



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTILÁN**

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CERÁMICA A
LA COMUNIDAD EUROPEA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURÍA**

**P R E S E N T A:
GUSTAVO RIVERO LORENZO**

ASESOR: M.A. F. ARTURO HERRERA BARROSO



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres: porque siempre me ayudan y apoyan con cariño para realizar mis sueños.

A mis hermanos: por siempre estar a mi lado dándome la ayuda incondicional en todo momento.

A mis amigos: por brindarme su amistad y hacer placentero mi sueño.

A mi escuela: por verme dado la oportunidad de superarme.

ÍNDICE

Introducción.....	I
Objetivos.....	III
Capítulo 1. Generalidades del comercio exterior en México.	
1.1 Historia del comercio internacion.....	1
1.2. La globalización.....	4
1.3. México en la economía global.....	10
1.4. Balanza de pagos.....	12
1.5. México y la Comunidad Europea.....	17
Capítulo 2. Marco jurídico y procedimientos administrativos para la exportación.	
2.1 Régimen fiscal.....	21
2.2 Regularizaciones arancelarias y no arancelarias.....	23
2.3 Reglas de origen y tratados comerciales.....	35
2.4 Instituciones de apoyo para la exportación.....	40
Capítulo 3. Perfil de una empresa exportadora, a través del análisis financiero.	
3.1. Análisis financiero.....	43
3.2 Proceso productivo y administrativo.....	52
3.3 Plan de negocios para exportar.....	57
3.4 Análisis de FODA	61
Capítulo 4. Elaboración de un plan de negocios para la exportación de vajillas de cerámica a la Comunidad Europea	
4.1 Análisis del plan de negocios.....	71
4.2 Competitividad de la empresa en el mercado meta.....	78
4.3 Los INCOTERMS a utilizar.....	92
4.4 Trámites para la exportación.....	94
4.5 Selección de formas de pago.....	94
Conclusiones.....	96
Anexos.....	98
Bibliografía.....	111

INTRODUCCIÓN

La globalización se define como un proceso fundamentalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en un único mercado capitalista mundial.

La globalización es el proceso por el que la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan el carácter de global. Así, los modos de producción y los movimientos de capital se configuran a escala planetaria, mientras los gobiernos van perdiendo atributos ante lo que se ha denominado la “sociedad en red”. En este marco se registra un gran incremento del comercio internacional y las inversiones debido a la caída de las barreras arancelarias y la interdependencia de las naciones.

Para el desarrollo de esta investigación se tomaran en cuenta los conceptos siguientes:

- Giro de la empresa manufacturera
- Producción
- Plantación financiera
- Demanda del producto
- Competitividad en la economía europea

El proceso de producción más importante que se sigue en esta empresa en la fabricación de vajillas.

La demanda del producto anteriormente mencionado tiene una alta demanda dentro de la comunidad europea lo cual permitirá poder poner su producto a la venta. También se encontró que México ha firmado tratados comerciales, los cuales nos permitirán una mayor libertad para poder exportar la vajilla de cerámica.

La empresa productora de cerámica que se cita para su estudio, debe de tener un potencial económico que permita la exportación de su producto.

Se analizara el costo de producción en materia prima directa, mano de obra directa y cargos indirectos, es la forma para analizar la información contable financiera, y así determinar su potencial de exportación para poder cumplir con la demanda de su producto en el extranjero, lo que traería como consecuencia una mayor demanda del producto..

Para poderse mantener en el mercado, debe de tener mayor demanda del producto, por lo que una buena opción es, recurrir a la exportación de su producto.

Debido a la economía actual, donde existe una gran competencia y una poca demanda del producto, se tendrá que realizar una planeación, tomando como base la demanda en el extranjero, las barreras arancelarias y no arancelarias y la utilidad

monetaria para la empresa. Ya que la firma con poca demanda del producto en el país podrían cerrar-

La información que se obtenga en el estudio de la exportación y de las oportunidades que nos ofrecen los tratados comerciales, se esperan que sean de utilidad para colocar el producto en la comunidad europea, y al obtener los datos en forma total apoyen al análisis para determinar si es viable o no llevar el producto a la comunidad europea.

Con los resultados que se alcancen se pretenden ofrecer una herramienta adecuada para efectuar la exportación a la comunidad europea y que permita a otras empresas similares a que se definan por esta opción con bases para la exportación.

El presente trabajo se compone de cuatro capítulos. En el primer capítulo se mostrara el desarrollo que va teniendo el comercio exterior en México. La globalización y su efecto. Dentro del segundo capítulo, contiene el marco normativo y los procedimientos administrativos que debe de cumplir la empresa para poder exportar su producto. En el tercer capítulo, se describen las bases para la elaboración de un plan de negocios, en el se mencionan las herramientas financieras necesarias y el poder de exportación que puede desarrolla la empresa. Por último se desarrollara el caso práctico en donde se muestra el plan de exportación para la empresa la Cerámica S.A. de C.V. para la exportación de vajillas de cerámica a la comunidad europea.

OBJETIVOS

General

Determinar la viabilidad de exportar vajillas de cerámica a través de los aspectos relevantes que intervienen en la exportación, para diseñar una herramienta útil para la empresa la Cerámica, S.A. de C.V.

Específicos

- Investigar cuales son los trámites y requisitos necesarios para exportar vajillas de cerámica.
- Examinar las ventajas o desventajas para la exportación al mercado internacional.
- Examinar las posibilidades que existen para poder exportar con base a nuestras condiciones financieras.
- Crear un plan de negocio para la exportación de cerámica.

1. Generalidades del comercio exterior en México.

1.1. Historia del comercio internacional.

¿Qué es el comercio?

Se refiere a una actividad que persigue un fin de lucro consistente en el intercambio de bienes y servicios entre productores y consumidores y que facilita la circulación de la riqueza. Desde un punto de vista económico, se caracteriza por la actividad de intermediación entre productores y consumidores con la finalidad de obtener un lucro.¹

Comercio internacional

El comercio internacional es “el intercambio de bienes económicos que se efectúan entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se da origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otro país”²

El comercio exterior es aquella parte de la economía que regula el intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países y sus operaciones se registran o, se ven afectadas en su balanza de pagos. Además existe otra disciplina que regula estas operaciones, la política económica internacional la cual está orientada a finalidades proteccionistas o liberales según sea su sistema económico.

La economía nos ha permitido entender que nos beneficiamos con los servicios y productos que vendemos. Cuyo principio es ventaja comparativa el cual nos da a entender, que se deben de concentrar los países en los productos que mejor producen y después comercializarlos con otros países por productos que ellos producen mejor.

Barreras al Comercio Internacional

Los gobiernos de diferentes países fomentan las exportaciones y establecen barreras a las importaciones para corregir sus desequilibrios en su balanza de pagos,

Algunos tipos de barreras son:

- Los contingentes o barreras cuantitativas: en éste, los gobiernos crean un límite o restringen la cantidad de productos de importación.

¹ Comercio exterior sin barreras, ediciones fiscales ISEF, p. 27

² Orrego Vicuña Francisco (Compilador) Derecho Internacional Económico. México, 1996. Fondo De Cultura Económica, Las Nuevas Tendencias Del Comercio Internacional. p. 21

- Aranceles: los gobiernos imponen una tasa aduanera, lo que trae como consecuencia una alza en el precio del producto importado a la venta, lo que provocaría que su venta disminuya
- Administrativas o cualitativas: pueden ser trámites aduaneros complejos y tardíos en la aduana, normas sanitarias o de calidad, lo cual retardaría y encarecería los productos

Orígenes del comercio exterior.

A través de la historia desde los inicios del Mercantilismo hasta el Neoproteccionismo se han experimentado un gran número de Teorías del Comercio que tratan de explicar tal intercambio de bienes y de servicios, pasando por teorías clásicas, y neoclásicas que fomentaban la libre circulación de las mercancías basadas en ventajas absolutas, comparativas recíprocas (de Adán Smith, David Ricardo y Stuart Mill). Hasta aquellas que indagaban a favor de la protección del mercado interno fomentando una balanza superavitaria en los tiempos del Mercantilismo, o bien hasta hoy podemos ejemplificar este fenómeno con el Neoproteccionismo.

El Comercio Internacional ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de la historia económica de la humanidad. Sobre todo, ha sido un fenómeno muy ligado al desarrollo del Capitalismo como Régimen Socio-Económico y Político. Sus orígenes se remontan a los siglos XIV y XV donde las pequeñas Ciudades –Estados del actual territorio Italiano, Génova y Venecia intercambiaban sus productos de manera permanente. De esa manera el Comercio Internacional nace con el intercambio de los excedentes, cada vez mayores, debido al aumento de las fuerzas productivas que generaban aquellas organizaciones.

Las principales teorías que explican en la actualidad el desarrollo del Comercio Internacional se basan en: El Liberalismo, El Proteccionismo y el Marxismo. Las concepciones de todas las escuelas liberalista del Comercio Internacional han basado su fundamento en que el comercio internacional tiene efectos directamente beneficiosos tanto para cada país que participe en él como para el conjunto de naciones en el mundo. Sus principales exponentes fueron David Ricardo y Adam Smith.

Los defensores del proteccionismo han estado divididos en dos grupos. Los mercantilistas y los denominados desarrollistas cepalianos. Para los seguidores del proteccionismo (mercantilista) la piedra angular se encuentra expresada en que los recursos económicos totales son estáticos y por tanto la cuestión es obtener la mayor parte posible de ellos. Por consiguiente lo que gana un Estado lo pierde otro. Otro elemento básico en el mercantilismo es la teoría de la balanza comercial. Así para esta corriente: "...una nación sólo puede ganar mediante el comercio exterior si tiene una balanza favorable, o un exceso del valor de las exportaciones sobre el de las importaciones. La ganancia surgió de hecho de que las exportaciones sobre el de las

importaciones tenía que pagarse en oro y plata, y para una nación la adquisición de esos metales preciosos, o tesoros, era la forma más segura de enriquecerse; para una nación sin minas de oro ni de plata, este era la única forma.”

Friedrich List , es el máximo exponente de los proteccionistas del siglo XIX. Para List ; la aplicación de políticas proteccionistas de Inglaterra no coincidían con el discurso libre cambista que propugnaban sus líderes y explicó cómo para un país con una industria relativamente débil, le resultaba imposible competir con países de un desarrollo en la industria manufacturera . Su idea principal se resume en priorizar la protección de la industria nacional para que esta pueda desarrollarse y alcanzar una posición que le permita enfrentar a sus competidores.

En sentido general el proteccionismo aparece como la teoría del comercio internacional propia de la burguesía incipiente o débil. Por tanto la protección se ve como un instrumento transitorio para asegurar la existencia y el desarrollo de esa burguesía, pero se acepta el principio según el cual, en última instancia, solo el libre juego del mercado puede asegurar una asignación óptima de los recursos.

En cuanto al pensamiento marxista de forma general sus postulados se pueden explicar bajo el desarrollo de cuatro fundamentos importantes: La teoría sobre la división internacional del trabajo, la teoría de los valores internacionales, la teoría del dinero mundial y la teoría del comercio Exterior.

La situación del Comercio Internacional en la década del 90, sufrió cambios significativos. El conjunto de factores subjetivos y objetivos que han incidido en su transformación son el resultado de un largo proceso histórico, ligado estrechamente al desarrollo del capitalismo y a su metamorfosis. El proceso de globalización ha puesto al relieve nuevamente el fracaso de teorías y concepciones de carácter libre cambistas, dominantes durante el siglo XX, a nivel internacional. En cualquier foro de concertación económica multilateral, entiéndase Organización Mundial del Comercio, Grupo de los 77 o Grupo de los 15. El tema libertad de Comercio está presente.

Para los grandes países desarrollados en sus reuniones del grupo de los siete, la concepción de libre cambio es parte de las propuestas que se les hace al tercer Mundo para que salga del subdesarrollo que los ampara. Pero los postulados de David Ricardo, sobre las ventajas comparativas y la espontánea liberalización, en la actualidad demuestran que no son suficientes para fundamentar el libre comercio. Aunque se siga utilizando como fundamento por profesores universitarios y economistas para demostrar las ventajas del libre comercio para todas las naciones que participan en él.

La globalización vista como la transformación del capitalismo monopolista de Estado al capitalismo de las trasnacionales, tiene un impacto en el desarrollo del comercio

internacional. El fenómeno Globalización engloba al libre comercio, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa y al desarrollo de la tecnología de las comunicaciones.

Para los clásicos el comercio internacional, se ejecutaba fundamentalmente entre actores económicos tanto públicos como privados, de diferentes nacionalidades. Los cuales basados en la idea de la especialización, que a su vez podía estar sustentada en las ventajas comparativas de David Ricardo o en las Absolutas de Adam Smith, intercambiaban mediante ese acto sus productos y así satisfacían sus necesidades. En la etapa de la Mundialización, los sujetos que participan en el comercio internacional se han transformado. Ya se comercia más entre empresas trasnacionales que entre naciones. Tienen más capacidad económica y financiera una empresa trasnacional que un país como Haití, por solo poner un ejemplo. Además el comercio intra firma también existe y con mucha fuerza.

El comercio intra firma implica que interactúen sujetos e instituciones de una misma empresa trasnacional. El intercambio comercial entre una Casa Matriz y sus filiales o entre las mismas filiales es promovido por la relativa especialización internacional interna del trabajo de sus propias unidades.

El comercio que tiene lugar al interior de las Empresas Trasnacionales les ha permitido no solo neutralizar el efecto de la competencia, sino al mismo tiempo utilizar los precios de transferencia como mecanismos para desplegar recursos financieros entre los países, con el objetivo de minimizar el impacto de los regímenes tributarios, arancelarios y cambiarios de los distintos países en los que están establecidos. Además pueden traspasar subrepticamente utilidades desde los lugares donde se generan hacia aquellos donde resulte más rentable registrarlos, burlando también las restricciones cuantitativas a las remesas de utilidades que existiera en el país en cuestión. De esa manera ocultan las ganancias obtenidas que afectan la participación en ellas de los socios locales.

1.2. La globalización.

La globalización se define como “un proceso fundamentalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en un único mercado capitalista mundial.

La globalización es el proceso por el que la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan el carácter de global. Así, los modos de producción y los movimientos de capital se configuran a escala planetaria, mientras los gobiernos van

perdiendo atributos ante lo que se ha denominado la “sociedad en red”. En este marco se registra un gran incremento del comercio internacional y las inversiones debido a la caída de las barreras arancelarias y la interdependencia de las naciones.

El principal promotor de este fenómeno es si duda, el comercio internacional. El cual ha permitido un sistema de libre maniobra y que acrecienta las transacciones comerciales.

El contexto económico en la actualidad

Hoy en día existen dos procesos económicos derivados de proceso transnacional, el multilateralismo y el regionalismo.

- Multilateralismo

La Organización Mundial del Comercio (OMC) institución representativa de este proceso económico. La cual se caracteriza por la “presencia activa de los estados nacionales que suscriben compromisos a través de acuerdos o tratados sin renunciar a sus autonomía política y jurídica. Este proceso surge en las naciones unidas y además instituciones y organizaciones internacionales que tienen como nota la cooperación entre estados como el banco mundial y el fondo mundial internacional”³.

cabe mencionar que la piedra angular del mismo fue el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), como mecanismo que externa la necesidad del libre comercio, donde los países miembros tienen el compromiso de reducir aranceles para facilitar el intercambio de mercancías, situación por la cual se crea además la cláusula de nación más favorecida, para que al llevar a cabo la reducción de aranceles, se hiciera de forma no discriminada para poder tener un orden global.

Es importante mencionar que a partir de la existencia del GATT (hoy OMC) entre sus aportaciones más importantes destacan la creación del Acuerdo General de Comercio y Servicios, el Acuerdo de Comercio relacionado a la Propiedad Intelectual, primeros avances respecto a las normas comerciales sobre agricultura, en cuanto a salvaguardias se menciona que las naciones podrán aumentar temporalmente sus aranceles u otras restricciones en contra de una embestida de importaciones que dañe gravemente a una industria nacional, y el desarrollo de una Carta Constitutiva que creara una Organización Internacional encargada de las relaciones económicas y del comercio.

Su máxima importancia radica en el hecho de que fue el primer gran órgano encargado de fomentar una libre circulación de bienes y de servicios de manera internacional, haciendo contrapeso a las exclusividades manejadas por el

³ Comercio exterior sin barreras, ediciones fiscales ISEF, p. 30.

regionalismo que tiende a excluir a terceros países de sus beneficios. Incluso países como Estados Unidos llegaron a defender las relaciones individuales mediante el multilateralismo para concentrar un mayor poder de negociación pero que en recientes ocasiones ha demostrado una inclinación al regionalismo mediante tratados bilaterales o bien fomentando la creación del área de libre comercio de las Américas ALCA.

Existen además países que si bien han preferido modelos multilaterales se dan por las condiciones y las situaciones históricas o geográficas en las que se han desenvuelto; si bien Chile pertenece a la comunidad andina CAN, ha mostrado problemas de integración con sus países vecinos, como es el caso de Perú y Bolivia por el conflicto territorial llamado guerra del pacífico; del y con Argentina análogamente por problemas territoriales ha demostrado obstaculizaciones en integración al Mercado Común del Sur MERCOSUR como miembro y no como socio.

- Regionalismo

Es la formación de bloques comerciales en el cual los países tienden a rededir o a ceder parte de su autonomía para formar autoridades supranacionales. Que se derivan de los siguientes fenómenos económicos de integración.

Gracias a fenómenos como la globalización en recientes años ha existido un intenso debate entre lo que entendemos como multilateralismo y comercio entre bloques regionales o regionalismo; incluso grandes exponentes en contra del regionalismo hoy demuestran un apego a este tipo de prácticas, tal es el caso de Estados Unidos que en años recientes con acciones como el TLCAN el impulso del proyecto del área de libre comercio de las Américas ALCA demostrando sus intenciones por mantener una relación regional no sólo con sus vecinos naturales sino también con otros tantos.

Es evidente que el regionalismo toma fuerza a nivel internacional, considerando así una integración más auténtica entre diversas zonas del globo, destacando a organismos como la Cooperación Económica de Asia-Pacífico APEC, la Unión Europea, el proyecto del área de libre comercio de las Américas ALCA, los países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático ASEAN o bien el Mercosur. Inclusive organismo como la OMC en determinadas políticas han optado por fomentar la regionalización.

El Banco Mundial ha apoyado esta tesis de integración alegando que inclusive las actividades monopólicas se ven reducidas debido a que las empresas se encuentran en un mayor nivel de competencia y esto a su vez conlleva a tener ganancias dadas las competencias empresariales, la posibilidad de aprovechar las economías de

escala y finalmente habría reducción de las ineficiencias internas de las empresas para incrementar los niveles de productividad.

La división internacional del trabajo juega un rol importante en los procesos de regionalización ya que los países industrializados han desplazado las actividades que ellos consideraban como intensivas en mano de obra hacia las economías en desarrollo, las cuales por supuesto cuentan con menores costes laborales.

La integración regional mediante Bloques Regionales como ya se mencionó responde a la necesidad de incrementar las posibilidades de comercio y de protección hacia otros frentes externos; sin embargo tales integraciones no pueden ser totales o es difícil que se den de tal manera. Podemos decir que la Unión Europea, o el proyecto del área de libre comercio de las Américas ALCA son los ejemplos más importantes de integración regional ya que incluyen una participación total de la región; no obstante la conformación de Bloques Sub-regionales ha sido más viable para la mayoría de los países ya que la integración en menor número de participantes es más fácil de obtenerse y destacamos la comunidad del Caribe CARICOM, Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, comunidad andina CAN, Asociación de Naciones del Sureste Asiático ASEAN y el Mercado Común del Sur MERCOSUR.

Tales integraciones regionales pueden componerse por dos conformaciones, la primera es mediante un regionalismo abierto y la segunda un regionalismo cerrado.

En el regionalismo abierto sin ser de carácter obligatorio un determinado país que cuente con la característica de pertenecer a determinada zona podrá integrarse de manera voluntaria a los programas comerciales sin necesidad de adquirir algún otro requisito adicional. El mejor ejemplo de este regionalismo es la Cooperación Económica de Asia-Pacífico APEC.

A diferencia del anterior concepto, el regionalismo cerrado no sólo pide el requisito de pertenecer a una determinada zona, sino que además se deben de cumplir con determinadas estipulaciones necesarias para su entrada como lo pueden ser crecimientos o estabilidad financiera, control en políticas o conflictos internos etc. El ejemplo más evidente de este regionalismo es la Unión Europea.

Ahora bien, existen bajo tales conceptos la posibilidad de identificar puntos de ingreso a determinadas zonas comerciales, mediante los Puentes Interbloque que son puntos estratégicos de entrada a un mercado, generalmente por el hecho de contar con características que le permitan facilitar las relaciones comerciales, generalmente hecho por ciudades, como ejemplo Seattle, Los Ángeles, San Francisco, Manzanillo etc.

Como ya se mencionaron son tres (los grandes bloques regionales que existen Cooperación Económica Asia Pacífico, la comunidad europea y el Área de Libre Comercio de las Américas) y así mismo entre ellos mismos hay diferencias palpables que serán abordadas a continuación; las integraciones regionales y subregionales se han dado en diversas partes del mundo y así mismo cuentan con características comunes y a la vez divergentes.

En Europa la Unión Europea, se ha sido insistente es la mayor expresión de integración regional que existen hoy en día en el mundo, pero que al ser cerrada es demasiado excluyente a los candidatos a tal unión; empañada por intereses propios, ya sean religiosos, ideológicos o económicos y tal tendencia es reflejada en la renuencia a la integración de países del centro y oriente de Europa y sobre todo el caso de Turquía que por razones cristianas, migratorias y de minorías no ha sido bien recibida y se ha rechazado su solicitud en diversas ocasiones.

Es apreciable que el proceso de integración europeo en una constitución, para así poder pasar al nivel cinco de integración total, se deberán de cambiar múltiples cuestiones, ello porque esta Europa unificada no se encuentra lista de poder hacer frente a un reto de estas características ya que siguen existiendo luchas de poder, individualismos, por lo que una integración política es un gran reto a pesar de que la Constitución ya ha sido aceptada por jefes de Estado y de Gobierno, falta la ratificación en parlamentos.

La característica más sobresaliente de este modelo es la estatificación en documentos formales de la unión entre sus participantes siendo el único bloque regional (no confundirse con subregional) que cuenta con esta característica.

Para Asia, en la cuenca del pacífico se identifica no por una integración formal en estatutos y actas constitutivas, como en el caso de la Unión Europea, sino por cooperación tácita; refleja un crecimiento record que difícilmente otro bloque económico pudiera alcanzar en los próximos años.

La integración comercial de los países asiáticos ha generado que se aporte un mayor interés en rescatar las políticas de comercio con países externos llámese Estados Unidos, y se ha descuidado más la interrelación interna, sin embargo por sus tradiciones y costumbres tienden a apoyar de manera directa las acciones de sus vecinos cercanos fomentando una especie de agrupación de tipo familiar.

