David Ricardo de las ventajas comparativas y difieren de éste al mencionar que no solamente el factor trabajo es determinante del valor de las mercancías, sino que también el capital. Su pensamiento sostiene que el bien que utilice intensivamente aquel factor que sea relativamente abundante en la producción de un país, será sujeto de exportación. Este factor está representado por el capital o bien por el trabajo que posea un país, es decir, cuando un país cuente con capital abundante, exportará bienes que contengan en forma intensiva capital; por el contrario, otro país exportará bienes producidos con una participación más intensiva de trabajo.

A pesar de que estas corrientes buscaron establecer un librecomercio favorable para todos los países, no fue así, pues se originó un intercambio desigual, provocado por la dependencia externa y el subdesarrollo de un gran número de países.

### **Teorías Pura y Monetaria del Comercio Internacional**

Estas teorías fueron necesarias para realizar un análisis teórico y práctico del comercio internacional que diera fundamento a la política comercial. La primera se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional. La segunda teoría se ocupa de la aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, es decir, tiene un enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante la secuencia

---

<sup>2</sup> Moreno Castellanos, Jorge. Comercio Exterior sin Barreras. ISEF, 2ª Ed., México, 2002, p. 33.

circulante/ nivel de precios/ saldo comercial, y sus efectos sobre los precios, los ingresos y, en especial, sobre el tipo de cambio y el tipo de interés.

### **Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional**

La teoría establece que en el mercado los precios dependen del precio de los factores de producción y del precio de todas las mercancías, de tal manera que existe una doble interdependencia: por un lado, los precios de las mercancías y los factores productivos y, por el otro, las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda. Es decir, que en el sistema circular de mercado, las fuerzas están relacionadas entre sí, de tal manera que no hay una causalidad lineal entre los fenómenos, sino que éstos son interdependientes entre sí.

### **Teoría de la Localización**

Esta teoría considera que debido a la distribución del ingreso desigual de los recursos naturales limitados en el planeta, se generan condiciones diferentes para la producción de bienes de acuerdo a cada región y su dotación natural de los recursos. La explotación de estos recursos naturales escasos y estratégicamente localizados, de acuerdo con la teoría, condujo a la especialización productiva y comercial a nivel internacional.

### **Modelo de Geonegocios**

La teoría establece que las transacciones comerciales, cuando tienen por objeto una actividad rentable, tienden a expandirse y a sobrepasar las fronteras nacionales, explica las acciones comerciales de aquellas que han desarrollado su perspectiva geográfica desde un análisis global y que tienen acceso a los recursos necesarios para operar internacionalmente. El modelo presenta tres tipos de variables: las condicionales, las motivacionales y las de control. Las primeras, determinan si existen o no posibilidades para realizar negocios internacionales. Las segundas, indican si la empresa considera que tiene o no algo que ganar ofreciendo su producto o servicio a nivel internacional y en qué medida tienen motivación para ello. Las últimas, las de control, indican las acciones restrictivas o potenciadoras por parte de los países matriz y anfitrión.

### **Teoría del Ciclo de Vida del Producto**

En 1966, Raymond Vernon realizó un diferente enfoque teórico y desarrolló la que ahora es denominada teoría del ciclo de vida del producto. Según esta teoría, el comercio exterior y las inversiones directas están relacionadas con las etapas del ciclo de vida del producto, que están conformadas por: la etapa del nuevo producto, la etapa madura del producto y la etapa de estandarización del producto. La contribución más importante de esta teoría fue que logró explicar la inversión internacional y además reconoció la movilidad del capital. No obstante, la teoría del ciclo de vida del producto ha servido para romper una enorme brecha entre las teorías del viejo y los retos intelectuales del nuevo y más global mercado competitivo en el cual la tecnología, el capital, la información y las empresas mismas son móviles.

### **Teoría de la Internacionalización**

La teoría explica el alto grado de participación de empresas de alta tecnología en negocios internacionales y por qué estas empresas prefieren las inversiones directas a las licencias. También indica por qué las transacciones intraempresariales (entre matriz y sus afiliados) son más comunes que entre negocios que carecen o no tienen estos lazos o relaciones. Una de las limitaciones que presenta esta teoría es que no le presta mucha atención a las políticas nacionales de control, ni a los efectos de sus externalidades que pueden afectar a los costos y a los beneficios de la internacionalización.

### **Teoría de la Ventaja Competitiva**

Esta teoría busca examinar la competitividad de las industrias sobre una base global en lugar de considerar factores específicos de los países para determinar su competitividad. La teoría es desarrollada por Michael Porter en su trilogía: Estrategia competitiva (1980), La ventaja competitiva (1985) y La ventaja competitiva de naciones (1990), señala que el factor principal del éxito de la empresa, tanto a nivel nacional como internacional, reside en su posicionamiento estratégico, el cual es una función del sector industrial donde opera y de la competitividad del país en cuestión.

## 1.2 GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

La globalización se define como un proceso amplio de reinserción e internacionalización de las economías nacionales y empresas en la economía a escala planetaria, por ende, es un fenómeno íntimamente relacionado con el desarrollo capitalista, con fines expansivos, encontrando en la experiencia colonial e imperial, una de sus más claras expresiones históricas. Con la caída de las economías socialistas del Este de Europa (Unión Soviética) y la conversión de China a una economía de mercado, el capitalismo se convierte en el único sistema dominante a nivel mundial; ante éste hecho el auge de la globalización se manifiesta en la economía ni más ni menos que con la extensión del capitalismo a escala global, el cual tiene como objeto la creación de un espacio mundial de intercambio económico, productivo, financiero, político, ideológico y cultural. También tiene que ver con la revolución tecnológica en: telecomunicaciones, informática, robótica, ingeniería genética y biotecnología para la expansión de las empresas capitalistas e intensificación del poder económico.

La globalización se refleja en tres ámbitos.

- 1 El económico, que se enfoca directamente a la producción de bienes y servicios, los que anteriormente eran producidos particularmente por cada nación con el fin de satisfacer sus propias necesidades, ahora con la globalización, son producidos por empresas que se localizan en distintas naciones para abastecer los mercados internacionales.
2. La modificación de la estructura financiera, el sistema de créditos para financiar la producción y comercialización de bienes y servicios se ha aumentado debido a la globalización, permitiendo que las fronteras nacionales se conformen en mercados globales
3. El entorno social, se han dejado atrás viejas creencias del pasado, y se ha adoptado una nueva cultura de cambio e innovación, permitiendo a cada individuo tener nuevas percepciones, ideas, gustos y creencias.

Por tanto, la globalización ha revolucionado la era tecnológica de los últimos tiempos, recuperando la confianza de inversionistas, logrando una creciente movilidad del capital, traspasando fronteras hacia los países más distantes del mundo,

transformando el ámbito económico, la forma de gobierno y las costumbres de millones de individuos. Las grandes entidades económicas se han visto favorecidas al aprovechar los beneficios de otros países como mano de obra barata, materiales y bajos niveles impositivos. Las empresas iniciadoras de la globalización fueron multinacionales norteamericanas que rápidamente tuvieron que competir contra empresas alemanas, coreanas, japonesas, francesas y muchas otras, que han aprovechado sus ventajas tecnológicas y de capital para tener acceso a los mercados mundiales originando grandes redes de distribución.

Es necesario que se consideren las ventajas y las desventajas de la globalización, tomando en cuenta por un lado, los grandes beneficios para los inversionistas y los países en los que se ha invertido, los cuales tienen a su alcance una mayor oferta de productos y servicios de la más alta calidad a bajos costos; por otro lado, la globalización ha generado grandes retos al competir con grandes entidades, obligando a los mercados nacionales a cumplir con las mismas condiciones.

En particular para las empresas mexicanas la globalización es un fenómeno cotidiano, donde el cambio en nuestra cultura ha tenido que evolucionar en una forma por demás acelerada. "Algunos aspectos a los cuales las empresas en México, nacionales y extranjeras, se han enfrentado son: la calidad total, el justo a tiempo, la reingeniería, los sistemas de información, el ISO, la OMC, los TLC, etcétera, todos ellos son aspectos que reflejan los múltiples impactos y condiciones para competir en el mercado global".<sup>3</sup>

Con base en estos aspectos los productores mexicanos de bienes y servicios están obligados a innovar y desarrollar cada vez más y mejores productos para atender las demandas del mercado interno y externo que en términos de calidad, servicio, tiempo de respuesta, flexibilidad y costos son más exigentes, por la presión de la competencia.

### **1.3 ORGANISMOS INTERNACIONALES**

El papel de las grandes instituciones económicas internacionales es fundamental para la configuración del nuevo orden mundial. Entre estas instituciones económicas

---

<sup>3</sup> Ulibarri de la Rosa, Carlos. Contaduría Pública, No. 306, Abril 1998, Año 26, p. 50

podemos mencionar al Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y por último la Organización Mundial de Comercio (OMC); quienes se han convertido en las autoridades promotoras y reguladoras de las negociaciones comerciales y financieras mundiales, al observarse que los mercados no operan en el vacío, ya que necesitan reglas para liberalizar el comercio y las finanzas, privatizar los sectores públicos y favorecer los procesos de transnacionalización del capital.

Antes de concluir la Segunda Guerra Mundial, los países aliados se reunieron para estructurar un nuevo orden comercial y financiero internacional. Así, en 1944, como resultado de los acuerdos de Bretton Woods en el Estado de New Hampshire en los Estados Unidos, surgen los llamados "organismos gemelos", representados por el FMI y el BIRF, éste último conocido como BM.

#### **Fondo Monetario Internacional (FMI)**

Es un proyecto impulsado por Estados Unidos, con el nombre de Plan White, que crea al FMI el 25 de junio de 1946. Este organismo es considerado una de las instituciones financieras de mayor importancia, que participa activamente en la regulación del comercio internacional. Tiene la facultad de establecer normas aplicables al sistema financiero mundial, brindar asistencia financiera a los países miembros con dificultades en la balanza de pagos y actuar como órgano consultivo de los gobiernos

Los fines originales de acuerdo al Artículo I acerca de su convenio constitutivo son:

- Promover la cooperación monetaria internacional a través de una institución permanente que sirva de consulta y colaboración en los conflictos monetarios internacionales.
- Facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio mundial, contribuyendo de ésta forma al fomento y mantenimiento de altos niveles de ocupación (empleo) e ingresos reales (salario) Además del aprovechamiento de los recursos productivos de todos los países miembros.
- Establecer un sistema multilateral de pagos para las transacciones entre los países miembros, así como la eliminación de las restricciones cambiarias que dificulten la expansión del comercio internacional



- A los países miembros infundirles confianza, al proporcionarles recursos financieros para corregir los desequilibrios en la balanza de pagos.
- Reducir la duración y aminorar el grado de desequilibrio en la balanza de pagos de los países miembros.

Constituye un fondo permanente para el estudio de los problemas cambiarios y de pagos en el que se incita a los países miembros a prevenir el uso de prácticas restrictivas y a sustentar un ordenado sistema cambiario. Los países miembros se comprometen a establecer y conservar la paridad de su moneda, consultando al Fondo cualquier modificación.

El FMI actúa como una institución financiera a favor de los países miembros; otorga créditos a aquellos países que prueban la urgencia y necesidad del crédito solicitado, mientras éste cuente con los recursos y el país sea moralmente solvente.

#### **Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)**

Surge en 1944 como resultado de los acuerdos de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas "Acuerdo de Bretton Woods", que dio origen a un nuevo sistema monetario basado principalmente en la preponderancia del dólar como moneda de reserva; su operación con sede en Washington comienza en 1946. Sus fines primarios son el suministro de recursos (préstamo) para los proyectos de reconstrucción y desarrollo por medio de sus propias reservas de capital y de capitales privados a efecto de financiar con ellos las exigencias de la moneda extranjera para proyectos específicos.

"Los préstamos otorgados a los gobiernos miembros, o a entidades públicas o privadas con aval del gobierno, tienen un plazo hasta de 35 años, de acuerdo con su naturaleza económica. Conforman con sus afiliados, la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y la Corporación Financiera Internacional (CFI), lo que se conoce como Grupo del Banco Mundial".<sup>4</sup>

#### **Organización Mundial de Comercio (OMC)**

El acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), firmado en la Habana Cuba el 30 de Octubre de 1947, con la finalidad de reducir tarifas aduaneras y orientar las políticas comerciales aduaneras a nivel mundial. Durante la vigencia del

<sup>4</sup> Ibidem, p. 119

GATT se aprobaron numerosos acuerdos y códigos de política comercial internacional para encarar el "dumping", que es la práctica desleal al vender mercancías a precios menores al de origen, en el mercado externo; todo esto favoreció significativamente al comercio realizado entre las naciones participantes.

A las reuniones de trabajo del GATT se les dió el nombre de rondas; así en 1994 con motivo de la Ronda en Marrakech (Marruecos) se acordó la creación de un organismo internacional comercial que absorbiera todas las actividades comerciales, con el fin de establecer una verdadera estructura comercial mundial. Por tanto, se crea la Organización Mundial de Comercio (diciembre de 1994) como la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, y que remplaza al viejo organismo del GATT.

Los objetivos de esta nueva institución son:

- Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales.
- 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 a escala mundial.
- Incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá incrementar el empleo y el ingreso.
- Reducir los aranceles, barreras arancelarias y eliminar el trato discriminatorio del comercio mundial.
- Asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.
- Mejorar el bienestar de la población de los países miembros.
- Ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

La OMC cuenta con una personalidad jurídica y cada una de las naciones miembros le otorga la capacidad jurídica para el ejercicio de sus funciones. Esta organización

constituye el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones entre los países miembros.

#### 1.4 DESARROLLO DE LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO

Con la Colonia surge el comercio exterior de México, durante los siglos XVI y XVII. La conquista española se realizó a través de los métodos más bárbaros de sometimiento a los indígenas (esclavitud) y el saqueo de los recursos naturales del país, principalmente metales preciosos. Nuestro país contribuyó al proceso de "acumulación originaria del capital en Europa" mediante la aplicación de las ideas económicas mercantilistas que existían en ese momento. "La creación de grandes fortunas como manifestación de la etapa de la "acumulación del capital" en México, se manifestó también a través del comercio de la metrópoli con la colonia. Tal cosa se sustentó por medio del comercio monopolizado por la corona española, operado y administrado con tal control férreo por la *Compañía de Indias*; esto como una *nítida manifestación mercantilista*, enfocado a mantener a toda costa una balanza comercial favorable, recurriendo a prácticas proteccionistas, e impidiendo toda posibilidad de desarrollo económico y social de la colonia, a fin de allegarse los mayores volúmenes de oro y plata".<sup>5</sup>

Con esta situación el comercio exterior del país era tan cerrado que no sólo se prohibió la comercialización directa con otros países, sino también con las propias colonias de América, demostrándose con esto la manifestación de las ideas mercantilistas en la Nueva España.

En 1821 con la independencia política de México desapareció el monopolio comercial e ingresó la corriente librecambista al país proveniente de las ideas económicas Clásicas de la época. A raíz del cambio, se inician relaciones comerciales con Francia, Estados Unidos e Inglaterra, éste último nuestro principal proveedor de manufacturas, maquinaria, armamento, telas y papel; se habilitaron para el comercio exterior otros puertos, dejando de ser Veracruz el único puerto facultado para realizar esta función. Hasta 1867 la constitución del nuevo Estado-Nación se caracterizó por golpes de Estado, revueltas internas, disputas entre los principales caudillos por

<sup>5</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México. Nuestro Tiempo, 4ª Ed., México, 1993, p. 19

obtener el poder e intervenciones de Estados Unidos y Francia, que impidieron el desarrollo nacional.

No fue sino hasta la época porfirista, que se logra poner en práctica el liberalismo económico (coincidiendo con la expansión capitalista a nivel mundial y el crecimiento de la economía norteamericana). Es en esta época donde se consolida la dependencia externa por medio de la inversión extranjera y el intercambio comercial. El crecimiento de la economía se fundamentó en la exportación de productos mineros y agropecuarios, posteriormente complementado con la comercialización del petróleo, por el contrario, se importaban maquinaria, equipo y artículos manufacturados. Así, la etapa más exitosa de la aplicación de una política de libre comercio en nuestro país, es a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, se pudo llevar a cabo gracias a una estabilidad política sin democracia, que traería como consecuencia un crecimiento económico sin distribución equitativa de la riqueza generada; en estas condiciones se inserta la economía de México en el contexto internacional, es decir, en condiciones de subordinación y dependencia económica, sin lograr la transformación estructural del país para salir del atraso.

Durante el desarrollo de la Revolución Mexicana de 1910 a 1920; el comercio exterior no se vió interrumpido, sino por el contrario, existió un crecimiento en las exportaciones de petróleo estimulado por la Primera Guerra Mundial. Al finalizar la lucha revolucionaria en 1920, se reconstruye la estabilidad política del país, crecen notablemente las importaciones, en tanto que el valor de las exportaciones casi se mantienen estables. Se observa otra baja en la economía con la crisis de 1929 contrayéndose tanto las importaciones como las exportaciones, volviendo a crecer hasta 1934.

El proteccionismo del comercio exterior mexicano (sustentado en la corriente mercantilista) se manifiesta entre los años de 1940 a 1982 como una medida para salir de la crisis de 1929 y como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. Durante el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946), se inicia el largo periodo de sustitución de importaciones complementada con medidas proteccionistas, caracterizadas por aranceles elevados, cuotas y permisos previos, que tienen como finalidad establecer controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones;

además para el sector industrial se crean programas gubernamentales de fomento cuyo fin era la donación de terrenos, el otorgamiento de preferencias y exenciones fiscales temporales. Gracias al crecimiento sostenido de la producción agropecuaria se generaron excedentes exportables con los cuales se adquirieron divisas para el financiamiento del desarrollo industrial.

El avance del proceso de sustitución de importaciones atravesó por tres etapas que son:

1. Sustitución de importaciones de productos de consumo. Concentrada en el desarrollo de la industria ligera productora de bienes textiles, alimenticios y otros de consumo final.
2. Sustitución de importaciones de bienes intermedios. Enfocada al proceso de ensamble de partes, materias primas y artículos semimanufacturados necesarios para la producción de un bien de consumo final.
3. Sustitución de importación de bienes de capital. Caracterizada por la fabricación de maquinaria, equipo e implementos de alta precisión, es decir, producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria.

Las dos primeras etapas tuvieron un éxito relativo, no así la tercera que tratando de iniciar con la intervención directa de Nacional Financiera fue frenada por el grado de sofisticación tecnológica requerida, la escasez de mercado y las cuantiosas inversiones.

En la década de los sesentas se empieza a manifestar la decadencia del proteccionismo comercial, debido a la reducción del crecimiento económico, la necesidad de una más equitativa distribución del ingreso, la devaluación del peso frente al dólar y un déficit creciente en la balanza comercial que se financia con deuda externa. Todos estos factores complicaron los problemas económicos del país.

En el sexenio de López Portillo la política comercial proteccionista se favoreció por la existencia de yacimientos de petróleo en Campeche, el aumento de los precios en el hidrocarburo y las tasas de interés bajas, favorecida por el exceso de liquidez internacional; mientras que en la economía se realizaron grandes inversiones en complejos químicos y se otorgaron subsidios a las empresas paraestatales, al campo

y al consumo en las ciudades. Pero estos beneficios más tarde disminuyeron con la ligera baja de los precios del petróleo, el incremento en las tasas de interés internacionales y el vencimiento de plazos en los préstamos a corto plazo, que originaron la segunda macro devaluación, estancamiento y crisis en nuestro país.

La situación del país empeoró al entrar en vigor la Ley de Acuerdos Comerciales de Estados Unidos en 1979, que obligaba a eliminar los subsidios a la exportación de los países que mantienen comercio con él, además de que solamente se resolverán controversias en el seno del GATT. López Portillo propuso al Senado de la República el ingreso del país a éste organismo pero no fue aceptado. De nuevo Estados Unidos con el Presidente Ronald Reagan como medida para detener el crecimiento del déficit comercial de su país con el resto del mundo, establece en 1984 la nueva Ley de Comercio y Aranceles, presionando con dejar fuera del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a los países que no liberalizaron su comercio.

En 1983 el gobierno de Miguel de la Madrid, basándose en los compromisos contraídos con el FMI realiza una revisión de los sistemas de protección industrial que sólo propiciaba industrias ineficientes y la creación de un mercado cautivo en donde los consumidores eran obligados a comprar productos de baja calidad y altos precios. Después de esta revisión se inicia el proceso de apertura comercial denominada racionalización de la protección, como una estrategia contra la inflación para reestructurar la planta productiva y fomentar las exportaciones no petroleras.<sup>6</sup> Se eliminaron los sistemas de permisos previos, sustituyéndolos por aranceles como muestra de la tendencia a abrir fronteras del país a las mercancías del exterior, obligando a la industria local a competir con ellas. Con estas medidas se origina un proceso de eliminación de las pequeñas y medianas empresas que no soportaron la agresiva competencia externa y la subsistencia en el mercado de las grandes corporaciones transnacionales, las industrias y comercios nacionales que por situación monopolica están en condiciones de soportar tan desleal competencia interna y externa.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Flores Paredes, Joaquín, *El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global*, UNAM FESC, México, 2001, p. 73.  
<sup>7</sup> *Ibidem*, p. 160.

La economía vuelve a caer en crisis por el incremento del desempleo y el freno al aumento de los salarios; debido a que la política de apertura al exterior no fue instrumentada para satisfacer los intereses de México y combatir la crisis económica, sino principalmente obedeció a presiones externas de Estados Unidos.

En 1986 México firma el protocolo de adhesión al GATT que plantea esencialmente que México es un país en desarrollo, por lo que teóricamente recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones y acuerdos comerciales. Se consideran como sectores estratégicos los energéticos y la agricultura; contradictoriamente se protegen algunas ramas industriales dominadas por las transnacionales como la industria automotriz y farmacéutica.

Para 1987 la economía no crecía, muchas empresas ya habían quebrado; aumentaba el desempleo, la inflación y las tasas de interés; todo ello originado por los errores en la estrategia gubernamental. En el periodo de 1988 a 1993 la política comercial estuvo enfocada a ratificar la implementación de la apertura comercial para posicionar al país en los mercados internacionales, pero ahora a través de un proceso de integración comercial y financiera por medio de la negociación de un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá al que se le llamó Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); constituido como el proyecto principal de la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari. También se firman otros tratados con países como Chile, Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela.

Como consecuencia de la apertura comercial basada en la no reciprocidad con el resto del mundo, el crecimiento de las importaciones fue desmedido provocando estragos en el déficit comercial y la cuenta corriente de la balanza de pagos en 1994 (18,464 y 29,419 millones de dólares respectivamente). Se negoció la deuda externa con acreedores. Varios productos de países asiáticos ingresaron en grandes volúmenes por el precio artificialmente bajo, afectando a productores nacionales por ser una práctica desleal o dumping.

Al presidente Ernesto Zedillo le correspondió resolver las crisis salinista; en 1995 se tuvo que conseguir financiamiento del gobierno de Estados Unidos y del FMI, quedando como aval la facturación de las exportaciones de petróleo. Se continuó con las mismas políticas económicas del gobierno anterior como condición para el

financiamiento, por lo cual se firmaron nuevos Tratados Comerciales con Nicaragua, la Unión Europea, Israel. Se negociaron nuevos tratados con los países del Triángulo del Norte; Guatemala, Honduras y el Salvador, así como con lo que quedaba de la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein) aunque se firmaron y entraron en vigor en el 2001, finalmente se iniciaron contactos con el MERCOSUR y Singapur. Las relaciones comerciales con los países asiáticos y Estados Unidos fueron desleales, ya que existía la evidencia de dumping y prácticas proteccionistas encubiertas por este último, ante lo cual el gobierno zedillista no tuvo una reacción importante.

México se colocó como principal exportador en América Latina en 1999 y 2000, pero los principales exportadores eran empresas maquiladoras, las transnacionales automotrices y algunas empresas mexicanas como CEMEX, BIMBO y GRUPO MODELO. Las pequeñas y medianas empresas no desarrollaban su potencial exportador por falta de apoyo financiero y técnico acorde a sus necesidades.

El en siglo XXI la corriente dominante a nivel internacional es el liberalismo comercial, ante lo cual México debe crear programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas para que con financiamiento y asistencia técnica logren ser competitivas y se incorporen directa o indirectamente a la actividad exportadora. El nuevo Gobierno Federal encabezado por el Presidente Vicente Fox Quezada, continua la misma política neoliberal basada en el libre comercio, está estableciendo medidas de apoyo a estas empresas a través de Nacional Financiera, Bancomext y la Secretaría de Economía, que se espera sean tomadas en cuenta por los empresarios mexicanos, aunque hasta ahora han demostrado ser insuficientes e ineficientes.

## **1.5 TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO**

A partir de la apertura comercial y de la globalización de los mercados, iniciada en la década de los 80's, los países tienen la necesidad de relacionarse unos con otros, puesto que no hay economías autosuficientes, por tal razón cobra fuerza la estrategia de formar bloques económicos, regiones comerciales y suscribirse a tratados de libre comercio.



México no puede permanecer ajeno a esta tendencia mundial, por eso el gobierno ha tomado decisiones muy importantes en la política económica, a fin de entablar negociaciones comerciales con aquellos países que, por su cercanía, son mercados naturales para los productos mexicanos. Así, se han suscrito varios acuerdos y tratados comerciales, entendidos éstos como un "conjunto de reglas y lineamientos generales sobre el comercio entre los países firmantes para poder vender y comprar productos y servicios"<sup>8</sup>, que a continuación mencionaremos:

#### **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**

Formado por Estados Unidos, México y Canadá, se firmó el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1° de enero de 1994. El objetivo fundamental del tratado es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre los tres países con los siguientes puntos:

- Eliminar barreras al comercio,
- Promover las condiciones para una competencia justa,
- Incrementar las oportunidades de inversión,
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual,
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias, y
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

"Con la firma del TLCAN se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que se envían a Canadá y Estados Unidos. Así, a partir del 1° de enero de 1994 quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, en 1998 se eliminó otro 12.5% adicional y 6.3% más se eliminará a partir del año 2003. De esta manera, a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones negociadas de México a ese mercado estarán exentas de arancel".<sup>9</sup>

Los tres países confirmaron su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de

<sup>8</sup> Schettino, Macario, *El tratado de Libre Comercio*, Edit. Iberoamericana, México, 1994, p. 95.

<sup>9</sup> Bancomext, *Guía Básica del Exportador*, Bancomext, 9ª Ed., México, 2002, p. 102.

inversión. El tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar el medio ambiente. Se reitera el compromiso de promover el desarrollo sostenible, proteger, ampliar y hacer cada día más efectivo los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

### **Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México (TLCUEM)**

El tratado entró en vigor el 1° de julio del 2000, los países que lo conforman son: México, España, Francia, Portugal, Italia, Alemania, Gran Bretaña, Irlanda, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Suecia, Dinamarca, Finlandia y Grecia.

Los principales beneficios para México al firmar este tratado son:

- Garantizar el acceso preferencial y seguro de nuestros productos al mercado más grande del mundo.
- Diversificar las relaciones económicas tanto por el destino de nuestras exportaciones como para las fuentes de insumo de las empresas.
- Generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas, para promover la transferencia de tecnología.
- Fortalecer nuestra presencia en el exterior y nuestra posición como centro estratégico de negocios, al ser la única economía del mundo con acceso preferencial a Europa, Estados Unidos, Canadá y a casi todos los países latinoamericanos.

Con la firma de este tratado comercial los empresarios mexicanos tendrán la posibilidad de exportar sus productos a los destinos europeos en condiciones preferenciales, obteniéndose ventajas arancelarias de los países miembros, de esta manera se abren nuevos mercados para México.

Reconocido como un tratado a favor de México; la mayoría de las exportaciones mexicanas estarán desgravadas en el 2003, los productos industriales mexicanos a partir de este año podrán ingresar al mercado comunitario libres de arancel, mientras que las exportaciones europeas en el 2008.

**Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3)**

El G-3 o Tratado del Grupo de los Tres (México, Venezuela y Colombia) como se le conoce, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1° de enero de 1995, incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de las mercancías originarias de los países firmantes. En el caso especial de Venezuela, se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.

“Para el año 2005 Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles al 75 y 73% de los productos mexicanos a esos mercados, respectivamente. En el año 2010 se añadirá 22 y 26%. De esta manera, sólo 3 y 1% de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial”.<sup>10</sup>

**Tratado de Libre Comercio México-Bolivia**

El Tratado entró en vigor el 1° de enero de 1995, quedando el 97% de los productos mexicanos libres de arancel en forma inmediata. El plazo máximo de desgravación es de 15 años, quedando libre de arancel el 1° de enero de 2009, los productos que se encuentran en este plazo son el maíz y el frijol. Por otra parte, quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino y porcino, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

**Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica**

Entró en vigor el 1° de enero de 1995 y se liberó de aranceles el 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravó en cinco años y el último 10% se desgravará en diez años, de manera que el año 2004 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

**Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua**

El Tratado entró en vigor el 1° de julio de 1998 y la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles a partir de julio de 2012.

**Tratado de Libre Comercio México-Chile**

México y Chile celebraron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE#17), el cual se firmó el 22 de septiembre de 1991 y entró en vigor el 1° de enero de 1992. El objetivo principal fue intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes a las importaciones originarias de las partes. El

<sup>10</sup> *Ibidem*, p. 107.

programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común de 10% ad valorem, del 1° de enero de 1992 al 1° de enero de 1996, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países. Dada la dinámica comercial entre México y Chile, el ACE#17 se consolidó como un Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigor el 1° de agosto de 1999, publicándose en el Diario Oficial de la Federación el 28 de julio del mismo año. Al cambiar de un Acuerdo a un Tratado la eliminación arancelaria de las mercancías se mantiene intacto, sin embargo, para efectos del Tratado el exportador tendrá que cumplir con las reglas de origen específicas, así como el certificado de origen, además se incluyó la negociación de inversión, servicios y asuntos relacionados.

#### **Tratado de Libre Comercio México-Israel**

Continuando por ampliar los lazos comerciales con otros continentes, entra en vigor el 1° de julio de 2000 el Tratado de Libre Comercio entre México-Israel (TLCIM), que abarca la negociación del 99% de los productos comerciados por ambas naciones, obteniéndose reducciones de aranceles agrícolas e industriales. Se prevé la total eliminación de aranceles en el año 2005.

#### **Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte Centroamericano**

Como un paso hacia la integración latinoamericana se negoció el Tratado México-Triángulo del Norte, formado por Guatemala, Honduras y El Salvador, este tratado se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 14 de marzo de 2001, entrando en vigor un día después de su publicación.

De acuerdo a lo negociado, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas como en plazos de desgravación arancelaria. Más de la mitad de las exportaciones de México a los países miembros quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado, mientras que el resto se desgravará en plazos anuales hasta quedar libres de arancel en 12 años, por ejemplo: en los productos industriales alrededor del 57% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel inmediato, el 15% en un plazo de 3 a 5 años y el resto a diferentes plazos. En materia agropecuaria el 30% de las exportaciones quedarán libres de arancel a la entrada del tratado de libre comercio; más del 12% a mediano plazo y 41% a largo plazo

### **Tratado de Libre Comercio México-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)**

El tratado entró en vigor el 1° de julio de 2001, con este tratado, el exportador mexicano tiene un acceso a un mercado formado por Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein, con el ingreso per cápita más alto del mundo. Con este tratado se consolida el acceso preferencial a prácticamente toda Europa Occidental. Las negociaciones del TLCAELC se realizaron tomando como modelo el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea y guarda mucha similitud con éste.

Una de las características del tratado, es que se negociaron dos listas de desgravación, la primera abarca los productos industriales y los productos marinos, en este caso los aranceles a los productos antes mencionados originarios de México se elimina a partir de la entrada en vigor del Tratado. Mientras que en los productos agrícolas, México y cada Estado de la AELC, en lo individual concluyeron acuerdos bilaterales.

### **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**

Con motivo del fracaso de la ALAC como primer intento, se creó en 1980 la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) a través del Tratado de Montevideo, entre sus objetivos se encuentran: establecer a largo plazo en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano a través del uso de tres instrumentos:

- Preferencias arancelarias de alcance regional,
- Acuerdos comerciales de alcance parcial, y
- Acuerdos de complementación económica.

México, al igual que los otros países miembros de ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) tienen acceso arancelario preferencial entre ellos.

En el marco de la ALADI y de manera similar al firmado con Chile, en el año 2002 se firmó un Acuerdo de Complementación Económica con Brasil y se iniciaron negociaciones para concretar otro con Uruguay, como una estrategia para poder avanzar en la negociación hacia un TLC con el MERCOSUR. Existen negociaciones en curso para firmar TLC'S con Perú, Japón y Singapur.

Por tanto para el siglo XXI, México es el país que más Tratados de Libre Comercio ha negociado y firmado (a la fecha son 10), con 31 países, dichas negociaciones pretenden principalmente despejarle el camino a las exportaciones mexicanas y crear una zona comercial libre de restricciones arancelarias y no arancelarias, para así ampliar el tamaño del mercado que cada uno de ellos representa.

## 1.6 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

### Regulaciones Arancelarias

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior sobre un bien cuando éste cruza las fronteras nacionales y es utilizado como uno de los principales instrumentos de política comercial en el mundo.<sup>11</sup> Se aplica tanto a importaciones como a exportaciones, en el primero se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país, es el más utilizado y el más aceptado por los países en la política de comercio exterior. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional. "Convencionalmente se considera que un arancel es proteccionista cuando representa más del 20% del precio del bien o servicio importado".<sup>12</sup>

La Ley de Comercio Exterior de México señala en su artículo 12 que existen tres modalidades de arancel:

1. **Ad valorem.**- Es un porcentaje sobre el valor de la mercancía importada o exportada.
2. **Específico.**- Es una cantidad fija de dinero por unidad física del bien importado o exportado.
3. **Mixto.**- Combinación del arancel ad valorem y el específico.

Por otra parte en su artículo 13 identifica dos aranceles más:

1. **Arancel-Cuota.**- Es aquel arancel que grava el excedente de importación sobre la cuota autorizada (cantidad de importación libre de arancel).

---

<sup>11</sup> *Ibidem*, p. 97

<sup>12</sup> *Ibidem*, p. 97.

2. **Estacional.**- Es un arancel poco frecuente que se aplica en ciertas épocas del año sobre algunos productos.

### **Clasificación Arancelaria**

Todas las mercancías, sin excepción alguna deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara que tasa porcentual de arancel les corresponde pagar de acuerdo al tipo de arancel aplicable. "Se entiende como clasificación arancelaria, el orden sistemático uniforme de todas las mercancías en la que se le identifica a través de un código numérico que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo".<sup>13</sup>

Las mercancías se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), también conocido como Sistema Armonizado (SA), el cual ha sido adoptado por los países miembros de la OMC. La clasificación arancelaria de las mercancías es un tema muy importante dentro de los sistemas de comercio exterior por que:

- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de los países en el mundo, por ejemplo: la clasificación de un producto en México será la misma que se aplicará en otros países que también utilizan el SA.
- Facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se puede determinar cuanto se importa y exporta de un producto.
- Identifica los aranceles, medidas compensatorias, antidumping y las regulaciones no arancelarias que tiene que cumplir un producto a la exportación e importación.

Con este sistema una mercancía se codifica en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como las de exportación de casi todos los países, a nivel de seis dígitos o hasta ocho dígitos, el código se integra por: capítulo, partida, subpartida o fracción arancelaria de exportación. En México, por ejemplo: los muebles de madera utilizados en cocinas se clasifican en 94.03.40

Capítulo: \_\_\_\_\_ 94.03.40

Partida: \_\_\_\_\_

Subpartida o fracción arancelaria de exportación: \_\_\_\_\_

<sup>13</sup> Bancomext, Guía Básica del Exportador, Bancomext, 9ª Ed., México, 2002, p. 97.

### **Tratamiento Arancelario**

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios dependiendo del origen de las mercancías que llegan a las aduanas. Por eso, sus tarifas arancelarias pueden clasificarse de tres formas:

- a) **Tarifa general.** Es el que se le aplica a todos los miembros de la OMC, que frecuentemente se les otorga el trato de nación más favorecida.
- b) **Tarifa preferencial.** Se aplica a productos que provienen de países con quienes se tiene algún acuerdo comercial y el otorgamiento recíproco de un trato arancelario preferencial.
- c) **Tarifa diferencial.** Es un arancel mayor a los anteriores y se aplica a países que no son miembros de la OMC, ni se tiene ningún acuerdo comercial firmado, también a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, y neutralizar alguna práctica desleal con la que el exportador pretende obtener una posición ventajosa en el mercado. Esta tarifa se caracteriza por ser discriminatoria.

### **Regulaciones no Arancelarias**

Las regulaciones no arancelarias son medidas establecidas por los gobiernos de cada país para controlar el flujo de las mercancías entre ellos, se hace para proteger a la planta productiva y a las economías nacionales, o sea, preservar los bienes de cada país en lo que respecta al medio ambiente, sanidad animal y vegetal, para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo y darles a conocer las características de las mismas.

Es importante tener en consideración que en muchos casos, aunque el exportador puede obtener una preferencia arancelaria parcial o total para su producto, al llegar a la aduana del país importador la mercancía puede ser detenida por no cumplir con alguna regulación no arancelaria, incluso en los casos de naciones incluidas en los diversos Tratados de Libre Comercio que México a firmado con otros países. De ahí la importancia de conocer estas disposiciones antes de exportar, para ver si pueden ser cumplidas.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibidem*, p. 160.



Estas regulaciones se dividen en dos clases: cuantitativas y cualitativas. Las primeras se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país o contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas de arancel. Las cualitativas tienen que ver con la calidad del producto y sus accesorios como (envase, embalaje) sin importar la cantidad, estas medidas se aplican a todos los productos que se deseen introducir a un país y no sólo a una cierta cantidad de ellos.

### **Regulaciones Cuantitativas**

Como parte de la política gubernamental en materia de comercio externo, se utiliza con frecuencia el recurso de limitar las importaciones de algunos productos a cierta cantidad específica, con el propósito de proteger a sus productores locales de la competencia externa. Es menos frecuente que exista este tipo de restricción para las exportaciones, pero cuando se presenta tal medida responde a evitar el desabasto interno, principalmente de alimentos o de alguna materia prima estratégica.<sup>15</sup>

Estas regulaciones cuantitativas son:

**Permisos de Exportación e Importación.** Estos permisos previos tienen la finalidad de restringir la importación o la exportación de ciertas mercancías (productos sensibles), por razones de seguridad nacional, sanitarias, protección de la planta productiva, etc.

**Cupos.** Son montos de determinadas mercancías que pueden ser importadas o exportadas. Cada país puede fijar las cantidades, volúmenes o valores de mercancías que pueden ser ingresadas a su territorio, así como su vigencia y la tasa que deben cubrir las mercancías sujetas a cupo, con el fin de proteger el consumo de productos nacionales. Ciertos productos están sujetos a cupos cuando son considerados como sensibles tales como: agropecuarios, pesqueros y en algunos casos textiles y automóviles.

**Precios Oficiales.** Son el valor mínimo de una mercancía, sobre el cual deben ser calculadas las contribuciones al comercio exterior y se establecen con la finalidad de evitar la evasión de impuestos. La imposición de precios oficiales van dirigidos a

---

<sup>15</sup> *Ibidem*, p. 101

evitar que el importador declare en la aduana un valor inferior al real de la mercancía y por lo tanto pague menos contribuciones a la importación.

### **Medidas contra prácticas desleales del comercio internacional**

#### **Antidumping y Cuotas Compensatorias**

Estas medidas no están clasificadas como arancelarias, cuando se aplican, su cobro se realiza de igual forma que las arancelarias, en las aduanas. Se dice que hay dumping cuando un producto se vende en un mercado extranjero, a un precio inferior al de su valor comercial normal en el mercado de origen.

Existen dos formas de prácticas desleales de Comercio:

- a) Cuando un gobierno otorga a sus productores un apoyo económico o subsidio para los productos que se exporten, con el fin de ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en el mercado de destino.
- b) También se dice que hay dumping, cuando por interés comercial de los exportadores una mercancía se vende a otro país, a un precio inferior al que esa mercancía se vende en el mercado nacional.

A fin de protegerse de estas prácticas desleales de comercio, el gobierno de un país puede aplicar derechos compensatorios o derechos antidumping a las mercancías: que consiste en cobrar un porcentaje de dinero sobre el valor de la mercancía, algo parecido a imponer un arancel a las importaciones, con el objeto de evitar que los productores nacionales sean perjudicados por importaciones que están vendiéndose en condiciones de prácticas desleales.

#### **Regulaciones Cualitativas**

**Regulaciones de Etiquetado.** Son una de las principales regulaciones no arancelarias de los mercados importadores, estas regulaciones son los requisitos que deben cumplir los fabricantes, exportadores y distribuidores de un producto, sobre todo cuando su destino es el consumidor final. Por eso, antes de realizar un gasto en el etiquetado, el exportador debe conocer las regulaciones específicas de etiquetado que el mercado importador tiene establecidas al producto que se quiere comercializar.

**Regulaciones de Envase y Embalaje.** Estas tienen como finalidad principal proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que

lleguen en óptimas condiciones al consumidor final. Las regulaciones de envase tienen que ver con la calidad de los materiales usados en la fabricación del envase, niveles de resistencia, forma de presentación de la información del producto, y tratándose de productos alimenticios verificar la no existencia de sustancias nocivas a la salud.

**Regulaciones Sanitarias.** Dichas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y salud humana, vegetal y animal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio como la introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales, la presencia en alimentos y forrajes de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades en el territorio. Genéricamente se les denomina fitosanitarias cuando se refiere a productos que provienen del reino vegetal y zoonitarias cuando son aplicables a mercancías provenientes del reino animal.

**Normas Técnicas.** Se establecen en cada país para especificar las características y propiedades técnicas que debe cumplir una mercancía en un mercado específico. Con estas normas se garantiza a los consumidores que los productos que adquieren cuentan con la calidad, seguridad y especificaciones de fabricación adecuadas para su satisfacción.

**Regulaciones de Toxicidad.** Se establecen para aquellos productos en cuya elaboración se incorporan insumos peligrosos o dañinos para la salud humana. Los países elaboran una lista donde especifican que insumos consideran tóxicos, se suele incluir, además de los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio, cromo, entre otros, por eso es necesario conocer las restricciones para cada tipo de mercancía.

**Normas de Calidad.** El exportador puede verse obligado a cumplir con normas de calidad, dependiendo del producto que vaya a exportar, por ejemplo las normas más conocidas de calidad son las ISO 9000 que certifica la calidad tanto del proceso productivo de la empresa, como del producto. Las normas ISO 9001 es un modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño, el desarrollo, la producción, la instalación y el servicio. Por su parte, la ISO 9002 es un sistema para el aseguramiento de la calidad de la producción e instalación. La ISO 9003 es un

modelo para el aseguramiento de la calidad de la inspección y en los ensayos finales y por último la ISO 9004 que incluye directivas encaminadas a la gestión de la calidad. La ISO 14000 trabaja en la determinación de las primeras normas internacionales sobre sistemas de administración ambiental, el propósito fundamental de la serie es promover una gestión eficaz y racional del medio ambiente en las empresas y organizaciones, el acatamiento de estas normas será un factor competitivo para las empresas exportadoras.

**Regulaciones Ecológicas.** Las normas ecológicas están encaminadas a mantener y proteger el medio ambiente. En los principales mercados importadores se ha convertido en prioridad este tema, lo que ha reflejado la creación y aplicación de regulaciones para cuidar la ecología, de la producción y comercialización de diversos productos.

## 1.7 COMPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LA BALANZA DE PAGOS

En virtud de que en la actualidad prácticamente ningún país está aislado del resto del mundo, las relaciones comerciales y financieras que los habitantes de cada país tienen con los demás países del mundo, tiene repercusiones en su situación económica monetaria y financiera. Para controlar y medir esas relaciones comerciales y financieras, así como los compromisos y derechos que se deriva de ellas, existe la Balanza de Pagos.

En México la Balanza de Pagos es un documento que muestra el total de operaciones o transacciones económicas que un país realiza con el resto del mundo durante un periodo determinado, que generalmente es de un año. La estructura de la Balanza de Pagos esta conformada por cuatro principales cuentas:

**La Cuenta Corriente.** En ella se registran los ingresos y egresos monetarios por concepto de exportaciones e importaciones de mercancías y servicios respectivamente.

**La Cuenta de Capital.** Se registran los ingresos de valores monetarios, que significan importaciones de capital y los egresos que representan exportaciones de capital. Los principales motivos por los que ingresan o egresan divisas son:

- Préstamos del extranjero a México y viceversa (deuda externa).
- Pagos o amortizaciones de tales préstamos.

- La compra o venta de títulos de valores extranjeros, por ejemplo: acciones, bonos y obligaciones del tesoro.
- Inversión extranjera directa, como la construcción de una fábrica extranjera en México e inversión mexicana directa en el extranjero.

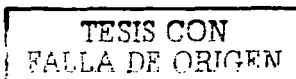
**Variación de la Reserva Internacional.** Se compone del saldo negativo de la cuenta corriente, se compensa ampliamente con el saldo positivo de la cuenta de capital y la diferencia entre ambos debiera reflejarse directamente en la Reserva Internacional Neta (medios de pago aceptados internacionalmente de los que dispone el Banco de México), a cuya cifra se le debe sumar a la que aparece en ajustes por valoración (que se refiere a los ajustes que anualmente sufre el oro y la plata que forman parte de las reservas internacionales), pero en realidad siempre hay diferencias principalmente debido a transacciones clandestinas y fraudulentas que no son registradas en las aduanas (contrabando o fugas de capitales), en suma, esta diferencia impediría que la balanza quede contablemente equilibrada; esto se atribuye a la cuenta de **Errores y Omisiones**.