Para América observamos que el proceso de integración americano, o más bien, la idea o el sueño de una integración latinoamericana hecha por Simón Bolívar fue la primera y más innovadora idea de integración a nivel regional, pero también es la que menos se ha llevado a cabo a nivel internacional.

En el caso de Asia y Europa la integración que tienen estas regiones de antemano ya se encuentra formadas, durante un proceso más largo pero más institucionalizado en Europa y uno que si bien no se encuentra sobre papeles legales, si es firme y evolucionó de manera sumamente rápida, sin embargo en nuestro continente esta integración no se ha logrado a cabo, quizás por las individualidades de nuestros países o por el control ejercido por los Estados Unidos y sus afanes de mantener una hegemonía en la zona ya sin mencionar las enormes asimetrías del continente que no son tan evidentes como en los dos bloques anteriormente mencionados; el alcance comercial de Canadá no es el mismo al de los países del Caribe. En esta integración las relaciones interbloques e intrabloques se hacen más evidentes.

La integración en este continente se vislumbra como un proceso al cual todavía se le espera demasiado y que a la larga se ve bastante difícil una integración, sin embargo si se logra a crear esta integración con la adopción del ALCA, en vez de avanzar como naciones americanas, lo haremos a los intereses de los Estados Unidos, y a diferencia de otros modelos de integración en donde las asimetrías se reducen, en nuestro caso solo daremos más campo de acción a la nación más poderosa del mundo, el cual ha tratado de quitar sobre peso a las conformaciones regionales para tener un mayor papel de negociación.

La globalización y mediante el regionalismo se busca básicamente la circulación y la apertura de los mercados tratando de obtener el máximo beneficio y reduciendo así las barreras arancelarias, pero que al mismo tiempo los países industrializados requieren de implantar estándares a los productos foráneos con el objetivo de hacer que sus trasnacionales consigan el mayor impulso posible, aplicando así barreas no arancelarias dictadas por el Neoliberalismo de George W, Bush y de Tony Blair, buscando una apertura comercial de todos los países, pero que con las barreras no arancelarias se obstruye tal crecimiento e incursión en sus economías, ya que tales estándares son muy difíciles de alcanzar para las compañías de las economías en vías de desarrollo.

Se habla demasiado de la cooperación internacional y libre comercialización dando pauta a que se abran las barreras arancelarias para permitir un mejor flujo, no obstante el Neoliberalismo ocasiona que mediante el uso de las barreras no arancelarias.

Retomando el mismo concepto de libre apertura, este se contradice con las tendencias regionalistas, donde si bien se fomenta la cooperación intrabloque, la cooperación interbloque se ve obstaculizada sólo haciendo beneficiarios de tales acuerdos a los integrantes del mismo bloque regional o subregional y no permitiendo un libre intercambio entre los mismos.

Observamos que las tendencias mundiales en recientes años han apuntado o han apostado a los regionalismos, regionalismos que en algunos casos pueden fomentar y crear un verdadero crecimiento entre sus miembros mediante las negociaciones y comercializaciones en bloques como es el caso de la Unión Europea, sin embargo existen otros modelos que más que apostar a una igualdad entre sus miembros se trata de mantener por un país hegemónico la zona de control económica y comercial, y esto es evidente con la conformación del bloque ALCA. Seguramente en los próximos años se abandonará más el multilateralismo y la conformación de bloques subregionales en América seguirá siendo la mejor carta para la superación del subcontinente.

Cabe destacar que las nuevas tendencias del comercio han demostrado la necesidad de mantener la innovación en el mejoramiento de los procesos, esto aunado a la libre comercialización obligan a que los países no sólo habrán sus fronteras sino que además se mantengan a la innovación en las distintas modalidades del comercio esto sino desean ser menor competitivos.

1.3 MÉXICO EN LA ECONOMÍA GLOBAL

México En La Época Colonial

Los conquistadores se adueñaron de grandes extensiones de tierra monopolizaron en su beneficio el trabajo de la minas y de las plantaciones tropicales. A través de la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, que fue la actividad que con mayor ímpetu desarrollaron los conquistadores.

México Independiente

Entre 1821-1887 crece el comercio exterior de forma especial con Inglaterra y es en se momento cuando se firma uno de los primeros tratados con México “tratado de amistad navegación y comercio en 1827.”⁴

En 1921 se abrieron otros puntos al comercio exterior, como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas y Matamoros dándose así la expansión del comercio mundial, dentro del régimen del liberalismo económico.

Durante este periodo se inicia el comercio entre México y los Estados Unidos.

Con el movimiento de independencia se crea uno de los botines más atractivos para nuestros vecinos del norte ya que podían intervenir directa o indirectamente en la desvalida y desorganizada nación.

⁴ Manuel López Gallo, Economía y política en la historia de México, El Caballito S.A. México 1975.

Las exportaciones mexicanas a ese país a lo largo de este periodo se componían de principalmente de metales preciosos, ganado, tintes, especias y otros productos agrícolas, a cambio de esto EUA envía a México manufacturas, maquinaria; tejido transporte papel, armamento y granos.

México Y El Porfiriato

En este periodo de la historia de México, coincide con la expansión del capitalismo a nivel mundial, en el cual, la aparición del capital financiero y la exportación de capital tienen repercusiones muy claras en el caso de México y le van imprimiendo el rasgo de país capitalista dependiente.

Durante el porfiriato se puso en práctica la teoría económica clásica. Circulaban monedas de oro autorizadas por el estado, existía la libelad cambiaria y sobre todo libres movimientos de capital.

Lo más sobresaliente de las relaciones con los estados unidos fueron sin duda las grandes concesiones ferrocarrileras, mineras y agrícolas otorgadas de preferencia a inversionistas norteamericanos.

Durante esta época estuvieron de moda las ideas de liberalismo económico importadas de Europa y aplicadas en México, en el referente de dar plena libelad al capital extranjero, obtener altas tasas de ganancia, e el concepto exterior se siguió una larga tradición proteccionista pero sin un criterio de industrialización interna sino confines eminentemente fiscales.

México Contemporáneo

Se comienza a sentir el cambio en la composición del comercio exterior, derivado de la caída de las exportaciones de petróleo a partir de 1934, lo que origino que las dificultades entre compañías petroleras y el gobierno fueran mayores, esto culminaría con la expropiación petrolera en 1938, año a partir del cual se reducen al mínimo las exportaciones petroleras.

Con el fin de industrializar al país el gobierno mexicano recurre a la protección de la planta productiva y al empleo, se instrumento en 1940-1982, un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir en el exterior. Esta idea fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarenta, aprovechando la coyuntura histórica que significo el lapso de la segunda guerra mundial, cuando nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo, esto propicio el inicio de operaciones industriales en México y en otros

países tendientes, precisamente, a llevar a cabo proyectos manufactureros y esta forma, sin competencia importante por parte de los países beligerantes, empezaron a cubrir un mercado de enormes dimensiones.

En el gobierno del presidente López portillo recibe un país que ya a incrementado su deuda externa en casi cinco veces respecto al gobierno anterior, también hereda los medios para reactivar la maltrecha economía, la confirmación de la existencia de yacimientos de petróleo en la sonda de Campeche, a si como del incremento de los precios internacionales de este hidrocarburo, son las bases económicas para que esta administración decida continuar con la política comercial proteccionista, una participación cada vez mas importante en la economía con grandes inversiones en complejos petroquímicos. Subsidios a empresas paraestatales y programas populistas que subsidiaban la producción en el campo y el consumo en las ciudades

Se manifiesta el desarrollo de la industria a través de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa, y con la nueva ley orgánica de la administración pública, se crean empresas estatales de grandes dimensiones como altos hornos de México, PEMEX, NAFIN y el banco nacional de comercio exterior. Pueden decirse que en esta época se inicia el crecimiento y desarrollo de los grupos monopolistas y de poder del sector privado estrechamente vinculados a gobierno y al capital monopolista extranjero, cosa que cristalizó con el desarrollo de las grandes zonas industriales de México comprometidas en dichos programas nacionales.

En 1979 bajo la administración de José López Portillo se planto la necesidad de que México ingresara al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Dejando de lado la economía cerrada para incorporarse al comercio internacional, sin embargo, los empresarios nacionales consideraron riesgosa esta medida, pues significaba enfrentar la competencia extranjera y dadas las condiciones de nuestra industria manufacturera, aquello se traduciría en el cierre de empresas y desempleo, ante tal escenario el gobierno decidió mantener el proteccionismo sobre el sector industrial.

1.4 LA BALANZA DE PAGOS

“La balanza de pagos es un documento donde se reflejan las transacciones económicas de un país con el resto del mundo.”⁵ La balanza de pagos de un país es una relación sistemática de todas sus transacciones económicas con todos los países del mundo durante un año determinado. Está integrado por cuatro cuentas genéricas; las cuales son, la cuenta corriente, la cuenta de capital, la cuenta de errores y omisiones y la cuenta de reservas oficiales. Cada transacción se incorpora

⁵ Méndez Morales Silvestre. “problemas y política económica de México.” Mc Graw Hill. 2000 Pág.83.

a la balanza de pagos como un crédito o un débito. Un crédito es una transacción significa la recepción de un pago desde el exterior. Un débito significa un pago realizado hacia el exterior.

Composición de la Balanza de Pagos

1. Cuenta Corriente

- Balanza Comercial
- Balanza de Servicios
- Balanza de Transferencias

2. Cuenta Capitales

- Inversión Extranjera directa
- Inversión Extranjera Indirecta

3. Errores y Omisiones

4. Reservas Oficiales

1. Cuenta Corriente

La *cuenta corriente* incluye el comercio en bienes y servicios y las transferencias unilaterales. Las principales categorías de transacciones de servicios son los viajes y el transporte, los ingresos y pagos sobre inversiones extranjeras y las transacciones militares. Las transferencias unilaterales se refieren a regalos hechos por los particulares y el gobierno a los extranjeros, y a regalos recibidos de extranjeros. La exportación de bienes y servicios y el ingreso de transferencias unilaterales entran en la cuenta corriente como créditos (+) porque representan pagos provenientes de extranjeros. De otra parte, la importación de bienes y servicios y el otorgamiento de transferencias unilaterales entran como débitos (—) porque significan pagos a extranjeros.

2. La Cuenta De Capital

La cuenta de capital muestra el cambio de los activos del país en el exterior y de los activos extranjeros en el país, diferentes a los activos de reserva oficial. Esta cuenta incluye inversiones directas; tales como la construcción de una fábrica extranjera, la compra o venta de valores extranjeros; acciones, bonos y bonos de tesorería, y el cambio en las exigibilidades y los pasivos, bancarios y no bancarios, con extranjeros por parte del país durante el año.

Los incrementos en los activos del país en el exterior y las disminuciones de los activos extranjeros en el país, diferentes a los activos de reserva oficial, representan salidas de capital o débitos (—) en la cuenta de capital del país porque llevan pagos al extranjero. De otra parte, disminuciones en los activos del país en el exterior y

aumentos de los activos extranjeros en el país representan ingresos de capital o créditos (+) porque conducen al ingreso de pagos provenientes de extranjeros.

3. Errores y Omisiones.

La balanza de pagos siempre debe de estar saldada, "razón por la que existe una partida de ajuste en la que incluye una serie de renglones invisibles que es muy difícil de captar por vías normales y que puede consistir por una parte errores numéricos muy normales cuando se trabaja con grandes cantidades, así como, muchas entradas o salidas de capitales por concepto de compras no registradas, las que constituyen omisiones ilegales de productos en el país sin pagar los derechos e impuestos respectivos. Allí mismo se registran salidas de capital no registrados o mejor conocidos como fugas de capital."⁶

4. La Cuenta De Reservas Oficiales

La *cuenta de reservas oficiales* mide el cambio en los activos de reserva oficial de un país y el cambio de los activos oficiales extranjeros en el país durante el año. Los *activos de reserva oficial* de un país incluyen las tenencias de oro de las autoridades monetarias del país, los derechos especiales de giro (DEG), la posición de reservas del país en el Fondo Monetario Internacional (FMI), y las tenencias de monedas extranjeras oficiales por parte del país. Un incremento en los activos de reserva oficial del país son débitos (—), mientras un incremento en los activos oficiales extranjeros en el país son créditos (+).

La Contabilidad Por Partida Doble

Cada transacción económica internacional se registra como un crédito o como un débito en la balanza de pagos del país. Pero cada vez que una transacción crédito o débito es registrada, también se contabiliza, respectivamente, un débito o crédito compensatorio por el mismo monto en una de las tres cuentas. Este proceso de registro es conocido como contabilidad por partida doble. La razón para la contabilidad por partida doble es que, en general, cada transacción origina por lo menos un débito y un crédito; ocurren dos transacciones y de ahí la denominación de partida doble... Se vende un bien o servicio y se recibe un pago por ello. Se compra un bien / servicio se debe pagar por tal bien o servicio.

El Equilibrio De La Balanza De Pagos

En teoría, la contabilidad por partida doble debería igualar los créditos totales y los débitos totales una vez que se toman conjuntamente las tres cuentas de la balanza de pagos. Sin embargo, debido a errores y omisiones de registro, generalmente esta igualdad no se cumple. Así, es necesario un rubro especial llamado discrepancia estadística para "equilibrar" la balanza de pagos del país.

⁶ Ibidem P.p.63

Medición Del Déficit O Del Superávit, O La Intervención Oficial

Si los débitos totales exceden los créditos totales en las cuentas corriente y de capital, incluyendo la asignación de derechos especiales de giro y la discrepancia estadística, el balance débito neto mide el déficit en la balanza de pagos del país. Este déficit debe ser compensado por un igual balance crédito neto en la cuenta de reservas oficiales del país. Lo contrario es un superávit en la balanza de pagos. Esta medición del déficit o del superávit en la balanza de pagos, así como el concepto en sí, es estrictamente correcta bajo un sistema de tipos de cambio fijos. Bajo un sistema de tipos de cambio libremente flexibles, el exceso de gastos sobre ingresos en el exterior es corregido automáticamente por la depreciación de la moneda del país. Bajo un sistema de tipos de cambio que no son libremente flexibles sino controlados como tenemos hoy, parte del exceso de gastos sobre ingresos en el exterior es corregido por una depreciación de la moneda del país y parte es compensada por un balance crédito neto en la cuenta de reserva oficial del país.

Balanza de Pagos

Millones de dólares

Concepto	Anual	Ene-Dic.	
	2005	2005	2006
		(A)	(B)
Cuenta corriente	-4,897	-4,897	-1,475
Ingresos	256,778	256,778	296,774
Egresos	261,675	261,675	298,249
Cuenta de capital	12,692	12,692	1,834
Pasivos	26,884	26,884	14,928
Por préstamos y depósitos	-2,947	-2,947	-6,267
Banca de desarrollo	-3,122	-3,122	-7,947
Banca comercial	-2,280	-2,280	-173
Banco de México	0	0	0
Sector público no bancario	-1,817	-1,817	-4,526
Sector privado no bancario	344	344	4,316
Pidiregas	3,927	3,927	2,063
Inversión extranjera	29,831	29,831	21,195
Directa	19,643	19,643	18,938
De cartera	10,189	10,189	2,257
Mercado accionario	3,353	3,353	2,805
Mercado de dinero	3,346	3,346	3,672
Sector público	3,346	3,346	3,672
Sector privado	0	0	0
Valores emitidos en el exterior	3,490	3,490	-4,221
Sector público	-5,155	-5,155	-9,554
Sector privado	3,823	3,823	371
Pidiregas	4,822	4,822	4,963
Activos	-14,193	-14,193	-13,094
Errores y omisiones	-630	-630	-1,362
Variación de la reserva internacional	7,173	7,173	-989
Ajustes por valoración	-8	-8	-14

Fuente: Banco de México año 2007

Exportaciones e Importaciones realizadas por México

(Millones de dólares) Periodo	Exportación	Importación	Saldo
1997	110 431.5	109 808.2	623.3
1998	117 539.3	125 373.1	-7 833.8
1999	136 361.8	141 974.8	-5 612.9
2000	166 120.7	174 457.8	-8 337.1
2001	158 779.7	168 396.4	-9 616.7
2002	161 046.0	168 678.9	-7 632.9
2003	164 766.4	170 545.8	-5 779.4
2004	187 998.6	196 809.7	-8 811.1
2005	214 233.0	221 819.5	-7 586.6
2006 ^P	249 997.2	256 130.4	-6 133.2

Fuente: INEGI año 2007

La balanza de pagos Mexicana

En el año de 2006 la cuenta corriente de la balanza de pagos arrojó un déficit de 1, 475 millones de dólares, muy inferior a lo que se reportó en el año de 2005 con un déficit de 4, 897 millones de dólares

Las exportaciones en mercancías se ubicaron en año 2004 en 2, 048,330 de dólares estas exportaciones se deben a los acuerdos comerciales que ha firmado México para la libre circulación de sus mercancías. Las importaciones en mercancías en el mismo año fueron de 817,530 dólares, mientras que en la importaciones médico a tenido un fortalecimiento en la actividad económica y en la demanda interna,

1.5 MÉXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA

La comunidad europea constituye el segundo socio comercial después de los estados unidos, con cerca del 14% de las exportaciones mexicanas y el 15% de las importaciones d nuestro país. En 1982 más del 70% de las exportaciones mexicanas a la comunidad eran de petróleo y para 1989 representaban menos del 50%.

La comunidad constituye el segundo socio inversionista de México. En 1988 la inversión directa en México alcanzó un monto de 5037.5 millones de dólares y representa el 20% de la inversión extranjera acumulada en nuestro país.

Las relaciones económico-comerciales entre México y la comunidad europea cuentan con un marco normativo a través del convenio de cooperación comercial suscrito en 1975. Este convenio otorgó la cláusula de nación más favorecida, la que era relevante porque México no era miembro del GATT. Además, se establecieron compromisos para la celebración de ferias, misiones y seminarios en materia comercial. Como consecuencia de la adhesión de México al GATT, este convenio ya no tiene compromisos importantes para ampliar las relaciones económicas bilaterales.

Objetivo General

- Crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una Zona de Libre Comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.

Objetivos Específicos

- Fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios.
- Liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios.
- Dinamizar la actividad comercial y económica.
- Atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana.
- Generar mayores empleos.
- Promover la inversión directa.
- Incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

Comercio de servicios e inversión

Servicios

- Acceso sin restricción al número de operaciones o prestadores de servicio en territorio comunitario.
- Otorgamiento de trato nacional y trato de nación más favorecida.
- Consolidación del grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales.
- Se contempla la prestación de servicios transfronterizos e inversión en este sector, exceptuando audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

Inversión

- Consolidación de la apertura actual, plasmada en legislaciones nacionales de pagos relacionados con inversión directa.
- No implicación de apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector.
- Reiteración de compromisos internacionales y establecimiento del acuerdo de promover recíprocamente la inversión.

Aspectos Institucionales

Solución de Controversias

- Establecimiento de un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos (primera vez que la Unión Europea incorpora esta disciplina en un tratado comercial).
- Concesión prioritaria a la conciliación, antes de acudir a un procedimiento arbitral; México conserva su derecho de impugnar ante la OMC.

Instituciones

- Creación de un consejo conjunto, integrado por representantes a nivel ministerial del Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y el gobierno de México.
- Establecimiento de un comité integrado por ambas partes como auxiliar del consejo conjunto.

Compras De Gobierno Y Propiedad Intelectual

Compras de Gobierno

- Otorgamiento de mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea.
- Consolidación del grado de apertura vigente y no modificación de la legislación del sector.
- Entrada de vigencia del capítulo de servicios hasta la entrega de estadística desagregada para las compras de, por lo menos, 150 empresas públicas de la Unión Europea.

Propiedad Intelectual

- Establecimiento de obligaciones, conforme a las legislaciones nacionales sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.
- Establecimiento de un comité especial de consulta para la atención de asuntos y desacuerdos en la materia.

- Confirmación de obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritas.

Evaluación general e identificación de productos

Identificación de Productos

- Convenio comercial que entrará en vigor a mediados de 2000, y sin duda será una de las grandes oportunidades de nuestro país. La Unión Europea representa la primera potencia comercial en el marco internacional, concentrando alrededor de la quinta parte del comercio mundial.
- Ya es un hecho que la Unión Europea sea el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa para nuestro país. Es importante señalar que el acuerdo comercial con la Unión Europea representará 95% de las exportaciones mexicanas con goce de tratamiento preferencial, lo que redundará en la generación de más y mejores empleos, aumento de inversiones y la apertura de nuevas oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.
- Productos contemplados en sectores como: textil, confección, cuero y calzado, electrónico, eléctrico y electrodoméstico, siderúrgico, agricultura, agroindustrial, ganadería y pesca, plástico, alimentos y bebidas, artículos para decoración y regalo, automotriz, autopartes y otros vehículos, imprenta e industria editorial, industrias metálicas, maquinaria y equipo, materiales de construcción, minería, muebles, químico y farmacéutico.

CAPÍTULO 2 MARCO JURÍDICO Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS PARA LA EXPORTACIÓN.

2.1 RÉGIMEN FISCAL.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: Protege y eleva la calidad del ejercicio del comercio exterior y define los aspectos impositivos, fomento, restricción, y tránsito de mercancías en materia de comercio exterior. El Congreso de la Unión faculta al ejecutivo para aumentar, disminuir, o suprimir las cuotas arancelarias de las exportaciones o importaciones, así como también para regular o restringir las exportaciones o importaciones en nuestro país, para poder tener una economía sana.

Código Fiscal de la Federación: Tipifica el delito de contrabando en todas sus modalidades, determinando las sanciones para los casos en que se internan o se extraen mercancías del país sin haber realizado el pago de impuestos, o cuando no está permitido exportar o importar mercancías.

Ley del Impuesto Sobre la Renta: Las personas que realicen exportaciones deben de realizar los pagos correspondientes de los impuestos, incluyendo las operaciones realizadas con los residentes en el extranjero.

Ley General de Importaciones y Exportaciones: Tiene como objetivo la clasificación de las mercancías, basado en un sistema armonizado, entre las naciones.

Código Aduanero y su Reglamento: “Constituyen un cuerpo de normas de derecho público que regulan en forma sistemática la materia aduanera y determinan el régimen al que deben someterse quienes realicen operaciones, presten servicios directos o indirectamente vinculados con el comercio exterior de importación o exportación.”⁷ La operación exportadora queda completada por las normas y resoluciones dictadas al efecto por la dirección General de Aduanas y por las normas específicas relacionadas con la clasificación aduanera de las mercancías objeto de tráfico internacional, en concordancia con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Tales normas tienden a conformar obligaciones de carácter operativo y fiscal al determinar procedimientos en las actuaciones ante la Dirección General de Aduanas y crear obligaciones de pagar tributos de naturaleza vara. El ámbito espacial sobre el que se rige el código aduanero, abarca todo el espacio terrestre, acuático y aéreo

⁷ Moreno, José María. Manual del Exportador. Ediciones Macchi. México. 1996 p.149.

sometido a la soberanía de la nación. Territorio aduanero es la parte del ámbito espacial sobre el cual se aplica un mismo sistema arancelario y operativo a las importaciones y exportaciones.