Las cuentas anteriores se observan en la tabla 1.1

**Balanza de Pagos de México 2003**  
Miles de Dólares  
**Tabla 1.1**

<b>Cuenta Corriente</b>	<b>-2,140,834.7</b>
Ingresos	46,414,395.7
Exportación de mercancías	
Servicios factoriales	
Egresos	48,555,230.4
Importación de mercancías	
Transferencias	
<b>Cuenta de Capital</b>	<b>7,163,998.5</b>
Pasivos	4,905,798.5
Por préstamos y depósitos	
Inversión extranjera	
Activos	2,258,200.0
Inversión directa de mexicanos	
Créditos al exterior	
<b>Errores y Omisiones</b>	<b>-1,016,921.8</b>
<b>Variación de la Reserva Internacional Neta</b>	<b>4,004,400.0</b>
<b>Ajuste por Valoración</b>	<b>1,842.0</b>

Fuente: Banco de México, enero 2003



La utilidad de la balanza de pagos radica en la importancia que tiene para un país conocer los efectos del doble juego de las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios, en donde adquieren su verdadera relevancia también los préstamos exteriores, las inversiones extranjeras directas; así como por su contribución al desarrollo económico. Las importaciones equivalen a una forma de allegarse los satisfactores de que carece una economía en condiciones normales, tales como la carencia que se manifiesta en la cantidad y oportunidad del abastecimiento de bienes requeridos, que les costaría más si las produjeran. Por su parte, las exportaciones constituyen la manera más conveniente, estable y sólida de adquirir capacidad de compra internacional y de aprovechar un mercado mayor para la venta de productos que, además de propiciar el mejor empleo de los recursos productivos del país, promueven incrementos en la ocupación, la productividad y en las ganancias de las empresas mexicanas. El estudio de la balanza de pagos nos permite saber también, en términos absolutos y relativos, la magnitud del desequilibrio y, una vez cuantificado, deducir su naturaleza y sus causas. En este sentido, las estadísticas sobre la balanza de pagos sirven para cuantificar la demanda nacional satisfecha con importaciones y, en general, los cambios históricos de las relaciones económicas con el exterior.<sup>16</sup>

### **1.8 RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR**

"Se define como el conjunto de normas y principios que rigen o regulan directa o indirectamente el intercambio de mercancías, servicios y capitales, entre México y los mercados internacionales".<sup>17</sup> Entre las legislaciones aplicables en nuestro país se encuentran:

#### **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**

Se erige como la principal fuente interna de donde se desprende la reglamentación en materia de comercio exterior y derecho económico de nuestro país. Establece el "artículo 131", es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen y exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la

<sup>16</sup> Moreno Castellanos, Jorge. Comercio Exterior sin Barreras, ISEF, 2ª Ed., México, 2002, p. 31.

<sup>17</sup> *Ibidem*, p. 5.

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 leyes que expresan 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 e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar otro propósito en beneficio del mismo. El propio ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

#### **Ley de Comercio Exterior**

En términos generales, la Ley de Comercio Exterior regula facultades del Ejecutivo Federal en materia de aranceles, importaciones y exportaciones, conducción de negociaciones comerciales internacionales y facultades de la Secretaría de Economía relacionadas con reglas de origen de las mercancías, prácticas desleales de comercio internacional y mecanismos de promoción a las exportaciones. Todo ello con el objeto de, 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 al bienestar de la población.

#### **Ley Aduanera y su Reglamento**

Esta Ley publicada en el DOF el 18 de junio de 1982, entró en vigor el 1° de julio de 1982, y reformada por diversos decretos, se encarga de regular la entrada (importación) y la salida (exportación) de mercancías del territorio nacional, los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de las operaciones antes mencionadas. Además obliga al cumplimiento de las disposiciones que establece, a quienes introduzcan mercancías al país o las extraigan del mismo, ya sean sus propietarios o poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales, o cualquier persona que tenga intervención con su introducción, extracción, custodia, almacenaje

y manejo. Las disposiciones que la Ley establece, señalan los requisitos que deben cubrir, los importadores y exportadores para poder realizar sus operaciones, los impuestos al comercio exterior, la base gravable y los distintos regímenes aduaneros (importaciones y exportaciones temporales y definitivas, maquiladoras, depósito fiscal, etc.), bajo los cuales se amparan las mercancías.

La misma Ley define los términos de mayor relación con su ejecución entre los cuales se encuentran:

- **Mercancía:** aquellos productos, artículos o cualquier otro bien.
- **Impuesto al comercio exterior:** los impuestos generales de importación y exportación.
- **Despacho aduanero:** el conjunto de actos y formalidades relacionados con la entrada y salida de mercancías a territorio nacional, que deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los responsables de dichas mercancías.
- **Agente aduanal:** es aquella persona física autorizada por la SHCP, mediante una patente, para promover por cuenta de terceros el despacho de las mercancías a su cargo.
- **Régimen de importación temporal:** la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retorne al extranjero.
- **Programas de diferimiento de aranceles:** los regímenes de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
- **Recinto fiscal:** aquel lugar en donde las autoridades aduaneras ejercen las funciones de carga, manejo, almacenaje, custodia, descarga y despacho de las mercancías de comercio exterior.

### **Ley del Impuesto General de Importación y Exportación (LIGIE)**

Tiene por objeto clasificar las mercancías y determinar los impuestos al comercio exterior. La LIGIE se conforma por dos artículos, el primero es la nomenclatura, que es la clasificación de todas las mercancías transportables que según su composición o función debe ubicarse en un código de identificación universal. Se trata de un lenguaje lógico y sistemático aceptado internacionalmente que facilita la fluidez



expedita de las mercaderías de comercio internacional, mejor conocido como el SADCM mencionado en el apartado sobre aranceles. El segundo son las reglas generales, son normas jurídicas que establecen los principios generales que rigen el sistema de clasificación de las mercancías, tiene como objetivo garantizar la correcta y uniforme aplicación del SADCM.

### **Leyes Fiscales Relacionadas con el Comercio Exterior:**

#### **Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

Están obligadas al pago del IVA las personas físicas y morales que importen bienes o servicios, el cual se calcula aplicando la tasa del 15% y un 10% tratándose de la importación a la región fronteriza, siempre que los bienes y servicios sean enajenados o prestados en tal región y para cuando una empresa residente en el país exporte un bien o servicio se calculará el IVA aplicando la tasa 0%. Para calcular el IVA, tratándose de importaciones de bienes tangibles, se considera el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación. El pago por este concepto tendrá el carácter de provisional y se hará conjuntamente con el del impuesto general de importación; cuando se trate de bienes por los que no se esté obligado al pago del impuesto de importación, se pagará el IVA mediante declaración presentada ante la aduana correspondiente. También cabe mencionar que están exentos del pago del IVA las importaciones que no lleguen a consumarse, sean temporales y se destinen a transformación, elaboración o reparación, tengan el carácter de retorno de bienes importados temporalmente o sean objetos de tránsito o trasbordo.

#### **Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IESPS)**

En ésta Ley, se indica que en la importación de las siguientes mercancías se causará el impuesto especial: cerveza 19%, bebidas alcohólicas, estas tienen diferentes tasas en función de su graduación alcohólica que va del 21.5% al 60%, cigarros 85%. Para calcular este impuesto, se considera el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación con excepción del IVA. En la exportación definitiva de los bienes que se

realicen, así como la enajenación por residentes en el país a empresas de comercio exterior, se aplicará la tasa del 0% de impuestos.

### **Código Fiscal de la Federación**

Dentro de este ordenamiento existen algunas disposiciones que es importante citar, primero, en relación con los comprobantes fiscales que es necesario expedir cuando se enajenan bienes, y deben cumplir, además con los requisitos fiscales básicos, con el dato relativo al número y fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se realizó la importación. Por otra parte, las mercancías transportadas por el territorio nacional deberán acompañarse con pedimento de importación, nota de remisión y carta de porte correspondiente. Existe otra disposición que indica que el monto de las contribuciones se debe actualizar por el transcurso del tiempo y con motivo de los cambios de precios en el país, para lo cual se aplica el factor de actualización correspondiente relacionado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, por ejemplo: el cálculo de multas por infracciones en materia aduanera y para cambios de régimen de importación temporal a definitiva.

### **Ley del Impuesto Sobre la Renta**

En materia de comercio exterior, destaca en ésta Ley la disposición que establece que para hacer deducible fiscalmente una adquisición de bienes de importación, deberá comprobarse que se cumplieron con los requisitos legales para su importación; asimismo el importe de dichas adquisiciones no podrá ser superior al valor en aduanas del bien que se trate. Por otro lado, cuando se trate de operaciones de importación o exportación, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) podrá determinar presuntivamente el precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes.

Existen otras leyes no menos importantes que se relacionan o contribuyen a regular el comercio exterior, entre ellas tenemos:

Ley Federal de Derechos,

Ley General de Salud,

Ley Federal de Sanidad Vegetal y Animal,

Ley Federal sobre Metrología y Normalización, y

Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente.

# CAPÍTULO

# 2

3CA

## **CAPÍTULO 2. EL DESARROLLO DE LAS PyME'S EN MÉXICO A TRAVÉS DEL COMERCIO EXTERIOR**

Para que la economía funcione adecuadamente, es ideal, que reúna una serie de requisitos, entre los cuales destaca de manera primordial, el que se dé un elevado nivel de empleo, estabilidad, reglas claras, un Estado de Derecho, certidumbre y financiamiento. En la época actual, resulta claro que las sociedades están inmersas en una evolución que tiende hacia la regionalización y que, al mismo tiempo, en muchos aspectos, tanto en la cultura como en las relaciones económicas la comunidad mundial se está globalizando.

Un país como México requiere de una economía fuerte para poder transitar a esta evolución y lograr un mejor nivel de vida para su población. Para lograr esto, es necesario voltear de nuevo hacia la economía interna, sin descuidar lo alcanzado en el sector externo, a efecto de desarrollar un mercado lo suficientemente amplio para garantizar las oportunidades de negocio en el mercado interno y externo. De aquí la importancia del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

### **2.1 ANTECEDENTES DE LAS PyME'S EN MÉXICO**

A partir de 1983, el desarrollo de la industria mexicana se inserta en un marco de reestructuración general de la economía, caracterizada por una apertura comercial y una menor intervención directa del Estado. Hacia finales de los ochenta y principios de los noventa, en el marco de la globalización económica, el desarrollo industrial de México transcurre bajo un esquema de mayor competencia con el exterior y una reestructuración técnica de los establecimientos industriales. México ingresa a la Organización Mundial de Comercio (OMC), firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y se incorpora como miembro a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

La apertura comercial unilateral de México, que se realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales, que operan con frecuencia mediante la competencia desleal vía dumping, destruyó en menos de 10 años una buena parte de las empresas pequeñas y medianas de productos básicos. Pero, también afectó a sectores dinámicos como la industria de

autopartes, algunos sectores de la industria química y buena parte de la industria de bienes de capital.

En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Cd. Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron sus fábricas y se lanzaron a comercializar productos importados, en especial se observa un crecimiento en la importación de bienes de capital. El nuevo nicho de los años noventa fue, hasta antes de la devaluación de 1994, la comercialización de productos o servicios extranjeros.

A pesar de lo anterior, el proceso de apertura al exterior provocó un auge en las exportaciones, particularmente de las maquiladoras. La relocalización industrial durante estos años se vuelve prioritaria. Las zonas costeras, las fronteras y, en particular, los puertos industriales adquieren una relevancia particular como áreas de desarrollo.

Las PyME'S, en particular de los países en desarrollo como México, encaran en la actualidad el reto de integrarse dinámicamente al proceso de regionalización y de globalización cuando en la mayoría de los casos, estas enfrentan cotidianamente importantes obstáculos que amenazan su subsistencia. La dimensión y naturaleza de este reto, así como los beneficios que se tendrían si se contará con PyME'S competitivas, han inducido a prácticamente todas las economías industrializadas a establecer políticas, estrategias y mecanismos de apoyo para las PyME'S. Así, la introducción de los más diversos instrumentos de promoción, apoyo de las empresas se expresa a nivel de financiamiento, capacitación técnica y gerencial, acceso a la información, ventajas fiscales, subsidios de las actividades innovadoras y la exportación, programas de compras preferenciales del sector público, esquemas asociativos entre las PyME'S y éstas con empresas grandes, todos estos elementos facilitan la vinculación y colaboración entre empresas y universidades.

Las pequeñas y medianas empresas mexicanas desempeñan un papel importante en la economía al actuar como un mecanismo de distribución del ingreso hacia los estratos medios y bajos de la sociedad, así como generar fuentes de empleo, por esto, tanto el Gobierno como los mismos empresarios deben buscar la forma de ser más competitivos a través de políticas, proyectos y/o mecanismos de apoyo dirigidos

a mejorar las condiciones productivas y financieras que impulsen el crecimiento de este sector.

## 2.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS PyME'S

La importancia de las pequeñas y medianas empresas es contundente por su participación en la generación de valor y riqueza, número de establecimientos, creación de empleo, desarrollo del mercado interno e integración de cadenas productivas, entre otras.

Las PyME'S tienen sus propias características e implementaciones en su capacidad administrativa, cultura empresarial, flexibilidad, acceso a mercados, tanto de bienes y servicios, como de capital.

La actual era de la información presenta un entorno específico, en el cual se desarrollan las organizaciones. Quizás las características más relevantes de dicho entorno son la globalización y la rapidez de los cambios. La primera conlleva a la concentración y, como consecuencia, a la formación de grandes conglomerados; sin embargo, las PyME'S pueden generar oportunidades al integrarse a las cadenas productivas. En cuanto a la rapidez de los cambios, las PyME'S pueden sacar un gran provecho dada la flexibilidad de su estructura.

Este tipo de empresas presentan ventajas y desventajas, que en general son las siguientes:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizaciones empresariales más resistentes que las grandes corporaciones en tiempos de crisis económicas.</li> <li>• Capacidad de regeneración y flexibilidad elevada para adaptarse a las condiciones del mercado actual y a las innovaciones en los procesos de producción.</li> <li>• Gran capacidad de integración a procesos productivos de grandes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dificultades para la formación, consolidación y conservación de cuadros directivos.</li> <li>• Limitaciones para el desarrollo y adaptación de tecnología avanzada.</li> <li>• Manejo de recursos financieros insuficientes.</li> <li>• Dificultad para tener acceso a la información tecnológica y de mercado.</li> <li>• Frágil poder de negociación (financiero,</li> </ul>

empresas mediante mecanismos de subcontratación.

- Menor tiempo de maduración de proyectos de inversión.
- Requerimiento de bienes de capital, de insumos y de materias primas de procedencia nacional, con lo que la relación entre empleo generado y contribución efectiva al equilibrio del sector externo de la economía adquiere gran importancia.
- Responden, por lo general, a una demanda de carácter local o regional y atienden en buena medida, necesidades de consumo básico de la población mayoritaria de menores ingresos, disminuyendo problemas de transporte y distribución, tiende a atenuar presiones inflacionarias.

político y económico).

- Carencia de mecanismos de apoyo estatal ágiles, suficientes y oportunos.
- Limitaciones de carácter productivo: **Economías de escala**, lo que dificulta la entrada al mercado en condiciones de competencia justa.  
**Carencia de sistemas de aseguramiento de calidad**, así como de equipos de medición del control de calidad, lo que no permite ser proveedor regular e importante de las grandes empresas.  
**Discontinuidad en la producción**, que se deriva sobre todo de la imposibilidad financiera de mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción.  
**Bajos índices de productividad.**

Como en la mayor parte del mundo, en México no existe una forma única para clasificar a las empresas por su tamaño. Esta clasificación varía entre países, actividades económicas y generalmente cambia con el paso del tiempo, pero, generalmente se aceptan como criterios el valor de ventas, el valor de sus activos, el valor de su capital, la penetración geográfica y el número de sus empleados. Sin embargo, cualquiera que sea el criterio, existe una tendencia a reconocer a las PyME'S, como aquellas empresas que carecen relativamente de una plataforma suficiente como para poder ser consideradas grandes empresas. En México, a partir de mayo de 1999, se consideró que la clasificación oficial sería la del número de empleados y de las ventas anuales, dependiendo del giro del negocio, de la siguiente manera. (Ver cuadro No. 2.1)

### CRITERIOS DE DEFINICIÓN DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA

Cuadro No. 2.1

Tamaño de Empresa	Sector (empleados)			Ventas anuales (dólares)
	Industria	Comercio	Servicios	
Micro	0-30	0-5	0-20	94,142
Pequeña	31-100	6-20	21-50	941,422
Mediana	101-500	21-100	51-100	2,092,050
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante	Mínimo 2,092,050

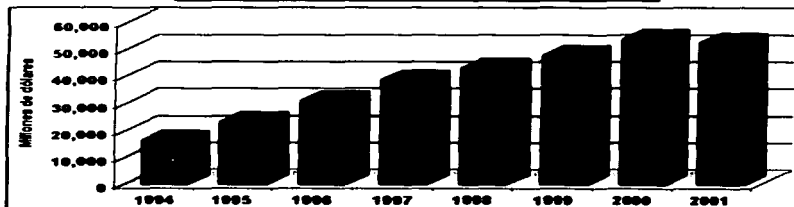
Fuente: Diario oficial, 1999

Las PyME'S no son una moda, son organizaciones que conforman la columna vertebral de la economía nacional, igual que en el resto del mundo. Por tal motivo se debe visualizar y aprovechar las grandes oportunidades que representan con el fin de convertirlas a futuro, en el pilar del desarrollo de México.

Al mes de febrero de 2002, la Secretaría de Economía tiene registradas 5,542 empresas PyME'S en el programa PITEX, que han contribuido en gran medida a incrementar las exportaciones de productos y a la generación de divisas, como puede observarse en el grafica No. 1

Gráfica No. 1

#### EXPORTACIONES DE EMPRESAS PITEX



Fuente: Dirección General de Servicio al Comercio Exterior, con cifras de blanco de México.

Nota: Incluye cifras correspondientes al sector automotriz.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

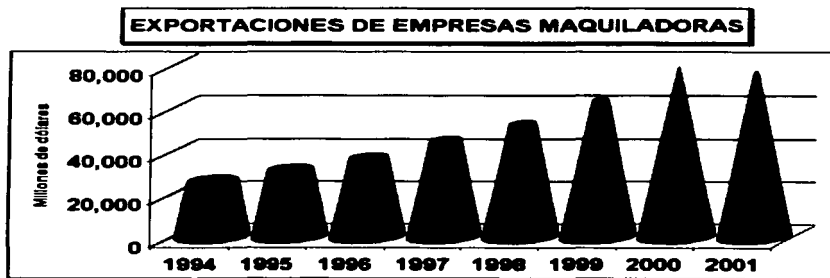


Actualmente existen alrededor de 3,200 empresas Maquiladora de Exportación operando al amparo de este programa, siendo su principal característica el que operan como parte relacionada a un establecimiento permanente en el exterior.

La Industria Maquiladora de Exportación (IME) se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la primera fuente generadora de divisas.

Durante el período comprendido entre los años 1994 a 2001, la industria registró una tasa media de crecimiento anual en sus exportaciones del 16.6%, participando en promedio con el 45% del total exportado por nuestro país.

**Gráfica No. 2**



Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, con cifras de Banco de México.

La Industria Maquiladora ha sido una bondadosa fuente de divisas, como puede observarse en la gráfica No. 2; si sumamos las exportaciones realizadas al amparo de este programa con las correspondientes a las empresas con registro PITEX, encontramos que al amparo de estos dos programas se exporta más del 90% de las exportaciones manufactureras del país. (Ver gráfica No. 3)

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Gráfica No. 3



Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, con cifras de Banco de México.

### 2.3 CONTRIBUCIÓN DE LAS PyME'S AL DESARROLLO INDUSTRIAL

La industria ha sido en México, y previsiblemente lo seguirá siendo, uno de los sectores más dinámicos de la economía, la que paga los salarios más elevados y la que aporta la mayor parte de recursos provenientes del exterior. Aunque los servicios juegan ahora un papel cada vez más importante y los Índices de industrialización ya no van en ascenso, es indudable que el papel del sector seguirá siendo determinante para el crecimiento económico del país.

**Tabla 1. Porcentaje de aportación al PIB por sector económico.**

Sectores Económicos	Millones de Pesos	Porcentaje
Agricultura, silvicultura y pesca	78,890	5.2
Minería	19,180	1.3
Manufactura	291,184	19.2
Construcción	60,536	4.0
Electricidad, gas y agua	23,859	1.6
Comercio, restaurantes y hoteles	298,623	19.6

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Transporte y comunicación	177,024	11.6
Servicios financieros	256,607	16.9
Servicios comunales, sociales y personales	312,594	20.6
<b>PIB Total</b>	<b>1,518,497</b>	<b>100.0</b>

Fuente: INEGI, enero 2003

La planta industrial está constituida por cuatro sectores primordiales: manufacturero; extractivo (minería y petróleo); de la construcción y eléctrico.

Durante el periodo 1988-1994 el Producto Interno Bruto (PIB) y el empleo industrial de México crecieron en 28.4 y 24.1% respectivamente, sobresaliendo el dinamismo de la industria de la construcción. La industria manufacturera, la electricidad, el gas, el agua y la minería muestran también altas tasas de crecimiento, aunque menores a las de la construcción. La excepción es la minería, cuyo nivel de ocupación descendió en 31.7% para 1996, el PIB tuvo un crecimiento de 10.4%, sobresaliendo la industria manufacturera y la construcción con 10.9 y 9.8% respectivamente.

Debido al número de empresas que agrupa el sector manufacturero, éste contribuye significativamente a la generación del PIB y de empleo en México. Entre 1988 y 1996 la industria manufacturera incrementa su participación en la generación del PIB industrial, al pasar de 70.5 a 73.0% del total. En cuanto a la generación de empleo, se registró un descenso de poco más de 7 puntos porcentuales. Así, las divisiones con mayor peso en la generación del PIB manufacturero fueron productos metálicos, maquinaria y equipo con 27.7%; productos alimenticios, bebidas y tabaco con 25.1%; y productos químicos, petroquímica y caucho con 15.6%. Respecto a las industrias minera y de la construcción, no obstante sus altas tasas de crecimiento (10% y 39%, respectivo), sus contribuciones en el PIB industrial disminuyeron; la primera pasó del 6 al 5.3% y la segunda del 17.1 a 15.5%.

#### **2.4 LAS PyME'S EN EL ÁMBITO DEL COMERCIO EXTERIOR**

Durante las décadas del los 30 y 40's y hasta principios de los años 80's las estrategias de desarrollo económico de nuestro país se basaban en un modelo de crecimiento hacia adentro, lo cual implicaba fortalecer y ampliar el mercado y el aparato productivo interno, a través de políticas proteccionistas como:

- Sustitución de importaciones,
- Aduanas cerradas con el requisito de permisos de importación,
- Protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%),
- Precios Oficiales (control de precios), y
- Programas de integración.

Las negociaciones internacionales se reducían a las firmadas en el marco de ALALC en 1960 y más tarde en 1980 ALADI y la política de inversión extranjera era restringida.

A partir de 1983, México da un giro a su estrategia económica, iniciando un proceso de apertura comercial externa que le permite insertarse en la economía mundial, cuya tendencia es la globalización; con esta finalidad la nueva estrategia estuvo enfocada en:

- Una política arancelaria de sustitución de permisos para importar, por aranceles flexibles,
- Negociaciones de tratados comerciales internacionales, y
- Apertura a la inversión extranjera.

Para aplicar estos cambios, fue necesario promover las exportaciones creando esquemas que permitieran insertar a la producción nacional al mercado mundial, buscando con ello:

- Incrementar la eficiencia competitiva en la producción,
- Que el exportador pudiera elegir al mejor cliente en el mundo;
- Reducir la carga arancelaria para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación; y
- Reducir cargas administrativas por parte del gobierno federal.

Para el logro de estos objetivos, se aplicaron diversos mecanismos con las siguientes características:

- Favorecieran la desconcentración,
- No implicaran un régimen fiscal diferente,
- No sustituyan la rentabilidad de las empresas,
- No se constituyan en subsidios, y

- Sean de uso y aceptación internacional.

Por lo anterior, el apoyo a la exportación se centró en tres grandes rubros:

- Apoyos a la producción para exportación,
- Apoyo a la comercialización, y
- Apoyos de concertación (facilidades administrativas).

A partir del proceso de apertura comercial que México inició en el año de 1983, y se consolidó en 1986 con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy la Organización Mundial de Comercio (OMC), nuestro país dió el primer paso para integrarse de manera activa a la economía mundial.

Desde entonces, nuestro país ha incrementado su presencia en los mercados internacionales a través de la expansión sin precedentes de sus ventas al exterior, alcanzando para el año 2000, el octavo lugar en exportaciones a nivel mundial (siempre que se considere a la UE como un sólo país), y el primero en América Latina, superando en este rubro a países tradicionalmente exportadores como Singapur, Rusia, Australia y Brasil.

Durante el período comprendido entre los años 1994 a 2000, las exportaciones mexicanas registraron una tasa media de crecimiento anual del 18.2%, alcanzando al cierre del año 2000 un monto de 166,454 millones de dólares (mdd), 21.8% por encima de las ventas al exterior registradas durante el año anterior. Sin embargo, al concluir el año 2001 se registró un decremento atípico del 4.8% respecto al año que le precedió, debido fundamentalmente a la desaceleración económica de los Estados Unidos de Norteamérica, su principal socio comercial. (Ver gráfica No. 4)

Gráfica No. 4



Fuente: Secretaría de Economía

Hasta el año de 1995 las exportaciones mexicanas se apoyaban en gran medida en las ventas de productos petroleros, así, para 1982 por cada dólar que México exportaba, 80 centavos los generaba el petróleo, siendo muy pocas las empresas que realizaban una actividad exportadora (75% de las exportaciones las realizaban alrededor de 200 empresas).

Actualmente, menos del 10% de las exportaciones son de origen petrolero, la diversificación de mercancías exportadas ha sido significativa, destacando la venta de productos manufacturados, pero además, ahora participan más de 30,000 empresas realizando exportaciones directas e indirectas.

## 2.5 ORGANISMOS DE APOYO

Existen dependencias mexicanas que prestan servicios y asistencia técnica a las empresas pequeñas y medianas en diversos ámbitos de su actividad productiva, entre las cuales se encuentran:

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**La Secretaría de Economía (SE antes SECOFI)**

Es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, creada con el propósito de impulsar el comercio e industria de los empresarios de nuestro país, con el apoyo de diversas subsecretarías. Dicha dependencia, tiene a su cargo las siguientes funciones relacionadas con el comercio exterior:

- Estimular, orientar y regular las medidas de protección al consumidor,
- Formular y conducir las políticas comerciales de la industria, comercio interno, comercio exterior y abasto,
- Promover y, en su caso organizar la investigación técnico-industrial,
- Normar y registrar la propiedad intelectual y mercantil, además de regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, y
- Formular y conducir la política nacional en materia minera.

Los empresarios pueden obtener información y apoyo sobre diversos aspectos industriales y de comercio exterior, a través de instrumentos y programas, algunos de los cuales son:

- Devolución de Impuestos a los Exportadores (Draw Back),
- Sistema Integral de Comercio Exterior (Sicex),
- Empresas de Comercio Exterior (Ecex),
- Empresas Altamente Exportadoras (Altex),
- Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex),
- Empresas integradoras,
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex),
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (Siem),
- Sistema de Preferencias Arancelarias,
- Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (Compite).

**Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)**

Es una institución financiera o banca de desarrollo que depende del gobierno federal encargada de promover el comercio exterior de México, principalmente las exportaciones no petroleras, además fomenta la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

Bancomext apoya a las empresas mexicanas especialmente pequeñas y medianas con productos y servicios financieros y no financieros. Estos apoyos se otorgan a empresas relacionadas directa o indirectamente con actividades de comercio exterior, localizadas en cualquier parte del territorio nacional. En los apoyos no financieros, Bancomext cuenta con un amplio paquete de productos y servicios que están diseñados para orientar al empresario en todo el proceso de sus operaciones comerciales internacionales, que incluyen apoyos de información, capacitación, asesoría, asistencia técnica, promoción y publicaciones especializadas.

#### **Centro Promotor de Diseño-México (CPDM)**

Es un fideicomiso privado constituido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera, la Secretaría de Economía, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como por las empresas IBM y Mexinox.

Su objetivo es apoyar a los empresarios nacionales en sus esfuerzos por hacer competitivos sus productos y servicios en los planos nacional e internacional. Es decir, vincula a los empresarios con especialistas para propiciar dicha competitividad mediante el diseño y la innovación, y así organizar soluciones de acuerdo con las necesidades de las empresas. Este fideicomiso orienta sus servicios a las micro, pequeñas y medianas empresas.

#### **Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)**

Complex es una comisión integrada por el sector público y privado, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones, prevé la realización de reuniones en la República Mexicana con los exportadores para discutir y resolver los proyectos, las problemáticas y sus propuestas para agilizar los trámites de comercio exterior. Sus objetivos:

- Incorporar un número mayor de empresas a las actividades de comercio exterior,
- Estimular y coordinar los esfuerzos en las entidades federativas para facilitar el desarrollo de proyectos de exportación,



- Promover las exportaciones mediante la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior, y
- Fomentar la cultura exportadora en el sector empresarial.

### **Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COMPROMEX)**

Es un organismo creado por Ley del Congreso de la Unión, cuyas principales funciones son las de intervenir a petición de la parte interesada en aquellos conflictos que se deriven de las operaciones de comercio internacional (exportaciones e importaciones) para encontrar una solución a dichas controversias. Esta Comisión se encuentra integrada por representantes del gobierno federal que mayor involucramiento tienen dentro del comercio exterior, asimismo pertenecen a ella representantes de diversas cámaras y asociaciones del sector privado, lo que garantiza soluciones apoyadas en las normas vigentes del derecho y en base en la buena fe y la equidad.

### **Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM)**

Esta confederación orienta y asesora a la micro, pequeña y mediana empresa, sobre Legislación Aduanera para el cumplimiento de sus obligaciones en materia de trámites y procedimientos de comercio exterior; realizar el despacho aduanero de exportación o importación de mercancías, entre otros servicios.

### **Nacional Financiera (NAFIN)**

Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el proceso de desarrollo de la actividad industrial del país, apoyando de manera especial a los proyectos de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria manufacturera, y a los proyectos de gran impacto económico.

Tiene como objetivo fundamental coadyuvar en la preservación de la planta productiva, e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico, a través de las siguientes líneas de acción:

- Facilitar el acceso al financiamiento a empresas micro, pequeña y mediana,
- Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera,

- Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores,
- Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica,
- Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional, y
- Fomentar alianzas estratégicas.

#### **Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT)**

La UTT es una asociación civil creada en noviembre de 1993 por el gobierno federal por medio de los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI), la Secretaría de Economía y el sector privado, con la representación de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA).

Su objetivo es poner al alcance de la micro, pequeña y mediana empresa los conocimientos y las soluciones tecnológicas a la medida de sus necesidades y posibilidades que les permitan ser más competitivas, a través de actividades de transferencia, adaptación y asimilación de técnicas y tecnología desarrollados en México y el mundo.

### **2.6 PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN**

Los apoyos a la producción para exportar son diseñados por el gobierno federal y están orientados a:

- Promover la productividad y calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, a través de la importación de insumos, maquinaria y equipo libre de aranceles.
- Otorgar financiamiento a la actividad exportadora.

Entre los mecanismos para fomentar la actividad exportadora de las empresas en nuestro país se encuentra: el Programa de la Industria Maquiladora de Exportación, Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Devolución de Impuestos (Draw Back), Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), Programa de Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX),

Cuenta Aduanera y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), éste último será nuestro objeto de estudio en el siguiente capítulo.

### **Industria Maquiladora de Exportación**

En el Diario Oficial de la Federación del 1° de junio de 1998, se publicó el decreto que establece la normatividad para la operación y fomento a la Industria Maquiladora de Exportación, con modificaciones el 13 de noviembre del mismo año, 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000.

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 utilizadas en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de impuestos de importación, el impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.<sup>18</sup>

Se autoriza a personas morales, residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto de la Industria Maquiladora de Exportación y además adopten alguna de las siguientes modalidades:

- Maquiladora 100% de exportación,
- Maquiladora por capacidad ociosa (producto específico),
- Maquiladora de servicios, y
- Maquiladora que desarrolle programas de albergue.

Entre los objetivos del programa destaca la creación de fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país mediante la entrada de divisas, contribuir a una mayor integración industrial, elevar la competitividad de la industria nacional, aumentar la capacitación de los trabajadores para lograr impulsar la transferencia de tecnología y el desarrollo del país.

Los beneficios que adquiere el usuario del programa son:

- Despacho aduanero simplificado,
- Importar temporalmente mercancías (materias primas, componentes, combustibles y lubricantes, contenedores, herramienta, maquinaria, etc.)

<sup>18</sup> Bancomext, Guía Básica de Exportador, Bancomext, 9ª. Ed., México, 2002, p.65

misma que podrá permanecer en el país de acuerdo con los plazos fijados en el artículo 108 de la Ley Aduanera,

- Exención de aranceles a la importación (IGI),
- Puede constituirse y operar hasta con 100% de capital extranjero,
- Podrán adquirir de sus proveedores nacionales mercancías a tasa del 0% de IVA,
- Al momento de la importación podrán tener tasas especiales del Derecho de Trámite Aduanal (DTA),
- Exención del pago de cuotas compensatorias, y
- Vigencia indefinida.

#### **Empresas de Comercio Exterior (ECEX)**

El esquema de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997. Con el objeto de impulsar el establecimiento de empresas comercializadoras internacionales.

El programa existe en dos modalidades que deben cumplir los siguientes requisitos:

- 1) Consolidadora de Exportación: debe contar con un capital social suscrito y pagado por 2,000,000 de pesos y realizar exportaciones de cinco proveedores.
- 2) Promotora de Exportación: contar con un capital suscrito y pagado por 200,000 pesos y realizar exportaciones de tres proveedores.

Con la obligación de realizar exportaciones a más tardar en el primer año fiscal por 3 millones y 250,000 dólares para la empresa consolidadora y promotora respectivamente. Además de llevar un adecuado control de inventarios y presentar sus reportes e informes en el plazo indicado y contar con un método contable de "primeras entradas, primeras salidas" (PEPS).

Los beneficios que proporciona el programa son:

- Adquisición de mercancías a tasa 0% de IVA mediante pedimentos virtuales con proveedores nacionales,
- Obtener automáticamente Constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX),

- Recibirán apoyos financieros y no financieros de Bancomext, NAFIN y otras instituciones, y
- Tener acceso al despacho aduanero simplificado.

### **Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**

El decreto para el fomento y la operación de las Empresas Altamente Exportadoras se publicó el 3 de mayo de 1990, con reformas el 17 de mayo de 1991 y 11 de mayo de 1995.

Su objetivo es brindar exenciones fiscales, financiamiento y facilidades administrativas en la operación en aduana, para estimular a las grandes empresas exportadoras.

La autorización del programa se otorga a empresas establecidas en el país, productoras de bienes no petroleros que se comprometan a exportar, o exporten por lo menos:

- Exportadores directos: realizar exportaciones anuales mínimas de 2 millones de dólares o el equivalente a 40% de las ventas totales.
- Exportadores indirectos: demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por lo menos del 50%.
- Presentar ante la SE una solicitud de ALTEX requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.
- El titular de un programa deberá ratificar anualmente su constancia ALTEX, a través de la presentación a la SE de un reporte de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa.

Los beneficios que se ofrecen al titular del programa son:

- Devolución inmediata del IVA al tener un saldo a favor.
- Acceso sin costo alguno al sistema de información comercial SE-BANCOMEXT.
- Exención del requisito de segundo reconocimiento aduanal.
- Posibilidad de nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas y productos diversos.

- Este tipo de empresas automáticamente tienen todos los beneficios de las empresas PITEX.

### **Devolución de Impuestos (Draw Back)**

El decreto que establece la devolución de impuestos de importación (IGI) a los exportadores se publicó el 11 de mayo de 1995, con reforma el 29 de diciembre de 2000 en el Diario Oficial de la Federación, a fin de hacer frente a los compromisos originados en el marco del TLCAN.

Al amparo de este mecanismo, las personas morales que realicen exportaciones definitivas de mercancías, pueden solicitar la devolución de impuestos causado por la importación de mercancías o materias primas incorporadas a bienes exportados, o bien de mercancías que en el mismo estado o que hayan sido sometidas a un proceso de alteración o reparación, se retornen al extranjero.

El objetivo del programa es crear un mecanismo al que puedan recurrir empresas exportadoras y que no se identifican con los otros mecanismos para rescatar los aranceles que deben pagar por aquellas mercancías importadas.

Para que pueda proceder la devolución de los aranceles, el exportador presentará solicitud de devolución de impuestos de importación a la SE, con un plazo de 90 días hábiles a partir del día siguiente de haber realizado la exportación y dentro de los doce meses siguientes a la fecha de su importación.

El mecanismo del Draw Back también se encuentra afectado por las disposiciones del TLCAN, ya que existe una excepción a la devolución total del arancel pagado y aplica cuando el bien final sujeto a exportación contiene insumos no originarios de países del TLCAN y se destina a éstos mismos. El principal beneficio del mecanismo, es como su nombre lo indica la devolución del impuesto pagado por la importación de insumos incorporados a la exportación de bienes.

### **Cuenta Aduanera**

La Cuenta Aduanera es un instrumento financiero que permite a los usuarios importar en forma definitiva mercancías que posteriormente se exportarán en el mismo estado, pagando el impuesto general de importación (IGI), IVA y cuotas compensatorias, mediante depósito en las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas (Bancomer, Banamex, Bitel, Bursamex, Operadora de Bolsa S.A. de

C.V., y Vector Casa de Bolsa S.A. de C.V.). Este mecanismo se fundamenta en los artículos 86 y 87 de la Ley Aduanera y en los artículos 117, 118, 119 y 120 del Reglamento de la Ley Aduanera.

Se caracteriza por lo siguiente:

- A la mercancía importada se le concede un año de plazo para su exportación, se puede prorrogar por otros dos años, mediante previo aviso a la institución financiera que maneja la cuenta.
- El monto del depósito cubrirá el IGI, IVA, y en su caso, las cuotas compensatorias correspondientes.
- Si el contribuyente decide no exportar la mercancía sujeta a cuenta aduanera, debe dar aviso a la institución bancaria o casa de bolsa, para que transfiera el depósito y sus rendimientos a la cuenta de la Tesorería de la Federación.

Los beneficios al ampararse con una cuenta aduanera son:

- Recuperar el depósito y sus rendimientos generados en proporción a la mercancía efectivamente exportada, por lo cual deberán presentar a la casa de bolsa o institución financiera el pedimento de importación y exportación correspondiente.
- Solicitar a la casa de bolsa o institución de crédito, abone en una cuenta personal el depósito y rendimientos; o bien en otro instrumento bancario.

### **Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)**

El Decreto que establece diversos programas de promoción sectorial, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 2000, con reformas el 1º de marzo, 18 de mayo, 7 de agosto y 31 de diciembre de 2001. Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una

mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente. La vigencia de los programas será anual y se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa, a que se refiere el artículo 8 de dicho decreto.

La creación de los programas de promoción sectorial obedece a la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales, de promover la apertura y la competitividad comercial con el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista, así como de establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas productivas eficientes.

#### **Programa de Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX)**

Es un mecanismo mediante el cual las empresas PITEX, Maquiladoras, ECEX y/o empresa de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de auto-transporte o de autopartes pueden adquirir por medio de un tratamiento de exportación definitiva mercancías nacionales o importadas definitivamente de proveedores nacionales de exportación, con el beneficio de la tasa del 0% de IVA. La vigencia de este instrumento será indefinida, siempre y cuando la empresa solicitante tenga vigente su programa PITEX, Maquila, ECEX y/o un depósito fiscal para el caso de empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes y el proveedor nacional esté al corriente en sus obligaciones fiscales.

Las empresas que deseen operar bajo este esquema deberán:

- Contar con un programa PITEX, ECEX o Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía y en caso de las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes deberán contar con autorización vigente para operar con depósito fiscal.
- Obtener el Registro de Proveedor Nacional de Exportación (PRONEX) ante la Secretaría para sus proveedores nacionales. La empresa solicitante debe cancelar este registro a la terminación de los contratos de compra respectivos.



- Se deben presentar ante el mecanismo de selección automatizado en la misma fecha, los pedimentos de:
  - a) exportación virtual a nombre del enajenante (proveedor nacional) y
  - b) importación temporal virtual a nombre del adquirente (empresa con programa). No se requiere la presentación física de la mercancía.

# CAPÍTULO

# 3

58A

## **CAPÍTULO 3. PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX)**

Con la intención de apoyar el esfuerzo de las empresas productoras mexicanas para alcanzar los mercados internacionales ofreciendo calidad, servicio y precio competitivos en un contexto global, el Gobierno Federal implementó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, el cual otorga facilidades para promover el crecimiento de la industria nacional, fomentar la capacitación y desarrollo de tecnología, incrementar las fuentes de trabajo y lograr mayor participación de inversión, tanto nacional, como extranjera.

### **3.1 ANTECEDENTES DEL PITEX**

El programa tiene su fundamento en el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 3 de mayo de 1990. PITEX se define como un instrumento de promoción a las exportaciones, que permite a los productores de mercancías de exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.<sup>19</sup>

### **3.2 MARCO JURÍDICO**

El marco jurídico de este programa se fundamenta en los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, publicado en el DOF el 3 de mayo de 1990, reformado mediante decretos publicados en el mismo órgano informativo el 11 de mayo de 1995, 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre del 2000 y 31 de diciembre del 2000.
- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Resolución Miscelánea de Comercio Exterior.

---

<sup>19</sup> Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, Secretaría de Economía, 1999.

- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y su Reglamento.
- Ley del Impuesto sobre la Renta.
- Código Fiscal de la Federación.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Acuerdo que modifica al diverso por el que se aprueban los formatos que deberán utilizarse para realizar trámites ante la Secretaría de Economía (publicado en el DOF el 22 de marzo de 2002).
- Acuerdo por el que se establecen requisitos específicos para la importación temporal de mercancías (reformado en el DOF el 23 de octubre de 2002).
- Reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del TLCAN.
- Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.
- Ley Federal de Derechos.
- Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Economía.
- Acuerdo por el que se determinan las atribuciones, funciones, organización y circunscripción de las delegaciones y subdelegaciones federales y oficina de servicios de la Secretaría de Economía.

### **3.3 MODALIDADES**

El programa PITEX puede ser aprobado para su operación bajo las siguientes tres modalidades, a elección del titular:

- Operaciones totales de la empresa,
- Por planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o
- Por proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

### **3.4 BENEFICIARIOS Y BENEFICIOS**

Los beneficiarios del programa son los siguientes:

1. Las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y

2. Las empresas ECEX, con registro vigente expedido por la SE, pueden suscribir un PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Entre los beneficios que brinda el programa PITEX a sus titulares destacan:

1. Importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, como son:
  - Materias primas, partes y 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 5° del decreto PITEX),
  - Contenedores y cajas de trailers (fracción II del artículo 5° del decreto PITEX),
  - Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo (fracción III del artículo 5° del decreto PITEX), y
  - Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales (fracción IV del artículo 5° del decreto PITEX).
2. La adquisición en territorio nacional de mercancías, se podrá realizar a tasa del 0% del IVA.
3. La aplicación en el momento de la importación de tasas especiales para el pago del DTA.
4. Despacho aduanero simplificado.
5. Vigencia indefinida del PITEX mientras se cumpla con sus disposiciones.
6. La posibilidad de transferir las mercancías sujetas al programa, a otras empresas PITEX o maquiladoras que realicen los procesos de

transformación, elaboración, reparación, o bien el retorno de dichas mercancías.

7. Posibilidad de operar un programa de maquiladora cuando se trate de plantas o proyectos distintos a los que les concedió el programa PITEX.<sup>20</sup>

### **3.5 REQUISITOS Y TRÁMITES**

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

- I. La importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5° fracciones I y II del decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales, y
- II. La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 5° del decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Los porcentajes a que se refiere este artículo también podrán ser calculados con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación, en cuyo caso el programa sólo será aplicable a dichas plantas o proyectos.

Para los programas autorizados por proyecto específico de exportación, las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones III y IV del artículo 5o. del decreto.

#### **Trámites**

Los trámites relativos a este programa deberán ser realizados en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la Secretaría ubicadas en el interior del país, o en las ventanillas de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la SE (Av. Insurgentes Sur 1940, P.B., Col. Florida, C.P. 01030, México, D.F.), según corresponda a la ubicación de la planta productiva de la empresa.

<sup>20</sup> Bancomext, Guía Básica del Exportador, Bancomext, 9ª Ed., México, 2002, p. 69.

En caso de que la empresa cuente con varias plantas, la presentará en la oficina de su elección, siempre que corresponda a alguna de sus plantas. Cualquier trámite subsecuente deberá realizarse ante la oficina en la que se presentó la solicitud. Los interesados podrán realizar los siguientes trámites:

#### **Programa Nuevo**

Esta solicitud debe ser llenada en el programa DCPITEX.EXE<sup>21</sup>, y deberá presentarse en diskette y acompañarse de una impresión en original y copia. El programa DCPITEX.EXE puede obtenerse en la página de la Secretaría en el módulo de discos de captura o directamente en las ventanillas de atención al público, presentando un disco magnético de 3.5" de alta densidad, en el cual será grabado el programa. Además se deberá presentar la siguiente información:

- Acta constitutiva y poder notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple); o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de SE o indicar al momento de su presentación la clave del RFC de la persona inscrita en el registro.
- Cédula del Registro Federal de Contribuyentes (copia).
- En el caso de proyecto específico, carta donde se manifieste que el producto es completamente diferente al resto de los demás que fabrica la empresa y por tanto la maquinaria y equipo a importar al amparo del programa, sólo puede ser utilizada para su proceso productivo.
- Cuando se registre a terceros para realizar procesos complementarios, carta de responsabilidad solidaria del transformador.
- Comprobante de pago de derechos.
- Contratos, órdenes de compra o documento similar que respalden las proyecciones de exportación para el primer año de operación.
- En caso de ser un exportador tradicional, la relación de pedimentos de exportación del último año, que contenga: número de pedimento, fecha, descripción de los bienes de exportación, valor en dólares y en moneda nacional y sumatoria total.

---

<sup>21</sup> <http://www.economia.gob.mx>

En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personalidad no se deberán requisitar los siguientes datos: nombre o razón social, domicilio, teléfono, fax, objeto social o actividad preponderante y nombre del representante legal; ni se deberán presentar los siguientes documentos: acta constitutiva y modificaciones; y poder notarial del representante legal.