Ley de Comercio Exterior: “Regula y promueve el comercio exterior, incrementa la competitividad de la economía nacional, propicia el uso eficiente de los recursos productivos para el país para integrarlos adecuadamente en el contexto internacional.”⁸

En el transcurso del 2005, La Asociación Nacional de la Industria Química ANIQ en conjunto con otras Cámaras y Asociaciones afiliadas a la Concamin, trabajó en una propuesta de modificaciones a la Ley de Comercio Exterior, misma que logró ser publicada como resultado del trabajo conjunto entre la industria y los poderes ejecutivo y legislativo.

En esta propuesta de modificaciones, se buscó otorgar mayor transparencia y certidumbre en el marco normativo, así como fomentar el uso de medios electrónicos para el cumplimiento de trámites y fortalecer la coordinación entre las dependencias del Gobierno Federal involucradas en el Comercio Exterior.

Mejora Regulatoria

En el marco del programa de Mejora Regulatoria establecido por el Gobierno Federal, se le atribuyó a la Secretaría de Economía, la reducción gradual y paulatina de aranceles para acercarlos a los niveles de nuestros principales socios comerciales, principalmente en materias primas con el objetivo de fortalecer la competitividad de los sectores terminales.

Esta propuesta del Gobierno Federal, fue ampliamente rechazada por la Asociación Nacional de la Industria Química ANIQ toda vez que los aranceles a la Nación más favorecida no deben ser considerados como medidas de regulación, por definición éstos son mecanismos de fomento a la producción nacional que deben ser utilizados por los países, a través de una política comercial, para generar el desarrollo sustentable de sus sectores industriales y equilibrar las diferencias que resulten de una reducida competitividad en los factores internos.

Aunado a lo anterior, una reducción en los aranceles no genera un beneficio regulatorio por sí mismo, además que no contribuye a la facilitación del comercio, ni a la reducción en los costos de transacción comercial en materia de logística, para ello se requiere el establecimiento de políticas que contribuyan al desarrollo de la infraestructura requerida.

⁸ Flores Paredes Joaquín. El Contexto del Comercio Exterior de México; Retos y Oportunidades en el Mercado Global, ed. UNAM-FESC, México 2001, p.110

Una apertura comercial amplia requiere que los países que participan en ella mantengan estándares elevados de regulación y acceso a materias primas en condiciones competitivas de calidad y precio, así como una política comercial que promueva el desarrollo industrial y la integración de las cadenas productivas. Es decir debe existir una apertura simultánea de los mercados y de los factores y políticas gubernamentales que los afectan.

En este sentido, ANIQ planteó la necesidad de avanzar en una serie de temas antes de comprometer al país en una reducción arancelaria unilateral, entre las que destacan por su importancia, una reforma fiscal y energética, así como el combate frontal al contrabando.

Al mismo tiempo, el establecimiento de mecanismos voluntarios de reducción arancelaria se contraponen con la política comercial que México ha desarrollado a lo largo de los pasados 15 años, en la cual ha forjado su éxito al alcanzar beneficios en materia de acceso a mercados en países y otras regiones, a través de la firma de acuerdos comerciales o regionales.

2.2 REGULARIZACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

Arancel

Un Arancel es un impuesto aplicado a los bienes importados de una nación. Cuando un buque arriba a un puerto aduanero, un oficial de aduanas inspecciona el contenido de la carga y aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados (incorporados a la economía del territorio receptor) hasta que el impuesto no sea pagado, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo. Aunque siempre los contrabandistas encuentran modos de evitar el pago de estos impuestos.

- Un "arancel de valor agregado" o ad valorem es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), ej: 10 centavos por cada dólar, mientras que un arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo 5\$ por 10 kilos.
- Un "arancel de renta" es una serie de tarifas designadas fundamentalmente para recaudar fondos por un gobierno. Por ejemplo, un arancel para importación de café (en un país que no produce café) recauda una cantidad estable para el gobierno.
- Un "arancel proteccionista" es usado para inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera. Por ejemplo: un arancel del 50% sobre una máquina que los importadores habrían vendido a \$100 y ahora, a causa del arancel, venden a \$150. Sin ese arancel, los fabricantes locales

sólo podían vender la máquina a \$100 o arriesgarse a que la gente se la compre a otros más barata, pero ahora pueden hacer la misma venta a \$150.

Clasificación arancelaria

Todos los productos deben de clasificarse arancelariamente para poder pasar por la aduana, para identificar rápidamente cual es el arancel que debe de pagarse, de acuerdo al tipo de arancel aplicable, así como para cumplir con las normas de regularización no arancelarias como por ejemplo cuotas compensatorias, permisos previos, de etiquetado, etc.

“La clasificación arancelaria es el conjunto de caracteres numéricos que pretenden la identificación internacional de las mercancías bajo una nomenclatura arancelaria, para que cualquier persona ubicada en cualquier parte del mundo, independiente mente de su idioma, tenga la posibilidad de comercializar el producto indicando su nomenclatura, lo que facilita el comercio de bienes al existir un idioma universal comercial.”⁹

Las mercancías integradas al flujo del comercio internacional se clasifican en base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, adoptadas por los países miembros de la OMC.

La clasificación arancelaria ofrece las siguientes ventajas:

1. Permite efectuar estadísticas y controles homogéneos para la mayoría de los países en el mundo.
2. Permite tener un mismo identificador común en el mundo a manera de nombre común para todas las mercancías
3. Identifica medidas compensatorias, antidumping regularizaciones no arancelarias y arancelarias.
4. Facilita el estudio del comercio.

Este sistema codifica e identifica las tarifas de importación y exportación de casi todos los países, a nivel de seis dígitos, conocidos como sub partida arancelaria,

	69	12	00
Capitulo	↑	↑	↑
Partida			
Sub partida o fracción arancelaria de exportación			

Por ejemplo: vajillas y artículos para el servicio de mesa o cocina.

⁹ Minervi, Nicola. Manual del Exportador. Mc Graw Hill. México. 1999 p.79

Tratamiento arancelario

- arancel general: es aquel que es aplicado a todos los miembros de la OMC.
- Arancel preferencial es aquel que como resultado de un acuerdo o tratado comercial, origina que los países se concedan trato preferente.
- Arancel diferencial: es aquel en el cual a las mercancías de algunos países se les impuso una sanción económica por lo cual su arancel es superior al general.

México a firmado un tratado comercial con la unión europea, (TLCEEU), con lo cual México podrá exportar sus productos a los destinos europeos en condiciones preferenciales.

Los INCOTERMS

Los Incoterms establecen “reglas internacionales que permiten interpretar o solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países por un comprador y un vendedor, según las reglas oficiales de las cámara de comercio internacional (CCI). Las siglas de los incoterms son Internacional Commercial TERMS, que en español se conoce como (Términos de comercio Internacional).”¹⁰

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido).

¹⁰ http://www.easyflet.com/incoterms_200.htm

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido).

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro(de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido).

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)
- Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido).

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería

DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido).

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)

DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido).

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige

que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido).

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido).

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido).

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demora

FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido).

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)

- Demoras

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido).

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

Cuotas compensatorias y antidumping

Se nombra dumping, cuando las mercancías que se venden en mercado extranjero son a un precio inferior, al del valor comercial en el mercado internacional.

Practicas desleales

- Cuando los gobiernos otorgan un apoyo económico a sus exportadores para que estos logren una mayor competitividad de sus productos en el mercado internacional.

- Cuando por interés comercial de los exportadores en la mercancía que se vende a otro país a un precio inferior al que esa mercancía se vende en el mercado internacional se le llama dumping.

Regulaciones no arancelarias.

Son medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, para proteger la planta productiva y la economía nacional.

Estas regularizaciones se dividen en dos clases:

- Los contingentes o barreras cuantitativas: en este los gobiernos crean un límite o restringen la cantidad de productos de importación. Por ejemplo: Permisos de exportación e importación.

El dumping y subvenciones
Precios oficiales

- Administrativas: pueden ser trámites aduaneros complejos y tardíos en la aduana, normas sanitarias o de calidad, lo cual retardaría y encarecería los productos. Por ejemplo Sanitarias, normas técnicas, Marcado del país de origen y De envase y embalaje.

2.3 REGLAS DE ORIGEN Y TRATADOS COMERCIALES

Reglas De Origen

Son requisitos mínimos de elaboración o fabricación con los que deben de contar el producto para considerar los originarios de un país o región exportadora. Un bien se considera originario si el bien es totalmente obtenido o producido en el territorio de una o más de las partes o países.

Los principales criterios para determinar el origen del bien son:

- Totalmente originario; cuando el bien se produzca en su totalidad en territorio de uno o más de los países del tratado.
- Salto arancelario: el producto ha sufrido una transformación de tal manera que su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo su naturalización regional.

- Minis se considera originario el producto cuando el valor de los insumos no originarios representen menos del 8% del valor total del producto dependiendo del tratado comercial.
- Valor del contenido regional: el valor de los insumos que se incorporen de la región en el producto final de exportación, y determinar si el bien puede considerarse como regional

Los exportadores o productores deben de calcular el valor del contenido regional, para ello existen dos metidos de cálculo, los cuales son: método del valor de transacción y el método de costo neto,

Método de transacción. Se toma como base el valor del precio de venta del producto de exportación restando el valor de los materiales no originarios que se utilización en la producción del bien.

El cálculo se realiza según la siguiente formula

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VNM}}{\text{VT}} * 100$$

En donde:

VCR = valor del contenido original

VT = valor de la transacción del bien

VNM =valor de los materiales no originarios.

Método del costo neto: es el valor del contenido regional se obtendrá restándole al total del costo de la producción el valor de los materiales no originarios

El cálculo se realiza según la siguiente formula

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VNM}}{\text{CN}} * 100$$

En donde:

VCR = valor del contenido original

CN = costo neto del bien

VNM =valor de los materiales no originarios.

Tratados Comerciales Celebrados Por México

Tratado de Libre Comercio	Entrada en Vigor	Publicación del Diario Oficial de la Federación
México - Estados Unidos y Canadá	1 de enero 1994	20 de diciembre de 1993
México - Costa Rica	1 de enero de 1995	10 de enero de 1995
México - Colombia y Venezuela	1 de enero de 1995	9 de enero 1995
México - Bolivia	1 de enero de 1995	11 de enero 1995
México - Nicaragua	1 de julio de 1998	1o de julio de 1998
México - Chile	1 de julio de 1999	1o de agosto de 1999
México - Unión Europea	1 de julio de 2000	6 de junio de 2000
México - Israel	1 de julio de 2000	28 de junio de 2000
Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	15 de marzo de 2001	14 de marzo del 2001
México - Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza	1 de julio de 2001	29 de junio de 2001
México - Japón	17 de Septiembre de 2004	15 de octubre de 2001

Fuente: Secretaría de Economía año 2006

El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

El TLCAN tiene los siguientes objetivos:

- Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
 - Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
 - Incrementar las oportunidades de inversión.
 - Proteger la propiedad intelectual.
 - Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
 - Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.
- Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

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

- Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela-México)

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

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

- Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte.
México - Guatemala-Honduras-El Salvador

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras entró en vigor para México - El Salvador y Guatemala el 15 de marzo de 2001, mientras que con Honduras dicha entrada inició el 1 de junio de 2001.

- Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua

El TLC México- Nicaragua, firmado por los presidentes de ambos países en diciembre de 1997, entró en vigor el 1° de julio de 1998 y es segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua representa un paso más en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica. Es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países, toda vez que contiene no sólo compromisos de desgravación arancelaria y reglas para el desarrollo del comercio y el fomento de los flujos de la inversión, sino también disciplinas en materia de propiedad intelectual, servicios y compras gubernamentales, así como un mecanismo de solución de controversias.

- Tratado De Libre Comercio Entre Los Estados Unidos Mexicanos Y Los Estados De La Asociación Europea De Libre Comercio.

El primero de julio del 2001 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Este tratado es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, conocido como: Acuerdo Global. En sus tres vertientes, diálogo político; cooperación; y liberalización comercial, el acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral.

En materia comercial, el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. Se trata del acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

El Tratado es un conjunto de reglas que los 15 países miembros de la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Reino Unido y Suecia) y México acuerdan para vender y comprar productos y servicios, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las naciones, esto es, cómo y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

2.4 INSTITUCIONES DE APOYO PARA LA EXPORTACIÓN.

Programas e instituciones de apoyo a la exportación.

Los programas de fomento a la exportación tienen como principal objetivo otorgar beneficios a las empresas que exportan, estos programas son autorizados por la secretaría de economía a través de la dirección general de servicios al comercio exterior, y son los siguientes.

Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX). Se autoriza el programa a empresas establecidas en el país, productoras de bienes no petroleros o se comprometan a exportar por lo menos \$500,000dolares o su equivalente en otras divisas, o bien facturen productos de exportación, por lo menos por el 10% de sus ventas totales y que requieran importar temporalmente materias primas, partes, componente, materiales auxiliares, envases, materiales de empaque, combustible y lubricantes.

Empresa altamente exportadora (ALTEX). Se otorga facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas ALTEX. Con el beneficio de la devolución inmediata del IVA cuando este sea a su favor. Exención de requisitos de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estas se hayan despachado en una aduana anterior y la posibilidad de nombrar a su

apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos previa autorización de la SHCP, esta también obtiene condiciones de empresas PITEX.

Empresas de comercio exterior (ECEX). Tiene como objetivo el establecer el establecimiento de empresas de comercio exterior, y tiene como beneficios generales, obtener la constancia de empresa altamente exportadora, inscribirse en el programa PITEX, los que establece la secretaria de economía, que gozan de un trato preferencial de nacional financiera. (NAFIN) y con el banco de comercio exterior (BANCOMEXT), otorga una reducción en el costo de los productos y servicios no financieros mediante un programa de apoyo integral.

Programa de devolución de impuestos a los exportadores o (DRAW BACK). Tiene como objetivo el de promover la devolución de impuestos causados por la exportación de insumos incorporados a mercancías exportadoras o de mercancías que se retornen al extranjero en la misma situación.

Ferias mexicanas de exportación (FEMEX). En la actualidad existen dos estancias gubernamentales que conceden este tipo de apoyo BANCOMEXT y NAFIN, estos son en diferentes modalidades y niveles: crédito a la exportación, crédito a las ventas de exportación, proyectos de inversión, cartas de crédito, líneas de crédito de importación, servicios fiduciarios, productos bancarios, etc.

El programa nacional de ferias y exposiciones internacionales ofrece los siguientes beneficios: contar con posibles clientes y/o socios internacionales, en búsqueda de exportaciones directas, canales de comercialización o algún tipo de alianza estratégica. Dar a conocer los productos mexicanos en el mundo. Entrar en contacto con los estándares de calidad y las tendencias de moda, etiquetado, empaque, y embalaje demandado a nivel internacional. Tener acceso a nuevas tecnologías y modos de producción. En caso de participar en algunas de las ferias integradas en el programa nacional de eventos internacionales, la empresa accede a apoyos financieros y logísticos por parte de BANCOMEXT, el apoyo financiero.

EI COMPEX. Es la comisión mixta para la promoción de las exportaciones, es un órgano auxiliar del ejecutivo federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano, integrada por representante del sector público y privado. COMPEX tiene como principal objetivo: promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior y fomentar la cultura exportadora.

Instituciones de apoyo al comercio exterior.

Algunas de las principales instituciones de apoyo al comercio internacional son:

Secretaría de Economía. Una de las funciones principales es la de establecer lineamientos de política exterior. Diseñar y evaluar los programas de fomentar las exportaciones. Recibir solicitudes y expedir permisos de importación y exportación. Así como elaborar informes de comercio exterior.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Autoriza los impuestos y tarifas aduanas, clasifica las mercancías, cambios de aduanas o regímenes, allí se tramita el RFC, como clave del exportador y las autorizaciones de exportación e importación.

Secretaría de Salud. Otorga la autorización sanitaria de importación y exportación de alimentos al natural, y procesados, bebidas, medicamentos, equipos médicos, entre otros.

Secretaría de Educación Pública. Autoriza la importación y exportación y repatriación de cuadros y piezas prehispánicas y esculturas.

Secretaría de Agricultura Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Asesora la importación y exportación de animales, está facultada para expedir los certificados fitosanitarios y zoonosanitarios principalmente para la exportación de vegetales animales, productos y subproductos así como productos biológicos. Autoriza la exportación e importación de acuerdo a la guía pesquera y está facultada para expedir la autorización correspondiente para la importación o importación de residuos peligrosos.

Secretaría de la Defensa Nacional. Regula la importación y exportación de armas de fuego, explosivos e instrumentos bélicos.

Secretaría de Relaciones Exteriores. Esta encargada de planear y dirigir la política de relaciones con el exterior, de las que el comercio es parte fundamental, coordina las actuaciones de las delegaciones mexicanas que participan en las reuniones de organismos económicos internacionales

Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Regula y controla los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, los servicios auxiliares conexos y sus instalaciones. Promover acciones que faciliten la internalización del transporte, promover el desarrollo del sistema portuario nacional y ejercer autoridad portuaria

Banco Nacional de Comercio Exterior. Otorga financiamiento a empresas a corto, mediano y largo plazo para exportar productos y servicios no petroleros e importar bienes de capital e insumos para la exportación. Prestación de servicios de información, capacitación y asesoría en materia financiera y comercial para facilitar el intercambio con el exterior y la inversión extranjera.

CAPÍTULO 3 PERFIL DE UNA EMPRESA EXPORTADORA, A TRAVÉS DEL ANÁLISIS FINANCIERO.

3.1 ANÁLISIS FINANCIERO.

En las tareas sociales y económicas en que se haya enfrascado nuestro país en la etapa presente de desarrollo económico y de reanimación de la economía, adquiere gran importancia para todos los sectores de la economía nacional la elevación de la eficiencia. De ahí la necesidad de hacer un análisis cabal de la situación financiera de las empresas; al encontrarse en un entorno difícil y convulso nuestras entidades, deben luchar por ser más competitivas y eficientes económicamente, haciendo un mejor uso de los recursos para elevar la productividad del trabajo y alcanzar mejores resultados con menos costos.

La necesidad del conocimiento de los principales indicadores económicos y financieros, así como su interpretación, son imprescindibles para introducirnos en un mercado competitivo, por lo que se hace necesario profundizar y aplicar consecuente el análisis financiero como base esencial para el proceso de toma de decisiones financieras.

Actualmente los directivos deben contar con una base teórica de los principales métodos que se utilizan para lograr una mayor calidad de los estados financieros para optimizar la toma de decisiones.

Con el análisis económico se logra estudiar profundamente los procesos económicos, lo cual permite evaluar objetivamente el trabajo de la Organización, determinando las posibilidades de desarrollo y perfeccionamiento de los servicios y los métodos y estilos de dirección.

El objetivo fundamental de dicho análisis radica en mostrar el comportamiento de la proyección realizada, en detectar las desviaciones y sus causas, así como descubrir las reservas internas para que sean utilizadas para el posterior mejoramiento de la gestión de la organización.

Es necesario señalar que para que el análisis económico cumpla los objetivos planteados, debe ser operativo, sistémico, real, concreto y objetivo.

Para lograr un óptimo análisis e interpretación de la situación financiera de una entidad, se debe poseer la mayor información posible, es decir, no basta solamente con la obtención de los estados financieros principales (Balance General y Estado de Resultado), sino, que debe consultarse los diferentes informes y documentos anexos a los mismos, debido a que los estados financieros son tan solo una herramienta para que los usuarios externos, principalmente los acreedores puedan tomar

decisiones. De hecho los estados financieros deben poseer la información que ayuda al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.

Para hacer un análisis de los estados financieros y éste sirva para lograr la toma de decisiones es requisito indispensable que se cumpla con la calidad de la información que sustentan estos estados como:

- Ser eficaz y eficiente. Brindarse en el tiempo que determina la normativa legal y los requerimientos de la dirección de la empresa.
- Ser fidedigna incorporando a los registros contables aquellas transacciones realmente ocurridas.
- Ser creíble y válida, basándose para ello en la captación de los datos primarios clasificados, evaluados y registrados correctamente.

El sistema contable establecido debe generar información contable que pueda ser controlada y verificada por terceros.

La información que se procese debe basarse en criterios similares en el tiempo y su aplicación debe ser común en todas las entidades.

Clases De Estados Financieros

1. Balance General.
2. Estado de Resultado u Operaciones.
3. Estado de cambios en la situación financiera.
4. estado de variación en el capital

1. Balance General.

“El estado de situación financiera muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños. Si el estado es comparativo, muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un periodo a otro.

Este comprende información clasificada y agrupada en tres grupos o categorías principales: activo (conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad), pasivo (conjunto de obligaciones jurídicas por las cuales el deudor se obliga con un acreedor a pagar con bienes, dinero o servicios), y patrimonio o capital.

En cuanto a su importancia, es un estado principal y se considera el estado financiero fundamental.”¹¹

2. Estado De Resultados

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del Sector Paraestatal en un periodo determinado.

3. Estado De Cambios en la Situación Financiera.

“Este estado se formula para informar sobre los cambios ocurridos en la situación financiera de la entidad entre dos fechas.

El estado de cambios en la situación financiera complementa la información para el usuario de los estados financieros sobre las fuentes y orígenes de los recursos de la entidad, así como su aplicación o empleo durante el mismo periodo, esto es los cambios sufridos por la entidad en su estructura financiera entre dos fechas.”¹²

Este estado persigue dos objetivos principales:

- Informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del periodo.
- Revelar información financiera completa sobre los cambios en la estructura financiera de la entidad que no muestran el estado de situación financiera y el estado de resultados.

¹¹ Juaquin Moreno Fernandez. Estados Financieros Analisis e Interpretacion. Compañía editorial continental. México, 2003. P.15

¹² Juaquin Moreno Fernandez. Estados Financieros Analisis e Interpretacion. Compañía editorial continental. México, 2003. P.75

4. Estado De Variación en el Capital Contable

“Es un estado financiero básico que muestra las alteraciones sufridas en el patrimonio de los socios, es decir, en las diferentes clasificaciones del capital contable durante un lapso o periodo determinado. Cuando en un lapso determinado el capital social de una empresa no ha sufrido modificaciones, puede eliminarse del estado el renglón del capital social y solo incluir los cambios en las utilidades retenidas. Este caso sucede con frecuencia y al estado se le denomina estado de utilidades retenidas. Es un estado dinámico y es el enlace del estado de situación financiera y el estado de resultados, el primero en lo relativo a la utilidad que forma parte del capital contable y el segundo a la utilidad neta del año o periodo.