Los documentos originales o copias certificadas que se solicitan, serán devueltos en el momento de la presentación de la solicitud, previo cotejo contra la copia simple.

#### **Cobro de Derechos**

La Ley Federal de Derechos, establece el cobro de un derecho por los conceptos siguientes: Artículo 74-B, por el estudio y trámite de cada solicitud para la autorización del Programa PITEX. Este cobro es actualizado semestralmente en los meses de enero y julio de cada año.

#### **Ampliación y Modificaciones**

Esta solicitud debe ser llenada en el programa DCPITEX.EXE<sup>22</sup>, y deberá presentarse en diskette y acompañarse de una impresión en original y copia. El programa DCPITEX.EXE puede obtenerse en la página de la secretaría en el módulo de discos de captura o directamente en las ventanillas de atención al público, presentando un disco magnético de 3.5" de alta densidad, en el cual será grabado el programa.

#### **Registro de Proveedores Nacionales**

Los titulares del programa que adquieran mercancías nacionales o importadas de forma definitiva para ser utilizadas en la fabricación o elaboración de sus productos de exportación y que requieran que les facturen con tasa del 0% del IVA, deberán presentar el formato establecido para los proveedores nacionales de exportación (PRONEX).<sup>23</sup> Estos proveedores pueden considerarse como exportadores indirectos y beneficiarios de las facilidades que ofrece el programa, ya que los insumos que proporcionan forman parte del producto final destinado a exportación

---

<sup>22</sup> Ibidem

<sup>23</sup> Regla 5.2.4. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002.



### **Registro de Transformadores**

Los titulares que requieran que otra empresa realice procesos complementarios de transformación o elaboración de los bienes importados temporalmente al amparo de su programa, deberán presentar un aviso en el que se señale:

- I. Fecha y número de pedimento de la importación temporal, mercancías que ampara y el proceso al que serán sometidas.
- II. Nombre, domicilio y RFC de la persona que realizará el proceso industrial y el lugar donde se llevará a cabo.
- III. Compromiso del tercero de realizar el proceso industrial y su aceptación de responsabilidad solidaria.
- IV. Copia del oficio de autorización para transformadores expedidos por la SE.<sup>24</sup>

Dicho aviso se presentará dentro de los 5 primeros días de cada mes ante la Administración Local de Auditoría Fiscal o la Administración Local de Grandes Contribuyentes.<sup>25</sup>

En este caso, el titular no podrá realizar operaciones virtuales con los transformadores dado que la facturación contempla únicamente la mano de obra y no la enajenación de bienes.

### **Cancelación**

Cuando el titular requiera dar por concluido su programa deberá presentar un escrito libre firmado por el representante legal en el que solicite su cancelación, señalando las causas de su petición.

La Secretaría de Economía otorgará en este caso un plazo de 60 días naturales para realizar el cambio de régimen a definitivo, o retorno de los bienes importados al amparo del programa.

Con fundamento en la regla 3.19.2 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para el 2000, el plazo puede ser prorrogado por la Administración Local Jurídica o de Grandes Contribuyentes que le corresponda.

<sup>24</sup> Último párrafo del art. 112 de la LA y 155 de su Reglamento.

<sup>25</sup> Regla 3.3.10, Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002.

### **Procedimiento del Trámite**

1. Presentarse en las ventanillas citadas para obtener el programa ejecutable DCPITEX.EXE en el caso de programa nuevo y ampliación.

Para los casos de modificación y cancelación presentar escrito libre.

2. Requisar la solicitud citada y acompañarla de los anexos respectivos y de la documentación complementaria que corresponda.
3. Presentar en la ventanilla, original y copia de la solicitud impresa y disco para el caso de programa nuevo y ampliación y sus anexos, así como copia de los documentos que correspondan al trámite solicitado.
4. Una copia de la solicitud será sellada y foliada, y servirá de comprobante para recoger el oficio de autorización o negativa que será emitido en un plazo de 20 días hábiles.

Si la solicitud no fue bien requisitada o carece de alguna documentación, la Secretaría de Economía emitirá y entregará al interesado el oficio resolutorio que establecerá los requerimientos de información para proseguir el dictamen de la solicitud, mismo que se emitirá en un plazo que no exceda un tercio del señalado anteriormente.

### **3.6 VIGENCIA Y PLAZOS DE PERMANENCIA**

El programa PITEX estará vigente siempre que su titular cumpla con lo establecido en el decreto, el programa y las demás disposiciones que resulten aplicables.

#### **Plazos de permanencia**

Los bienes importados temporalmente al amparo de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

#### **Artículo 108**

Las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, podrán efectuar la importación temporal de mercancías para retomar al extranjero en el mismo estado o después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, siempre que tributen en el régimen de las Personas Morales de la Ley del Impuesto sobre la Renta y cumplan con los requisitos de control que establezca la Secretaría mediante reglas.

La importación temporal de las mercancías a que se refiere la fracción I, incisos a), b) y c) de este artículo, se sujetará al pago del impuesto general de importación en los casos previstos en el artículo 63-A de la Ley Aduanera y, en su caso, de las cuotas compensatorias aplicables.

Las mercancías importadas temporalmente por empresas con programas de exportación autorizados por la SE, al amparo de sus respectivos programas, podrán permanecer en el territorio nacional por los siguientes plazos:

- I. Hasta por dieciocho meses, en los siguientes casos:
  - a) Combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación.
  - b) Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación.
  - c) Envases y empaques.
  - d) Etiquetas y folletos.

Adicionalmente a esta fracción: "quienes introduzcan mercancías al territorio nacional bajo un programa de diferimiento o de devolución de aranceles, estarán obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que corresponda, de acuerdo con lo dispuesto en los Tratados de que México sea parte, en la forma que establezca la Secretaría mediante reglas".<sup>26</sup>

- II. Hasta por dos años, tratándose de contenedores y cajas de trailers.
- III. Hasta por cinco años o por el plazo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para su depreciación cuando éste sea mayor, en los siguientes casos:
  - a) Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo.
  - b) Equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquellos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo.

---

<sup>26</sup> Art. 63-A de la Ley Aduanera

c) Equipo para el desarrollo administrativo.

Las empresas con programas de exportación tendrán que realizar el pago del impuesto general de importación, derechos y cuotas compensatorias aplicables al efectuar la importación de aquellos bienes descritos en la fracción III<sup>27</sup>, anteriormente citada.

En los casos en que residentes en el país les enajenen productos a las maquiladoras y empresas que tengan programas de exportación autorizados por la SE, así como a las empresas de comercio exterior que cuenten con registro de la Secretaría, se considerarán efectuadas en importación temporal y perfeccionada la exportación definitiva de las mercancías del enajenante, siempre que se cuente con constancia de exportación.<sup>28</sup>

Las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente de conformidad con este artículo deberán retornar al extranjero o destinarse a otro régimen aduanero en los plazos previstos. En caso contrario, se entenderá que las mismas se encuentran ilegalmente en el país, por haber concluido el régimen de importación temporal al que fueron destinadas.

### **3.7 REPORTES DE OPERACIÓN**

Los titulares de programas PITEX están obligados a presentar ante la SE, 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. Si este reporte se presenta por medio de la página de la Secretaría, no será necesario que las empresas presenten la información complementaria de los puntos siguientes. Sin embargo, dicha información podrá ser requerida aleatoriamente en el acuse de recibo del reporte generado por la página antes mencionada y consistirá en lo siguiente:

- I. Estados financieros auditados o copia de la declaración anual del I.S.R. presentada ante la SHCP del año en que se reporta.
- II. Relación de pedimentos de exportación, pedimentos virtuales de exportación o constancias de transferencias de mercancías según sea el

---

<sup>27</sup> Art. 110 de la Lcy Aduanera.

<sup>28</sup> Actualmente ya no se utilizan las constancias de exportación, art. 112 de la LA.

caso, que contenga: número de pedimento, fecha, descripción de los bienes exportados, valor en dólares y moneda nacional, sumatoria de estos valores firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la empresa (exportadores directos).

- III. Relación de pedimentos de importación temporal que contenga: número de pedimento, fecha, descripción de los bienes importados, valor en dólares y en moneda nacional, sumatoria de estos valores firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la empresa (importadores directos).
- IV. Relación de actas de destrucción y donación de desperdicios que anexarán a la copia que de éste reporte deberá presentar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- V. Cuando el programa se haya autorizado por planta o proyecto específico de exportación deberán presentar los estados financieros auditados donde se desglosen sus ventas totales de las operaciones correspondientes a la planta o proyecto específico según se indique en su autorización.

El reporte tiene carácter de aviso, por lo que la SE no emitirá respuesta, salvo en los casos que se requiera información complementaria.

Adicionalmente las PITEX deberán presentar copia del "Reporte Anual de Operaciones de Comercio Exterior", ante la Administración Local de Auditoría Fiscal o la Administración Local de Grandes Contribuyentes, a más tardar el 31 de mayo del año inmediato posterior al que corresponda la información.<sup>29</sup>

### **3.8 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 retomen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retomen, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional, utilizando el mecanismo de primeras entradas

<sup>29</sup> Regla 3.3.4. Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002.

primeras salidas (PEPS)<sup>30</sup>, conforme al procedimiento establecido por la SHCP (Anexo 24 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior).

### **3.9 DISPOSICIONES TLCAN**

A efecto de mantener relaciones competitivas para las operaciones de las empresas en México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) estableció, a partir del inicio de su vigencia un periodo de transición de siete años, durante el cual las empresas PITEX mantuvieron inalterados los mecanismos de libre importación temporal de insumos y maquinarias para sus procesos productivos.

A partir del octavo año de su vigencia el TLCAN prevé la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado tratado. Como resultado de tal modificación, a partir del 1 de enero de 2001 el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano deberá igualarse.

El TLCAN establece dos etapas para la operación del programa PITEX.

Primera etapa: 1994 – 2000

Los programas han continuado operando como lo habían hecho hasta 1993:

- La maquinaria importada temporalmente antes del año 2001, puede permanecer en el régimen de importación temporal.
- La administración del programa podrá modificarse a fin de facilitar la operación de las empresas exportadoras, sin contravenir el TLCAN.
- Las empresas que desean cambiar estas importaciones temporales a definitivas, sólo pagan el arancel de importación por el valor neto de depreciación de la maquinaria.

Segunda etapa: 2001 en adelante

- A partir del año 2001 el programa PITEX continuará bajo el régimen de importación temporal.

---

<sup>30</sup> Regla 3.3.3. Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002.

- El tratamiento libre de arancel para los insumos y componentes incorporados físicamente a los productos de exportación se modificará según lo descrito a continuación:

La importación temporal para insumos libres de arancel e IVA se mantienen inalterada de productos que:

1. Proviengan de países TLCAN y se incorporen a productos exportados a países TLCAN.
2. Se destinen a países no TLCAN, cualquiera que sea su origen.

No obstante, se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a insumos y componentes originarios de países no miembros del TLCAN e incorporados a exportaciones a Estados Unidos y Canadá, el régimen de importación temporal se modificará, de manera tal que el gobierno del país al cual se realiza la importación temporal de insumos, sólo podrá exentar sobre éstos la menor de las dos cantidades siguientes:

- a) Aranceles por la importación de esos insumos.
- b) Aranceles pagados por la importación a EUA o Canadá del producto final al cual fueron incorporados físicamente los insumos o componentes importados temporalmente de origen no TLCAN.

Este procedimiento se ejemplifica en el cuadro No. 3.1:

Fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN			
Cuadro No. 3.1			
Arancel Determinado en México por insumo "X" importado del Japón	Arancel pagado en EUA por el producto final "Y" exportado de México	Monto de aranceles que se exenta, conforme al TLCAN	Monto de arancel a pagar en México por insumo "X" importado del Japón
\$ 11	\$ 2	\$ 2	\$ 9
\$ 5	\$ 6	\$ 5	\$ 0
\$ 5	\$ 0	\$ 0	\$ 5

Fuente: Secretaría de Economía

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

La empresa PITEX que importa temporalmente a México de un tercer país un insumo que tiene un arancel de \$ 11 (primera columna) que es incorporado a un bien final que se exporta a un país miembro del TLCAN y cuyo arancel es de \$ 2 (segunda columna). Al aplicar el mecanismo establecido en el TLCAN a dicha empresa, al exportar el bien final le podrá ser exentado el menor de los dos aranceles señalados, que en éste caso es de \$ 2 (tercera columna), por lo que sólo pagará en México el monto del arancel resultante una vez aplicada la exención, que en éste caso es de \$ 9 (cuarta columna). La misma mecánica es aplicada a los dos ejemplos que se señalan en el cuadro y que deberá aplicarse a cualquier operación que implique la importación temporal de insumos de terceros países que sean incorporados a bienes finales que se exporten a EUA ó Canadá.

La nueva fórmula del TLCAN para la exención o devolución de impuestos a la importación tiene como propósito hacer compatible dos objetivos:

1. Evitar que los beneficios arancelarios del TLCAN se hagan extensivos a terceros países productores de insumos y componentes que no forman parte de la zona de libre comercio de América del Norte. Los bienes provenientes de terceros países estarán sujetos al pago de los aranceles correspondientes, mismos que se aplicarán al momento de realizar la operación de exportación de un país miembro del TLCAN a otro país miembro.
2. Evitar la doble tributación sobre insumos y componentes originarios de países que no forman parte de la zona de libre comercio de América del Norte.

A partir del 1 de enero del año 2001 al entrar en operación la nueva fórmula para importar temporalmente, las empresas con programa PITEX podrán:

- Seguir importando temporalmente sin el pago inmediato de arancel los bienes que se encuentren autorizados en su programa.

Sin embargo, a más tardar a los 60 días de haber realizado la exportación, deberán:

- Demostrar ante la autoridad aduanera, el pago de los impuestos que corresponda una vez aplicada la fórmula.
- Se establece la posibilidad de facturar a tasa 0% del IVA las compras que hagan las empresas PITEX a proveedores nacionales que no cuenten con



ningún registro (Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002).

El artículo 304 del TLCAN prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación. Por consiguiente, las empresas PITEX deberán pagar el impuesto de importación de dichos productos.

### **3.10 RELACIÓN CON OTROS PROGRAMAS**

#### **Programas para productos sensibles**

La Secretaría de Economía considera *productos sensibles*, aquellos cuya importación no podrá ser autorizada bajo ninguna condición al amparo del programa PITEX los siguientes:

- a) Manteca de cerdo
- b) Ropa usada
- c) Alcohol etílico
- d) Frijol
- e) Frutuosa

Asimismo la Secretaría considera *productos sensibles*, cuya importación podrá ser autorizada al amparo del programa PITEX los siguientes:

- a) Azúcar
- b) Madera (triplay)
- c) Llantas usadas
- d) Huevo
- e) Leche en polvo
- f) Maíz
- g) Pavo
- h) Pollo
- i) Carne de cerdo
- j) Pastas de pollo y pavo
- k) Vehículos para reparar, blindar, equipar o modificar

Para estos productos los interesados deberán presentar un escrito que contenga los siguientes datos:

- a) Aduana requerida para la importación temporal del producto solicitado.
- b) Fracción arancelaria del producto de importación.
- c) Unidad de medida conforme a lo que establece la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.
- d) Volumen y valor de importación temporal semestral de conformidad con la capacidad que pueda demostrar el interesado.
- e) Nombre y número de patente del agente aduanal autorizado para el despacho.
- f) La empresa deberá presentar reportes semestrales (enero y julio), firmados bajo protesta de decir verdad por el representante legal.

Nombre de la empresa y número de programa.

Volumen y valor de los productos importados a que se refiere la autorización o la ampliación en su caso.

Volumen de productos procesados con esas importaciones.

Volumen y valor de productos terminados exportados, amparado con la relación de pedimentos de exportación, indicando la fecha de exportación.

- g) El titular del programa queda obligado a presentar la documentación que sustente el informe a que se refiere el párrafo anterior, ante ésta Secretaría y, en su caso, la SHCP, en un plazo máximo de 10 días hábiles a partir de su requerimiento.
- h) El titular del programa, queda obligado a presentar reporte anual de las operaciones de comercio exterior del producto de importación autorizado, con la información referida en el inciso f), certificado por un auditor externo registrado ante la SHCP.

### **Programa de Promoción Sectorial**

Los titulares del programa PITEX en la actualidad como una medida para contrarrestar los efectos del artículo 303 del TLCAN sobre las restricciones a la devolución de aranceles aduaneros a los programas de diferimiento de aranceles, (para evitar que otros países se beneficien de las ventajas arancelarias negociadas entre los miembros del TLCAN), necesitan apoyarse en los beneficios que ofrecen

los PROSEC para poder aplicar tasas preferenciales<sup>31</sup> sobre aquellos insumos no originarios que formen parte de su producto final, y de esta forma evitar un pago del IGI más alto que afecte la integración de sus costos de producción.

---

<sup>31</sup> Regla 3.3.5. Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002.

# CAPÍTULO

# 4

75A

## **CAPÍTULO 4. IMPLEMENTACIÓN DEL PITEX EN LA EMPRESA "ROVA" S.A. DE C.V.**

### **4.1 ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA**

#### **4.1.1 Antecedentes**

La vida y desarrollo de la Compañía Industrial ROVA S.A. de C.V., se remonta al año de 1978 con la fabricación de tejidos de lana y algodón. En 1985 contaba ya con 30 telares mecánicos y puso en marcha la fabricación de hilos de piel, para la elaboración de mezclilla, que más que una simple tela, ha constituido una revolución en el vestido de la segunda mitad del siglo XX. A mediados de los 90's incorpora el servicio de lavado y planchado de las telas maquiladas. En 1997-1998 se moderniza y crecen las instalaciones aumentando su capacidad de producción de 354,305 a 478,312 metros lineales de tela, esto es el 35% más, además introdujo en su línea de productos la gabardina y el stretch. En la actualidad, Compañía Industrial ROVA S.A. de C.V., es considerada como un importante productor de mezclilla, siendo reconocidos por la calidad y diversidad de sus productos. La historia de la empresa se debe gracias a los directivos y a las varias generaciones de trabajadores que la han antecedido, cuya actuación se basaba en una cultura textil profesional fundada en la lealtad hacia la empresa. Hoy en día, Evaristo González Madero (Gerente General), inspirado en la acertada visión de los fundadores ha puesto mucha atención en la continuidad a los planes de crecimiento, aspecto que lo ha llevado a lograr altos índices de productividad y calidad.

#### **4.1.2 Entorno Socioeconómico**

La Compañía Industrial ROVA S.A. de C.V., es una mediana empresa que se encuentra ubicada en la Zona Industrial Puente de Vigas, ubicada en Av. Gustavo Baz No.1884, Colonia San Felipe Barrientos, C.P. 64020 Tlalnepantla Edo. de México.

Tlalnepantla es uno de los municipios más importantes del Estado de México y uno de los más importantes del país por su actividad industrial, ya que participa con el 54% del empleo y genera el 68% del valor agregado municipal; destacando principalmente las actividades de maquinaria y equipo; sustancias químicas,

productos alimenticios; textiles y prendas de vestir; papel y sus productos. La participación del municipio en el Producto Interno Bruto (PIB) estatal es del 21.17%.<sup>32</sup> El municipio de Tlalnepantla tiene una superficie de 85 Km<sup>2</sup>, colinda al este con el Distrito Federal, al sur con Naucalpan, al oeste con Atizapan, al norte y noreste con Cuautitlán Izcalli y Ecatepec. Por ubicarse en el área metropolitana de la Cd. de México cuenta con una privilegiada situación geográfica, lo cual significa que tiene acceso a un mercado de un poco más de 17 millones de personas, además de contar con una infraestructura de comunicación y transporte que enlaza al municipio con prácticamente cualquier entidad del país por vía carretera, ferroviaria y aérea.

El municipio tiene una población de 720,755 habitantes<sup>33</sup> de los cuales el 48% son hombres y el 52% son mujeres. El 67% de la población es económicamente activa, es decir, se encuentra en condiciones de trabajar o desarrollar alguna actividad económica.

Todos los factores descritos, demuestran que ROVA S.A. de C.V. se encuentra ubicada en una zona industrial ideal para el desarrollo de la empresa, en la producción y comercialización de sus productos.

El entorno interno y externo se encuentra conformado de la siguiente forma:

#### **Grupo de Interés Interno**

Los empleados son la parte más importante de la empresa. A través de su esfuerzo físico, conocimientos y experiencia dan soluciones a las dificultades y problemas que surgen en la organización, ya sean operativos o administrativos. Por tanto, podemos decir que los empleados son el principal motor y activo de cualquier organización.

#### **Grupos de Interés Externo**

- **Clientes:** Durante el proceso de fabricación de las telas se brinda apoyo a los clientes con asesoría en el corte y el lavado, con el fin de que obtengan telas de alta calidad, que cumplan con las exigencias de los mercados nacionales e internacionales.
- **Proveedores:** Las puertas de ROVA, están siempre abiertas para poder realizar negocios con proveedores que puedan abastecer materiales de clase

<sup>32</sup> Boletín. Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de México.

<sup>33</sup> INEGI, censo realizado en el año 2001.

mundial. Por lo tanto un factor crítico en la selección de los proveedores, será la capacidad de garantizar la calidad y confiabilidad de sus suministros, además deben contar con precios razonables y competitivos con relación a sus respectivos mercados.

- **Competencia:** La competencia es un factor que la empresa nunca debe perder de vista, ya que la demanda que existe en el mercado de los productos que fabrica, conlleva a la existencia de una múltiple competencia, ante lo cual se debe buscar superar a los competidores y establecer una estrategia de comercialización definida con calidad para satisfacer más al consumidor y contar con su preferencia.
- **Sindicatos:** Son instituciones que se encargan de defender los derechos de los trabajadores ante una empresa, tales como: salarios justos, prestaciones adicionales a las de la ley, condiciones de trabajo adecuadas, horarios, capacitación y adiestramiento. Buscan obtener los mayores beneficios en pro del crecimiento y desarrollo del personal agremiado.
- **Gobierno Federal:** Como respuesta a la situación política, económica y social, el gobierno mexicano está implementando programas de apoyo, que les permitan a las pequeñas y medianas empresas contar con la asesoría, financiamiento y capacitación necesarios para el desarrollo de sus actividades.
- **Sociedad:** En obras de beneficio social, permanentemente coopera con donativos a orfanatorios, asilos y casa para ancianos.

#### **4.1.3 Estructura y Situación Administrativa**

Una estructura organizacional es importante para un adecuado funcionamiento de la empresa, ya que es la manera en la que se dividen, organizan y coordinan las actividades de una organización, proporciona estabilidad y ayuda a los miembros a trabajar juntos y lograr los objetivos de la organización.<sup>34</sup> Se representa mediante el organigrama que es un diagrama de la estructura de una organización, que muestra

---

<sup>34</sup> Froeman, R. James, Administración, Prentice Hall Hispanoamericana, 5ª Ed. México, 1992, p. 748.

las funciones, departamentos o puestos de la organización y la forma en la que se relacionan.<sup>35</sup> (Ver Anexo 1)

La estructura organizacional de la Compañía ROVA S.A. de C.V., se observa en el cuadro No.4.1

Compañía ROVA S.A. de C.V.	
No. de personal	
2	Gerencia General
6	Departamento de Finanzas
4	Departamento de Recursos Humanos
130	Departamento de Producción
6	Departamento de Ventas
<b>148</b>	<b>Total de Empleados</b>

### Funciones

#### Gerente General

- Planear, organizar y supervisar las actividades que realiza cada una de las áreas de la organización.
- Evaluar el impacto de los cambios internos y externos que afectan a la organización.
- Analizar nuevas y mejores oportunidades de crecimiento y desarrollo en las cuales pueda incursionar la organización.