La importancia de estos estados estriba en el interés que el accionista, socio o propietario de una empresa tiene en conocer las modificaciones que ha sufrido su patrimonio o la proporción que a él le corresponda durante un ejercicio social o un periodo, en forma secundaria, el estado tiene interés porque muestra los dividendos repartidos, las segregaciones que se hacen de las utilidades para fines generales o específicos.”¹³

Métodos De Análisis

Entre las principales técnicas y métodos que se utilizan para facilitar la visión a estos problemas se encuentran:

- Método comparativo.
- Método de Razones y proporciones Financieras.
- Método de Estado de Cambio en la posición financiera del capital de trabajo y de corriente de efectivo.
-
- Método Comparativo.

Al comparar los balances generales de 2 periodos con fechas diferentes podemos observar los cambios obtenidos en los Activos, Pasivos y Patrimonio de una Entidad en términos de dinero. Estos cambios son importantes porque proporcionan una guía a la administración de la Entidad sobre lo que está sucediendo o como se están transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica, como resultados de las utilidades o pérdidas generadas durante el periodo en comparación.

Por ejemplo, cuando analizamos el estado de resultado se debe analizar cada una de las partidas con respecto a las ventas netas, es decir, estas representarían el 100 %.

¹³ Joaquín Moreno Fernández. Estados Financieros Análisis e Interpretación. Compañía editorial continental. México, 2003. P.67

En cuanto al Balance General se realiza el mismo procedimiento, el 100% sería el total de activo y el total de pasivo y patrimonio, analizando todas las partidas que los componen con respecto a estos.

El formato para este método a utilizar podría confeccionarse con la siguiente estructura:

Compañía X
Balance general comparativo

31 de diciembre del 2000 y 2001

PARTIDAS	AÑO 20X1		AÑO 20X2		AUMENTO (DISM)	
	IMPOR	%	IMPOR	%	IMPOR	%

- Métodos De Razones Y Proporciones Financieras.

El análisis de razones es el punto de partida para desarrollar la información, las cuales pueden clasificarse en los 4 Grupos siguientes:

- Razones de Liquidez: miden la capacidad de pago a corto plazo de la Empresa para saldar las obligaciones que vencen.
- Razones de Actividad: miden la efectividad con que la empresa está utilizando los Activos empleados.
- Razones de Rentabilidad: miden la capacidad de la empresa para generar utilidades.
- Razones de Cobertura: miden el grado de protección a los acreedores e inversionista a largo plazo. Dentro de este grupo en nuestro país la más utilizada es la razón entre pasivos y activo total o de patrimonio a activo total.

Entre las razones financieras más utilizadas que se toman de base para el análisis financiero, se encuentran:

Distintos Tipos De Índices O Razones.

Índice O Razón. Método De Cálculo Objetivo O Significativo

1.	De solvencias o circulantes o de capital de trabajo Activo Circulante Pasivo circulante Se expresa en: Veces.	Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.
2.	De liquidez o prueba del ácido Activos de liquidez inmediata Pasivo circulante Se expresa en: Veces	Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos.
3.	De endeudamiento o Solidez Pasivo total Activo Total Se expresa en: Veces Por cientos	Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos.
4.	De deuda a capital Pasivo total Capital Líquido Se expresa en: Veces	Expresa la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por terceros y los fondos propios. Señala la proporción que el pasivo representa con relación al capital líquido.
5.	De patrimonio a activo total. Total Patrimonio Activo Total Se expresa en veces	Es la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total.
6.	Utilidad bruta en ventas o margen bruto de utilidades. Utilidad bruta en ventas Ventas netas Se expresa en: Razón o por ciento.	Refleja la proporción que las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.
7.	Utilidad neta en ventas o margen neto de utilidades. Utilidad neta Ventas netas	Mide la razón o por ciento que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, o sea, mide la facilidad de

	Se expresan en Razón o Por ciento	convertir las ventas en utilidad
8.	De <u>gastos</u> de operación incurridos Gastos de operación Ventas Netas Se expresan en: Razón o Por ciento	Mide en que proporción los gastos de operación incurridos representan con relación a las ventas del período que se analiza.
9.	Rotación de cuentas por cobrar y período promedio de cobranza o período de cobro. Ventas al crédito Promedio de ctas. por cobrar Se expresan en: Veces Período promedio de cobranza 360. Rotación (veces) Se expresa en: Días.	Indica el número de veces que el saldo promedio de las cuentas y efectos por cobrar pasa a través de las ventas durante el año. Expresa el número de días que las cuentas y efectos por cobrar permanecen por cobrar. Mide la eficiencia del crédito a clientes.
10.	Rotación de <u>inventarios</u> y período de existencia Empresas Comerciales Costo de ventas Promedio de inventario Se expresa en: veces Empresas Industriales Gasto mat. primas y <u>materiales</u> Promedio de inventario Período de existencia: 360 Rotación (veces) Se expresa en: días	Expresa el promedio de veces que los inventarios rotan durante el año. Indica los días que como promedio permanecen en existencia las mercancías.
11.	Rotación de las ctas por pagar y período de pago. .Compras anuales. Promedio de ctas por pagar Se expresa en: veces	Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Indica el número de veces que las cuentas y efectos por pagar pasan a través de las compras durante el año. Expresa el número de días que las cuentas y

	Período de pago 360 Rotación (veces) Se expresa en días	efectos por pagar permanecen por pagar.
12.	Rotación del capital de trabajo Se expresa: en veces $\text{Capital de trabajo promedio} = \frac{\text{Ventas netas}}{360}$	Muestra las veces en que el capital de trabajo es capaz de generar ingresos de la explotación o las ventas.
13.	Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable. $\text{Ingreso neto} = \frac{\text{Capital contable promedio}}{\text{Se expresa en: veces}}$	Mide el retorno obtenido por cada peso que los inversionistas o dueños del Capital han invertido en la empresa
14.	Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales $\text{Utilidad neta} = \frac{\text{Activos totales Promedio}}{\text{Se expresa en: Razón o Por ciento}}$	Mide el retorno obtenido por cada peso invertido en activos.
15.	Rotación del activo total $\text{Ventas netas} = \frac{\text{Activos totales promedio}}{\text{Se expresa en: veces.}}$	Mide la eficacia general en el uso de los activos

Punto De Equilibrio

Es conveniente para una mayor comprensión dejar claro lo que entendemos como punto de equilibrio. Decimos que es aquel nivel en el cual los ingresos "son iguales a los costos y gastos, y por ende no existe utilidad", también podemos decir que es el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa.

Elementos Que Lo Forman

Para la determinación del punto de equilibrio se requiere la existencia de cuatro elementos básicos: los ingresos, margen financiero, los costos variables y los costos fijos.

Para el propósito del presente artículo consideraremos los ingresos como aquellos que fueron originados directamente por la operación, como son: ingreso por operaciones de arrendamiento financiero, comisiones, beneficios por opción de compra. Los costos variables serán aquellos que se modifican en función del volumen de operación siendo estos: los intereses pagados. El margen financiero será la resultante de disminuir a los ingresos los costos variables. Los costos fijos estarán dados por el monto de los gastos de operación.

De esta forma a fin de facilitar el desarrollo diremos que:

Punto de Equilibrio = PE

Ventas= V

Costos Variables = CV

Margen Financiero = MF

Gastos de Operación = CF

Determinación Del Punto De Equilibrio

De acuerdo a lo conceptualizado anteriormente podemos expresar en términos de fórmula que el punto de equilibrio estará en la igualdad:

Punto De Equilibrio = Ventas - Intereses Pagados - Los Gastos De Operación.

Sustituyendo en la igualdad, con los términos definidos anteriormente, tendríamos la siguiente ecuación:

$$V - CV - CF = 0$$

Dicha igualdad nos representa el punto de equilibrio.

Por tanto:

$$PE = V - CV - CF$$

$$PE = (V - CV) - CF$$

$$MF\$ = (V - CV) \text{ Expresado En Pesos}$$

$$MF\% = (\text{Margen Financiero} / V) \times 100 \text{ Expresado En Porcentaje}$$

$$PE = MF\$ - CF$$

$$PE = CF / MF\%$$

Resulta necesario establecer una unidad de medida que permita realizar los cálculos en forma correcta y sin complicaciones. En las arrendadoras financieras fundamentalmente se trabaja con "pesos" en términos de volumen y con tasa (%) en función unitaria. Es decir, cuando nos referimos al punto de equilibrio, lo visualizamos en términos de pesos, al expresar "que con una cartera colocada de \$ xx millones y la cual genera un ingreso de \$ yy millones, estamos arriba del punto de equilibrio". Sin embargo, al analizar una operación en forma individual la realizamos inicialmente

en términos de tasa (%) ya se trate de la tasa de colocación o del margen financiero que ésta produzca.

Estados financieros que presenta a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado. La expresión "pesos constantes", representa pesos del poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

3.2 PROCESO PRODUCTIVO Y ADMINISTRATIVO.

Proceso Productivo

Antes de empezar con lo que es el proceso productivo e introducirnos de lleno a esta parte del trabajo, queremos mencionar algunos conceptos relativos a él. Como la teoría de sistemas, y los diagramas de flujo.

La teoría de sistemas es definida por Idalberto Chiavenato como el "conjunto de elementos interdependientes e interactuantes; grupo de unidades combinadas que forman un todo organizado y cuyo resultado es mayor que el resultado que las unidades podrían tener si funcionaran independientemente".¹⁴ Todo sistema se caracteriza por tener determinados parámetros, los que a continuación se mencionan, entrada o insumo, procesamiento o transformación, salida o resultado, retroalimentación y ambiente.

El motivo de recordar este modelo es porque el proceso productivo de toda empresa es similar a este modelo, el proceso productivo de toda empresa lleva primeramente los insumos, o como se llama en el modelo entradas, después, estos insumos reciben en proceso de transformación que en el modelo se llama procesamiento, para después concluir con las salidas o producto terminado. En todo esto también intervienen otros dos factores que son la retroalimentación y el ambiente que existe alrededor de este modelo, en este último se identifican los niveles ambientales siguientes: "Ambiente directo formado por el comportamiento i reacciones externas entre una organización y sus receptores directos, como pueden ser clientes, proveedores, competencia, sindicato, publico general, etc. Macro Ambiente. Integrado por las fuerzas económicas, políticas, sociales y tecnológicas a nivel nacional que impactan en una organización y ante las cuales esta debe responder. Ambiente Internacional. Integrado por las fuerzas económicas, políticas, sociales y tecnológicas que se producen a nivel internacional, pero que, directa o indirectamente llegan a impactar a una organización y ante las cuales esta debe responder."¹⁵ Hoy en día el enfoque sistemático es muy común que casi siempre se utiliza y a veces hasta inconscientemente.

¹⁴ Chiavenato, Idalberto. Introducción a la Teoría General de la Administración. Edit. Mc Graw Hill, México, 1989, p.574.

¹⁵ Martínez Villegas Fabián. Planeación Estratégica Creativa para la Crisis. Edit. Pac, México, 1986, p.151

La teoría también es aplicada a la contabilidad financiera, como un sistema, ya que recibe una serie de insumos, en la entrada, el proceso de transformación, se refiere a la conversión que se le da a las operaciones realizadas para transformarlas en información, y está representada por el proceso contable que incluye los principios de contabilidad, partida doble, sistemas de registro, métodos, etc., y la salida representada por los estados financieros. La retroalimentación es representada por el control interno.

Ahora recordemos los diagramas de flujos, que al igual que la teoría de sistemas también influyen en el proceso de producción de las empresas, ya que son las representaciones de los hechos, situaciones, movimientos, relaciones o fenómenos de todo tipo por medio de los símbolos, donde se muestra la interrelación entre los factores y/o unidades administrativas, así como la causa- efecto que prevalece entre ellos. Para las organizaciones es importante contar con los diagramas de flujo ya que facilita la comprensión de su dinámica organizacional y minimiza el trabajo.

Es importante que una empresa cuente con este tipo de diagramas, ya que como se menciono anteriormente minimizan el trabajo y muestran la interrelación que hay entre los factores con que cuenta.

Para satisfacer el hombre sus necesidades debe organizarse y desarrollar actividades económicas. Entre las primeras tenemos la producción y la distribución de bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas. Se puede definir como producción al resultado de una secuencia ininterrumpida que va examinada a la obtención de un objetivo, en este caso el producto, en donde se mezclan diversos factores como lo son materias primas, mano de obra y gastos indirectos. Al respecto Silvestre Méndez define al proceso de producción como un "conjunto de procesos de trabajo coordinados, en los cuales la actividad humana consciente y dirigida hacia un fin determinado, es decir, el trabajo transforma los objetos del trabajo y para lograrlo utiliza los medios de trabajo."¹⁶

En cuanto a la definición de proceso este se presenta como la actividad en donde se cumple diversas funciones para llegar a una meta u objetivo planteado, y en donde, como anteriormente se menciono, se mezclan diferentes factores para poder obtener su resultado. Tomando una definición de proceso, Stephany Paola, lo define como la "secuencia de operaciones ininterrumpidas de actos, pasos o eventos o cualquier otra condición persistente inalterable para obtener un fin determinado".¹⁷ Dentro del proceso intervienen los factores que son conocidos como los costos de producción, los cuales se generan durante el proceso de transformación de la materia prima en producto terminado. La teoría de los costos identifica tres elementos esenciales que integran el costo de producción, los cuales son:

1. **Materia Prima.-** es el material que será sometido a operaciones de transformación o manufactura para su cambio físico y/o químico, antes de que puedan venderse

¹⁶ Méndez Silvestre. Fundamentos de Economía, Edit. Mc Graw Hill, 3ª. Ed. México, 2000. P.163

¹⁷ Stephany Paola. Diccionario de Contabilidad, México, 1994, p.288.

como productos terminados y se dividen en materias primas directas (MPD) y materias primas indirectas (MPI).

2. Mano de Obra.- Es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformación de las materias primas en producto terminado, se dividen en mano de obra directa (MOD) y mano de obra indirecta (MOI).

3. Cargos Indirectos.- también conocidos como gastos de fabricación, gastos indirectos de producción, o costos indirectos, son el conjunto de de costos fabriles que intervienen en la transformación de los productos que no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, procesos productivos o centros de costos determinados.¹⁸

Los elementos anteriormente mencionados son importantes e indispensables para la elaboración de un artículo de consumo o de uso, y su cuantificación se hace por medio del común denominador llamado moneda. Un proceso productivo cumple de carácter social, ya que al ser producido se satisfacen necesidades de la población (empleo y salarios) y genera beneficios al producir. Las personas que se encargan de hacer estos costos es un profesional especializado para dicha tarea como lo es un Contador de Costos. El contador es el indicado para hacer dichos cálculos, ya que cuenta con los conocimientos, técnicas y métodos necesarios para llevar a cabo dicha actividad.

Proceso administrativo

Los partidarios de la escuela del proceso administrativo consideran la administración como una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único. Este proceso administrativo formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control. Constituyen el proceso de la administración. Una expresión sumaria de estas funciones fundamentales de la administración es:

- La planeación para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse.
- La organización para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias.
- La ejecución por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo.
- El control de las actividades para que se conformen con los planes.

Planeación.-

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van, a alcanzar. El siguiente paso es

¹⁸ García Colín Juan. Contabilidad de Costos, Edit. Mc Graw Hill. 2a ed. México, 2001, p.16.

alcanzarlos. Esto origina las preguntas de que trabajo necesita hacerse? ¿Cuándo y cómo se hará? Cuáles serán los necesarios componentes del trabajo, las contribuciones y cómo lograrlos. En esencia, se formula un plan o un patrón integrando, predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

Actividades importantes de planeación

Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.

Pronosticar.

Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo.

Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos.

Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo.

Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.

Anticipar los posibles problemas futuros.

Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

Organización.

Después de que la dirección y formato de las acciones futuras ya hayan sido determinadas, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las necesarias actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo. Esta distribución del trabajo esta guiado por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre o que se alcance algún objetivo similar, si el grupo es deficiente ya sea en él numero o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tales miembros. Cada uno de los miembros asignados a una actividad componente se enfrenta a su propia relación con el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa.

Actividades importantes de organización.

Subdividir el trabajo en unidades operativas (depto.)

Agrupar las obligaciones operativas en puestos (puestos reg. X depto.)

Reunir los puestos operativos en unidades manejables y relacionadas.

Aclarar los requisitos del puesto.

Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto adecuado.

Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro de la admón.

Proporcionar facilidades personales y otros recursos.

Ajustar la organización a la luz de los resultados del control.

Ejecución.

- Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción para dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución.

Actividades importantes de la ejecución.

Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.

Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.

Motivar a los miembros.

Comunicar con efectividad.

Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.

Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.

Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.

Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

Control.-

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que sé está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado. Establecer un buen plan, distribuir las actividades componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito. Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez al gerente para que se emprenda una acción correctiva.

Actividades importantes de control

Comparar los resultados con los planes generales.

Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño.

Idear los medios efectivos para medir las operaciones.

Comunicar cuales son los medios de medición.

Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones.

Sugerir las acciones correctivas cuando sean necesarias.

Informar a los miembros responsables de las interpretaciones.

Ajustar el control a la luz de los resultados del control.

Interrelación entre las funciones

En la práctica real, las 4 funciones fundamentales de la administración están de modo entrelazadas e interrelacionadas, el desempeño de una función no cesa por completo (termina) antes que se inicie la siguiente. Y por lo general no se ejecuta en

una secuencia en particular, sino como parezca exigirlo la situación. Al establecer una nueva empresa el orden de las funciones será quizás como se indica en el proceso pero en una empresa en marcha, el gerente puede encargarse del control en un momento dado y a continuación de esto ejecutar y luego planear.

La secuencia deber ser adecuada al objetivo específico. Típicamente el gerente se haya involucrado en muchos objetivos y estará en diferentes etapas en cada uno. Para el no gerente esto puede dar la impresión de deficiencia o falta de orden. En tanto que en realidad el gerente tal vez está actuando con todo propósito y la larga por lo general se coloca mayor énfasis en ciertas funciones más que en otras, dependiendo de la situación individual. Así como algunas funciones necesitan apoyo y ejecutarse antes que otras puedan ponerse en acción.

La ejecución efectiva requiere que se hayan asignado actividades a las personas o hayan realizado las suyas de acuerdo con los planes y objetivos generales, de igual manera el control no puede ejercerse en el vacío debe haber algo que controlar.

En realidad, la planeación esta involucrad en el trabajo de organizar, ejecutar y controlar. De igual manera los elementos de organizar se utilizan en planear, ejecutar y controlar con efectividad. Cada función fundamental de la administración afecta a las otras y todas están relacionadas para formar el proceso administrativo.

3.3 PLAN DE NEGOCIOS PARA EXPORTAR.

El valor principal de su plan de negocios será la creación de un proyecto escrito que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de su iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.

Dado que este curso está subdividido en los doce aspectos más importantes que se deben considerar al comenzar un negocio, su plan de negocios puede seguir este mismo formato. En esta sección y en cada una de las siguientes se incluye un bosquejo de plan de negocios que abarca cada materia. Al unirlos, tendrá un modelo inicial para su plan general.

El plan de negocios es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio.

A menudo este paso se omite, pero nosotros se lo facilitamos al proporcionarle un formato para estructurar su plan a medida que avanza en este curso.

Los planes de negocios pueden variar considerablemente. En bibliotecas y librerías puede encontrar libros dedicados a formatos de planes de negocios. Sin embargo, este curso es un punto para comenzar. Puede basarse en él para diseñar un plan que sea ideal para su empresa en particular.

Debe estar consciente de que los empresarios nuevos están reacios a redactar su plan de negocios. Por lo tanto, es muy recomendable que complete cada segmento del plan a medida que avanza en este curso. Nosotros le facilitamos la tarea proporcionándole planes modelo para negocios de productos y de servicios y también un atractivo formulario en blanco que puede descargar a MS Word y personalizar.

¿Por qué se debe elaborar un plan de negocios?

Su plan de negocios será útil en varios sentidos. Le damos algunas de las razones por las cuales no debe pasar por alto esta valiosa herramienta.

En primer lugar, definirá y enfocará su objetivo haciendo uso de información y análisis adecuados.

Puede usarlo como una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas, inversionistas y bancos.

Puede utilizar el plan para solicitar opiniones y consejos a otras personas, incluidos aquellos que se desenvuelven en el campo comercial que le interesa, quienes le brindarán un consejo inestimable. Con demasiada frecuencia, los empresarios lo estructuran “¡A mi manera!” sin beneficiarse del aporte de expertos, lo que les podría ahorrar bastante desgaste. “A mi manera” es una gran canción, pero en la práctica puede tener como consecuencia complicaciones innecesarias.

Su plan de negocios puede dejar al descubierto omisiones y/o debilidades de su proceso de planificación.

Lo que debe evitar en su plan de negocios. Limite sus proyecciones futuras, a largo plazo. (Largo plazo significa más de un año.) Es mejor establecer objetivos a corto plazo y modificar el plan a medida que avanza su negocio. A menudo la planificación a largo plazo se torna insignificante debido a la realidad de su negocio, que puede ser diferente a su concepto inicial.

Evite el optimismo. Para ello, sea extremadamente conservador al predecir los requisitos de capital, plazos, ventas y utilidades. Pocos planes de negocios anticipan correctamente cuánto dinero y tiempo se requerirá.

No se olvide determinar cuáles serán sus estrategias en caso de adversidades comerciales.

Utilice un lenguaje simple al explicar los problemas. Elabórela de modo que sea fácil de leer y comprender.

No dependa completamente de la exclusividad de su negocio ni de un invento patentado. El éxito toca a quienes comienzan un negocio con una gran economía y no necesariamente con grandes inventos.

Formato del plan de negocios: una evaluación sistemática de todos los factores esenciales para los fines y objetivos de su negocio

Éstos son algunos de los temas recomendados que se pueden adecuar a su plan:

Declaración de la visión: es un bosquejo conciso de los fines y objetivos de su negocio.

Las personas: sin lugar a dudas, el ingrediente más importante para su éxito es usted mismo. Analice de qué forma se aplicarán sus experiencias previas a su nuevo negocio. Elabore un currículum suyo y de cada persona que participará en el inicio del negocio. Sea objetivo y evite exagerar. Esta parte de su plan de negocios será leída con mucho cuidado por quienes se relacionarán con usted, incluidos prestamistas, inversionistas y proveedores.

Sin embargo, no puede pretender ser alguien que no es. Si no posee la habilidad para realizar una función clave, incluya esta información en su plan de negocios. Por ejemplo, si no posee la aptitud para capacitar personal, explique cómo compensará esta deficiencia. Puede agregar un socio a su plan (lo que se analiza en la Sección 4) o planificar la contratación de personas clave que posean las aptitudes que usted no tiene. Incluya biografías de todos los posibles administradores.

Su perfil del negocio: defina y describa el negocio que tiene en mente y cómo pretende realizarlo exactamente. Intente mantenerse concentrado en el mercado especializado al que desea servir.

Test económico: proporcione una evaluación completa del entorno económico en el que participará su negocio. Explique de qué forma su negocio será apropiado para las agencias reguladoras y la población con la que tratará. Si corresponde, suministre estudios demográficos y datos del flujo de tráfico comercial que normalmente están disponibles en los departamentos de planificación locales.

Test del flujo de caja: incluya un flujo de caja de un año que incorpore sus requisitos de capital. Incluya una evaluación de lo que podría salir mal y de qué manera manejaría los problemas.