#### Finanzas

- Preparar oportunamente la información financiera necesaria para analizar y evaluar las operaciones de la organización.

<sup>35</sup> Ibidem, p. 750



- Supervisar el registro actualizado de cada una de las operaciones contables que efectúe la organización.
- Ordenar y controlar el pago de los adeudos que se tengan con los diversos clientes y acreedores.

#### **Recursos Humanos**

- Seleccionar al personal con base en la capacidad necesaria para satisfacer las especificaciones de trabajo definidos.
- Promover un ambiente laboral que fomente la excelencia y las relaciones de trabajo.

#### **Producción**

- Coordinar el abastecimiento oportuno de los insumos necesarios para la fabricación del producto.
- Investigar y evaluar quienes son los proveedores que nos ofrecen mejor precio, calidad y servicio.
- Vigilar el cumplimiento de los estándares de calidad establecidos por la organización.

#### **Ventas**

- Planear y evaluar las condiciones óptimas para la distribución adecuada del producto terminado.
- Promover y dar a conocer el producto para la canalización de posibles clientes.

#### **Análisis Estratégico**

Para lograr convertirse en exportadores sólidos y exitosos, es importante contar con una estrategia exportadora, que tenga como punto de partida un análisis estratégico de la empresa. Este análisis se inicia identificando la misión del ente, que representa la razón de ser del mismo y hacia la que deben orientarse todas sus actividades. Adicionalmente se estudia la visión de la empresa en la cual se proyecta el escenario futuro y los objetivos a los que aspira la entidad.<sup>36</sup>

<sup>36</sup> Flores Parodes, Joaquín, El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global. UNAM FESC, México, 2001, p.115.

Existen dos perspectivas fundamentales que sirven de base para la realización de una análisis estratégico:

1. **Análisis del desempeño actual de la organización.** Debe incluir las características generales del mercado en que está inmerso, tales como: tamaño, estructura y crecimiento, además deben identificarse los cambios del entorno, los gustos y preferencias de los consumidores, las innovaciones tecnológicas, restricciones ecológicas y de financiamiento, asimismo las condiciones económicas, políticas y sociales del país. Se complementará el análisis con una evaluación de los costos, rentabilidad, flujo de efectivo, proceso productivo, estructura administrativa y por último se debe aplicar un análisis económico-financiero de la misma.
2. **Análisis FODA.** Se utiliza el modelo FODA a fin de identificar los aspectos internos en los que la empresa está en mejores condiciones de enfrentar la competencia (fortalezas) y aquellos en que su situación es endeble (debilidades). Adicionalmente se deberán vislumbrar las amenazas (aspectos externos) que acechan los intereses de la empresa, lo cual se puede plantear como retos que deberá enfrentar, así como las oportunidades (aspectos externos) favorables a la empresa que brindan grandes ventajas y pueden ser aprovechadas.

### **Visión**

Ser líder en calidad a nivel nacional e internacional, produciendo y comercializando la mejor mezcilla. Ser una verdadera compañía global a través de innovar, de mejorar continuamente nuestras operaciones, de dar excelente servicio a nuestros clientes y de mantener un crecimiento estratégicamente planeado.

### **Misión**

ROVA es una empresa mexicana dedicada a la producción y comercialización de mezcilla con el objeto de satisfacer a los clientes y mercados del mundo con productos diversificados de la más alta calidad, utilizando las mejores tecnologías existentes.

## Filosofía

El activo más valioso de Compañía Industrial ROVA S.A. de C.V., es su personal. El principal objetivo es servir a la sociedad de la que formamos parte. El logro máspreciado es retribuir ampliamente la confianza de los accionistas y satisfacer plenamente a nuestros clientes. La tarea más importante es fabricar productos de la más alta calidad siempre.

A fin de conocer la situación o condiciones internas de la empresa ROVA S.A. de C.V., además del panorama que caracteriza al ambiente externo, aplicamos el modelo de análisis FODA, que a continuación describimos:

### ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
1. Cuenta con la capacidad productiva técnica y personal necesaria para satisfacer la creciente demanda de los bienes que produce.  2. Toda la gama de productos que se fabrican se rige bajo estrictos estándares de calidad, lo cual permite competir y ofrecer al mercado productos de la más alta calidad.  3. En su principal	1. Incrementar la capacidad instalada para elevar la producción de mezclilla, gabardina y stretch.  2. Optimizar los recursos mediante la utilización de la tecnología de punta que existe en la industria textil.  3. Por la apertura comercial que se está desarrollando con E.U., se tiene la posibilidad de mejorar la comercialización de	1. No contar con la adecuada difusión de sus productos.  2. Falta de aprovechamiento de los apoyos que brinda la SECON, BANCOMEXT y NAFIN.  3. Los altos impuestos que se pagan por la importación de insumos.	1. El incremento de la competencia interna y externa a causa del fenómeno de la regionalización y globalización.  2. El impacto financiero que tienen en la empresa las constantes fluctuaciones cambiarías que existen en el ámbito externo nacional e internacional.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

<p>producto, que es la mezclilla tiene un mercado amplio, debido a la gran variedad de prendas que se pueden producir a partir de este textil.</p>	<p>la mezclilla.</p> <p>4. La demanda de mezclilla y gabardina que sé esta originando en países de Centroamérica y Europa.</p>		
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

#### 4.1.4 Producto y Mercado

##### Nuestros Productos

La mezclilla, es utilizada principalmente en la confección de prendas de vestir, y se fabrica en algodón 100% con la urdimbre teñida en índigo y la trama blanca. Actualmente este tipo de tela ocupa una posición dominante en el mercado nacional e internacional como materia prima para la fabricación de jeans, ropa de moda, para tiempo libre y de trabajo, además de otros usos y aplicaciones. La mezclilla básica sigue siendo teñida en índigo, pero desde hace algunos años se han desarrollado teñidos en otros colores como productos especiales. Actualmente se desarrollan otros tipos de tela como gabardinas ligeras y Bull Demin en colores diversos.

##### Anchos de tela

Cada rollo de tela tiene 120 metros de largo y de 1.50 a 1.60 metros de ancho.

##### Tipos de telas

##### Stretch

La empresa ROVA S.A. de C.V., produce mezclilla stretch, la cual se fabrica con elastano marca LYCRA MR, y es reconocida por el confort que da al usuario.

##### Nevada

Es una tela que posee una extraordinaria textura y un efecto único al hacer resaltar, en su proceso de elaboración, las motas de fibra del algodón sobre el teñido oscuro, lo que le da una gran vista.

**Sobreteñidos**

Por otra parte la empresa ha logrado una gran variedad de colores y sobreteñidos para gabardinas y mezclillas, lo que nos permite una rápida reacción a las cambiantes tendencias de la moda.

**Telas delgadas**

Son telas especiales utilizadas para cualquier tipo de ropa ligera como camisas, prendas femeninas, ropa infantil, tapicería y blancos.

**Variedad de colores**

Actualmente se está produciendo desde los tradicionales azules índigos hasta los tonos crudos, y desde los tonos pastel hasta el negro, pasando por todo el espectro de colores.

**Gabardinas**

Telas llamadas "Twill" utilizadas para la elaboración de pantalones y camisas de modo casual y para uniformes.

**Bull Denim**

Telas utilizadas para uniformes, ropa duradera y de moda en cobres esmerilada.

**Productos****Mezclilla**

Tejido plano, normalmente asargado, donde el urdimbre es teñido en color azul (añil), el cual es tramado con hilo natural. La mezcla de color entre urdimbre y trama, da origen a su nombre, mezclilla. En la actualidad también se puede teñir el urdimbre de diferentes colores como negro, gris, verde, arena, etc.; dependiendo de las tendencias de la moda. Asimismo la mezclilla es tejida en diferentes pesos que van desde 6.5 oz/yd<sup>2</sup> hasta 14.75 oz/yd<sup>2</sup>. La sarga juega un papel importante en la moda, por lo que hoy en día es normal tejer sargas 3/1, 2/1, 1/1, 2/2, tanto en derecha como en izquierda.

**Gabardina**

Tejido plano asargado, de pesos ligeros, de 6 a 10 oz/yd<sup>2</sup>. Este tejido lleva hilos más delgados tanto en urdimbre como en trama, ambos sin teñir. El acabado de estas telas depende de la moda, teniendo acabados antiarrugas, microesmerilado, etc. y normalmente se tiñe con colores de moda, los cuales pueden ser directos, reactivos

o al sulfuro. Esta tela es usada para moda casual, en niños y adultos, hombres y mujeres.

#### **Stretch**

Tejido plano igual a la mezclilla, en la cual la trama contiene un porcentaje determinado de elastano marca lycra dependiendo del porcentaje de stretch que se requiera. El hilo puede ser entorchado (core spun) o torcido (plied yarn). Esta tela normalmente es usada para crear moda femenina, ya que realza la figura.

#### **Bull Denim**

Tejido plano, igual a la mezclilla, con la diferencia de que el hilo de urdimbre no ha sido teñido. Esta tela es del color natural del algodón, y normalmente es utilizada para teñir en colores vivos o para blanquear, ya sea en tela o en prenda, dependiendo de las tendencias de la moda.

#### **Sarga Quebrada (broken twill)**

Este tejido es igual a la mezclilla, sólo que se teje específicamente en sarga quebrada, la cual tiene un efecto diferente en el acabado de las prendas.

#### **Mercado**

Desde sus inicios la empresa ROVA S.A. de C.V., orienta su producción al mercado interno, sin embargo, en el año 2000 empezó a exportar la tela de mezclilla al mercado de E.U. Así, el mercado principal de la mezclilla en nuestro país se divide de la siguiente manera:

El Norte, en Estados como Nuevo León y Chihuahua con un 22%.

El Occidente, Jalisco y Colima con un 15%.

El Bajío, Querétaro y Guanajuato con un 13%.

El Centro, Distrito Federal y Estado de México, siendo estos su principal mercado a nivel nacional con un 35%.

Nuestros productos se enfocan principalmente a todas las industrias de la confección, grandes, medianas y pequeñas. Actualmente se está exportando al mercado norteamericano un 15% de las ventas totales de tela de mezclilla de la empresa, lo cual representa 110,952 metros lineales de tela (925 rollos) anuales, en este país la demanda de la mezclilla se encuentra en constante crecimiento.

El mercado en el que se desarrolla la empresa ROVA S.A. de C.V., tiene como principales competidores nacionales textiles a Telas Bayón, Telas Parisina y Telas y Acabados Finos S.A. de C.V., como respuesta a la múltiple competencia que tiene la empresa debe buscar nuevas estrategias de comercialización para satisfacer al consumidor y contar con su preferencia. Los precios que establece la empresa ROVA, se definen en función del costo de producción y de los precios establecidos por la competencia, buscando con esto último evitar ofrecer un precio mayor que pueda disminuir la demanda y venta del producto.

#### **4.1.5 Infraestructura y Capacidad Productiva**

Una infraestructura son las instalaciones físicas necesarias para apoyar la actividad productiva y económica de una organización.<sup>37</sup> La empresa ROVA cuenta con una nave industrial donde se encuentran instaladas la maquinaria y herramientas necesarias para desarrollar su proceso productivo. (Ver Anexo 2)

Los insumos utilizados en la fabricación de las telas son los siguientes:

Algodón

Hilo

Químicos

Colorantes

Empaque

Refacciones

**Materiales diversos:**

- Aceros
- Artículos de consumo de taller
- Equipo de seguridad personal
- Herramientas manuales
- Artículos de higiene y consumo personal
- Papelería
- Material para laboratorio y reactivos

<sup>37</sup> Freeman, R. James, Administración, Prentice Hall Hispanoamericana, 5ª Ed. México, 1992, p. 749.

## Proceso de Producción

Es el conjunto de etapas con características de acción dinámica y progresiva para la transformación de los insumos.<sup>36</sup> En este caso el proceso de producción de la empresa ROVA S.A. de C.V., se integra de seis etapas:

### Etapas 1

- **Bodega de Algodón.** El algodón recibido es clasificado mediante el sistema EFS (Engineered Fiber System) de acuerdo a sus propiedades físicas, micronaire, resistencia, longitud de fibra, color, etc. Esto nos permite tener una mezcla homogénea y consistente de nuestra materia prima, antes de entrar al proceso.
- **Laboratorio de Hilatura.** Se determina aquí la combinación de las diferentes pacas para el proceso de apertura. Igualmente en este laboratorio, se controlan las mechas en el proceso de cardado y estirado. Igualmente se realizan todas las pruebas referentes al hilo, como son: resistencia, títulos, elongación, torcimiento, apariencia, etc.
- **Apertura.** Para dar paso al proceso de apertura, se remueven y separan las fibras, así como las esponjas, preparándolas para un desarrollo posterior en la fase de apertura; se permite mezclar un diverso número de fibras de diferentes pacas siguiendo un adecuado orden en el tendido de las mismas, lo que origina que con el proceso de equilibrio, se alcance el objetivo para producir el hilo adecuado. En esta misma etapa, se remueve la misma cantidad de producto por cada paca en el ciclo de tendido hasta finalizar con las pacas previamente tendidas.
- **Limpieza.** Las fibras de algodón deben ser limpiadas para remover partículas extrañas de basura. Esta limpieza se realiza en pasos sucesivos: de grueso a fino, según sea el tamaño de las partículas, el algodón pasa por una serie de bastidores que separan las fibras gruesas de materias extrañas, la longitud y ajuste de los dientes en los bastidores y la velocidad de la máquina se pueden variar para determinar la limpieza.

<sup>36</sup> Benjamin Franklin, Enrique, Organización de Empresas: Análisis, diseño y estructura, Mc Graw Hill, México, 1998, p. 332.



## Etapa 2

- **Cardado (cardas).** En el proceso de cardado, la técnica para limpiar las fibras se pone en forma paralela separando las de menor tamaño para posteriormente ser transportadas a las cardas por medio de tolvas mecánicas que son inyectadas con aire a presión simulando una colchoneta, las fibras son conformadas y se hacen pasar en medio de dos rodillos prensadores en forma continua. La carda está conformada por tres cilindros cubiertos por una vestidura dentada. El primer cilindro abre y limpia las fibras; el segundo cilindro de mayor diámetro que el anterior, extiende las fibras largas en forma paralela eliminando las cortas; el tercer cilindro, recibe y entrega las fibras en forma de cuerda o velo denominado "mecha", se almacena dentro de grandes tanques y se transporta al siguiente proceso.
- **Estiraje (estiradores).** Uniformización de cinta. El proceso de estirado o doblado consiste en mezclar una cierta cantidad de cintas de cardas, para mejorar su uniformidad. El número de veces que la cinta es estirada depende del tipo de hilo que se vaya a producir.
- **Hilado.** Formación del hilo open end. La cinta obtenida en el proceso de estirado es alimentada a la máquina de hilar. Las fibras de esta cinta son separadas e introducidas al rotor, el cual les da las torsiones requeridas para formar el hilo. Para la fabricación de hilos no convencionales se utilizan otros equipos de fabricación, por ejemplo, para la tela Mock Ring se adapta un sistema de fabricación de hilos con efecto irregular llamado Amsler, asimismo, para fabricar hilos Ring Spun e hilos con Lickra, se utiliza el sistema de continuas.

## Etapa 3

- **Urdido.** Inicio de la formación de las telas. Combinando los hilos individuales, se da paso al proceso de urdido, en el cual los paquetes de hilo de las máquinas "open end" se colocan en estructuras metálicas llamadas filetas, se estira el conjunto de hilos hasta formar un solo cable que al embobinarse forma un "julio", la longitud en el julio y el número de hilos de cada cable, se determinan según el tejido deseado. Este cable de hilo es la preparación para

el siguiente proceso. Cuando la tela va a ser de color natural, se urde en balonas para pasar directamente al proceso de engomado, si va a ser teñida, se urde en bolas de hilo.

- **Teñido.** Utilizando la máquina de teñido, el color natural del hilo se cambia a solicitud del cliente, los julios son colocados en soportes que les permite desenrollarse y estirar los cables con dirección a la máquina teñidora. Se hacen pasar los hilos por recipientes en los que se encuentra un pigmento en estado líquido; para el secado del pigmento se pasan los hilos en tamboras calentadas por vapor; una vez teñido el cable, se embobina en botes para continuar con los siguientes procesos.

#### Etapa 4

- **Apertura de Cable (reurdido).** Después del teñido no es necesario tener los hilos en forma de cable, éste debe ser transformado en una lámina plana de hilos individuales. Para separar los hilos se colocan entre los dientes de un peine metálico y se enrollan posteriormente en un julio seccional.
- **Engomado.** En el proceso de engomado se cumplen dos funciones. La primera es la unión de 12 a 16 julios, que pueden ser del urdidor directo o del re-urdido, para completar la cuenta de hilos necesarios para formar una tela. Y la segunda, es la aplicación de una goma, a base de almidones, para incrementar la resistencia del hilo que será tejido. La cuenta final de hilos engomados es enrollada también en julios para alimentar a los telares.

#### Etapa 5

- **Tejido.** La tela se forma entrelazando los hilos de urdimbre teñidos con los hilos de trama naturales o teñidos. Los hilos de urdimbre de julio del telar, se alimentan a través de una serie de marcos con mallas metálicas que controla a estos hilos grupo por grupo. Al moverse un marco hacia arriba, sus hilos son separados dejando una abertura que se conoce como "calada" en la cual se inserta un hilo de trama y con movimientos sucesivos un marco baja y otro sube haciendo que el hilo de trama se fije en su lugar gracias a este movimiento cruzado; a su vez, otro peine metálico llamado "batán" alimenta y empaqueta el hilo de trama en su posición correcta. Hasta este momento, la tela

tejida no está en condiciones para su venta, ya que sufrirá exceso de encogimiento y torcimiento, es lo que conocemos como tela cruda.

- **Preparación.** En el proceso de acabado, la tela pasa entre rodillos de superficie áspera para remover la pelusa y fibras sueltas. De quedar aún fibras sueltas, éstas son retiradas por una flama de gas ubicada después de los rodillos; a esta flama de gas, se le da el nombre de "chamuscadora", posteriormente la tela pasa por una tina que contiene una solución de acabado, después pasa por el equipo de torcimiento dando una desviación a la trama; esto es lo que conocemos como movimiento de la tela, por último pasa por unos rodillos exprimidores para eliminar el exceso de líquido y una serie de tambores que contienen vapor, secan rápidamente la tela fijando el ancho y skew de la misma.
- **Sanforizado.** El sanforizado hace que la tela sea encogida en forma controlada, el encogido se efectúa pasando la tela frente a un atomizador de agua fría, posteriormente la tela se hace pasar por una banda de hule previamente calentada por rodillos que en conjunto comprimen los hilos de urdimbre en su longitud. Por medio del sanforizado, podemos reducir al mínimo el encogimiento de la prenda acabada.
- **Teñido para Gabardinas.** La tela es tejida en color natural, de aquí pasa por un proceso de preparación para teñido pasando por un equipo de desengome y blanqueo. De aquí entra a la máquina de teñido de tela de acuerdo al color requerido por el cliente; y finalmente por el tren de acabado (sanforizado).
- **Telas Remontadas o Sobreteñidas.** Las telas sobreteñidas están formadas por hilos en urdimbre que fueron teñidos previamente en el área de preparación y una vez tejida se vuelve a pasar por otro proceso de teñido según los requerimientos del cliente.

#### Etapa 6

- **Laboratorio.** Para que todos los procesos operen correctamente son sometidos en forma continua a pruebas de control en los laboratorios. En ellos se mide la resistencia, el contenido de fibra, mezcla, peso, color, encogimiento, construcción y otras características importantes o

especificaciones previamente establecidas por el cliente. Nuestra filosofía: la excelencia y calidad, se reflejan en nuestro programa de mejora continua. Todas las pruebas de laboratorio están regidas por normas y estándares internacionales que garantizan que al salir el producto de esta planta, se encuentre dentro de dichas normas de calidad.

- **Inspección y Calificación.** Cada rollo de tela es revisado aplicando el sistema de evaluación de 4 puntos y capturada la información a través de un sistema barco para su optimizado de cortes respectivo. Una vez optimizado se pasa a las mesas de corte, donde se secciona la pieza en rollos de tela de acuerdo a los cortes sugeridos por el sistema.
- **Empaque y Almacenamiento.** Cada rollo tiene asignado un número de identificación, se pesa y es envuelto. Para su protección, los rollos son almacenados en anaqueles, hasta su distribución al cliente.
- **Laboratorio de Tono.** Aquí se analizan los diferentes lotes de rollos de la tela por estilo que se encuentren en almacén para determinar mediante el lavado de muestras de estos rollos la secuencia de tono de claro a oscuro, y por lo tanto el orden en el que el cliente deberá realizar sus tendidos de tela evitando con ello el problema de mezclas de tonos.

La capacidad productiva anual en metros lineales por cada tela que produce la Compañía ROVA S.A. de C.V., se observa en el cuadro No. 4.2

<b>Capacidad Anual en Metros Lineales</b>	
<b>Cuadro No. 4.2</b>	
<b>Producto</b>	<b>Metros Lineales</b>
• Mezclilla	359,587
• Gabardina	163,576
• Stretch	117,775
• Bull Denim	65,430
• Sarga Quebrada	58,867
<b>Total de Metros Lineales</b>	<b>765,255</b>

Fuente: Compañía ROVA S.A. de C.V.

#### **4.1.6 Situación Contable y Financiera**

El sistema contable que tiene implantado la compañía ROVA S.A. de C.V., cuenta con los métodos y registros establecidos para identificar, reunir, analizar, clasificar, registrar y producir información cuantitativa de las operaciones comerciales y financieras que realiza.

Dichos métodos y registros le permiten:

- Identificar y registrar únicamente las transacciones reales que reúnan los criterios establecidos por la administración.
- Describir oportunamente todas las transacciones en el detalle necesario que permita su adecuada clasificación.
- Cuantificar el valor de las operaciones en unidades monetarias.
- Registrar las operaciones en el periodo correspondiente.
- Presentar y revelar adecuadamente dichas transacciones en los estados financieros.

El catálogo de cuentas tiene una explicación del tratamiento técnico de cada una de las mismas, mencionando lo que representa su saldo y en qué grupo aparece en el estado financiero correspondiente.

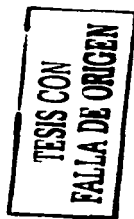
Por tanto el área de contabilidad tiene establecida la técnica contable más apropiada y respeta los principios de contabilidad en cuanto a la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros<sup>39</sup>; para que el registro de las diversas transacciones se mantenga en orden y proporcione informes oportunos y confiables a la administración.

A continuación presentamos los documentos más importantes que contienen la información financiera de la empresa ROVA S.A. de C.V. En primer lugar tenemos el Estado de Resultados y posteriormente el Estado de Posición Financiera.