Incluya su plan de marketing y expansión.

Seis pasos para un excelente plan de negocios

Los empresarios nuevos a menudo tienen dificultades para redactar planes de negocios. Esta disciplina le ayudará en muchos aspectos, de modo que **ino pase**

por alto esta herramienta de planificación! Para facilitárselo, aquí van seis pasos que lo guiarán en la estructuración de un plan útil:

- Escriba su concepto básico del negocio.
- Reúna todos los datos que pueda sobre la factibilidad y los puntos específicos de su concepto del negocio.
- Focalice y afine su concepto en base a los datos que ha recopilado.
- Destaque las materias específicas de su negocio. El uso de un enfoque “qué, dónde, por qué, cómo” puede ser de utilidad.
- Dé a su plan una forma convincente para que no sólo le dé perspectivas y dirección, sino que al mismo tiempo se convierta en una valiosa herramienta para manejar las relaciones comerciales que serán muy importantes para usted.
- Revise los planes modelo que le entregamos y descargue el formato en blanco a un documento de MS Word. Llénelo a medida que avanza en el curso.

Verifique si su plan incluye los siguientes factores necesarios que darán origen a un negocio exitoso

Un concepto sólido del negocio. El error más frecuente que cometen los empresarios es no elegir el negocio correcto desde un principio. La mejor forma para aprender acerca de su posible negocio es trabajar para otra persona en ese negocio antes de comenzar uno propio. Puede existir una gran diferencia entre su concepto de un buen negocio y la realidad.

Comprender su mercado. Una buena manera de comprobar que conoce el mercado es comercializar a modo de prueba su producto o servicio antes de comenzar. ¿Piensa que tiene una gran cometa que cautivará la imaginación de quienes juegan con cometas en el mundo? Entonces, fabrique algunos ejemplares a mano e intente venderlos primero.

Industria sólida, creciente y estable. Recuerde que algunos de los grandes inventos de todos los tiempos, como los aviones y los automóviles, no dieron frutos económicos a muchos que intentaron explotar estos grandes avances. Por ejemplo, las ganancias acumuladas de las aerolíneas desde que Wilber Wright voló ese primer avión con menos que cero (las pérdidas de las aerolíneas han sido mayores que sus utilidades). El éxito proviene de aquellos que encuentran negocios con una gran economía y no necesariamente con grandes inventos o avances para la humanidad.

Administración capaz. Busque gente que le agrade y a la cual admire, que tenga valores éticos, aptitudes suplementarias y que sea más inteligente que usted. Planifique contratar gente que posea aptitudes que usted no tenga. Defina su habilidad única y busque a otros que conviertan sus debilidades en fortalezas.

Control financiero adecuado. Posteriormente, aprenderá la importancia de capacitarse en contabilidad, software computacional y administración del flujo de caja. La mayoría de los empresarios no tiene conocimientos previos de contabilidad y debe regresar a la escuela para adquirir este tipo de conocimiento. ¿Apostaría sus ahorros en un juego donde no sabe cómo ganar puntos? Las personas cometen constantemente este error en los negocios.

Enfoque comercial consecuente. Si piensa en productos o servicios específicos, descubrirá que los especialistas superan a aquellos que no son especialistas. Concéntrese en algo que pueda hacer tan bien que no estará sujeto a competir con alguien con un precio menor.

3.4 ANÁLISIS DE FODAS.

1.- Competitividad Estratégica.- Se logra cuando una empresa formula o implanta con éxito una estrategia para la creación de valor.

2.- Ventaja Competitiva.- Se obtiene cuando la empresa implanta una estrategia para la creación de valor respecto a la cual otras compañías no pueden imitar los beneficios o resulta demasiado costoso realizarlos.

3.- Acción Competitiva.- Movimiento competitivo que emprende una compañía y está diseñado para obtener ventajas competitivas en el mercado.

4.- Acción Estratégica.- Compromiso significativo de los recursos de una organización que es difícil de implantar y de revertir.

5.- Acción Táctica.- Se utiliza para mejorar la estrategia ya que comprende menos recursos y es relativamente fácil implantar y de revertir.

Conceptos Básicos

Estrategia.- Plan de acción a seguir donde se define y alcanzan los objetivos de la organización. Es la respuesta de la organización al medio ambiente a través del tiempo.

Políticas.- Son las que orientan y dan estructura a los planes

Políticas y Estrategias.- Se requiere la unión y su instrumentación práctica de manera efectiva para la estructura de los planes de la organización.

Planeación Estratégica.- Es un proceso a largo plazo utilizado para definir y alcanzar las metas y objetivos de la organización.

Táctica.- Métodos a través de los cuales se efectúa la estrategia.

Administración Estratégica.- Es la unión de la administración y planeación estratégica donde el poder de la estrategia es todo

Estrategia.- Guía los pasos de la organización y en su función se adecuan todos los procesos administrativos e incluso la estructura d la empresa.

Planeación Estratégica.- Es un proceso a largo plazo utilizado para definir y alcanzar las metas y objetivos de la organización. Definido por la alta gerencia

Administración Estratégica.- Es la unión de la administración y la planeación estratégica donde el poder de la estrategia es todo.

La estrategia guía los pasos de la organización y en función de ella se adecuan todos los procesos administrativos e incluso la estructura de la empresa.

Elaboración del análisis FODA

Como primer paso es necesario estudiar los aspectos generales del ambiente externo que afectan a la compañía, este estudio se debe de enfocar en la industria en particular en la que opera la empresa. Por otro lado es necesario analizar el ambiente competitivo de ésta. Por medio del estudio de de los tres niveles del ambiente externo (ambiente general, ambiente en la industria y ambiente competitivo), se puede identificar las oportunidades y peligros de una compañía después del análisis del ambiente externo se lleva a cabo el estudio del análisis de ambiente interno. Este análisis da como resultado la identificación de fortalezas y debilidades de la empresa.

A partir del análisis de los ambientes internos y externos de la empresa. La síntesis de la información le permite generar alternativas que puedan solucionar los problemas o desafíos que enfrenta la compañía.

Análisis del ambiente general: en primer lugar, el análisis del ambiente general debe de considerar los efectos de la globalización sobre la empresa que se estudia y su industria. Después de la evaluación, debe de estudiarse las tendencias del ambiente general como son: tecnología, tendencia demográficas, tendencias económicas, ambiente político, ambiente sociocultural y el ambiente mundial como son acuerdos comerciales tasas de cambio mercados nuevos. Es necesario evaluar estas tendencias por su efecto sobre la estrategia de la compañía que se estudia y sobre la industria que compite, en busca de una competitividad estratégica.

Análisis de la industria: después de estudiar las tendencias del ambiente general, debe de estudiarse el efecto que ejerce sobre la industria. A menudo, la misma tendencia ambiental puede tener un efecto muy diferente sobre cada industria, a

demás, la misma tendencia puede afectar de distintas maneras a las compañías que participan en la misma industria.

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta útil para analizar a la industria específica. Es necesario estudiar con detenimiento la manera en que las cinco fuerzas competitivas (es decir, el poder de los proveedores, de los compradores, los nuevos participantes potenciales, los productos sustitutos y la rivalidad entre los competidores) afectan la estrategia de la compañía. Es posible que estas fuerzas originen oportunidades o amenazas en relación con las estrategias específicas a nivel negocio (es decir, diferenciación, bajo costo). El análisis de un grupo revela la forma en que las diversas tendencias ambientales afectan a los competidores en la industria. El análisis del grupo estratégico resulta útil para comprender la estructura competitiva de la industria y las posibilidades de utilidades en esa estructura.

Análisis del ambiente competitivo: la empresa también debe de estudiar a cada uno de sus competidores principales. Este análisis debe identificar las estrategias, el propósito la misión estratégica, las capacidades, las aptitudes centrales y un perfil de respuesta competitiva de sus rivales. Esta información resulta útil para que la empresa formule una estrategia apropiada y proyecte respuestas probables de sus competidores

Análisis interno: evaluar fortalezas y debilidades de una empresa por medio de un análisis de la cadena del valor facilita el cambio del factor externo al interno. El estudio de actividades principales y de apoyo de la cadena del valor permite entender la forma en que las tendencias del ambiente externo afectan las actividades específicas de una empresa. Es importante hacer notar que las fortalezas son los recursos internos y las capacidades que se tiene. Por otra parte, las debilidades son los recursos internos y las capacidades que tienen el potencial de poner a la empresa en desventaja competitiva en relación a sus competidores. Por lo tanto, algunos de los recursos y capacidades de la compañía son fortalezas, y otros son debilidades.

Al evaluar las características internas de la empresa, resulta crítico el análisis de las actividades funcionales más importantes. Por ejemplo si la compañía está orientada sobre todo hacia la tecnología, es importante evaluar las actividades de investigación y desarrollo. Si la estrategia está orientada hacia el mercado, las de mayor importancia son las actividades funcionales de la mercadotecnia. Si la compañía tiene dificultades financieras, será necesaria la evaluación detallada de las razones financieras críticas. Otras características de la empresa que deben de analizarse a fin de estudiar racionalmente el ambiente interno incluyen el liderazgo, la cultura organizacional, la estructura y los sistemas de control.

Identificación de peligros y oportunidades en el ambiente y las fortalezas y debilidades de la empresa: el objetivo del análisis de la situación es identificar las fortalezas y debilidades de una compañía, así como los peligros y oportunidades que existen en el ambiente. El paso siguiente requiere el análisis de fortalezas y las

debilidades, y de los peligros y oportunidades a fin de saber qué beneficia o afecta los esfuerzos de una compañía para lograr la competitividad estratégica. Los analistas de casos y los estrategias de las organizaciones tratan de que las fortalezas de una empresa coincidan con las oportunidades existentes en el ambiente externo. Además, se eligen las fortalezas que eviten que algún peligro ambiental severo afecte el desempeño de la compañía de manera negativa. El objetivo es realizar un análisis SWOT: es determinar cómo posicionar a la empresa a fin de que aproveche las oportunidades, al mismo tiempo que evite o minimice los peligros del ambiente. Los resultados de un análisis SWOT genera perspectivas muy valiosas sobre la selección de las estrategias que una empresa debe aplicar para lograr la competitividad estratégica.

FORMAS DE PAGO

Letra de Cambio.

La letra de cambio es un documento de crédito que sirve para respaldar las operaciones comerciales realizadas a plazos. Es una orden de pago escrita, por la cual una persona llamada deudor o cargo debe pagar a su vencimiento al tenedor del documento.

Dentro de la clasificación de los títulos-valores en causales y abstractos, la letra de cambio viene a ser título-valor abstracto. Con este mismo criterio la letra es un título-valor esencialmente de crédito, es decir, que contiene una operación crediticia que debe satisfacerse mediante el pago de una cantidad de dinero, en un tiempo determinado.

Igualmente la letra de cambio es título-valor a la orden, o sea que se puede transferir mediante endoso; aun cuando no figure la cláusula a la orden. La letra es un documento circulante, por tanto puede tener una serie continuada de endosos.

Es título que origina obligaciones solidarias de todos los que han firmado la letra, frente al último tenedor; al igual que participa también de las otras características de los demás títulos-valores.

La principal diferencia entre los títulos-valores causales y abstractos estaría, no en que en ellos se expresa o la causa que les ha dado origen; sino en que el título abstracto está desvinculado de la relación subyacente, siendo indiferente que esta relación sea o no mencionada en él.

Personas que intervienen en la Letra de Cambio:

En la letra de cambio intervienen tres personas: Girador (o librador), Orden (o tenedor) y Cargo (o librador).

Endoso de la Letra de Cambio:

La letra de cambio es un título creado para circular y para servir como instrumento de pago, por esta razón este impreso cuenta en su reverso con una cláusula de endoso, mediante la cual el tomador puede transmitir la propiedad del documento a otra persona, a su vez esta persona podría transmitirla a otra y así sucesivamente. Quien transmite la letra se llama endosante y quien la recibe endosatario.

El primer endoso se realiza en la casilla que aparece en el dorso del documento "páguese a..."; y los siguientes en los espacios vacíos.

La transmisión del efecto se debe realizar por la cantidad total y de forma incondicional.

Para llevar a cabo el endoso, el endosante deberá firmar e indicar los datos del endosatario. Si esto no figura nos encontramos ante un endoso en banco, que podrá ser cumplimentado en cualquier momento, con objeto de ceder la propiedad de la letra a la persona que se determine en ese instante, quien figura como endosatario final, recibe el nombre del último tenedor. Los anteriores son simplemente tenedores, salvo la persona que recibió la letra del librador que se conoce como tomador. El último tenedor o el tomador si no hay endosos es quien en el momento del vencimiento debe presentar la letra al librado para que la haga efectiva. Si el librador escribió en el título "no a la orden" la letra no se puede endosar.

Nota de Crédito:

Será emitida al mismo adquirente o usuario para modificar comprobante de pago emitidas con anterioridad. Específicamente para disminuir (abonar o acreditar) el importe de una factura a la que no se le ha considerado oportunamente ciertos descuentos o que por pronto pago se deba conceder un determinado descuento, así como por la anulación de operaciones.

Guía De Remisión:

Es un documento que se emplea en el comercio para enviar las mercaderías solicitadas por el cliente según su Nota de Pedido y este se encuentra impreso y membretado. Según necesidad de la Empresa sirve para que el comercio tenga testimonio de los artículos que han entregado en las condiciones solicitadas y aprobado por el departamento de venta.

Este documento se extiende por duplicado o triplicado según la necesidad de la empresa, por lo general es práctico que sea un talonario con 3 copias, una queda en el talonario para la empresa que vende, la otra es entregada al cliente junto con las mercaderías; y la tercera es devuelta con la firma de conformidad del cliente, en el que certifica haber recibido conforme.

El Vale:

Es un documento que contiene una promesa escrita en el cual una persona se obliga al pago de una suma determinada. También se define como una nota escrita que una persona manda a otra a fin de que mercaderías o dinero por cuenta del firmante del documento.

Los Giros:

Es un documento por el cual una persona da orden a otra para pagar a una tercera cierta cantidad de dinero, en distintos lugares al de procedencia, puesto que los giros pueden extenderse en moneda nacional y en moneda extranjera.

Los giros se clasifican según el medio que utilizan para el traslado del dinero: Giro Bancario, Giro Telegráfico, Giro Cablegráfico.

Carta de Crédito:

Es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador) a favor de un tercero (vendedor) de pagar una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otro banco (banco notificador / confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

Pagaré:

Es un título-valor de circulación y aparece como forma impropia del contrato de cambio que contenía intereses. Es un documento de crédito al igual que la letra de cambio, con la promesa pura y simple de pagar una suma de dinero, en un determinado tiempo.

La letra de cambio a diferencia del pagaré, es de orden abstracto, es decir, que no se indica la causa que la origina, ni se pueden pactar los intereses, en el pagaré si se puede indicar la causa que lo origina, pactar los intereses y afianzar la obligación.

Es por esta razón seguramente, que el pagaré es más utilizado que la letra de cambio, en los bancos e instituciones financieras, por cuanto el propio pagaré podrá pactar los intereses y garantizar la obligación mediante el aval, en otras palabras diremos que es un título-valor más completo que la letra de cambio.

Cheque:

Es un documento de pago inmediato, a diferencia de la letra de cambio y el pagaré, que son documentos de crédito.

Los cheques son girados a cargo de los bancos; quienes entregan talonarios numerados en serie. También dichos talonarios pueden ser mandados a confeccionar por el librador, pero previa autorización del banco correspondiente. Para librar o girar un cheque el girador debe tener los fondos suficientes o sobre giro que le otorga el banco.

DOCUMENTOS DE COMERCIO

La Factura Comercial.

Es un documento tributario de compra y venta que registra la transacción comercial obligatoria y aceptada por Ley. Este comprobante tiene para acreditar la venta de mercaderías u otros afectos, porque con ella queda concluida la operación.

La factura tiene por finalidad acreditar la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios cuando la operación se realice con sujetos del Impuesto General a las Ventas que tengan derecho al crédito fiscal. Asimismo cuando el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gastos y costos para efecto tributario y en el caso de operaciones de exportación.

Las facturas sólo se emitirán a favor del adquirente o usuario que posea número de Registro Único de Contribuyentes (RUC), exceptuándose este requisito en operaciones de exportación.

Importancia:

Hace constar en forma detallada las mercaderías vendidas, indicando condiciones y debe ser extendida por duplicado o triplicado, y sirve para justificar los registros en los libros respectivos.

Uso:

* Cuando la operación se realice con sujetos del Impuesto General a las Ventas que tengan derecho al crédito fiscal.

* Cuando el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gasto o costo para efecto tributario.

* En los servicios de comisión mercantil presentados a sujetos no domiciliados, en relación con la venta en el país de bienes provenientes del exterior, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre un sujeto domiciliado en el país y otro no domiciliado la comisión no pagada al exterior.

* Sólo emitirán a favor del adquirente o usuario que posea número de Registro único de Contribuyente (RUC), exceptuándose de este requisito a las operaciones de exportación.

Clases de Facturas:

Se clasifican por el lugar a donde se realizan las operaciones de compra-venta de exportación:

1- Factura a la Plaza: Se llama factura de plaza a la que se extiende cuando las ventas se realizan en la localidad donde radica el vendedor; por ejemplo: Si nosotros compramos mercaderías a la casa Milne y Cía. de Lima para venderlas en un establecimiento ubicado en Lima. La factura de plaza no ocasiona ningún gasto como transportes, embalaje, etc.

2- Factura de Extensión: Cuando la venta se realiza a compradores que radican en localidades diferentes a la del vendedor; ocasionando gastos de embalaje, transportes, seguros, etc.; por ejemplo, cuando compran mercaderías a la casa Ferreyros y Cía que está en Lima, de las diferentes provincias del país.

Características:

* Se origina en la compra-venta de mercaderías, así como en otras modalidades contractuales de transferencia de la propiedad de bienes susceptibles de ser afectados en prenda, en las que se acuerde el pago diferido del precio.

* El objeto de la compra-venta u otras relaciones contractuales antes referidas debe ser mercaderías o bienes de comercio distintos a dinero, no sujetos a registro.

* Los bienes y mercaderías pueden ser fungibles o no, identificables o no. No deben estar sujetos a carga o gravamen alguno, salvo al que el título representa;

* La conformidad puesta por el comprador o adquirente en el texto del título se muestra por sí sola y sin admitirse prueba en contrario, que éste recibió la mercadería o bienes descritos en la Factura Conformada, a su total satisfacción.

* Sólo una vez que cuente con la conformidad, el título puede ser objetivo de transmisión;

* Desde su conformidad, representa además del crédito consistente en el saldo del precio señalado en el mismo título, el derecho real de prenda que queda constituida sobre toda la mercadería y bienes descritos en el mismo documento, a favor de tenedor.

* Dimensiones mínimas: 21 centímetros de ancho y 14 centímetros de alto.

* Copias: La primera y segunda copia serán expedidas mediante el empleo de papel carbón, carbonado o autocopiado químico.

* Leyenda relativa al no otorgamiento de crédito fiscal de las copias será impresa diagonal y horizontalmente y en caracteres destacados, salvo en las facturas por operaciones de exportación, en las cuales no será necesario imprimir dicha leyenda.

* Dentro de un recuadro cuyas dimensiones mínimas serán de 4 centímetros de alto por 8 centímetros de ancho, enmarcado por un filete, deberán ser impresos únicamente, el número de RUC, la denominación del comprobante de pago y su numeración.

* Dicho recuadro estará ubicado en el extremo superior derecho del comprobante de pago.

El Certificado de Origen.

Es aquel que dicta la autoridad competente a los efectos de acreditar el país de procedencia de las mercaderías a fin de beneficiarlas con aranceles preferenciales, todo ello conforme a los convenios internacionales celebrados a dicho efecto.

El Conocimiento de Embarque.

En términos generales se llama así al documento extendido por las empresas de transporte, en el cual se especifica la mercadería recibida para ser transportada.

Tiene especial importancia en relación al Comercio Marítimo y Fluvial porque el libramiento del presentado nombramiento corresponde al capitán y al cargador. Este documento debe contener de conformidad con el Artículo 70 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas:

* Denominación o razón social y dirección del transportador.

* Nombre y dirección del remitente.

* Nombre y dirección del destinatario.

* Cantidad y clase de bulto.

* Marca y números.

* La denominación corriente de la naturaleza de la carga: granos, cajas, etc.

* Características de peligrosidad, en el caso de la carga.

* Descripción usualmente empleada.

* Peso bruto de la carga, o la cantidad expresada en otra forma.

* Fletes y gastos suplementarios indicados separadamente, y valor declarado de la carga.

* Lugar y fecha de embarque de la carga; y lugar previsto para su entrega.

En síntesis, es un título de propiedad de la mercancía. Es un documento construido o elaborado a partir de los datos de las instrucciones de embarque y de la declaración de exportación; representa la constancia de que la Naviera (Transportista) ha recibido la mercancía que en él se describe y de los términos en los cuales la mercancía a de ser transportada (bill all loading).

Certificado de Depósito en Aduanas o Warrant:

Cuando un comerciante entrega sus mercaderías para la explotación en las Aduanas que existen en los puertos, la Aduana que es la oficina que administra y controla los derechos y le entrega un certificado de depósito por duplicado que se conoce con el nombre de Warrant.

Nota de Pedido:

Es el documento que utilizan las empresas, para que a través de él, los clientes soliciten los artículos deseados. Se extienden por duplicado o triplicado, según las necesidades de la empresa, el original queda para la empresa proveedora y la copia se entrega al cliente para que pueda controlar su pedido. Dicho documento es emitido por la empresa proveedora, con fines de control interno dentro de su negocio.

CAPITULO 4.

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VAJILLAS DE CERÁMICA A LA COMUNIDAD EUROPEA



La Cerámica S.A. de C.V.

4.1 ANÁLISIS DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Con el objetivo de incrementar las utilidades y hacer frente a la competencia nacional la empresa la cerámica S.A. de C.V. ha decidido expandir su mercado a la comunidad europea para lograr los objetivos antes mencionados. La cerámica S.A. de C.V. es una empresa pequeña que cuenta con 100 personas para llevar a cabo sus operaciones tanto operativas como administrativas, su estructura organizacional es lineal, lo cual quiere decir, que la autoridad y responsabilidad correlativa, se transmite íntegramente por una sola línea para cada persona o grupo. Cada persona recibe órdenes de un sólo jefe, y éste a su vez, reporta a su jefe inmediato.

Organigrama de la Cerámica S.A. de C.V.



Las funciones que desempeñan cada gerencia son las siguientes:

Finanzas: tiene como función principal la de planear, dirigir, supervisar y evaluar las actividades cuantificables que son efectuadas en la empresa, viendo que se van cumpliendo con los objetivos establecidos, este se encuentra conformado por un gerente general, un contador en el área de finanzas, un contador y dos auxiliares

Capital humano: esta gerencia se encarga de la selección y reclutamiento del personal que es el más adecuado para realizar las funciones que son necesarias dentro de la empresa, capacitación del personal, llevar a cabo el control de la nómina y el atender las necesidades y obligaciones del personal motivar al personal. Este departamento se integra por un gerente, un encargado de personal y una secretaria.

Producción: Este departamento tiene la función de establecer un proceso productivo, supervisar que la producción se lleve de acuerdo al proceso establecido y que este se lleve de forma eficientemente. Este departamento se conforma por un gerente de producción dos supervisores y 84 obreros.

Ventas: Este departamento se encarga de de la venta, publicidad y distribución de la mercancía, así como del estudio del mercado, agente de cobro, este departamento se integra por un gerente y un agente de cobros y un analista de ventas.

Compras: Este departamento se encarga de realizar todas aquellas compras de materias primas y gastos menores para que la empresa pueda producir, se encarga de conseguir descuentos precios bajos y entregas eficientes y de calidad. Este departamento lo integran un gerente y una secretaria.

Misión:

Nuestra empresa busca la venta y distribución de vajillas de cerámica de la más alta calidad y la satisfacción del cliente al ser cubierta con la obtención de nuestro producto.

Visión:

Ser en un plazo de tres años una empresa competitiva tanto en el mercado nacional como en el internacional, cumpliendo con todos las normas de calidad tanto productivas como humanas.

Valores

Ética en el trabajo
Respeto
Responsabilidad

Unión
Confianza
Compañerismo

Planta laboral e industrial

La Cerámica S.A. de C.V. es una planta productora de vajillas de cerámica, inscrita en el RFC en la SHCP, con domicilio fiscal en el distrito federal, su planta de producción se encuentra ubicada en el estado de puebla en donde se elaboran las vajillas y se lleva a cabo la mayor parte de la administración de ésta. Cuenta con una superficie de 52,400 m², en la cual trabajan 100 empleados, además cuanta con maquinaria y hornos tradicionales para la elaboración del producto

Proceso de fabricación.

Llevamos elaborando cerámica por tradición desde hace 20 años especializándonos en el arte del Petatillo, hemos cultivado esta técnica generación tras generación, Nuestro trabajo es el producto de la mezcla de tradición e innovación.

Empleamos barro de color blanco, negro, beige y rojo, así como, esmaltes cerámicos especiales algunos de los cuales preparamos nosotros mismos. Nuestras pinturas y engobes se preparan mezclando tierras colorantes, y para el decorado empleamos pinceles de pelo de animal fabricados en el taller, y otros de origen japonés. Para el modelado, utilizamos tornos de pie, mientras que nuestros moldes están hechos con yeso, de barro cocido o pedazos de piezas con defectos.

El procedimiento para preparar el barro es similar al empleado por otros alfareros: pulverizamos el material en un molino, lo humedecemos y lo dejamos fermentar. Elaboramos por separado el cuerpo principal de la pieza y sus añadidos, que se moldean aparte y se incrustan, una vez formadas las piezas, se alisan y se dejan secar a la intemperie.

Para la técnica del petatillo, aplicamos un baño de barro rojo, por dentro y por fuera de la pieza ya seca. Sobre este fondo trazamos la decoración con una especie de buril de punta dura. Los motivos decorativos se distribuyen, se entintan y filetean, llenando los huecos con las finas líneas entrecruzadas que forman el petatillo.

A continuación la pieza se somete a la primera cochura a una temperatura aproximada de 800 grados. Después se sumerge en el esmalte para vidriar y se hornea por segunda ocasión, esta vez a 1000 grados, temperatura altísima que le da el acabado esmaltado brillante tan característico y lo libera de la carga de plomo. En los últimos tiempos las piezas se recubren con un esmalte sin plomo, este nuevo tipo de esmalte evita en las piezas más sencillas, la necesidad de quemar dos veces para que la pieza quede vidriada.

Las piezas más elaboradas con la técnica del petatillo son las vasijas, floreros, platones, soperas, juegos de agua e infinidad de piezas sueltas. Los colores tradicionales son el negro, el rojo y el blanco, sin embargo nosotros hemos incluido el verde y azul.

Impacto ambiental

El control continuo de los factores de impacto ambiental en el proceso productivo y la sensibilización del personal al respecto garantizan la salvaguardia del medio ambiente y la seguridad en el exterior y en el interior de la empresa.

1. Reciclaje de las materias primas ocupadas
2. Reutilización de del agua tratada
3. Mantenimiento de la maquinaria
4. Utilización de dispositivos anticontaminante en las empresa

Análisis de FODA

Fortalezas con que cuenta la empresa

- Todas las actividades que realiza son financiadas con sus propios recursos
- Cuenta con la tecnología adecuada para la producción de vajillas
- Todas las materias son de origen mexicano
- Aumento de la capacidad instalada para producir más y exportar a diversos países
- Experiencia en el negocio de las vajillas

Debilidades con las que se encuentra

- Poco de conocimiento en los trámites y documentos que son utilizados para poder exportar el producto.
- Poco de conocimiento de apoyo a las empresas para la exportación del producto
- Mínimo de publicidad al producto ya que será la primera vez que exporta.
- Mínima de experiencia para negociar en el extranjero.

Oportunidades con las que cuenta.

- La magnitud del mercado en la comunidad europea
- El gusto de la población por la adquisición de productos suntuarios.
- Las exportaciones pueden aumentar en este mercado debido a la publicidad que se le puede hacer al producto.
- Con el tratado comercial se paga un pequeño arancel
- Aceptación del producto en el mercado internacional, debido a la calidad con el que se cuenta
- El producto va a ser comercializado y distribuido por nuestro clientes que buscaran una buena utilidad

Amenazas que se presentan.

- Poca de confianza de los clientes en la adquisición del producto en el mercado internacional
- Marcas consolidadas en el mercado meta
- Comercio ilegal que ofrezca el producto de la misma calidad a un menor precio.

Análisis financiero de la empresa

Las herramientas necesarias para el análisis financiero de la empresa son las razones financieras, ya que estas nos permitirán medir el grado de eficiencia de la empresa.

La Cerámica S.A. de C.V.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del 2006
(Pesos)

Activo			
A corto plazo			
Bancos	1.410.000		
Cuentas por cobrar	1.183.000		1.410.000
Almacén de materias primas	695.000		
Almacén de artículos terminados	<u>335.500</u>	3.623.500	1.030.500
Fijos			
Terrenos	2.500.000		
Edificio	550.000		
Maquinaria y equipo	800.000		
Equipo de oficina	375.000		
Equipo de transporte	<u>960.000</u>	5.185.000	
Diferido			
Gastos de amortización	620.000		
Pagos anticipados	<u>160.000</u>	<u>780.000</u>	
Total activo			9.588.500
Pasivo			
A corto plazo			
Proveedor	375.000		
IVA por pagar	50.000		
Impuestos por pagar	<u>35.000</u>		
Total pasivo			460.000
Capital			
Capital social	7.115.000		
Reserva legal	225.000		
Reserva PTU	204.869		
Utilidades acumuladas	480.000		
Utilidad del ejercicio	<u>1.103.631</u>		
Total Capital Contable			<u>9.128.500</u>
Total Capital Contable + Pasivo			9.588.500

Elaboró

Revisó

Autorizó

La Cerámica S.A. de C.V.
 Estado de Resultados
 Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2006
 (Pesos)

Ventas		14,943,204
Costo de ventas		<u>9,892,689</u>
Utilidad bruta		5,050,515
Costo de distribución	1,719,320	
Costo de administración	1,395,000	<u>3,114,320</u>
Utilidad de operación		1,936,195
ISR	638,944	
PTU	193,620	<u>832,564</u>
Utilidad neta		1,103,631

Elaboró

Revisó

Autorizó

La Cerámica S.A. de C.V.
 Estado de Costo de Producción
 Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2006
 (Pesos)

Inventario inicial materias primas	1,341,060
Compras materias primas	<u>4,970,664</u>
Materias primas disponibles	6,311,724
Inventario final materias primas	<u>722,424</u>
Materias primas utilizadas	5,589,300
Mano de obra	<u>2,976,000</u>
Costo primo de producción	8,565,300
Cargos indirectos	<u>1,209,000</u>
Costo de producción	9,774,300
Inventario inicial de artículos terminados	465,000
Inventario final de artículos terminados	<u>346,611</u>
Costo de producción de lo vendido	9,892,689

Elaboró

Revisó

Autorizó

Para saber si una empresa tiene capacidad exportadora, es necesario analizar sus estados financieros, y de acuerdo a este análisis sabremos si está en condiciones de exportar o no.

Razones financieras

- Solvencia:
$$\frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}} = \frac{3623500}{460000} = 7.877$$

Este resultado nos indica que si pagamos cada peso del pasivo circulante nos queda 6.877 pesos para seguir trabajando.

- Prueba de ácido:
$$\frac{\text{activo circulante} - \text{inventario}}{\text{pasivo a corto plazo}} = \frac{3623500 - 1030500}{460000} = 5.64$$

Este resultado nos indica que el activo circulante menos inventarios es \$5.64 veces mayor que el pasivo circulante, lo que quiere decir que si pagamos un peso de pasivo circulante todavía nos quedan \$4.64 pesos para seguir trabajando

- Liquidez
$$\frac{\text{efectivo}}{\text{pasivo circulante}} = \frac{1410000}{460000} = 3.07$$

Este resultado nos indica que si usamos el efectivo en caja y bancos para pagar cada peso del pasivo a corto plazo, nos quedan \$2.07 para seguir trabajando

- Capital neto de trabajo
$$\text{activo circulante} - \text{pasivo circulante} = 3623500 - 460000 = 3163500$$

Si al activo circulante le restamos el pasivo circulante nos queda el capital neto con el que podemos seguir trabajando.

- Masa de seguridad
$$\frac{\text{capital neto de trabajo}}{\text{pasivo circulante}} = \frac{3163500}{460000} = 6.88$$

Si pagamos cada peso de nuestro pasivo a corto plazo con el capital neto de trabajo nos quedan \$6.88 para seguir trabajando

Como dato adicional podemos agregar que la empresa cuenta con una utilidad constante en los últimos años (la cual podemos constatar a través de su reserva que realiza año con año) lo cual permite a la empresa ser solvente y contar con liquidez convirtiendo la en una empresa fuerte y sólida.

4.2 COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA EN EL MERCADO META.

Consideraciones de la Industria de la Cerámica en México

Las vajillas nacionales sucumben ante los productos importados, los otros dos subsectores repuntan por el boom en la construcción. De los tabiques a los floreros y de los pisos a los lavabos, los productos de cerámica siguen dándole guerra al plástico y al comercio desleal.

México tiene una gran tradición en la cerámica popular, pero a nivel industrial no ha logrado un buen desarrollo. Ninguna de las variadas líneas de negocio que componen este sector puede presumir de gran bonanza. Ni siquiera las tres más grandes: recubrimientos y azulejos para pisos y muros, muebles de baño y vajillas de mesa. Estas últimas sufren las consecuencias del feroz embate del plástico y de los productos chinos.

La industria mexicana ha decidido complementar su oferta con productos chinos.

Los industriales orientales no son los únicos que quieren comer de las mesas mexicanas. En el mercado ya se comercializan vajillas importadas de Colombia, Ecuador, Inglaterra, Alemania e Italia. Pero el competidor más agresivo es China: de 1997 a 2005 sus exportaciones a México se han incrementado 32.4%.

Esto se explica, en parte, por su capacidad productiva de más de 800 millones de piezas al año. Incluso una sola de sus plantas podrá producir muy pronto 400 millones, contra los 53.2 millones que se producen en México, en cuyo mercado se comercializan 95 millones de piezas anuales, de las cuales 42 millones son de importación (52% viene de China) y el resto de fabricación nacional. De manera que a China le bastaría destinar 11% de su producción para cubrir sin problemas el mercado mexicano. Además, China tiene los costos de producción más bajos del mundo, lo que le permite ofrecer vajillas a partir de 170 pesos, una cifra contra la cual nada pueden hacer los fabricantes nacionales, cuyos precios más bajos oscilan entre 220y 280 pesos. Esto vale tanto para una vajilla de barro rojo como para una hecha en forma industrial. Por si fuera poco, en lugar de cerrar filas, los dos más grandes productores nacionales, Santa Anita –que contribuye con 66% de la producción y Ánfora –con 20%, incluyendo la vajilla azul de Sanborns–, han decidido jugar estrategias distintas y, aunque lo nieguen, se encuentran hoy en plena confrontación.

En un intento por frenar la competencia desleal de las vajillas chinas, Santa Anita solicitó en 1997 la aplicación de cuotas compensatorias para esos productos y argumentó que estaban perjudicando la industria nacional. La Secretaría de Economía (SE) le dio la razón y decidió imponer cuotas compensatorias de 95.06% para vajillas y piezas sueltas de cerámica, y de 99.81% para las de porcelana. Al vencer la vigencia de estas cuotas en 2002, la empresa solicitó a la SE no eliminarlas

porque, aun con su aplicación, la participación de las empresas mexicanas en el mercado nacional había caído a 56%. Aseguró, además, que sin los aranceles no podría competir con los productos chinos, se vería obligada a cerrar sus instalaciones y el mercado mexicano quedaría en poder de las importaciones.

Sorprendentemente, y a pesar de que la SE consideró que había indicios suficientes para seguir protegiendo esta industria, Santa Anita se desistió de su demanda y solicitó la eliminación de los aranceles. ¿Por qué el cambio? Porque, según versiones de fuentes que pidieron no ser identificadas, esto ya no conviene a sus nuevos intereses.

Y es que, al no poder competir con los productos orientales, en parte porque los chinos encontraron la forma de evadir aranceles al ingresar a México vajillas fabricadas en su país pero facturadas en otras naciones, la empresa mexicana decidió importar productos hechos en China, a los que sólo les coloca su marca. En estas condiciones ya no le era conveniente la aplicación de las cuotas compensatorias.

La industria de los pisos ya que vuela. Este sector tiene buenas posibilidades de crecimiento, incluso mejores que el de los sanitarios, porque no depende tanto de la vivienda nueva. Según Toussaint, de Lamosa, 60% del consumo de losetas y azulejos se hace para decorar una casa ya comprada o para remodelación.

De momento no se puede precisar cuánto crecerá este nicho al final de 2006. Actualmente, el promedio anual de ventas ronda los 150 millones de metros cuadrados. La producción nacional ascendió, en 2005, a 180 millones de metros cuadrados, de los que 40 millones fueron para la exportación, principalmente a Estados Unidos. Fernández estima que ese país consume 95% de todas las exportaciones en este negocio.

En cuanto a importaciones, éstas rondan los 14 millones de metros cuadrados, es decir, 9.5%. “Y aunque –según el directivo de Vitromex– de 2004 a 2005 crecieron 10%, se espera que en 2006 disminuyan, puesto que los principales exportadores a México son países europeos, sobre todo España e Italia, que por la sobrevaluación de su moneda están perdiendo competitividad.

El retroceso de los europeos empieza ya a reflejarse en los números: en 2005 las importaciones disminuyeron entre 8 y 6% respecto al año anterior. “Sin embargo no hay que descuidar este flanco –recomienda Federico Toussaint–, porque aun cuando lo importado corresponde a productos de lujo, como los de gran formato que escasamente se producen en el país, también llegan artículos muy baratos a precios dumping”.

Un factor que pone nerviosos a los fabricantes de pisos y azulejos son los costos de los energéticos. “En México tenemos el gas natural más caro del mundo. De dos dólares por BTU que pagábamos hace cuatro años, ahora estamos pagando 4.50 dólares, lo que eleva los costos”, se queja Toussaint. Hay que tener en cuenta que los hornos industriales donde se queman y esmaltan las cerámicas por encima de los 1,000°C consumen grandes volúmenes de gas.

Otro foco rojo es que cerca de 40% de la materia prima para preparar esmaltes es de importación, la mayoría de Europa y Estados Unidos, por lo que los productores nacionales se ven obligados a pagarla en euros o dólares.

Para frenar este impacto negativo, los productores de cerámica están invirtiendo en nuevas plantas, más automatizadas, que utilizan incluso la mitad del personal y que tienen más calidad y menores mermas.

Exportaciones e importaciones

La información normativa presentada en este sistema es únicamente de referencia. Ante cualquier diferencia entre lo publicado en el Diario Oficial de la Federación y la normatividad en el sistema, prevalecerá lo publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Relación de Empresas que Exportan o Importan a través de la sub partida: 691200 referente a las vajillas de cerámica.

Empresas exportadoras 33, importadoras 40

Exportaciones	Importaciones
AGUILAR GONZALEZ ESTELA	ALEJANDRO ORTEGA DEL VECCHIO
ALEXANDRA LOPEZ TORRES	BLACK & DECKER HHI MEXICO S. DE R.L. DE C.V.
ALFARERIA TRADICIONAL SA DE CV	CARRARIA, S.A. DE C.V.
AVENTURAS DISCOVERY S.A. DE C.V	CERAMICA SANTA ANITA S.A. DE C.V
BARBARA JEAN BOCKBRADER	CESARIO RODRIGUEZ SARABIA

C W M DESARROLLADORES SA DE CV	COMERCIALIZADORA E IMPORTADORA NUMEROS, S.A. DE C.V.
CASA MAYA DE SINALOA, SA DE CV	COMERCIALIZADORA GLOBAL IMPORTERS, S.A. DE C.V.
CERAMICA PADILLA S.A. DE C.V.	COMERCIALIZADORA MEXICO-AMERICANA, S.DE R.L.DE CV
DAL TILE MEXICO, S.A. DE C.V.	COPPEL SA DE CV MUEBLES
DISTRIBUIDORA DE BASICOS REGIONMONTANOS S.A. DE C.V.	CREACIONES ARTISTICAS PUBLICITARIAS S.A.
EL HILO NEGRO, S.A. DE C.V.	DISTRIBUIDORA LIVERPOOL S.A DE C.V.
EXPORTITLAN, S.A. DE C.V.	DISTRIBUIDORA MARI JOSE, S.A. DE C.V.
FABRICA DE LOZA EL ANFORA, S.A. DE C.V	DISTRICOMEX,S.A. DE C.V,
FONDO NACIONAL PARA EL FOMENTO DE LAS ARTESANIAS	DORIAN'S TIJUANA, S.A. DE C.V.
FULANITOS S.A. DE C.V.	EL PALACIO DE HIERRO, S.A. DE C.V
GALERIA EL ARBOL DE LAS ARTESANIAS, S.A. DE C.V.	FABRICACIONES FEDMEX S.A. DE C.V
GONZALEZ NUÑO LINO GABRIEL	FACTOR SALES DE MEXICO, S.A. DE C.V.
J J MARQUIN, S.A. DE C.V.	GALERIA DEL CHOCOLATE S DE RL DE CV
JOSEFINA VILLEGAS ACUÑA	HALLIBURTON DE MEXICO S.DE R.L.DE C.V.
LOCERIA JALISCIENCE, S.A. DE C.V.	

MARIANO LOPEZ TORRES	HOGAR Y NOVEDADES SA DE CV
METALIS, S. A. DE C. V.	HOME INTERIORS DE MEXICO S.DE R.L. DE C.V.
NOVICA UNITED INC	IMPORTADORA PRIMEX S.A. DE C.V.
OASIS LATINOAMERICA S DE RL DE CV	IMPORTADORA SALMOS SA DE CV
PADILLA Y PADILLA S.A. DE C.V.	JEANNETTE MARIE JURICIC
PORCELANAS ANFORA S. DE R.L. DE C.V.	LOCERIA MEXICANA, S.A. DE C.V.
SEBASTIAN EXPORTACION, S.A. DE C.V.	MAR MAC, S.A. DE C.V.
SERVICIOS LOGISTICOS DEL CARIBE, S.A. DE C.V.	PECRIMESA S.A. DE C.V.
SYSTEMS EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.	PP QUALITY S.A. DE C.V.
UNION DE ARTESANOS EN CERAMICA POBLANA S DE SS	PRODUCTOS E IMPRESIONES VITROCERAMICAS, S. DE R.L.M.I.
URIARTE INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	PRODUCTOS SIMEX, S.A. DE C.V.
VICENTE GODINEZ ESPINOZA	REGALOS SIGLO XXI S.A. DE C.V.
VOLKSWAGEN DE MEXICO, S.A. DE C.V.	SEARS ROEBUCK DE MEXICO, S.A. DE C.V.
	SUPERWIN, S.A. DE C.V.
	TIENDAS CHEDRAUI S.A.DE C.V.

TIENDAS SORIANA, S.A.DE C.V.
TRANSBEL SA DE CV
VITROCRISA COMERCIAL S. DE R.L DE C.V.
WALDOS DOLAR MART DE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.
WORLD KITCHEN MEXICO S. DE R.L. DE C.V.
ZARA HOME MEXICO, S.A. DE C.V.

Fuente: Secretaría de Economía. Año 2006

Las empresas que aparecen en esta lista, son aquéllas que representan 80% del comercio.

Los nombres de las empresas aparecen ordenados alfabéticamente. La información no será proporcionada en los siguientes casos:

Si el número de empresas que exportan o importan el producto es menor a 3.

Si una sola empresa participa con más del 80% de las exportaciones o importaciones.