### ESTADOS FINANCIEROS

#### ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001 ROVA S.A. DE C.V.

Ventas Nacionales	\$	20,747,982	
Ventas Extranjero		3,061,405	
Ventas Totales		<u>24,409,387</u>	
Dev. s/Vta		2,375,441	
Ventas Netas		<u>22,033,926</u>	
Costo de Producción de lo Vendido		<u>16,574,173</u>	
Utilidad Bruta		5,459,753	
Gastos de Operación			
Gtos. Venta	\$	2,848,705	
Gtos. Admón.		1,899,137	
Utilidad de Operación		<u>4,747,842</u>	711,911
Gtos. Financieros y otros Gtos.			914,868
Prod. Financieros y otros Ing.			<u>653,097</u>
Utilidad antes de Impuestos	\$		<u>450,140</u>



<sup>39</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, IMCP, 17 Ed., 2002, p. 7

**ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001**  
**ROVA S.A. de C.V.**

<b>Activos</b>		<b>Pasivos y Capital</b>	
Caja	\$ 747	Proveedores	\$ 5,361,449
Bancos	309,564	Acreedores Diversos	129,120
Inversiones	439,350	Impuesto x Pagar	22,984
Cientes	4,095,000	Iva por Pagar	<u>259,350</u>
Deudores Diversos	248,071	Total Pasivo	5,772,903
Almacén M.P.	1,501,750	Capital	491,115
Almacén P.P.	750,875	Resultado Ej. Actual	450,140
Almacén P.T.	2,753,207	Reservas	30,022
Merc. en Tránsito	598,468	Resultado Ej. Anteriores	<u>6,408,559</u>
Iva Acreditable	<u>437,527</u>		<u>7,379,836</u>
Activo Circulante	11,134,559		
<b>Fijos</b>			
Maq. y Equipo	274,612		
Eq. Transporte	143,413		
Mob. y Equipo	113,789		
Eq. Cómputo	<u>75,208</u>		
Activo Fijo	607,022		
<b>Diferido</b>			
Pagos Anticipados	680,036		
Impuestos Anticipados	665,992		
Gtos. Pag. x Ant.	34,467		
Gtos. Instalación	<u>30,663</u>		
Activo Diferido	1,411,158		
<b>Total Activo</b>	<b><u>\$ 13,152,739</u></b>	<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b><u>\$ 13,152,739</u></b>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

"Los estados financieros proporcionan información sobre la posición financiera de una empresa en un punto en el tiempo. Sin embargo, el valor real de los estados financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro y determinar utilidades".<sup>40</sup>

Con el fin de disponer de un análisis que brinde confianza y refleje la situación real de la empresa, nos apoyamos en las razones financieras con el propósito de mostrar las relaciones que existen entre las cuentas de los estados financieros.<sup>41</sup> A continuación se aplican cada una de las razones y se interpreta su resultado.

### **Razones Financieras** **ROVA S.A. de C.V.**

#### **Razones de Liquidez**

Razón Circulante:

$$R. \text{ Circulante} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}} = \frac{11,134,559}{5,930,261} = 1.88 \text{ veces}$$

La compañía cuenta con la solvencia necesaria para poder liquidar sus deudas a corto plazo, además se genera un excedente para futuras operaciones. Es decir, que, por cada peso de adeudo que se tiene, existe el peso de activo para cubrirla y además sobran 88 centavos del mismo.

Razón Rápida o Prueba del Ácido:

$$R. \text{ Rápida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}} = \frac{11,134,559 - 5,005,832}{5,930,261} = 1.03 \text{ veces}$$

La compañía difícilmente genera el efectivo para cubrir sus pasivos circulantes, sin tener que recurrir a la liquidación de su inventario. Ya que con cada peso de activo efectivo que genera cubre su peso de pasivo que adeuda, y termina con muy poco excedente de efectivo ( .03 centavos).

<sup>40</sup> Besley Scott, Brigham Eugene F., Fundamentos de Administración Financiera, McGraw-Hill, 12 Ed., 2001, p. 110.

<sup>41</sup> Ibidem.



### Razones de Administración de Activos

Razón de Rotación de Inventarios:

$$R. \text{ de Rotación de Inv.} = \frac{\text{Costo de los artículos vendidos}}{\text{Inventarios}} = \frac{16,574,173}{5,005,832} = 3.3 \text{ veces}$$

Como aproximación cada uno de los artículos se vende nuevamente y se almacena, o "rota", 3.3 veces por año, esto es considerablemente bajo. Este dato indica que la empresa ROVA mantiene inventarios excesivos; y desde luego, los excesos de inventarios son improductivos y representan una inversión con tasa de rendimiento muy baja.

Periodo Promedio de Cobranza:

$$(PPC) = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{4,095,000}{22,033,926} = 0.18 = 0.18 \times 360 = 65 \text{ días}$$

La empresa ROVA tiene aproximadamente 65 días de venta pendientes de cobro. Los términos de venta de la empresa exige que se haga el pago dentro de 30 días, por lo tanto, el hecho de que 65 días de venta, y no 30, estén pendientes de cobro, indica que los clientes, en promedio, no pagan sus cuentas a tiempo. Esto es una evidencia fuerte de que deben tomarse las medidas necesarias para mejorar el tiempo que se requiere para hacer efectivas las cuentas por cobrar.

Razón de Rotación de Activos Totales:

$$\text{Razón de R. Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \frac{22,033,926}{13,152,739} = 1.6 \text{ veces}$$

La compañía no genera un volumen suficiente de operaciones respecto a su inversión en activos totales. Para que la empresa sea más eficiente, las ventas deberían aumentar, algunos activos deberían venderse o debería adoptarse una combinación de estas medidas.

**Razones de Administración de Deudas****Apalancamiento Financiero**

Razón de Endeudamiento:

$$\text{R. de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} = \frac{5,930,261}{13,152,739} = 0.45 = 45\%$$

La razón de endeudamiento de ROVA es de 45% lo que indica que sus acreedores han propiciado un poco menos de la mitad del financiamiento total de la empresa. Por lo tanto, puede cubrir sus deudas al momento de una liquidación.

La empresa presenta un riesgo moderado en cuanto a su dependencia de terceros. Ya que depende en un 55% de los socios y en un 45% de los acreedores.

**Razones de Rentabilidad**

Margen Neto de Utilidad sobre Ventas:

$$\text{Margen de Utilidad / Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{450,140}{22,033,926} = 0.02 = 2\%$$

El margen de utilidad de ROVA es del 2%. Esto indica que sus ingresos por ventas son demasiado bajas, sus costos son demasiado altos, o ambas cosas.

Rendimiento de los Activos Totales:

$$\text{R. de los Activos Totales} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} = \frac{450,140}{13,152,739} = 0.03 = 3\%$$

Los activos con los que cuenta la empresa sólo le ayudan a generar el 3% de utilidad, es necesario analizar la eficiencia en la administración de los activos, para que los mismos nos ayuden a generar ganancias y no un gasto.

Rendimiento del Capital Contable:

$$\text{R. del Capital Contable} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{450,140}{4,222,478} = 0.06 = 6\%$$

La empresa solamente le reditúa por la inversión a sus socios un 6%.

#### **4.1.7 Integración del sistema de Costos**

La contabilidad de costos se encarga de clasificar, acumular, controlar y asignar la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir un bien (costo). Para llevar acabo esta función debe existir un sistema de costos que permita determinar los costos de producción de un artículo en particular, sin estar ajenos aquellos puntos de vista de la Contabilidad, referentes a que éste debe adaptarse a la empresa, ajustándose a la forma de elaboración y necesidades de control de la industria.<sup>42</sup>

En la determinación del costo de los inventarios intervienen varios factores cuya combinación ha producido dos sistemas de valuación, por lo que la valuación de las operaciones de inventarios puede hacerse por medio de costeo absorbente o costeo directo y éstos a su vez llevarse sobre la base de costo histórico o predeterminado, siempre y cuando este último se aproxime al costo histórico bajo condiciones normales de fabricación.

En general, los costos que se aplican a la contabilidad sirven para tres propósitos generales:

1. Proporcionar informes relativos a costos para medir la utilidad y evaluar el inventario.
2. Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa.
3. Proporcionar información a la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones.

ROVA S.A. de C.V., es una empresa que por tener una producción continua, coordina sus operaciones productivas a través del procedimiento de control por procesos.

Los costos se pueden obtener durante el proceso de transformación, ya que la empresa utiliza la técnica de valuación de Costos Históricos o "Reales".

Por tener implementado el sistema de Inventarios Perpetuos o Constantes, opera bajo el Método de Costos Completo para el control de los materiales.

---

<sup>42</sup> Del Rio González, Cristóbal. Costos I Históricos. Edit. ECAFSA, 17ª Ed., México, 1998 p.11-3

Por otra parte, utiliza el método de costos tradicional para integrar su costo de producción por los Materiales Directos, la Mano de Obra Directa, y los Cargos Indirectos de Producción; sin aplicarle los Gastos de Venta (Distribución), Administrativos y Financieros.

Por lo tanto, el sistema de costos que la empresa ROVA S.A. de C.V., tiene integrado, es adecuado para poder integrar sus costos de producción y además mantener un control eficiente de sus operaciones productivas.

#### **4.1.8 Composición de las Importaciones y Exportaciones**

Se entiende por importación, la entrada al país de mercancías de procedencia extranjera; mientras que una exportación se considera la salida del país de una mercancía de forma temporal o definitiva.<sup>43</sup>

La empresa ROVA S.A. de C.V., realizó en el 2001 importaciones de algodón e hilo, a la empresa Cotton Company, ubicada en Fort Worth, Texas en los Estados Unidos, los costos que integran esta operación comercial son por concepto de fletes, diversos gastos (relacionados con la custodia, mantenimiento y control de la mercancía en la aduana), impuestos (IGI, DTA y cuotas compensatorias, en su caso), honorarios (pagados al agente aduanal) y el costo de transacción de la mercancía (valor factura). (Ver Anexo 3)

Por otra parte las exportaciones de rollos de tela de mezclilla azul se realizan a la empresa American Buttons MFG CO., ubicada en Los Ángeles, California en Estados Unidos, dicha operación origina gastos por concepto de impuestos (IGE, DTA, PREV.), diversos gastos (por manejo y custodia de la mercancía), fletes y honorarios (por servicio del agente aduanal). El importe mensual y anual de las exportaciones y los gastos antes señalados se puede observar en el Anexo 4.

## **4.2 IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PITEX**

Basándose en el análisis realizado a la empresa ROVA S.A. de C.V. determinamos que cuenta con los requisitos mínimos necesarios para poder operar bajo el amparo del programa PITEX. A continuación nosotros plantearemos las actividades, cambios

---

<sup>43</sup> Bancomext, Guía Básica del Exportador, Bancomext, 9ª Ed., México, 2002, p. 294, 295.

y adecuaciones que deberá seguir la empresa para realizar la implementación del programa.

#### **4.2.1 Planeación de las Actividades**

Para realizar la implementación del programa PITEX en la compañía ROVA S.A. de C.V., será necesario realizar las siguientes actividades:

- Obtener la solicitud de inscripción del programa. (Ver Anexo 5)
- De acuerdo con las modalidades que plantea el programa PITEX, se registrará la modalidad por proyecto específico hacia el producto de la tela de mezclilla azul.
- La empresa se registrará como exportador directo.
- Los insumos que se importarán bajo el amparo del programa serán algodón e hilo.
- Se realizará una proyección de las importaciones y exportaciones para los dos años siguientes (2003 y 2004).
- Elaborar una lista de los proveedores extranjeros con quienes aplicaremos el programa.
- Elaborar una lista de los proveedores nacionales que serán inscritos en el PRONEX.
- Tener al corriente el consecutivo de pagos provisionales y declaraciones anuales de la compañía.
- El representante de la compañía que solicite el programa deberá conocer el proceso productivo en el que se involucre la mercancía solicitada bajo el amparo del programa PITEX.
- Identificar él o los productos que tendrán relación con la mercancía a importar temporalmente.
- Realizar una estimación del porcentaje de mercancía que se destinará al mercado nacional y al extranjero para conocer el monto de la mercancía que entrará al país como importación temporal e importación definitiva.

## **4.2.2 Cambios y Adecuaciones a la Organización**

### **Operaciones Administrativas**

- Los encargados del control y manejo del programa serán el Gerente General Lic. Evaristo González Madero junto con los departamentos de Finanzas C.P. Raquel Romero Pórras, Producción Ing. Mario Colorado Castro y Ventas L.A. Francisco Nava Ramírez.
- Adaptar los objetivos y políticas de la empresa a las necesidades y requerimientos, referentes al control y manejo de la mercancía importada temporalmente que exige el PITEX.
- Mejorar la calidad de producción y servicio para alcanzar mayores niveles de competitividad en el mercado norteamericano.
- Implantar una cultura de exportación dirigida a todos los miembros de la compañía para el adecuado desarrollo de las exportaciones.
- Crear un clima de trabajo adecuado donde todos los integrantes de la compañía estén identificados con el proyecto.
- Evaluar las oportunidades de mercado, fuentes de financiamiento y programas gubernamentales de apoyo que afecten su entorno productivo e influyan en su toma de decisiones.
- Dar seguimiento al desarrollo del programa PITEX para poder evaluar periódicamente los resultados obtenidos a través de su aplicación.

### **Capacitación de los Recursos Humanos**

- Capacitar al personal de producción, el cual deberá conocer el tratamiento que se le dará a la mercancía importada temporalmente.
- El personal del área contable deberá actualizarse en los impactos fiscales que origina la importación temporal de mercancía, por su parte el área financiera deberá evaluar el monto de efectivo que en materia de impuestos dejara de erogar la empresa para proyectar en el mediano o largo plazo la posibilidad de nuevas inversiones o financiamiento.
- Aprovechar los servicios de capacitación y asesoría que brindan las instituciones gubernamentales como, la Secretaría de Economía, Bancomext y

Nacional Financiera acerca de los programas de apoyo para las empresas exportadoras.

- Evaluar el desempeño del personal designado para el manejo y control del programa PITEX.

### **Contable y Financiero**

Básicamente los cambios que se tendrán en el aspecto contable se reflejarán en el rubro de inventarios, con el cuidado de los siguientes aspectos:

- El establecimiento de las bases de cuantificación de las operaciones realizadas en el rubro de inventarios deberá estar respaldado prioritariamente por los siguientes principios de contabilidad: periodo contable, realización, valor histórico original y consistencia.
- La apertura de una subcuenta en el almacén de materia prima, en la cual se registren y controlen las importaciones temporales; verificando que los importes que se registren se refieran a los costos de adquisición de los diferentes materiales, más todos los gastos adicionales incurridos en colocarlos en el sitio para ser utilizados en el proceso de fabricación, tales como: fletes, gastos aduanales, seguros, acarreos, etc.
- La apertura de una subcuenta en el almacén de producción en proceso para registrar y controlar aquellas materias importadas temporalmente que fueron utilizadas en el proceso de producción. Además al realizar contablemente el corte de operaciones para generar los informes (en ciertas fechas) de los artículos no terminados, se deberá vigilar que su valuación se realice lo más exacto a los diferentes grados de avance que tengan en cada uno de los elementos que forman parte del costo.
- La apertura de una subcuenta en el almacén de producto terminado para el registro y control de los artículos finales elaborados con materiales importados al amparo del programa y sujetos a ser retornados.
- La apertura de una cuenta de almacén de desperdicios. En la cual se registrará el monto cuantificado de los desperdicios originados por las materias primas importadas temporalmente.

- Vigilar que estas nuevas cuentas de inventarios sean valuadas con el método de primeras entradas, primeras salidas, ya que este método es el más apropiado cuando se realizan importaciones bajo el PITEX.
- En la cuenta de ventas se creará una subcuenta donde se cuantifique las exportaciones de los productos terminados destinados a retorno.
- Basándose en la identificación y control de la mercancía importada al amparo del programa, y la sujeta a retorno una vez transformada, se generará un reporte mensual con el cual se logre determinar la proporción que dichos retornos representan de las importaciones temporales, y mediante este reporte vigilar el grado de cumplimiento de los plazos de permanencia.
- Como una labor adicional se tendrá que realizar inventarios físicos periódicos de cada uno de los almacenes para evaluar el grado de control que se está manejando por parte de los encargados del almacén. Esto se debe realizar con el fin de detectar oportunamente las deficiencias existentes, corregirlas y así evitar alguna pérdida.

#### **Proceso Productivo**

- Cuantificar el monto de la materia prima importada temporalmente aplicada en la producción en proceso y en el producto terminado.
- Cuantificar el monto de los desperdicios originados en el proceso productivo de la mercancía importada temporalmente.
- Cuidar el cumplimiento de los estándares de calidad establecidas en el proceso productivo.
- Buscar la optimización de los recursos con el fin de evitar costos extraordinarios.

#### **Control de los Inventarios y Costos**

El control físico de los inventarios deberá estar sujeto a lo siguiente:

- El almacenista deberá proceder a guardar la mercancía importada temporalmente de acuerdo con el tipo y naturaleza, en estibas por separado del resto de la mercancía.
- Como medida de control el almacenista deberá establecer las diferentes capas del inventario según las fechas de adquisición.



- Tanto el almacén de materia prima, producción en proceso y producto terminado, identificará un lugar específico en el cual se coloquen las materias primas importadas temporalmente y los productos que tengan relación con dicha materia prima en los demás almacenes.
- Toda solicitud de materia prima deberá estar amparada por un documento que contenga los siguientes datos: fecha, tipo de mercancía, cantidad, firma de recibido del almacenista, y firma del solicitante.
- En todos los almacenes se deberá vigilar que la mercancía importada temporalmente, sólo permanezca en el almacén por un periodo máximo de dieciocho meses. Si la mercancía ha cumplido o está próxima a cumplir dicho plazo, se deberá notificar a la jefatura de contabilidad para que vigilen su retorno o bien se regularice la mercancía.

En relación con la determinación de los costos, se deberá contar con los reportes que cuantifiquen o bien nos permitan cuantificar los elementos del costo (M.P., M.O., G.I).

# CAPÍTULO

# 5

104A

## CAPÍTULO 5. EVALUACIÓN DE RESULTADOS

Los cambios y adecuaciones realizados a la organización en el capítulo anterior para la implementación del programa PITEX, tienen como finalidad coordinar las actividades de cada uno de los departamentos de la empresa para obtener los beneficios del programa. Con base en lo anterior, en el presente capítulo evaluaremos los resultados obtenidos en cada una de las áreas relacionadas con el programa (costo de producción, fiscales, administrativos y financieros), para poder determinar si el programa PITEX es una alternativa viable para la ejecución de las operaciones de la empresa ROVA S.A. de C.V.

### 5.1 COSTO DE PRODUCCIÓN

Con la aplicación del programa PITEX el costo de producción se verá beneficiado en el elemento materia prima de la siguiente manera. (Ver cuadro 5.1)

<b>Comparativo del costo de importación de Algodón e Hilo (Anual)</b>						
<b>Cuadro 5.1</b>						
Concepto	Antes del Programa	%	Aplicando el Programa	%	Diferencia	%
Importe	5,166,512	88	5,166,512	95	0.00	
Impuestos						
IGI	408,441	7	0.00		408,441	7
DTA	21,405	0.5	12,843	0.3	8,562	0.13
Fletes	97,204	1.7	97,204	1.8	0.00	
Gastos	121,780	2.1	121,780	2.3	0.00	
Honorarios	33,686	0.7	33,686	0.6	0.00	
<b>Costo Mercancia</b>	<b>\$ 5,849,028</b>	<b>100</b>	<b>\$ 5,432,025</b>	<b>100</b>	<b>417,003</b>	<b>7.13</b>

Como se puede observar en el cuadro anterior al no realizar el pago del impuesto general de importación (IGI), cuotas compensatorias, y además de tasas especiales para el pago del derecho de trámite aduanal (DTA), permitido por el programa PITEX a la empresa ROVA S.A. de C.V., el costo de la materia prima importada

temporalmente disminuye el 7.13% en comparación con el costo de la mercancía antes del programa, es decir, existe un ahorro de \$ 417,003. Con este resultado la empresa puede tomar dos alternativas:

1. Reducir el precio de venta en la misma proporción que el costo de producción, manteniendo el mismo margen de utilidad, con la finalidad de ofrecer un menor precio de venta que le permita ser más competitivo en su mercado internacional. (Ver cuadro 5.2)

Costo de Producción y Precio de Venta						
Unidades	Costo de Producción		Precio de Venta		Utilidad	
	Antes del Programa	Aplicando el Programa	Antes del Programa	Aplicando el Programa	Antes del Programa	Aplicando el Programa
Metros Lineales	\$ 22.44	\$ 20.84	\$ 33	\$ 31.40	\$ 10.56	\$ 10.56
Rollo	\$ 2,693	\$ 2,501	\$ 3,960	\$ 3,768	\$ 1,267	\$ 1,267

2. Al mismo precio de venta (\$ 33 por metro lineal y \$ 3,960 por rollo), aplicarle el nuevo costo de producción (\$ 20.84 y \$ 2,501 respectivamente), lo cual refleja un mayor rendimiento, al operar con un margen de utilidad más alto (37%). (Ver cuadro 5.3)

Aumento del Margen de Utilidad							
Cuadro 5.3							
Unidades	Costo de Producción		Precio de Venta	Utilidad (\$)		Utilidad (%)	
	Antes del Programa	Aplicando el Programa	Antes del Programa	Antes del Programa	Aplicando el Programa	Antes del Programa	Aplicando el Programa
Metros Lineales	\$ 22.44	\$ 20.84	\$ 33	\$ 10.56	\$ 12.16	32	37
Rollo	\$ 2,693	\$ 2,501	\$ 3,960	\$ 1,267	\$ 1,459	32	37

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## 5.2 OBLIGACIONES FISCALES

Como resultado de la aplicación del programa, la empresa ROVA S.A. de C.V. adquirirá los siguientes beneficios y obligaciones fiscales:

- Se dejará de pagar el impuesto al valor agregado por la importación de la mercancía, por un monto de \$ 843,779.
- Todas aquellas adquisiciones realizadas al amparo del programa se podrán deducir hasta el momento en que se retornen al extranjero.
- Si no se realiza el retorno de la mercancía una vez concluido el plazo de permanencia de la misma se deberá de regularizar convirtiéndola en una importación definitiva y realizando el pago de las contribuciones correspondientes actualizadas.
- Los reportes de operación de la empresa ROVA S.A. de C.V., se presentarán en forma anual y mediante la forma oficial aprobada por la Secretaría.
- Todos aquellos desperdicios que se obtengan deberán ser destruidos o donados para no realizar el retorno de los mismos una vez vencido su plazo de permanencia.

Todos estos aspectos fiscales deben de ser vigilados estrictamente por el área contable, ya que la falta de seguimiento de alguno de ellos podría originar la pérdida del programa y la aplicación de sanciones y multas muy graves.

## 5.3 ADMINISTRATIVOS

Los cambios y adecuaciones realizados a la organización, dieron como resultado que los beneficios del programa tuvieran un mayor impacto en las operaciones fiscales, financieras y contables de la empresa. Este logro demuestra que para continuar alcanzando los beneficios que ofrece el programa, la administración de la empresa debe seguir operando a través del fomento de una cultura empresarial exportadora de participación dirigida a todos los miembros de la organización; el fortalecimiento de la capacitación de los trabajadores, ya que es un elemento importante para el funcionamiento y desarrollo de la empresa; y requerir de la asesoría y consultoría de las instituciones que brindan apoyo a las PyME'S para el desarrollo de su actividad

exportadora, que no deben ser consideradas por el empresario como un gasto, sino por el contrario una inversión que a corto o mediano plazo beneficiará a la empresa. Con estos elementos la empresa puede desarrollar nuevas estrategias comerciales, innovación de tecnología, incursionar en otros mercados del mundo, donde sus productos en la actualidad tienen una gran demanda y mejorar su producción para que su competitividad en el mercado nacional e internacional siga creciendo.