Exportaciones

País	Valor 2006 ene-nov	Volumen 2006 ene-nov	Valor 2005 ene-dic	Volumen 2005 ene-dic	Valor 2004 ene-dic	Volumen 2004 ene-dic	Valor 2003 ene-dic	Volumen 2003 ene-dic	Valor 2002 abr-dic	Volumen 2002 abr-dic
Total	0	0	3,164,743	5,261,403	3,448,029	1,425,032	12,334,977	3,117,963	8,427,150	3,815,568
ARUBA (TERRITORIO HOLANDES DE ULTRAMAR)	0	0	0	0	997	55	3,115	539	0	0
ANTILLAS NEERLANDESAS (TERRITORIO HOLANDES DE ULTRAMAR)	0	0	0	0	0	0	89	89	0	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	0	0	0	20	2	4,055	240	0	0
ARGENTINA (REPUBLICA)	0	0	765	206	0	0	1,495	37	1,104	8
ANTIGUA Y BARBUDA (COMUNIDAD BRITANICA DE NACIONES)	0	0	0	0	0	0	93	36	0	0
AUSTRALIA (COMUNIDAD DE)	0	0	64,244	4,197,910	2,664	1,100	0	0	0	0
AUSTRIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	0	0	0	24	11
BELGICA (REINO DE)	0	0	1,785	163	972	135	1,679	86	774	48
BAHAMAS (COMUNIDAD DE LAS)	0	0	2,300	260	2,982	146	803	118	338	50
BELICE	0	0	0	0	478	93	0	0	0	0
BOLIVIA (REPUBLICA DE)	0	0	1,211	965	0	0	3,530	1,244	0	0
BRASIL (REPUBLICA FEDERATIVA DE)	0	0	784	20	445	77	136	19	1,966	15
CANADA	0	0	72,619	16,831	6,457	2,681	139,670	30,491	418	104
COLOMBIA (REPUBLICA DE)	0	0	778	132	4,474	521	3,763	580	6,399	2,055
COSTA RICA (REPUBLICA DE)	0	0	6,227	1,100	1,069	193	1,039	140	16,596	2,036
CUBA (REPUBLICA DE)	0	0	472	91	2,034	133	4,056	776	1,458	167
CAIMAN (ISLAS)	0	0	132	41	0	0	0	0	0	0

SUIZA (CONFEDERACION)	0	0	951	18	3,030	946	52	2	12,371	931
CHILE (REPUBLICA DE)	0	0	2,072	493	1,628	112	2,611	40	107	0
CHINA (REPUBLICA POPULAR)	0	0	0	0	20	30	252	200	0	0
ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE)	0	0	3,085	554	2,633	245	18,276	2,999	15,590	2,451
DINAMARCA (REINO DE)	0	0	1,028	10	24,443	865	77	9	1	15
REPUBLICA DOMINICANA	0	0	11,485	3,614	1,470	237	937	260	4,642	670
ECUADOR (REPUBLICA DEL)	0	0	883	79	0	0	40	15	0	0
EGIPTO (REPUBLICA ARABE DE)	0	0	0	0	0	0	0	0	8	3
ESPAÑA (REINO DE)	0	0	35,133	1,610	141,166	49,036	2,347	337	17,592	2,347
FINLANDIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	1,126	165	0	0	0	0
FRANCIA (REPUBLICA FRANCESA)	0	0	32,794	4,647	13,657	2,366	8,559	1,245	1,121	198
REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE	0	0	23,371	1,171	3,623	468	21,432	6,268	2,159	352
GUATEMALA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	610	124	29,793	18,012	21,760	13,836
HONDURAS (REPUBLICA DE)	0	0	6,711	5,593	18,652	20,363	1,931	77	12	1
INDIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	0	400	116	0	0
ISRAEL (ESTADO DE)	0	0	170	13	0	0	0	0	0	0
ITALIA (REPUBLICA ITALIANA)	0	0	3,850	655	5,952	223	5,277	449	7,714	1,675
JAMAICA	0	0	18,619	919	1,440	120	49	22	150	10
JAPON	0	0	1,673	231	1,735	39	3,179	782	3,955	202
PAISES NO DECLARADOS	0	0	0	0	2,191	197	5,796	376	8,577	388
NIGERIA (REPUBLICA FEDERAL DE)	0	0	0	0	800	40	0	0	0	0
NICARAGUA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	0	6,757	2,330	1	1

NUEVA ZELANDIA	0	0	104	105	0	0	17	1	0	0
PANAMA (REPUBLICA DE)	0	0	735	193	1,251	294	320	135	1,608	579
PERU (REPUBLICA DEL)	0	0	0	0	10	2	0	0	0	0
FILIPINAS (REPUBLICA DE LAS)	0	0	0	0	0	0	2,803	300	0	0
PUERTO RICO (ESTADO LIBRE ASOCIADO DE LA COMUNIDAD DE)	0	0	7,750	570	1,349	101	834	88	778	260
PARAGUAY (REPUBLICA DEL)	0	0	0	0	0	0	300	103	0	0
POLINESIA FRANCESA	0	0	18	5	0	0	0	0	920	1,947
RUSIA (FEDERACION RUSA)	0	0	1,703	865	0	0	0	0	0	0
EL SALVADOR (REPUBLICA DE)	0	0	18,785	3,634	44,588	44,097	26,465	14,970	38,903	23,411
SUECIA (REINO DE)	0	0	1,185	175	53	8	0	0	0	0
TRINIDAD Y TOBAGO (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	0	0	0	4,720	525
TAIWAN (REPUBLICA DE CHINA)	0	0	0	0	0	0	1,664	342	0	0
URUGUAY (REPUBLICA ORIENTAL DEL)	0	0	0	0	0	0	2,345	500	0	0
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	0	0	2,832,088	1,014,058	3,127,889	1,290,790	12,014,169	3,028,286	8,235,792	3,759,010
VENEZUELA (REPUBLICA DE)	0	0	2,574	32	762	67	8,653	437	304	1
VIRGENES. ISLAS (BRITANICAS)	0	0	0	0	3,211	785	0	0	0	0
VIRGENES. ISLAS (NORTEAMERICANAS)	0	0	0	0	269	48	0	0	0	0
SUDAFRICA (REPUBLICA DE)	0	0	223	215	3,172	545	226	52	17,848	1,503
PAISES BAJOS (REINO DE LOS) (HOLANDA)	0	0	6,436	4,217	18,707	7,583	5,893	4,815	1,440	75

Fuente: Secretaría de Economía, año 2006

Análisis Mercado Meta

Este Reglamento tiene por objeto establecer un régimen común aplicable a las importaciones en la Comunidad Europea (CE) que se base en el principio de la libertad de importación y definir los procedimientos para que la Comunidad aplique, en caso de necesidad, las medidas de vigilancia y de salvaguardia pertinentes para proteger sus intereses.

Acto

Reglamento (CE) nº 3285/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, sobre el régimen común aplicable a las importaciones y por el que se deroga el Reglamento (CE) nº 518/94.

Síntesis

Este Reglamento se aplica, en concreto, a las importaciones de los productos originarios de países terceros, con exclusión de los productos textiles sujetos a un régimen específico de importación y de productos originarios de determinados países terceros sometidos a un régimen común de importaciones. Asimismo, se aplica, aunque de manera complementaria, a los productos agrícolas incluidos en una organización de mercado. Geográficamente, comprende las importaciones de todos los países terceros, a excepción de Albania, los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y algunos países de Asia (Corea del Norte, China, Mongolia y Vietnam) enumerados en el Reglamento (CE) nº 519/94.

El presente Reglamento contempla el principio de libertad de importación de los productos originarios de los países terceros, sin perjuicio de las posibles medidas de salvaguardia.

Procedimiento de información y consulta

Los Estados miembros deben informar a la Comisión cuando la evolución de las importaciones haga necesario recurrir a medidas de salvaguardia. Pueden celebrarse consultas a petición de un Estado miembro o a iniciativa de la Comisión. Deben tener lugar en el seno de un Comité Consultivo compuesto por representantes de cada Estado miembro y presidido por un representante de la Comisión.

Las consultas tienen por objeto examinar las condiciones de la importación, así como los distintos elementos de la situación económica y comercial del producto en cuestión y las medidas a adoptar. Cuando sea necesario, las consultas pueden

realizarse por escrito y los Estados miembros, en un plazo de entre cinco a ocho días laborables, pueden expresar su opinión o solicitar una consulta oral.

Procedimiento comunitario de investigación

Cuando se considere que existen pruebas suficientes para justificar la apertura de una investigación, la Comisión iniciará ésta en el plazo de un mes y publicará un anuncio en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas resumiendo la información que justifique dicha investigación.

La investigación tiene por objeto determinar si las importaciones del producto en cuestión están provocando o amenazan con provocar un perjuicio grave a los productores comunitarios afectados. Una vez abierta la investigación, la Comisión procura comprobar toda la información que considera necesaria para llevar a cabo esta investigación.

En el marco de la investigación, la Comisión estudia los elementos siguientes: el volumen de las importaciones, el precio de las importaciones, sus efectos para los productores comunitarios, los factores no relacionados con la evolución de las importaciones que provocan o pueden haber provocado un perjuicio a los productores comunitarios afectados.

Al finalizar la investigación, la Comisión presenta al Comité Consultivo un informe y puede, de acuerdo con el resultado de su investigación, bien concluir la investigación, o bien tomar, o proponer al Consejo que tome medidas de vigilancia y de salvaguardia.

Este procedimiento de investigación no impide que se adopten, sobre todo en caso de urgencia, medidas de vigilancia o de salvaguardia. En tal caso, las medidas no pueden sobrepasar los 200 días.

Medidas de vigilancia

La importación de un producto puede ser sometida a un control comunitario por decisión del Consejo o la Comisión, cuando la evolución de las importaciones de este producto amenaza con causar un perjuicio a los productores comunitarios de productos similares o competidores y los intereses de la Comunidad lo hacen necesario.

La decisión de someter un producto a vigilancia normalmente la toma la Comisión. Esta vigilancia puede consistir en un control a posteriori de las importaciones (vigilancia estadística) o en un control previo. En el último caso, el despacho a libre práctica del producto bajo vigilancia comunitaria previa está supeditado a la presentación de un documento de importación. Este documento lo expiden o visan

los Estados miembros, sin gastos, para todas las cantidades solicitadas y en un plazo máximo de cinco días tras la recepción de la solicitud del importador. Este documento debe expedirse a todos los importadores, sea cual sea su lugar de establecimiento en la Comunidad.

La medida de vigilancia no cubre necesariamente a toda la Comunidad. En efecto, si en el plazo de ocho días laborables tras el final de las consultas sobre la oportunidad de someter un producto a vigilancia comunitaria no se toma esta medida, la Comisión puede establecer una vigilancia limitada a las importaciones con destino a una o a varias regiones de la Comunidad.

Los Estados miembros informan a la Comisión, mensualmente, sobre los documentos de importación que se han expedido (en caso de vigilancia previa) y sobre las importaciones efectivamente realizadas (en caso de vigilancia previa o posterior).

Medidas de salvaguardia

Para poder recurrir a las medidas de salvaguardia, es necesario que las importaciones de un producto en la Comunidad aumenten de tal forma o en tales condiciones que provoquen o amenacen con provocar un perjuicio grave a los productores comunitarios. Estas condiciones son acumulativas respecto de los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Cuando se reúnan estas condiciones, la Comisión puede o bien cambiar la duración de la validez de los documentos de importación establecidos en caso de vigilancia, o bien establecer un procedimiento de autorización de importación y especialmente establecer contingentes de importación.

En caso de fijación de un contingente, se tiene en cuenta el interés por mantener, en la medida de lo posible, las corrientes comerciales tradicionales y el volumen de mercancías exportadas con arreglo a contratos que se hayan celebrado en condiciones normales antes de la entrada en vigor de la medida. El nivel del contingente no debe ser inferior, en principio, a la media de las importaciones efectuadas durante los tres últimos años. El contingente puede repartirse entre los países proveedores.

Las medidas de salvaguardia se aplican a cualquier producto que se despache a libre práctica tras la entrada en vigor de dichas medidas. No obstante, dichas medidas no impedirán el despacho a libre práctica de los productos que estén de camino hacia la Comunidad. Pueden, excepcionalmente, limitarse a una o varias regiones de la Comunidad.

Estas medidas son adoptadas por la Comisión o por el Consejo. Cuando un Estado miembro solicite la intervención de la Comisión, ésta se pronunciará en un plazo máximo de cinco días laborables a partir de la recepción de la solicitud. La decisión de la Comisión se comunica al Consejo y a los Estados miembros. Cualquier Estado miembro puede someterla al Consejo en el plazo de un mes. En este caso, el Consejo decidirá, por mayoría cualificada, la confirmación, modificación o derogación de dicha decisión. Si el Consejo no hubiere decidido en un plazo máximo de tres meses a partir de la fecha en la que se le sometió el asunto, la decisión de la Comisión queda derogada.

En cualquier caso, cuando los intereses de la Comunidad lo exijan, la Comisión puede someter una propuesta al Consejo, con arreglo a las condiciones anteriormente descritas, a fin de adoptar medidas de salvaguardia.

No puede ser aplicada ninguna medida de salvaguardia a un producto originario de un país en vías de desarrollo miembro de la OMC mientras que la cuota de dicho país en las importaciones comunitarias del producto en cuestión no sobrepase el 3%.

La duración de las medidas de salvaguardia no puede, en principio, sobrepasar los cuatro años, excepto en el caso de que se adopten medidas de prórroga según los mismos procedimientos que las medidas iniciales. En cualquier caso, la duración de las medidas no puede sobrepasar los ocho años.

Además de las medidas de salvaguardia propiamente dichas, el Reglamento prevé que el Consejo pueda adoptar medidas apropiadas para que los derechos y obligaciones de la Comunidad y de todos sus Estados miembros, en particular los relativos al comercio de mercancías, puedan ser ejercidos y observados en el ámbito internacional.

El Reglamento no pone obstáculos para el cumplimiento de las obligaciones derivadas de los regímenes especiales incluidos en acuerdos celebrados entre la Comunidad y países terceros. No es obstáculo para la adopción o aplicación, por los Estados miembros, de medidas justificadas por razones de orden público, de moral pública, de seguridad pública, de protección de la salud y la vida de las personas y animales o de preservación de los vegetales, de protección del patrimonio nacional artístico, histórico o arqueológico, o de protección de la propiedad industrial y comercial, y de formalidades en materia de cambio.

Actividad aduanera de la comunidad europea

La presente Comunicación analiza los retos que ha de afrontar la actividad aduanera en la actualidad y a corto plazo: ampliación de la Unión Europea, lucha contra el fraude, delincuencia organizada, papel de las aduanas en la recaudación de los impuestos, evolución del comercio internacional, seguridad de los ciudadanos,

nuevas técnicas de intercambio, influencia sobre la competitividad de las empresas comunitarias e importancia creciente de los impuestos indirectos.

La Comunicación enumera las mejores prácticas, la cooperación entre las entidades interesadas, la formación de los funcionarios y los operadores, la simplificación de la legislación y las inversiones en infraestructura y equipo como instrumentos para afrontar los retos señalados.

Los objetivos estratégicos de la Unión Europea en el ámbito aduanero para los próximos años son los siguientes:

Proponer un marco basado en normas transparentes, estables y propicias al desarrollo del comercio internacional; dotar a la Comunidad y a los Estados miembros de los recursos necesarios;

Proteger a la sociedad del comercio desleal y salvaguardar sus intereses financieros, comerciales, sanitarios y medioambientales.

Con el fin de establecer la nueva estrategia para la unión aduanera, la Comisión señala cinco ámbitos de actuación: simplificar y racionalizar la legislación, mejorar los controles aduaneros, garantizar un buen servicio a las empresas y mejorar la formación y la cooperación internacional en el ámbito aduanero.

Simplificar y racionalizar la legislación

Es necesario modificar la legislación aduanera para hacer frente a los aspectos relativos al fraude y tener en cuenta la evolución del mundo de los negocios. En la Comunicación se señalan las siguientes medidas concretas:

Implicar a los agentes económicos en la preparación de la legislación y ayudarles en materia de legislación compleja;

Proseguir la armonización de las sanciones;

Lograr que todas las normativas permitan la transmisión electrónica de los datos;

Mejorar la aplicación de la legislación.

Mejorar los controles aduaneros.

Las acciones propuestas en este ámbito son las siguientes:

Mejorar las normas y la aplicación de los controles;

Mejorar la cooperación entre los servicios de aduanas y entre éstos y las autoridades fiscales, policiales, etc;

Utilizar de manera más eficaz el análisis de riesgos;

Reforzar la lucha contra la falsificación, la piratería y el falso marcado de origen;

Aplicar un nuevo sistema de tránsito informatizado (NSTI);

Aplicar las nuevas tecnologías de la información en las aduanas;

Desarrollar módulos conjuntos de auditoría entre la Comisión y los Estados miembros.

Garantizar un buen servicio a las empresas.

La Comunicación señala las acciones siguientes para mejorar los servicios prestados a las empresas:

Simplificar y mejorar los procedimientos;

Facilitar el acceso electrónico a la información aduanera;

Seguir los trabajos relativos a la simplificación del comercio;

Utilizar memorandos de entendimiento para reforzar la cooperación.

Mejorar la formación.

Teniendo en cuenta la necesidad de formar a los inspectores de aduanas y a los agentes económicos, la Comisión propone:

Establecer módulos comunes de formación;

Concluir el estudio de viabilidad sobre la Academia Europea de Aduanas;

Orientar la formación hacia los sectores problemáticos y hacia la adecuación de las empresas a la legislación.

Mejorar la cooperación internacional.

Para mejorar la cooperación entre los servicios de aduanas, la Comunicación destaca que es necesario:

Representar adecuadamente a la Comunidad en las instancias internacionales que tratan los asuntos aduaneros;

4.3 LOS INCOTERMS A UTILIZAR.

El incoterm a utilizar en la exportación de vajillas de cerámica y el precio de exportación.

Para llevar a cabo la venta de nuestro producto, se analizaron las siguientes opciones.

Cotizar **FAS** Veracruz, en este caso nuestra empresa entregara la mercancía a bordo del transporte marítimo y por nuestra cuenta solo correrían los gastos de embalaje, transporte terrestre de Puebla a el puerto de Veracruz y los gastos aduanales por la exportación.

Cotizar **CIF** en la comunidad europea, en esta opción nuestra empresa pagaría los costos y el flete necesario para la entrega de la mercancía, los gastos del transporte marítimo y el seguro hasta la comunidad europea, el resto de los gastos los cubriría el cliente.

Cotizar **DDP** comunidad europea, que sería cubrir todos los gastos hasta llevar la mercancía al domicilio del cliente.

La compañía ha adoptado la opción fas, debido a que es nuestra primera operación con el cliente, en medida en que se incrementé la demanda de nuestro producto, se optara por alguna de las dos distintas opciones restantes. Nuestra responsabilidad

inicia desde que la mercancía sale de nuestras instalaciones hasta que son colocadas a un costado del buque.

Hay dos variables fundamentales que se deben de considerar para el cálculo del precio de exportación.

1. Situación del mercado: el conocimiento del mercado es fundamental para la competitividad del producto.
2. Costo de producción y comercialización externa. Estos costos son básicos para la determinación del precio.

Hay dos métodos para el cálculo del precio, la primera es basándose en los costos, en donde debemos de incluir todas las erogaciones realizadas hasta el punto de venta (costing), y el segundo basándonos en el precio del mercado externo (pricing) donde se toma en cuenta el precio que el consumidor paga por el producto y de ahí regresar al precio base.

En nuestro caso el precio de exportación se calculara por el método del Costing.

La Cerámica S.A. de C.V.
Hoja de costos de exportación

Concepto del gasto	Una vajilla	Lote de 1000 vajillas
Costo de producción	280.00	280,000
Costo de operación	20.10	20,100
Gastos de exportación	<u>19.40</u>	<u>19,400</u>
Costo total	319.50	319,500
Utilidad del 25%	<u>79.87</u>	<u>79,870</u>
<i>Precio total de exportación</i>	399.27	399,270
Gastos de exportación		
Embalaje de exportación		
Etiquetas de importación		
Transportación	.8	800
Gastos aduanales	.095	95
Seguros	3.5	3,500
	5	5,000
	10	10,000
	19.395	19,395

4.4 TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN.

Todo trámite relacionado a la exportación debe de realizarse en México, iniciándose con la recopilación de una serie de documentos, certificados y formatos, los cuales son expedidos por autoridades mexicanas (secretaría de economía) y con las cuales el exportador mexicano realizara sus trámites en la aduana.

Básicamente el agente aduanal es quien se encarga de todo el proceso de tramitación, tomando en cuenta el país del mercado meta y los documentos y certificados que nos puedan requerir para el despacho de las mercancías de la aduana mexicano en este caso los agentes aduanales del mercado meta, requerirán los siguientes documentos.

- Pedimento de exportación
- Factura comercial, original y 6 copias
- Certificado de origen
- Documento de embarque
- Lista de empaque
- Seguro de transporte de carga

4.5 SELECCIÓN DE FORMAS DE PAGO.

Después de haber analizado las opciones posibles de pago, sus costo y su riesgo su llego a la siguientes conclusiones.

Depósito Bancario

De acuerdo con el importador y considerando que para la compañía la forma más práctica de trabajar es solicitando u 40% de anticipo al confirmar el pedido y el resto al entregar el producto en el lugar pactado, que en nuestro caso será el puerto de Veracruz. Se les pedirá al cliente que se deposite el pago en la cuenta No 1320535812 del HSBC y nos envié la ficha de depósito vía fax o a través de transferencia bancaria, una vez que se cuente con la ficha de depósito y se confirme que día entro a la cuenta de cheques de la empresa, se empacara el pedido y en cuanto sea entregada y revisada por el cliente se solicitara el pago total.

Carta de Crédito

Una vez que las partes han definido las características de la operación, firmaran un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una Carta de Crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque.

Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige al banco local de su país (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una Carta de Crédito a favor del exportador (la Cerámica S.A. de C.V.), misma que deberá enviar al banco HSBC vía télex contraseñado o SWIFT autenticado, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito.

Una vez recibida la Carta de Crédito en el banco HSBC, y después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de Cartas de Crédito, la entrega al exportador (la Cerámica S.A. de C.V.)

Tan pronto como el exportador recibe la Carta de Crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipuladas, procede a despachar las mercancías.

Posteriormente, el exportador entrega al banco HSBC los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la Carta de Crédito.

Cuando el banco HSBC certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera:

- a) Solicita los recursos correspondientes al banco emisor
- b) Efectúa pago al exportador (la Cerámica S.A. de C.V.)
- c) Envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

Estas son una de las formas más confiables para ambas partes.

CONCLUSIONES

México se encuentra inmerso en el comercio exterior, por lo cual tiene que empezar a tener una mayor relación con los demás países y formar alianzas comerciales, para poder tener un libre intercambio multilateral.

Por otra parte México es un país con déficit comercial reflejado en su balanza de pagos, el cual a través del incremento en el renglón de exportaciones se podría disminuir el déficit, y se contribuiría a alcanzar la estabilidad económica en el país.

Uno de las problemáticas que enfrenta México ante el escenario de la globalización es, es la competencia de precios con los proveedores de cada región, ya que México debe de invertir en la promoción de sus productos para poder hacer frente a los de cada región. Por lo cual el exportador debe de analizar su situación financiera y su capacidad de producción, y determinar si es factible la comercialización de su producto en el mercado internacional.

Para realizar la elección del mercado destino se deben de conocer las características: socioeconómicas, culturales y políticas de dicho país, para poder saber si nuestro producto pueda tener una aceptación en el mercado seleccionado

Los exportadores mexicanos buscan introducir con éxito sus productos en el mercado internacional, por lo que requieren conocer los tramites y documentos que deben de realizar en las aduanas, las obligaciones fiscales que gravan sus productos, identificar las ventajas arancelarias, así como conocer los apoyos institucionales que permitan el acceso preferencial a los mercados con los que se cuenta con un tratado comercial.

La empresa debe de realizar un análisis integral para poder identificar sus oportunidades y sus debilidades con las que cuenta en cada una de sus áreas, con el fin de aprovechar cada una de sus oportunidades y poder prevenir y enfrentar cada una de sus debilidades de una optima manera.

México ha logrado un gran número de acuerdos comerciales los cuales debe de aprovechar de una manera eficiente, por lo cual, debe de ofrecer a las industrias mexicanas un mayor apoyo y fomentar las exportaciones, ya que la gran mayoría de los empresarios cuentan con los mínimos conocimientos para poder realizar la exportación de sus productos, además de que se deben de realizar un sin número de trámites para la exportación.

Al haber realizado este trabajo se ha logrado realizar un plan de negocios para la exportación de vajillas a la comunidad europea.

Después del haber realizado en análisis estratégico sabemos que cuenta con la capacidad para ofrecer un producto de calidad superior al mercado internacional, también se analizó que es una empresa sana y que cuenta con una gran liquidez lo cual le permite poder competir en el mercado externo.

ANEXOS

FACTURA DE VENTA_____95

FACTURA DE TRANSPORTE_____96

CERTIFICADO DE ORIGEN_____97

SOLICITUD DE PERMISO DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN____100



DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR



SOLICITUD DE PERMISO DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN Y DE MODIFICACIONES

SOLICITUD INICIAL
(CITESE PARA CUALQUIER INFORMACIÓN)

Folio: _____

--

*Antes de llenar asegúrese de las acreditaciones y estadísticas oficiales de la mercancía.
En caso de contar con la autorización de un administrador de personal, no será necesario llenar los campos marcados con un asterisco (*)*

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Registro Federal de Contribuyentes (1)

Sello de recepción:

(2) Sector: Público

(3) Régimen aduanal: _____

(4) Solicitud: Inicial

Privado

Modalidad: _____

Modificación

Nombre o razón social* (5)

Cantidad a imp. o exp. (11)

Domicilio* Calle* No. o letra* Código Postal* (6)

Unidad de medida (12)

Localidad* Estado* Teléfono**

Valor en dólares E. U. A. (13)

Descripción de las mercancías a importar o exportar (7)

País de origen o destino (14)

Facción arancelaria (8)

Concepto a modificar (sólo para modificaciones) (9)

(Sólo para modificaciones)
No. de permiso a modificar (15)

Prórroga del: _____ al _____

Cambio de valor en \$ _____

Valor pendiente a importar: _____

Modifica la descripción como sigue: _____

No. de modificación concedida anteriormente al permiso (16)

Área

Autorización para suscribir la solicitud (10)

Nombre del Representante Legal (en su caso): _____

Cargo o puesto en la empresa: _____

Domicilio: _____

Teléfono: _____

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en la presente solicitud y en el anexo son ciertos y verificables en cualquier momento por las autoridades competentes

Para el caso de vehículos automotores declaro bajo protesta de decir verdad que cumplen con las normas aplicables de la industria automotriz

_____ Lugar y fecha

_____ Firma del Solicitante o Representante Legal

NO LLENAR PARA MODIFICACIONES

REGISTRO DE MARCA
(FORMULARIO PARA SOLICITUD DE INFORMACIÓN)

Actividad o giro principal	(17)

Uso específico de la mercancía	(18)

Periodo en que se consumirá la mercancía: _____	(19)
-------------------------------------------------	------

Permiso anterior del producto similar				(20)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Número	Fecha	Cantidad	Existencias	

Anexos para identificar la mercancía				(21)
<input type="checkbox"/> Catálogo	<input type="checkbox"/> Fotografía	<input type="checkbox"/> Plano	<input type="checkbox"/> Otros (especificar) _____	

Justificación de la importación o exportación y el beneficio que se obtiene	(22)

Datos complementarios	(23)

ANEXO

NO LLENAR PARA MODIFICACIONES

<small>SOLICITUD NUMERO Escriba para cualquier información</small>

Partidas de mercancías a importar o exportar (24)					
Partida	Cantidad	Unidad de medida	Descripción ¹	Precio en dólares E.U.A.	
				Unitario	Total

ra el caso de vehículos especiales se deberá especificar como mínimo marca, año, modelo y número de serie. En el caso de ambulancias, señalar a que ti responde y la descripción del equipamiento.
a el equipo de cómputo usado señalar como mínimo marca(s), modelo(s), tipo de procesador(es) y número(s) de serie.
a las fracciones de la partida 9802 y la fracción 98060005, deberá especificar la fracción arancelaria correspondiente a la mercancía a importar.

Consideraciones generales para su llenado:

- La solicitud debe presentarse dependiendo del domicilio donde se encuentre la planta productiva de la empresa, en la ventanilla de atención al público (permisos de importación y exportación), en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México D.F., o bien en las delegaciones o subdelegaciones de esta Secretaría de 9:00 a 14:00 horas.
- Esta solicitud debe llenarse a máquina o con letra de molde legible.
- Esta solicitud debe presentarse en original y 2 copias con firmas autógrafas, excepto cuando la SE la acepte por medios electrónicos.
- Debe utilizarse una solicitud por fracción arancelaria.
- Se debe respetar las áreas sombreadas para uso exclusivo de la SE.
- Sólo se reciben las solicitudes debidamente requisitadas.
- 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 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.
- La cantidad de mercancía a importar o exportar se deberá indicar en términos de la unidad de medida señalada en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE). En el caso de las mercancías a importar comprendidas en la partida 9802 y fracciones arancelarias 9806.00.02 y 9806.00.03 de la TIGIE, se deberá indicar la unidad de medida comercial.

Trámite al que corresponde la forma: Expedición de permisos de importación, Expedición de permisos de exportación, Modificación de permiso de importación o exportación, Prórroga de permisos de importación o exportación

Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-057 Modalidades A,B,C,D,E,F,G,H,I,J,K,L, SE-03-058, SE-03-059 y SE-03-060

Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficina Mayor: 17-VIII-2006

Fecha de autorización de la forma por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria: 22-III-2004

Fundamento jurídico-administrativo:

Artículos 5 fracción V, 21 y 22 de la Ley de Comercio Exterior (D.O.F. 27-VII-1993).

Artículos del 17 al 25 y fracción X del Artículo 28 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (D.O.F. 30 -XII-1993).

Acuerdo por el que se dan a conocer los criterios para emitir permisos de importación de vehículos que según sus características son necesarios para que ciertos sectores de la población desarrollen sus actividades productivas y/o socioeconómicas (D.O.F. 03-V-2003).

Artículo 74 de la Ley Federal de Derechos.

Documentos anexos:**Persona Moral:**

- Original o copia certificada y copia simple del acta constitutiva de la sociedad que contenga las últimas modificaciones, en su caso, y Carta Poder simple otorgada por el representante legal de la empresa ante dos testigos, donde se especifiquen facultades para tramitar y suscribir permisos de importación o exportación, según sea el caso, si la empresa es extranjera debe venir debidamente apostillada y acompañada de una traducción realizada por perito traductor autorizado; o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Unidad de Asuntos Jurídicos de la SE o indicar al momento de su presentación la clave del R.F.C. de la persona inscrita en el registro único de personas acreditadas de la Secretaría.

- Las dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal, municipal o del Distrito Federal, así como cualquier otra autoridad, institución u organismo público comprobarán su legal existencia mediante documento, en el cual, consten datos suficientes de su creación, de las normas que los rijan y les confieran atribuciones, del resultado de la elección o del nombramiento de los servidores públicos con facultades para representarlos.

Persona Física:

- Carta Poder simple otorgada por la persona física o su Representante Legal ante dos testigos, en donde se especifiquen facultades para tramitar y suscribir permisos de importación o exportación, según sea el caso, si es extranjero deberá presentar la documentación que compruebe su legal estancia en el país, la autorización de la Secretaría de Gobernación para dedicarse a las actividades que pretenda realizar; o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Unidad de Asuntos Jurídicos de la SE o indicar al momento de su presentación el número de la CURP de la persona inscrita en el registro único de personas acreditadas de la Secretaría.

Para ambos casos:

- Registro Federal de Contribuyentes con homoclave de la persona moral (2 copias), en el caso de personas con alguna discapacidad que no cuenten con este registro porque no son contribuyentes, la Secretaría de Economía les asignará un RFC especial que la SHCP designe para estos efectos. En el caso de personas físicas con actividad empresarial adicionalmente, copia de la hoja de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.

- Para el caso de vehículos, certificado de título o factura o factura proforma que cuente con las especificaciones técnicas de la mercancía, de conformidad con lo establecido en los criterios para emitir permisos de importación de vehículos que según sus características son necesarios para que ciertos sectores de la población desarrollen sus actividades productivas y/o socioeconómicas.

- Fotografías o catálogo con las especificaciones técnicas de la mercancía. Para el caso de vehículos especiales se deberá apreciar en las fotografías o catálogos el dispositivo especial con que cuenta la unidad.

- Comprobante de pago de derechos del trámite.

Adicionalmente los documentos que se señalan a continuación, dependiendo de la mercancía a importar o exportar:

I.- IMPORTACION:

Productos petrolíferos: Oficio de opinión favorable de PEMEX.

Tratándose de Gas L. P. a granel: La Secretaría de Economía solicitará opinión a la Dirección General de Gas L. P. de la Secretaría de Energía.

Tratándose de los productos comprendidos en las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación siguientes: 2710.11.01, 2710.11.06, 2710.11.10, 2710.11.99, 2710.19.01, 2710.19.07, 2710.19.99, 2710.99.99, la Secretaría de Economía solicitará dictamen técnico a la Dirección General de Desarrollo Industrial de Hidrocarburos de la Secretaría de Energía.

Armamento, sustancias explosivas y vehículos de combate: Oficio de opinión favorable de la SEDENA (o de la Secretaría de Marina, cuando sea esta la importadora) vigente, o en su caso, haber sido emitido dentro de los últimos seis meses previos a la presentación de la solicitud.

Ropa usada: Oficio de la Dirección General de Protección Civil de la Secretaría de Gobernación, donde se especifiquen los Municipios bajo plan DN-III y oficio de solicitud de importación del Gobernador del Estado.

Neumáticos usados para renovar: Escrito en papel membretado de la empresa que describa el proceso de renovación, la capacidad instalada de renovación, número del personal ocupado (obrero, técnicos y administrativos) y una relación de maquinaria y equipo.

Retorno de vehículos exportados temporalmente para su transformación o reparación:

- Usados: factura de la transformación o reparación en el extranjero, pedimento de exportación temporal y pedimento de importación definitiva (en su caso, para comprobar la legal estancia en el país), para retornos de vehículos exportados temporalmente conforme al artículo 117 de la Ley Aduanera.

Vehículos de Miembros del Servicio Exterior Mexicano: Oficio original de la Dirección General de Comercio Exterior y de Personal o su sucesora de la Secretaría de Relaciones Exteriores y copia del permiso de importación temporal vigente emitido por la SHCP.

Vehículos con dispositivos para el transporte o uso de personas con discapacidad:

- Copia de constancia médica emitida con un máximo de seis meses de anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud, expedida por una institución de salud con autorización oficial y que describa el tipo de discapacidad.

Vehículos blindados para uso personal, para el transporte de valores y de uso militar:

- Constancia de NORMEX que compruebe que el nivel mínimo de protección de la unidad es tipo III (únicamente para los vehículos similares a los de fabricación o comercialización nacional).

Organos; extractos de opio y coca; opio, coca y anapola en bruto: Oficio de opinión favorable de la Secretaría de Salud.

Quesos y Lácteos: Carta de opinión favorable de la CANILEC o sección 61 de la CANACINTRA, excepto para personas físicas solicitantes al amparo de un cupo negociado en un Acuerdo de Alcance Parcial o Regional. Para autorizaciones subsecuentes en el año, además anexar copia de los pedimentos aduanales sellados por la aduana, correspondientes al ejercicio del último permiso.

Cigarros (puros), caramelos, goma de mascar: Para autorizaciones subsecuentes en el año, además anexar copia de los pedimentos aduanales sellados por la aduana, correspondientes al ejercicio del último permiso.

Para productos al amparo de los decretos de transición de la franja fronteriza norte y región fronteriza del país: Copia del registro de empresa de la frontera. Adicionalmente, para autorizaciones subsecuentes de chocolates, dulces, chicles, similares y café, anexar copia de los pedimentos aduanales sellados por la aduana, correspondientes al ejercicio del último trimestre, y para tractocamiones para desmantelar, haber entregado a la SE previamente el informe mensual de sus importaciones.

II.- EXPORTACION:

Productos petrolíferos: Oficio de opinión favorable de PEMEX.

Monedas sin curso legal: Oficio de opinión favorable del Banco de México.

Adicionalmente para modificación:

- Permiso de exportación o importación a modificar (original y 2 copias).
- En caso de que existan modificaciones anteriores al permiso, anexar la última modificación (original y 2 copias).

Tiempo de respuesta:

15 días hábiles o 30 días hábiles, en caso de que se requiera opinión previa de otra Dependencia. Transcurrido este plazo el interesado deberá presentarse ante la Secretaría dentro de los 20 días siguientes para conocer la decisión y reclamar su derecho sin perjuicio de que la Secretaría lo comunique directamente al interesado.

Número telefónico para consultas del trámite:

Responsable del trámite: 5229-61-00 extensiones: 3357 y 3338.

Número telefónico para quejas:

Órgano Interno de Control en la SE
5629-95-52 (directo)
5629-95-00 extensiones: 6707, 6708 y 6742

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 5480-20-00 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-00-14800 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-888-594-3372.

REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN SGP

antes de llenar esta forma lea las consideraciones generales al final de la misma
 En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personalidad, no será necesario llenar los campos marcados con un asterisco(*)

USO EXCLUSIVO DE SE

Registro Federal de Contribuyentes Folio 1:

Fecha de recepción:

I DATOS GENERALES

1) Nombre o razón social:*

2) Domicilio oficinas:*

Calle* Número y/o letra*

Colonia* Código Postal* Ciudad, Municipio o Delegación*

Entidad Federativa* Teléfono* Fax*

3) Representante Legal

Nombre: * Cargo en la Empresa: *

Domicilio: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

II DATOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR

4) Nombre conforme a la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (TIGIE): _____

5) Nombre comercial conforme a su factura: _____

6) Nombre del producto en inglés: _____

7) Fracción arancelaria de exportación (TIGIE):

8) Uso del producto: _____

9) Breve descripción del proceso de elaboración del producto en el país 2a: _____

III ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR

- a) Consigne los costos de producción por una unidad de producto de exportación, tomando como base la misma unidad de medida que se utiliza para su facturación (tonelada, kilo, pieza, etc.)
- b) Considere el valor de los insumos nacionales e importados (Conceptos 1, 2 y 3), incorporados por una unidad de producto de exportación; verifique que los totales coincidan con lo declarado en los cuadros "IV" y "V" de este cuestionario.
- c) El costo de la mano de obra directa puede incluir: prestaciones, adiestramiento, supervisión, control de calidad, inspección, análisis y conceptos similares, siempre que sean imputables específicamente al producto de exportación.
- d) Si la empresa sólo comercializa la mercancía a exportar debe dejar en blanco los cuadros "III", "IV" y "V" y en su lugar anexar una declaración del productor o fabricante, cumpliendo las condiciones que se indican en la página 4 de 4 en el apartado de Documentos Anexos.

10) Conceptos:	11) Unidad de medida:		
	Origen de los costos		(a) + (b) = (c)
	(a)	(b)	
	Nacional (dólares E.U.A.)	Estranjero (dólares E.U.A.)	Total (dólares E.U.A.)
1 Materias primas, partes y piezas			
2 Combustibles (energía eléctrica, combustible, diesel, etc.)			
3 Materiales auxiliares y empaques, envases, embalajes, etc.			
4 Mano de obra directa			
5 Depreciación y amortización			
6 Costo directo (suma conceptos 1 a 5)			
7 Costos indirectos			
8 Costo total en fábrica (suma 6 y 7)			
9 Precio franco fábrica (ex-work, LAB-planta, ...)			
10 Precio FOB puerto de exportación.			

IV DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS NACIONALES UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO			
12)	Insumos <u>originarios</u> (materias primas, partes y piezas) 2/	Fabricante y/o productor	Valor en dólares americanos
Costo total de los insumos:			

13)	Materiales auxiliares <u>originarios</u> y empaque, envase, embalaje, etc. 2/	Proveedor	Valor en dólares americanos
Costo total de los materiales auxiliares:			

V DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO				
14)	Insumos <u>no originarios</u> (materias primas, partes y piezas) 2/	Fración arancelaria de importación	País de origen	Valor CIF en dólares americanos
Costo total de los insumos:				

15)	Materiales auxiliares <u>no originarios</u> y empaque, envase, embalaje, etc. 2/	Fración arancelaria de importación	País de origen	Valor CIF en dólares americanos
Costo total de los materiales auxiliares:				

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en la presente solicitud son ciertos y conozco las sanciones previstas por la legislación penal aplicable a quienes incurran en falsedad de declaraciones o informes ante una autoridad

Lugar y fecha

Firma del Representante Legal

Nota: El exportador se compromete a dar aviso y en su caso a sustituir la información proporcionada en este registro, cuando la estructura de costos varíe.

VI

PAÍSES PARA LOS QUE SOLICITA CERTIFICADOS DE ORIGEN

- a) No escriba en las áreas sombreadas; es información que le será proporcionada por la SE.
- b) Indique los países para los cuales requerirá certificados de origen, marcando el espacio con una "X" a la izquierda del país o países de interés, en caso de no encontrarse el o los países deseados deberá anotarlos en la casilla de Otros países.
- c) La SE definirá el criterio de origen que corresponda al producto con base en la información contenida en este formato de Registro. Dicho criterio debe aparecer en los certificados de origen, en el espacio correspondiente.
- d) La Unión Europea (UE), se integra por: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos (Holanda), Portugal, Reino Unido de la Gran Bretaña y Suecia.

Preferencias arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Indicar	País	Criterio de origen
	Australia	
	Bulgaria	
	Canadá	
	Hungría	
	Japón	
	Noruega	
	Nueva Zelanda	
	República Checa	
	República Eslovaca	
	Rusia (C.E.I.)	
	Unión Europea	

	Otros países	Tipo de certificación

Vigencia de este cuestionario

Consideraciones generales para su llenado:**Este trámite es completamente gratuito**

- Esta solicitud se debe presentar en la ventanilla de atención al público (certificados de origen) en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., o bien en las delegaciones, subdelegaciones u oficinas de servicios de esta Secretaría de 9:00 a 14:00 horas.
- Esta solicitud debe ser llenada a máquina o con letra de molde legible, en tanto exista la posibilidad de ser presentada en medios electrónicos.
- Este formato de Registro debe presentarse en original y una copia y no será aceptado si presenta tachaduras, borraduras o renglones con información incompleta.
- 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 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.
- Este formato de registro debe ser requisitado por producto y/o fracción arancelaria de exportación.
- Materiales auxiliares son las mercancías que se utilizan en la producción del artículo de exportación, que no se incorporan a él.
1/ El número que esta Secretaría asigne a este campo, se deberá anotar en el Formato "ANEXO ESTADISTICO PARA OBTENER UN CERTIFICADO DE ORIGEN" (SE-03-017-1). Dicho Anexo se deberá adjuntar al trámite de la autorización de un certificado de origen.
2/ Si el espacio es insuficiente, puede utilizar hojas extras.

Trámite al que corresponde la forma: Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la expedición de certificados de origen B) S.G.P.

Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-019 (B)

Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficialía Mayor: 25-X-2000

Fecha de autorización de la forma por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria: 25-X-2000

Fundamento jurídico-administrativo:

- Ley de Comercio Exterior: Capítulo II, artículo 5, inciso X y capítulo II, título III, artículo. 9 (D.O.F. 27-VII-1993).
- Sistema Generalizado de Preferencias (otorgado por los países desarrollados).

Documentos anexos:

- Acta Constitutiva de la sociedad y sus modificaciones y Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple); o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Unidad de Asuntos Jurídicos de SE o indicar al momento de su presentación la clave del R.F.C. de la persona inscrita en el registro.
- Copia de identificación oficial vigente.

Cuando el exportador no fabrica los productos que registra debe presentar:

1. Copia de facturas de los productores, cuando se trate de artesanías elaboradas con materiales nacionales o de productos perecederos (frescos sin transformación alguna), o
2. Declaración del fabricante o productor en papel membretado original, cuando se trate de productos industrializados, indicando el grado de integración nacional (%) de las mercancías. Si se utilizan insumos no originarios en su fabricación, se debe indicar la descripción y fracción arancelaria de importación y su país de origen.
Sólo en caso de la aplicación del concepto de "Origen Acumulativo", si se utilizan insumos importados de la Unión Europea para fabricar productos que exportan hacia esa Unión, se debe demostrar su procedencia con un certificado de circulación EUR1, emitido por las Aduanas Europeas.

Tiempo de respuesta: 2 días hábiles. Lo anterior, salvo si dentro de dicho plazo se determine que es necesario realizar una verificación física de las instalaciones productivas de la empresa, en cuyo caso la autoridad dispondrá de 10 días hábiles adicionales para resolver.

Número telefónico del responsable del trámite para consultas: 5229-61-00 extensiones: 3317, 3324, 3359 y 3376.

Número telefónico para quejas:

Órgano Interno de Control en la SE
5629-95-52 (directo)
5629-95-00 extensiones: 6707, 6708 y 6742

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 5480-20-00 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-00-14800 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-888-594-3372

BIBLIOGRAFÍA

Bermúdez Arencibia, Patricia, Evolución histórica del comercio exterior, Año 2001

Chiavenato, Idalberto. Introducción a la Teoría General de la Administración. Edit. Mc Graw Hill, México, 1989.

Del Río González Cristóbal, Técnica Presupuestal, Ed. contables y administrativas, México, 1980.

Díaz Tinoco y Hernández Trillo, Futuros y Opciones Financieras. Ed. Limusa. México 1996.

Flores Paredes Joaquín. El Contexto del Comercio Exterior de México; Retos y Oportunidades en el Mercado Global, ed. UNAM-FESC, México 2001.

García Colín Juan. Contabilidad de Costos, Edit. Mc Graw Hill. 2a ed. México, 2001,

Joaquín Moreno Fernández. Estados Financieros Análisis e Interpretación. Compañía editorial continental. México, 2003. P.67.

Manuel López gallo, Economía y política en la historia de México, El caballito s.a. México 1975.

Martínez Villegas Fabián. Planeación Estratégica Creativa para la Crisis. Edit. Pac, México, 1986.

Méndez Silvestre. Fundamentos de Economía, Edit. Mc Graw Hill, 3ª. Ed. México, 2000.

Minervi, Nicola. Manual del Exportador. Mc Graw Hill. México. 1999.

Moreno, José María. Manual del Exportador. Ediciones Macchi. México. 1996.

Orrego Vicuña Francisco (Compilador) Derecho Internacional Económico. México, 1996. Fondo De Cultura Económica, Las Nuevas Tendencias Del Comercio Internacional.

Ortega Pérez de León Armando, Contabilidad de Costos, Ed. Limusa, Sexta Edición corregida, México. 1999.

Quintana, Adriano El Comercio Exterior de México. Ed. Porrúa, México, 1989,

Ríos Paniagua, Adalberto, Orígenes y Perspectivas de la Administración. Editorial Trillas, 7ª Edición, México 1984.

Stephany Paola. Diccionario de Contabilidad, México, 1994.

Tugores Juan, Economía Internacional, Globalización e Integración Regional, Ed. Mc Graw Hill, ed. Cuarta, Madrid, 1999, 265 pp.

Ley del comercio exterior y su reglamento.

Ley aduanera y su reglamento

Páginas de Internet.

www.bancomext.com.mx

www.economia.gob.mx

www.shcp.com.mx

www.banxico.gob.mx

www.easyflet.com/incoterms_200.htm