#### 5.4 POSICIÓN FINANCIERA

Los beneficios que ofrece el PITEX se reflejan en la información financiera de la siguiente forma:

#### ESTADOS FINANCIEROS

#### ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002 ROVASA DE CV.

Ventas Nacionales		\$	20,747,962
Ventas Extranjero			<u>3,661,405</u>
Ventas Totales			24,409,367
Dev. s/Via			<u>2,375,441</u>
Ventas Netas			22,033,926
Costo de Producción de lo Vendido			<u>16,157,170</u>
Utilidad Bruta			5,876,756
Gastos de Operación			
Gtos. Venta	\$ 2,649,296		
Gtos. Admón.	1,804,180		<u>4,453,476</u>
Utilidad de Operación			1,423,280
Gtos. Financieros y otros Gtos.			1,006,366
Prod. Financieros y otros Ing.			<u>718,407</u>
Utilidad antes Impuestos		\$	<u>1,135,332</u>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002**  
**ROVA S.A. de C.V.**

<b>Activos</b>		<b>Pasivos y Capital</b>	
Caja	\$ 747	Proveedores	\$ 5,361,449
Bancos	583,044	Acreedores Diversos	129,120
Inversiones	439,350	Impuesto x Pagar	22,984
Clientes	4,095,000	Iva por Pagar	259,350
Deudores Diversos	248,071	<b>Total Pasivo</b>	<b>5,772,903</b>
Almacén M.P.	1,597,629	Capital	491,115
Almacén P.P.	846,755	Resultado Ej. Actual	1,135,332
Almacén P.T.	2,849,087	Reservas	30,022
Merc. en Tránsito	633,309	Resultado Ej. Anteriores	6,408,559
Iva Acreditable	296,349	<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>8,065,028</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>11,589,341</b>		
<b>Fijos</b>			
Maq. y Equipo	505,022		
Eq. Transporte	143,413		
Mob. y Equipo	113,789		
Eq. Cómputo	75,208		
<b>Activo Fijo</b>	<b>837,432</b>		
<b>Diferido</b>			
Pagos Anticipados	680,036		
Impuestos Anticipados	665,992		
Gtos. Pag. x Ant.	34,467		
Gtos. Instalación	30,663		
<b>Activo Diferido</b>	<b>1,411,158</b>		
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 13,837,931</b>		
		<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>\$ 13,837,931</b>

TESIS CON  
FALTA DE ORIGEN

Como se puede observar al comparar los cambios de los Estados Financieros del año 2001 con 2002, manteniendo el mismo margen de ventas, la implementación del programa desprende los siguientes resultados:

En el Estado de Resultados se afectaron los siguientes rubros:

1. Costo de lo vendido: representaba el 68% del total de las ventas, con el programa cambia a un 66% logrando por tanto una reducción del 2% como resultado de la exención en el pago de los impuestos de importación.
2. Gastos de venta y administración: representaban el 12 y 8% de las ventas totales respectivamente, reduciendo con el programa en ambos gastos el 1% como resultado de la eficiencia del personal para producir más con lo menos.
3. Utilidad antes de impuestos: sin el programa la empresa obtenía una utilidad del 2%, con la adecuada implementación y operación del PITEX la utilidad aumenta al 4%.

En el Estado de Posición Financiera se modificaron los siguientes rubros:

1. Bancos: conformaba el 3% del valor del activo circulante, con el programa representa un 5%, lo cual indica que existe un aumento del 2%.
2. Almacén: constituía el 50% del valor del activo circulante, ahora representa el 51%, aumentando el 1%, como resultado de la disposición de recursos para incrementar el inventario.
3. Iva acreditable: representaba el 4% del activo circulante, como resultado del no pago de IVA de las importaciones temporales al amparo del programa se reduce al 2.5%.
4. Maquinaria y Equipo: representaba el 45% del valor del activo fijo, con el programa se poseen los recursos necesarios para comprar más activo, por lo cual el rubro de maquinaria y equipo aumenta al 60%.
5. El resultado del ejercicio actual incrementa como consecuencia del aumento de la utilidad antes de impuestos, dicha utilidad aporta los recursos necesarios provenientes de la actividad de la empresa para alcanzar el crecimiento reflejado en los rubros anteriores.



---

## CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Desde el siglo XVI el comercio internacional se ha convertido en una actividad primordial para el desarrollo comercial de las economías nacionales. El comercio internacional algunas veces ha sido orientado por teorías y políticas proteccionistas y en otras se ha impulsado a partir de ideas librecambistas. En el último cuarto del siglo XX las teorías y modelos formuladas sobre esta actividad tratan de justificar los factores que influyen en la apertura comercial de los países al practicar una política comercial librecambista o de librecomercio. Por lo general estas políticas originan diferencias de crecimiento y desarrollo desigual entre los países, razón por la cual es importante la intervención de las instituciones internacionales, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), a fin de regular y distribuir las corrientes de mercancías, servicios y capitales.

La apertura comercial externa se ha establecido como el paradigma que ofrece opciones para aumentar y diversificar el comercio exterior de las naciones, esto ha sido consecuencia de los cambios políticos, económicos y tecnológicos que han sucedido en la economía mundial. En este contexto se inscribe la apertura comercial externa de México, y las estrategias exportadoras de las empresas que buscan incrementar sus exportaciones e incursionar en nuevos nichos de mercado.

Para lograrlo el gobierno mexicano ha realizado grandes esfuerzos y asignado recursos a través de distintos programas. Así, en el presente trabajo de investigación que busca explicar la importancia del programa PITEX y el papel de las PyME'S en la actividad exportadora se llega a las siguientes conclusiones:

1. Que la reciente expansión internacional de una economía globalizada, México al igual que otros países del mundo, opera sus actividades comerciales bajo la firma de tratados de librecomercio, la creación de regulaciones arancelarias y no arancelarias, y la adecuada estructuración de un régimen jurídico, factores que a través de su ejecución y actualización; apoyan, regulan y protegen al mercado interno de los pros y contras que origina el inestable marco económico global.

- 
2. Que las PyME'S en México son organizaciones que representan la columna vertebral de la economía nacional por su importante participación en la generación de riqueza con el 42% de la producción nacional y seis de cada diez empleos. A pesar de esto muchas de ellas han desaparecido, están por desaparecer o bien se encuentran buscando alternativas que les permitan seguir operando y poder cubrir la demanda del mercado no sólo nacional sino también internacional.
  3. El gobierno mexicano como principal impulsor y promotor del bienestar económico y social del país se debe comprometer a seguir creando las condiciones económicas, administrativas y fiscales necesarias para que las PyME'S puedan formarse, desarrollarse y transformarse de acuerdo con el ritmo que impone una economía globalizada. Para lograr lo anterior, consideraos que se debe continuar con la evolución, mejoramiento y control de todas aquellas políticas, programas e instituciones dirigidas al apoyo financiero, fiscal, tecnológico y de mercado destinado a las empresas mexicanas. Buscando además se cree una responsabilidad compartida entre el gobierno y las empresas para alcanzar un mayor desarrollo industrial.
  4. Que el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) es una opción para las empresas mexicanas que desean comenzar a mejorar sus condiciones comerciales de importación y exportación, ya que podemos considerarlo como el primer paso para obtener un crecimiento productivo y una mayor participación en la actividad exportadora.
  5. La aplicación del programa PITEX permitió que la empresa ROVA S.A. de C.V., disminuyera su costo de producción en un 7.13%. Con este resultado se reduce el precio de venta de \$ 33 a \$ 31.40 para manejar un precio más competitivo en el mercado externo que aumente las exportaciones. En relación con el impacto fiscal, se dejó de pagar el IVA por la importación de la mercancía, por un monto de \$ 843,779. En cuanto a los resultados financieros

---

que originó el programa, la empresa obtuvo mayores utilidades que se vieron reflejadas en el aumento de divisas, inventarios y activo fijo necesarios para el crecimiento de la misma. Con los beneficios que ofrece el programa, la administración puede desarrollar nuevas estrategias comerciales, innovar tecnología que pueda hacer más eficiente la producción, e incursionar en otros mercados del mundo como Centroamérica y Europa donde la tela de mezclilla tiene una gran demanda.

Con la evaluación de los resultados del programa PITEX en la empresa ROVA S.A. de C.V., demostramos que dicho programa sí es una alternativa para las PyME'S mexicanas que buscan incursionar en el comercio internacional, y que a través de su adecuada implementación permite alcanzar y mejorar sus niveles de competitividad, producción y exportación. No obstante, consideramos que la Secretaría de Economía debe seguir adaptando las disposiciones del programa a los cambios del entorno internacional derivados de los tratados de libre comercio, para que las PyME'S continúen obteniendo los beneficios que ofrece el programa PITEX.

---

## **BIBLIOGRAFÍA**

- **Bancomext. GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR.** Edit. Bancomext, 9ª. Ed., México, 2002.
- **Bancomext. PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN.** Edit. Bancomext-SECOFI, México, 1996.
- **Blanco Mendoza, Herminio. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON EL MUNDO.** Edit. FCE, 1ª. Ed., México, 1994.
- **Fisco Agenda 2002,** Ediciones fiscales ISEF, S.A., 26ª. Ed. México 2002.
- **Flores Paredes, Joaquín. EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.** Edit. UNAM-FESC, 1ª. Ed., México, 2001.
- **Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.** Edit. Mc Graw-Hill, 1ª. Ed., México, 2000.
- **Ley Aduanera,** Edit. Porrúa, México, 2002.
- **Ley de Comercio Exterior,** Edit. Porrúa, México, 2002.
- **Mercado H., Salvador. COMERCIO INTERNACIONAL II.** Edit. Limusa, 2ª. Ed., México, 1994.
- **Minervini, Nicola. MANUAL DEL EXPORTADOR.** Edit. Mc Graw-Hill, 1ª. Ed., México, 1998.
- **Moreno Castellanos, Jorge A. COMERCIO EXTERIOR SIN BARRERAS.** Edit. ISEF, 2ª. Ed., México, 2002.
- **Ortiz Wadgyr, Arturo. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR.** Edit. Nuestro Tiempo, 4ª. Ed., México, 1993.

- 
- Reyes Díaz-Leal, Eduardo. **LA MENTALIDAD EXPORTADORA**. Edit. Bancomext, 3ª. Ed., México, 1993.
  - Solís M., Leopoldo. **LA ECONOMÍA MEXICANA**. Edit. FCE, 2ª. Ed., México, 1986.
  - Torres Gaytán, Ricardo. **TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**. Edit. Siglo XXI, 2ª. Ed.
  - Villegas Martínez, Fabián. **PLANEACIÓN ESTRATÉGICA CREATIVA**. Edit. PAC, México, 1998.

**PÁGINAS WEB:**

[www.bancomext.gob.mx](http://www.bancomext.gob.mx)

[www.economía.gob.mx](http://www.economía.gob.mx)

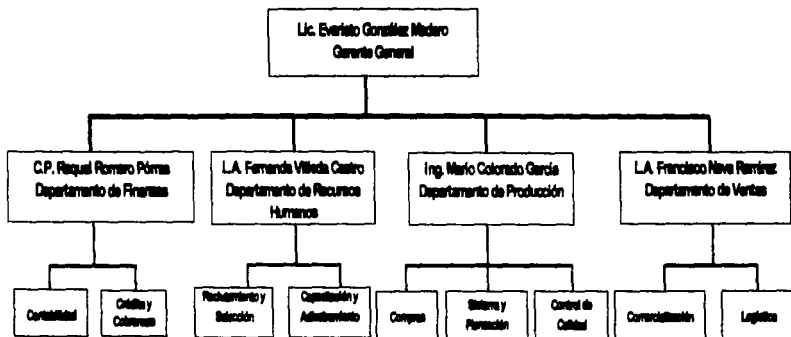
[www.nafin.gob.mx](http://www.nafin.gob.mx)

[www.sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx)

# ANEXOS

ROVA S.A. de C.V.

ORGANIGRAMA



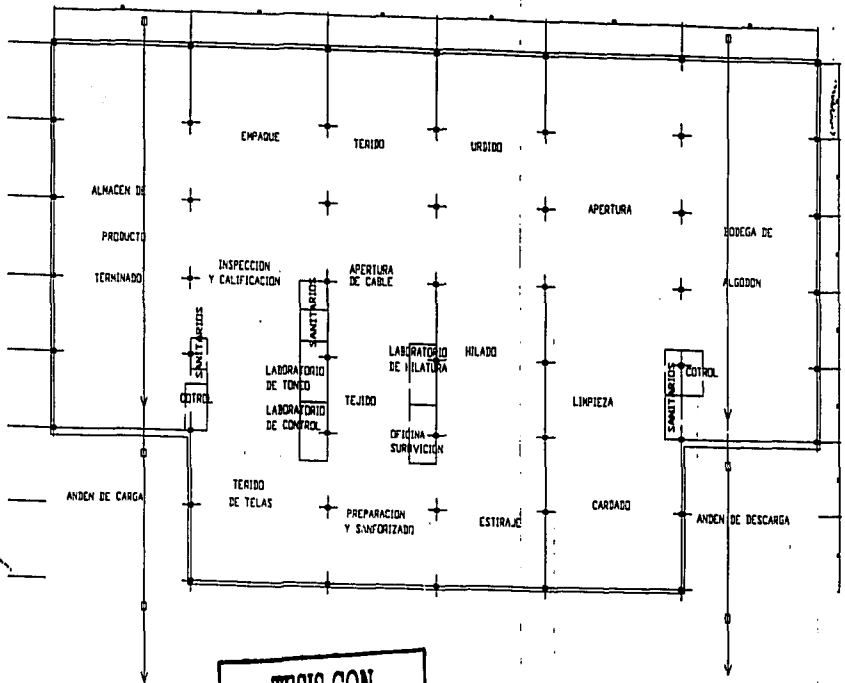
ANEXO 1

GIRO: INDUSTRIAL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

117

PLANTA ACTUAL  
ROVA S.A. de C.V



ANEXO 2

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

118



**IMPORTACIONES DE HILO Y ALGODÓN 2001**

MES	IMPORTE M.N.	GASTOS DE IMPORTACIÓN				COSTO DE LA MERCANCÍA	IVA IMPORTACIÓN	IGI	DTA
		IMPUESTOS	FLETES	GASTOS	HONOR.				
ENERO	464,456.61	38,309.43	9,248.11	11,032.88	3,301.87	526,348.89	76,525.93	36,247.93	2,061.50
FEBRERO	292,471.02	28,795.73	6,106.40	6,349.21	1,938.84	335,661.20	48,931.36	27,150.42	1,645.31
MARZO	211,813.92	19,918.81	3,704.13	4,640.21	1,457.06	241,534.13	35,112.31	18,865.44	1,053.37
ABRIL	604,872.54	48,295.63	15,038.95	10,647.89	4,391.13	683,244.12	99,711.37	45,952.98	2,342.64
MAYO	367,297.53	27,778.32	8,131.27	6,615.12	2,590.03	412,412.27	60,328.45	26,534.33	1,243.99
JUNIO	236,547.70	19,151.91	4,096.52	4,389.32	1,485.77	265,671.22	38,980.20	18,378.02	773.89
JULIO	194,986.68	16,750.13	5,308.37	4,528.21	1,395.08	222,968.47	32,263.61	15,951.56	798.57
AGOSTO	635,164.94	53,980.72	10,593.77	13,442.38	4,228.27	717,410.09	105,080.11	51,552.59	2,428.17
SEPTIEMBRE	395,821.04	37,284.80	10,465.77	10,529.43	3,170.43	457,271.47	66,377.11	35,403.03	1,881.78
OCTUBRE	296,964.01	18,084.59	5,149.38	8,654.46	1,700.40	330,552.83	48,142.46	18,673.95	881.17
NOVIEMBRE	607,644.67	43,815.26	8,391.75	23,839.52	3,115.83	686,807.03	91,174.30	39,958.06	2,644.23
DICIEMBRE	858,471.02	77,680.58	10,972.03	17,111.06	4,911.45	969,148.14	141,171.98	73,773.13	3,649.84
TOTAL	5,166,511.69	429,845.88	97,204.45	121,779.69	33,686.15	5,849,027.86	843,779.17	408,441.43	21,404.45

**ANEXO 3**

119

**EXPORTACIONES DE ROLLOS DE TELA DE MEZCLILLA 2001**

MES	IMPORTE M.N.	GASTOS DE EXPORTACIÓN		
		FLETES	GASTOS	HONOR.
ENERO	105,460.16	2,355.00	787.50	750.00
FEBRERO	150,865.14	2,943.75	984.38	937.50
MARZO	202,837.00	4,784.40	1,586.00	1,620.00
ABRIL	334,681.04	7,894.26	2,583.90	2,673.00
MAYO	535,489.67	12,630.82	4,134.24	4,276.80
JUNIO	315,667.47	9,865.70	1,635.40	14,751.30
JULIO	151,322.74	2,898.00	1,150.00	1,096.00
AGOSTO	226,984.11	4,044.00	1,725.00	1,644.00
SEPTIEMBRE	442,619.01	7,885.80	3,363.75	3,205.80
OCTUBRE	431,269.81	7,683.60	3,277.50	3,123.60
NOVIEMBRE	349,905.00	5,961.00	2,955.00	2,568.00
DICIEMBRE	414,303.85	6,175.00	2,695.00	2,415.00
TOTAL	3,661,405.00	74,919.33	26,857.67	39,061.00

**ANEXO 4**

120

## ANEXO 5

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL  
DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR  
CUESTIONARIO DE SOLICITUD DE PROGRAMA PITEX

### ----- DATOS GENERALES -----

TIPO DE PROGRAMA : PROGRAMA NUEVO No. PITEX :  
R.F.C RVA9000403KC9

NOMBRE O RAZON SOCIAL  
ROVA S.A. DE C.V.

#### ACTIVIDAD PRINCIPAL

FABRICACION DE TELAS NO TEJIDAS

DOMICILIO DE LAS OFICINAS

CALLE Y NUMERO  
AV. GUSTAVO BAZ #1884

COLONIA O MUNICIPIO C.P. CIUDAD  
SAN FELIPE BARRIENTOS 64020 TLALNEPANTLA

ESTADO DE MEXICO LADA TELEFONO FAX  
ESTADO DE MEXICO 53231875 53231836

#### PERSONA RESPONSABLE DE LOS DATOS ASENTADOS

NOMBRE EVARISTO GONZALEZ MADERO  
CARGO GERENTE GENERAL  
TELEFONO 53231875 FAX 53231836

7. PERSONAL OCUPADO EN 2002 (promedio en el año) 8. VALOR DE LAS VENTAS EN 2002 (en miles de pesos)

No. de Empleados :	18	En el Pais :	20,747,962
No. de Obreros :	130	Al exterior :	3,661,405
Total :	148	Total :	24,409,367

9. PORCENTAJE DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL CAPITAL SOCIAL : 0.00

### ----- 10. PROGRAMAS SUSCRITOS ANTERIORMENTE POR LA EMPRESA ANTE SECOFI -----

PROGRAMA	No. REG.	FECHA DE AUTORIZACION
<<< NO TIENE PROGRAMAS SUSCRITOS >>>		

### ----- 11. PRINCIPALES PRODUCTOS FABRICADOS -----

1 MEZCLILLA  
2 GABARDINA

121

3 STRECH

12. VENTAS TOTALES E INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL EXTERIOR

1. VENTAS TOTALES MILES DE PESOS	MILES DE DOLARES	2. EXPORTACION	3. IMPORTACION	4. SALDO COMERCIAL	5. TIPO DE CAMBIO
M I L E S D E D O L A R E S					
AÑO TRANSCURRIDO					
20024,409,367	2,502,524	375,379	756,695	-381,316	9.7539
AÑOS PROYECTADOS					
20038,070,772	2,954,818	431,686	870,199	-438,513	9.5000
20082,281,139	3,398,015	496,439	1,000,729	-504,290	9.5000

13. APLICACION DEL PROGRAMA

C. PROYECTO ESPECIFICO PRODUCTO LA TELA DE MEZCLILLA AZUL

DOMICILIO DE LA PLANTA

CALLE Y NUMERO  
AV. GUSTAVO BAZ #1884.

COLONIA O MUNICIPIO  
SAN FELIPE BARRIENTOS

C.P. CIUDAD  
64020 TLALNEPANTLA

ESTADO DE MEXICO LADA

TELEFONO  
53231875

FAX  
53231836

14. PRODUCTOS QUE EXPORTARA AL AMPARO DEL PRESENTE PROGRAMA PITEX

1 TELA DE MEZCLILLA AZUL

15. VENTAS E INTERCAMBIO COMERCIAL AL CAMPO DE APLICACION PITEX

PROYECTO ESPECIFICO

AÑO	1. VENTAS TOTALES	2. EXPORTACION	3. IMPORTACION	PARTICIPACION EXPORACIONES %	T.C.
	(a.1) MILES (\$)	(a.2) MILES DOLARES	(b)		
P R O Y E C T A D O					
2003	4210616	443223	443,223	893457	100.00 9.5000
2004	4842208	509706	509,706	1027475	100.00 9.5000

172

D. TIPO EXPORTADOR

16. DIRECTO (X)

17. INDIRECTO ( )

REALIZA EXPORTACION FINAL

PROVEEDOR DE INSUMOS QUE SE INCORPORAN A PRODUCTOS QUE SERAN EXPORTADOS POR EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE MAQUILA, PITEX, ECEX O CUENTA ADUANERA

18) EN CASO DE SER EXPORTADOR INDIRECTO SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE LOS EXPORTADORES DIRECTOS

EXPORTADOR DIRECTO

R.F.C.

<<< NO INTEGRO EXPORTADORES DIRECTOS >>>

19) EN CASO DE ADQUIRIR MERCANCIAS DE PROVEEDORES NACIONALES PARA SER UTILIZADAS EN EL PROCESO DE PRODUCCION A TRAVES DE LA CONSTANCIA DE EXPORTACION, SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE ESTOS PROVEEDORES

PROVEEDOR NACIONAL

R.F.C.

1.- HILOS DE MEXICO S.A. DE C.V.

HLM2030430Q15

20) EN CASO DE QUE LOS PRODUCTOS A EXPORTAR AL AMPARO DEL PITEX RECIBAN PROCESOS INDUSTRIALES COMPLEMENTARIOS POR PARTE DE TERCEROS, SEÑALE EL NOMBRE Y R.F.C. DE ESTOS

EMPRESA TRANSFORMADORA COMPLEMENTARIA

R.F.C.

<<< NO INTEGRO TRANSFORMADORES >>>

DATOS DEL AGENTE ADUANAL :

PATENTE: 3471  
NOMBRE : CARLOS CANTU SANTOS  
PATENTE: 0  
NOMBRE :

A N E X O S

I.- MAT. PRIMAS, PARTES Y COMPONENTES  
A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX