



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

Proyecto de Exportación de Artesanías a suiza

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciada en Contaduría

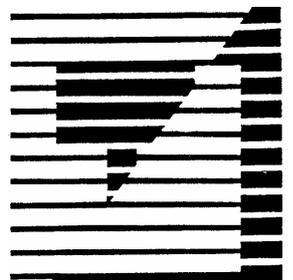
Presenta:

LILIANA LÓPEZ MENDOZA

ASESOR

L.A. MARÍA TERESA RODRÍGUEZ CORONA

Uruapan, Michoacán. MARZO de 2007





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

El éxito consiste en:

*Reír con frecuencia y mucho.
Merecer el respeto de personas inteligentes
Y el afecto de los niños,
ganar el reconocimiento
de los críticos honestos
y soportar la traición de los falsos amigos,
gozar de la belleza,
descubrir lo positivo de los demás,
hacer un poco mejor al mundo
dejando detrás de ti a un hijo bueno
un jardín cultivado,
bien porque ayudaste a un pobre,
saber que no viviste en vano
y que gracias a ti una persona pudo respirar
con más tranquilidad.
Esto es haber triunfado.*

BESSIE ANDERSON

DEDICATORIA

A Dios por darme tiempo

A mis Padres Jesús y Esperanza por brindarme todo su apoyo.

A mi esposo Paco, y mis hijos Diego, Camila y Emilio, que son una bendición.

AGRADECIMIENTOS

A la Sra. Sara Torres, mil gracias.

A la Lic. Teresa Rodríguez Corona, por su apoyo y conocimientos compartidos

A la Lic. Elvia Lorena Torres A. por guiarme en este camino y gran lucha ante la vida.

A mi familia en sí, a toda la gente que me ha brindado su apoyo para lograr este objetivo.

CAPITULO I ANTECEDENTES DE LA EXPORTACIÓN

1.1.	Origen de la actividad económica y de exportación.....	6
1.2.	Desarrollo y apoyo de la actividad de exportación.....	12
1.3.	Concepto de Empresa y su clasificación.....	22
1.4.	Importancia de las Microempresas.....	28

CAPITULO II MARCO LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1	Ley de Comercio Exterior	32
2.2	Ley Aduanera.....	40
2.3	Tratados Comerciales de México	52

CAPITULO III FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

3.1	Concepto de financiamiento.....	90
3.2	Fuentes de financiamiento	92
3.3	Financiamiento al Comercio Exterior.....	105
3.4	Programas de apoyo.....	120
3.5	Requisitos de la Exportación.....	134

CAPITULO IV DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

4.1	Metodología de la investigación.....	138
4.1.1	Objetivos.....	139
4.1.2	Hipótesis.....	139
4.1.3	Técnicas de Investigación.....	139

4.2	Antecedentes de la actividad artesanal en Michoacán.....	140
4.3	Situación y antecedentes de la empresa.....	148
4.4	Problemática de la empresa ante la exportación.....	176
4.5	Principales Problemas de Infraestructura.....	183
4.6	Recomendaciones Generales para la Exportación.....	184
	Conclusiones.....	194
	Bibliografía.....	197

INTRODUCCIÓN

Actualmente nuestro país es uno de los más ricos en cuanto a folklore, esto da la pauta a que sus habitantes sientan cierto interés y atracción en todo lo que les rodea.

A nivel nacional, Michoacán es uno de los estados más bastos en valores culturales, bellezas naturales, colorido y tradiciones artesanales. Se pueden observar en cada una de sus artesanías los sentimientos, ideas, costumbres y tradiciones, manteniendo vivo así, el arte y la cultura de nuestros antepasados. Estos sentimientos los expresan en objetos hechos en barro, madera, textiles y metales, al hacer de ellos una combinación que finalmente es caracterizada por el valor estético que el artesano imprime en cada una de las piezas.

El tema que se trata en el presente proyecto, es a cerca de la exportación de artesanías michoacanas, en donde se pretende demostrar que hace falta la promoción suficiente para llevar nuestra cultura más allá de las fronteras de nuestro país, ya que lamentablemente la mayoría de las exportaciones de artesanías de esta región que se comercializan en el exterior, es por que los extranjeros que radican en la misma se encargan de ello, abusando muchas veces de la ignorancia de los artesanos o de sus necesidades económicas.

El objetivo general del presente trabajo es el de dar a conocer la existencia de instituciones de apoyo al comercio exterior; que existen también diversas formas de

financiamiento al exportador para iniciarse en esta materia; de igual manera se presentan las leyes y acuerdos que regulan y otorgan beneficios a la actividad de exportación.

La hipótesis en términos generales, es la de comprobar que no existe la suficiente promoción por parte de las Instituciones Gubernamentales Especializadas en Comercio Exterior para incrementar en materia de exportación, la comercialización de las artesanías michoacanas en países extranjeros, además que la exportación de éstas, otorga mejores beneficios al ser realizada directamente por el propio productor mediante el uso de un intermediario.

En el Capítulo I se presenta la historia a cerca de cómo el hombre desde siglos antes ya intercambiaba sus productos por otros que él no tenía, cómo fue que surgió después del trueque el dinero y a partir de cuándo fue que éste tomó el valor que actualmente se le da. Así mismo se expone como ha ido evolucionando la economía, su comportamiento desde hace 50 años hasta la actualidad. Algo que se ha observado y que ha influido de manera significativa en el hombre a lo largo del tiempo, ha sido que éste no puede vivir solo, que necesita de más gente para salir adelante, necesita trabajar en grupo, de aquí es que ve la necesidad de formar sociedades, las cuales tienen reglas, políticas, objetivos, fines comunes, etc., que al fin de cuentas, dependiendo del fin por el que se asocian las personas, es que se dividen en diversos tipos y tamaños, las cuales son formadas desde dos hasta más de 100 personas.

En el capítulo II se expone de manera específica, la existencia de leyes y tratados comerciales que México ha firmado con otros países, con el fin de obtener grandes beneficios, tales como disminuciones arancelarias, preferencias arancelarias, en fin, un sin número de beneficios que de alguna manera controlan y regulan la actividad de exportación e importación, con el fin de proteger los mercados.

En el Capítulo III se presentan las diversas fuentes de financiamiento que existen en la actualidad para impulsar la actividad de exportación, los programas de apoyo que otorgan grandes beneficios a los exportadores, quienes pueden apegarse a dichos programas y los requisitos que tendrán que cumplir para con ellos.

Al final del proyecto, se presentan algunos de los requisitos más importantes que se sugiere tomar en cuenta antes de iniciarse en materia de exportación y principales problemas que pueden presentarse generalmente en la misma.

En el capítulo IV, se presenta el proyecto de exportación, relacionado con una microempresa 100% Uruapense denominada “ KARANI HECHO A MANO” quien exporta su producto a Suiza. En este caso práctico se muestra que la empresa a pesar de ser tan pequeña, logró salir adelante sin la intervención de terceros, logrando entonces obtener buenos resultados en todos los aspectos.

Finalmente se presentan las conclusiones y resultados obtenidos del trabajo realizado, así como la bibliografía empleada en él.

CAPITULO I ANTECEDENTES DE LA EXPORTACIÓN

1.1 Origen de la Actividad Económica y de Exportación

La actividad económica es una fase importante dentro del desarrollo y crecimiento de toda nación, pero cuál fue su origen, muchas veces cuando la gente platica sobre el crecimiento económico del país que ya mejoró, que ya está en decadencia, no se tiene una idea clara de cómo fue que surgió esta actividad, dónde tuvo sus orígenes y cuál es el papel que juega dentro de la sociedad actual. Es importante comprender que para que se den las exportaciones o comercio internacional tiene que existir primero la actividad económica, ya que sin esta, no se dan los intercambios, porque indica que no hay necesidades que cubrir, no hay productos que ofrecer y lo más importante no hay con qué comprar o intercambiar, puesto que la gente está satisfecha. Partiendo de aquí, podemos entonces ir más al fondo del origen de la actividad económica que se da entre los diferentes países, conocida con el nombre de comercio exterior, cómo fue que surgió, cuáles fueron las circunstancias que marcaron la pauta para su desarrollo, cómo se ha desarrollado, etc. En las siguientes páginas se dará una breve reseña del origen de la actividad económica y de exportación.

Se considera que la actividad económica tuvo su origen desde los primeros indicios de vida, ya que con el crecimiento y desarrollo de los individuos, el hombre

se dio cuenta que no era autosuficiente, se dio cuenta de que era incapaz de tener todo, fue a partir de ese momento que surgió la necesidad de realizar intercambios entre ellos, estos intercambios generalmente eran de comida, pieles y artículos u objetos que para cada uno tenían un valor. Cada uno realizaba las actividades que más dominaba, o aquellas en las que tenía habilidad en realizarlas y se esforzaba por desarrollarlas; cuando un individuo tenía necesidad de algún bien que no perteneciera a la actividad propia, intercambiaba uno de sus bienes o productos con otro individuo que tuviera lo que él necesitaba, así de esta manera, cada individuo se veía beneficiado ya que lo que unos sí podían obtener, lo intercambiaba por otros que no tenía a su disposición o que le costaba mucho trabajo producir por falta de conocimiento respecto al desarrollo de dicho bien. Es así como se inició la actividad económica en los tiempos más remotos de la vida del hombre, generalmente lo que se intercambiaba era maíz, trigo, ganado.

Cabe mencionar que existen tres características o propiedades que un bien debe de cumplir, tales como:

- ❖ Universalidad
- ❖ Divisionalidad
- ❖ Durabilidad

Estas características el hombre del pasado no las conocía, más sin embargo se dio cuenta de que algunos de los bienes que se intercambiaban no eran

divisibles, tal es el caso de la adquisición de un animal, los cuales eran indivisibles, ya que si sólo quería una parte el resto se echaría a perder, a menos de que hubiera otro individuo que quisiera quedarse con el resto del animal.

Con estas circunstancias, había ocasiones en que se intercambiaba el animal por otras mercancías que no cubrían todo el valor de dicho animal o que la carne que sobraba se echaba a perder. A consecuencia de estos eventos que se presentaban numerosas veces, surgió el uso de los metales como un bien que sí cumplía con las características antes mencionadas, los metales se utilizaron en ese entonces para hacer trueque e intercambiar bienes y servicios por dichos metales.

Después de que los individuos utilizaron los metales para realizar trueques, se dio como consecuencia de este el dinero, y así mismo, con la llegada del dinero surgieron las Instituciones Fiduciarias, es decir los bancos.

En realidad, un país nunca es autosuficiente, aún y cuando este tenga una economía desarrollada, ya que mediante la utilización de los diferentes recursos económicos y personas, se han desarrollado y han logrado obtener lo que hasta ahora tienen y lo que son. Básicamente se considera esto como el fundamento del comercio y de la actividad económica en todo el mundo de acuerdo a Peter K. Oppenheim, en su libro “ El Idioma de las Finanzas Internacionales: Moneda y Bancos” , quien menciona que la falta de autosuficiencia de un país es el

fundamento del comercio mundial y de la actividad económica y que como resultado de esta actividad comercial se dio origen a la evolución de las finanzas internacionales y la banca.

Cada país cuenta con actividades económicas, todas distintas, pero qué pasaba cuando en su país no había la materia que requerían para producir un determinado producto, ¿cómo la conseguían y en dónde?; estas preguntas nos dan la pauta para pensar en la manera en que los individuos de las épocas pasadas consiguieron abrirse al comercio exterior. Se puede pensar en que fue uno de los pequeños grandes pasos que se dieron en las economías y en la actividad económica de diversos países, los cuales ya habían pensado en la probabilidad de exportar sus productos o de importar los que necesitaban para su producción. El comercio exterior surge a raíz de tres necesidades, por llamarlas así; la primera de ellas es que un país no cuenta con todos los elementos y materias primas necesarias, ya que estas se encuentran distribuidas en diferentes partes del mundo. La segunda causa consiste en que un país en ocasiones requiere de la compra de más productos para satisfacer la demanda de un determinado producto y que dicho país no se da abasto para ello, ya que no dispone de la suficiente cantidad para hacer frente a esa necesidad. La tercera causa es lo referente a los precios de venta de los artículos, ya que para algunas empresas o personas les es más conveniente el importar esos artículos que producirlos, debido a que los costos de producción son mucho más elevados y por lo tanto el precio de venta es poco comerciable, por lo

consideran la conveniencia de importar dichos productos. Existen otras razones por las cuales se realiza el comercio exterior, tales como la novedad y el estilo es decir, la novedad se refiere a que entre los países del mundo existen diversas creaciones e inventos que llaman la atención al público de otros mercados y que por lo tanto, como son pocos comunes para ellos, deciden consumirlos o llevarlos a sus países para darlos a conocer. El estilo se refiere a las forma y características culturales que tiene la gente para producir un producto, más que nada se refiere a las características propias del bien, a los detalles que tiene el producto, en sí a la calidad.

En México la actividad económica de exportación surgió en el siglo XVII, con la llegada de la Conquista Española. Una de las principales actividades que realizaron los españoles en la época de la conquista de nuestro país, fue la de establecer lugares estratégicos a los que llamaron Capitales, con el fin de tener un dominio mayor sobre las colonias y sobre las cuales ejercían cierto dominio. Ellos consideraban todo el aspecto económico importante, pero lo que más les interesó fueron los metales y los productos agrícolas que en su país no se daban y que a cambio de ellos, nos trajeron el olivo, la vid, la seda, etc. estos aspectos fueron una de las principales actividades económicas de exportación e importación que de manera indirecta realizaron nuestros antepasados en la época de la conquista española. (VELAZQUEZ, 1979: 1533:1536)

Al término de la independencia de México, el país quedó en una situación crítica económicamente, pero aún así logró desarrollar nuevamente la actividad económica. Con la llegada del Porfiriato y gracias a la creación del ferrocarril, la actividad económica interna logró alcanzar el nivel en el que se encontraba antes de la lucha de independencia. Después el año de 1831 surge el decreto de Relaciones Exteriores, durante este mismo año nació en México el primer banco de crédito, el cual sólo otorgaba apoyo a quienes se dedicaban a fabricar tela de algodón, lana y a la fundición de metales preciosos; en gran parte esto también marcó la pauta de desarrollo nacional, ya que con las inversiones de capital de países extranjeros y con la creación de la banca, México pudo afrontar todas las situaciones económicas que se dieron durante esta época.

Un año más tarde surgen relaciones comerciales con Inglaterra, Francia, Dinamarca y los países bajos. En el año de 1955 se promulga la primera Ley para el Fomento de Industrias nuevas y necesarias.

Se dio un gran impulso al desarrollo del comercio exterior con la creación de financiamientos para las personas o empresas interesadas en ello, pero dadas las circunstancias el país entró en recesión en la época de los 80' s, ya que la balanza comercial presentaba un déficit muy elevado, lo cual dio origen a que se diera mayor auge a las exportaciones y que disminuyeran las importaciones de bienes, esto con la finalidad de equilibrar la balanza comercial del país.

En el periodo de 1988 - 1994, se dio una apertura total a las exportaciones e importaciones, hubo la creación de varios acuerdos y tratados que regulan actualmente esta actividad pero que más sin embargo, nuestro país todavía no tiene la capacidad de cubrir las necesidades de los países extranjeros, que México es un país subdesarrollado, aún no es independiente, al contrario, por todas las circunstancias sociales, económicas, financieras, etc. por las que actualmente pasa, hacen que este país deje de desarrollarse al paso adecuado, cada vez lo hace más dependiente de otros.

1.2 Desarrollo y apoyo de la Actividad de Exportación

La evolución de la economía en nuestro país ha sido en cierta manera lenta, debido a que somos un país de economía retrasada. Haciendo un poco de historia respecto a esta evolución, se dice que en el año de 1990, la economía mexicana era la segunda más importante en Iberoamérica, en la que el sector industrial aportaba aproximadamente el 32% del Producto Interno Bruto. (PAMPILLON 1993: 32)

Durante la década de los cuarenta nuestro país se encontraba en situaciones difíciles, debido a que existía una inestabilidad en los precios y devaluaciones en la moneda, uno de los factores importantes que marcaron la pauta para que el país se desarrollara fue la Segunda Guerra Mundial, ya que trajo consigo un alza de la demanda externa de bienes primarios y una reducción de la oferta de bienes manufacturados que eran solicitados por los países en vías de desarrollo. Pero el

país, a pesar de este factor tan importante, generador de divisas para el país, no sirvió para que este alcanzara un crecimiento sostenido con estabilidad de precios.

(Ibíd. 33:34)

En los años de 1955 a 1970 uno de los factores que repercutieron dentro de la política económica del país fue la devaluación y la inflación, fue entonces cuando el país implementó una serie de políticas económicas, con el fin de reparar la economía del país, las cuales consistían en:

- ❖ Tener un tipo de cambio fijo
- ❖ Déficit público bajo en proporción al PIB
- ❖ Deuda pública reducida en proporción al PIB
- ❖ Subsidios y exenciones de impuestos para reinversión de beneficios empresariales
- ❖ Fomento de la sustitución de las importaciones mediante aranceles y permisos selectivos de importación.
- ❖ Rendimiento real positivo para los ahorradores, con adecuadas tasas de interés y bajos impuestos a las rentas de capital.

Estas políticas ayudaron de alguna manera a disminuir el déficit de la balanza comercial, contribuyendo además a disminuir la inflación, originando un crecimiento en el Producto Interno Bruto del 22.3% aproximadamente.

En los años 1971 a 1977 la economía mexicana trató de reducir el endeudamiento externo, para los años de 1977 a 1980 hubo un auge debido a los descubrimientos de yacimientos petrolíferos, lo cual contribuyó al que el país se endeudara, dando como resultado un crecimiento de la inflación y aumento en la balanza comercial. Para los años de 1981 a 1986 por problemas en el precio del petróleo, el país tuvo una suspensión de pagos, ya que no tenía la liquidez y solvencia para cubrir la deuda. Durante los años de 1987 a 1988, se estableció una estrategia frontal que condujera a México por las corrientes mundiales del comercio internacional debido a la hiperinflación que se aproximaba.

Por primera vez, en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se creó e implantó un Plan Nacional de Desarrollo, en el que se consideraba dentro de su política económica a las tasas de inflación, la liberación comercial que fue uno de los factores que ayudaron a disminuir el déficit de la balanza comercial, además se dio un proceso de privatización. (Ibíd.: 36:37)

La finalidad de la política de comercio Exterior era:

- ❖ Explotar la enorme frontera con Estados Unidos.
- ❖ Limitar la vulnerabilidad que acompaña a toda concentración excesiva de productos en la exportación.

Debido a la serie de factores expuestos con anterioridad es importante tomar en cuenta que no se puede dejara a un lado la legislación y elementos que rigen la producción, distribución y consumo de bienes, ya que la producción y exportación son dos elementos que tienen fundamental trascendencia en las variables macroeconómicas del país.

Dentro de los planes económicos propuestos por el ejecutivo en los últimos años, ha tenido un enfoque diferente e importante el referente al apoyo a las exportaciones, ya que la venta de productos mexicanos al extranjero genera una fluidez constante de divisas que se ve reflejado en forma benéfica en la economía de México, esto es, a mayor exportación se refleja un superávit en la balanza comercial del país, contribuyendo de alguna manera en forma positiva en la estabilidad de la balanza de pagos. La exportación, debe entonces considerarse como uno de los renglones más importantes para la entrada de divisas a nuestro país. También es importante hacer hincapié en que la producción de artesanías forma parte de las empresas productivas de México y que gran parte de la población que no cuenta con escolaridad, es su fuente de empleo, contribuyendo así, a no generar desempleo. Recordando también que al generar la producción de artesanías se contribuye al incremento del Producto Interno Bruto.

Si hablamos de las políticas económicas aplicadas en cada sexenio, podemos decir que a partir del sexenio de Miguel de la Madrid, hubo una ampliación y apoyo para las exportaciones, a través de la apertura comercial de México con los demás

países del mundo, partiendo de tratados como el GATT y el TLC, lo que permite que nuestros productos se conozcan a nivel internacional y no sea tan gravoso el comercializar en el extranjero. Posteriormente en los siguientes sexenios se han ido incorporando nuevos tratados con diferentes países, ha crecido la actividad de exportación al igual que las importaciones, las cuales han rebasado la actividad de exportación.

A continuación se presentarán diversas estadísticas sobre el comportamiento que ha tenido la balanza comercial en nuestro país, así como el comportamiento que ha tenido la actividad de exportación en cuanto a productos petroleros y no petroleros. Por último se expone un cuadro en el que se da a conocer la participación de los diferentes bienes en las importaciones totales de los meses de enero a junio de 2006.

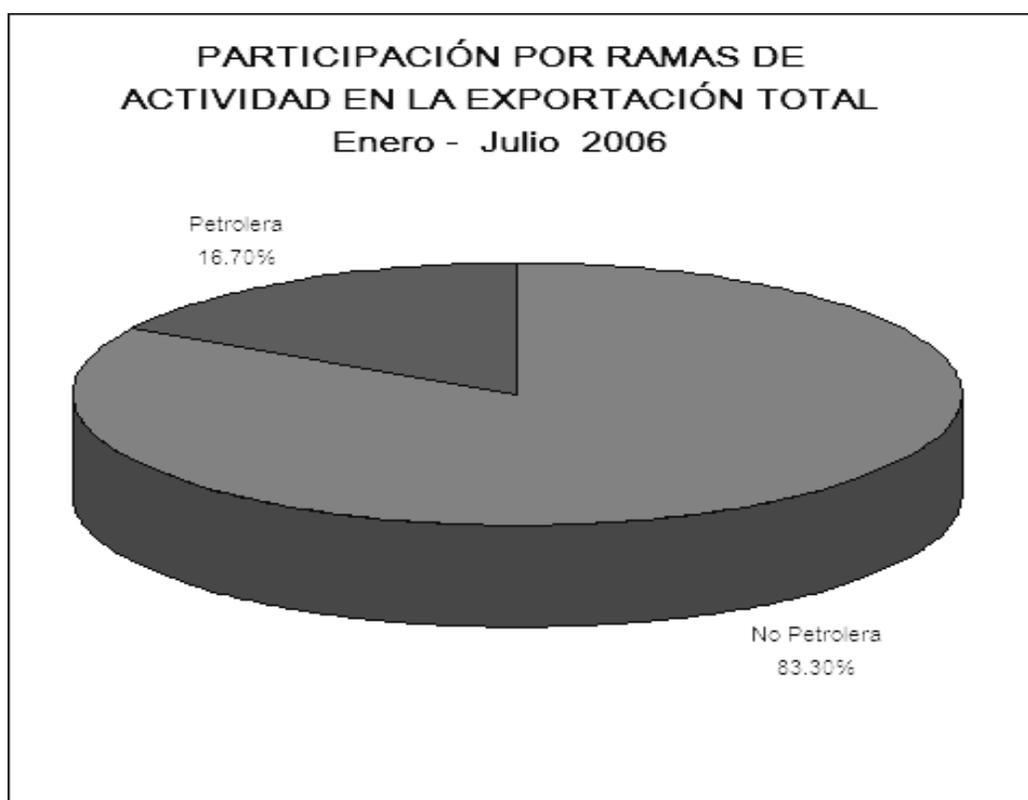
**PARTICIPACIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD
EN LA EXPORTACIÓN TOTAL**

Millones de Dólares

Enero - Junio de 2006

RAMAS	2005	PART. %	2006	PART. %
No Petrolera	86,659	85.91%	102,189	83.30%
Agropecuaria	3,439	3.41%	4,214	3.40%
Extractiva	564	0.56%	590	0.50%
Manufacturera	82,656	81.94%	97,385	79.40%
Petrolera	14,213	14.09%	20,432	16.70%
TOTAL	100,872	100.00%	122,621	100.00%

Fuente: Banco de México, INEGI, SHCP y SE



Como se puede observar en el cuadro anterior, la rama manufacturera tiene una mayor demanda, seguida de la rama petrolera que se ha visto favorecida últimamente por las situaciones que actualmente están afectando a los países árabes, en seguida se encuentra la industria agropecuaria y al final la industria extractiva.

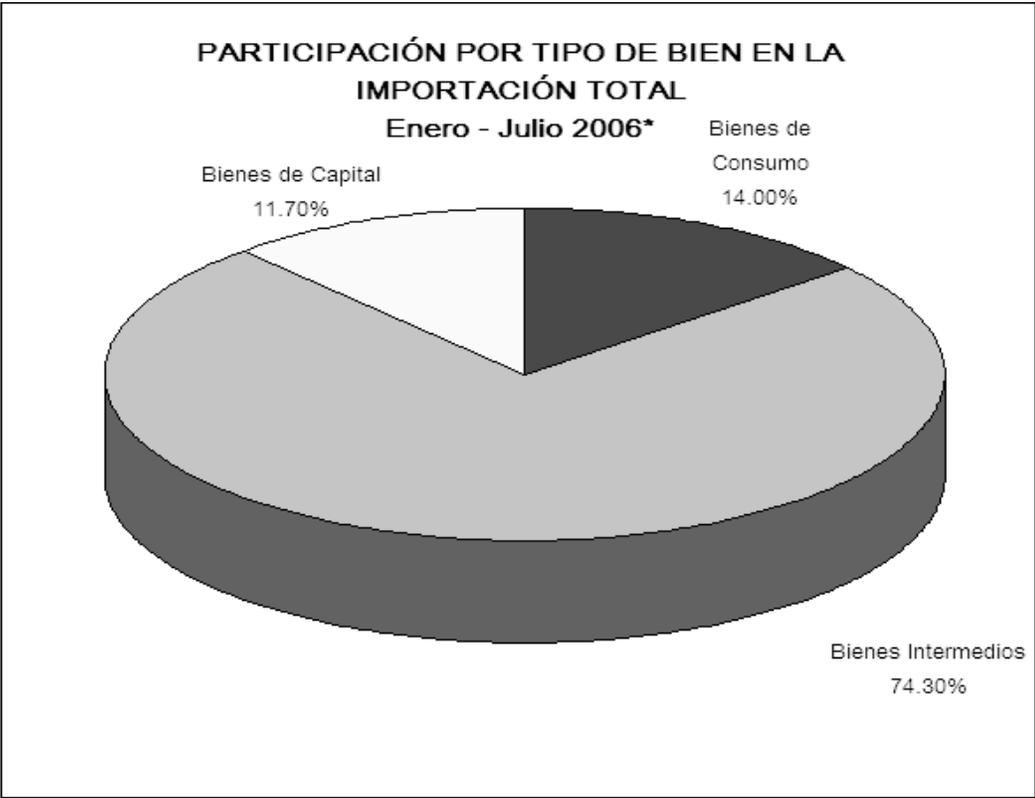
PARTICIPACIÓN POR TIPO DE BIEN EN LA IMPORTACIÓN TOTAL

Millones de Dólares

Enero - Junio 2005 – 2006

Tipo de Bien	2005	Part. % 2005	2006	Part. % 2006
Bienes de Consumo	13,843	13.38%	17,029	14.00%
Bienes Intermedios	77,512	74.94%	90,637	74.30%
Bienes de Capital	12,072	11.67%	14,335	11.70%
TOTAL	103,427	100.00%	122,001	100.00%

Fuente: Banco de México, INEGI, SHCP y SE



En la gráfica podemos observar que los bienes intermedios representan en ambos años más del 50% de las importaciones totales realizadas.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO

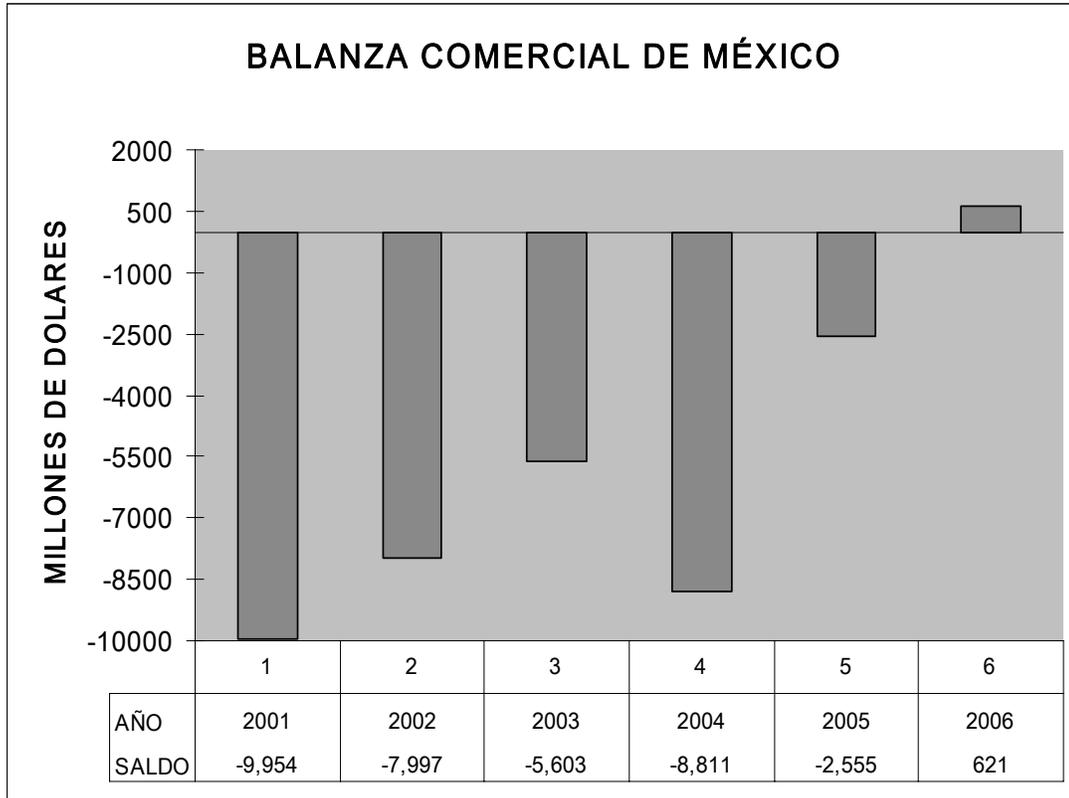
Millones de Dólares

2001-2006

AÑO	EXPORTACIÓN	IMPORTACIÓN	SALDO
2001	158,443	168,397	-9,954
2002	160,652	168,679	-7,997
2003	165,355	170,958	-5,603
2004	187,999	196,810	-8,811
2005	100,872	103,427	-2,555
2006*	122,621	122,000	621

* Cifras al mes de junio de 2006

Fuente: SE con Datos del Banco de México



De acuerdo a las estadísticas presentadas, podemos observar que no se ha alcanzado un superávit en la balanza comercial, esto se debe a que el país aún importa gran cantidad de bienes que no producimos dentro del mismo país.

1.3 Concepto de empresa y su clasificación

Es necesario considerar la importancia de comprender lo que es una empresa y las clasificaciones que los diferentes organismos y autores hacen de ella, puesto que es la piedra angular en la que se apoya o descansa la economía, contribuyen al desarrollo de diversos sectores y ramas económicas de nuestro país. Son las encargadas de satisfacer las diferentes necesidades, puesto que abastecen al mercado con una diversidad de bienes que son necesarios para vivir día a día.

La empresa, es aquella organización formada por un grupo de personas que tienen un fin común, generalmente su principal objetivo es el lucro. Las empresas mediante la combinación de diversos factores y recursos realizan una actividad económica, empleando una coordinación y administración adecuada de esos recursos. Pueden dedicarse solo a una actividad o hacer una combinación de ellas, según lo permitan sus capacidades económicas y financieras.

Por su grande significado y por las diferentes actividades que desarrollan, se encuentran agrupadas de maneras diversas tanto por autoridades como por autores de distintas áreas.

3.1.1 De acuerdo al autor **José Silvestre Méndez**, las empresas se clasifican de la siguiente manera:

a) **POR SU TAMAÑO**

- ❖ **Micro:** aquella que tiene una organización de tipo familiar, el capital con que cuenta es:

- proporcionado por el dueño, tiene poco personal
- 15 personas máximo
- y la administración es empírica. (MÉNDEZ, 1994: 272: 275)
- ❖ **Pequeña:** aquella empresa que al igual que la descrita anteriormente tiene una organización de tipo familiar, el capital es proporcionado por el dueño, es dirigida por él mismo y su mercado es pequeño.
- ❖ **Mediana:** aquella que no tiene una especialización en su administración, el capital con el que cuenta es aportado por dos o más personas, las cuales se unen en sociedad; emplea maquinaria un poco más a la vanguardia y el número de trabajadores que laboran en ella puede variar entre 16 a 250 personas.
- ❖ **Grande:** este tipo de empresa cuenta con un capital que es aportado por varias personas, las cuales se unen en sociedad, cuentan con tecnología avanzada, se dedican a la producción y comercialización de productos, tienen más alternativas de acceder a los financiamientos y el número de trabajadores con que laboran es mayor de 250 personas.

b) POR SU ORIGEN

- ❖ **Nacionales:** aquellas que son iniciadas por personas residentes en el país, el capital con el que están constituidas es 100% mexicano.

- ❖ **Extranjeras:** aquellas empresas que cuentan con un capital proveniente de personas de nacionalidad extranjera y que operan dentro del territorio nacional.
- ❖ **Mixtas:** son aquellas empresas formadas con capital público de diversos países y se dedican a su giro o actividad que beneficie a los países participantes, este tipo de empresas son conocidas como “ Empresas Multinacionales” .

c) POR LA APORTACIÓN DE CAPITAL

- ❖ **Privada:** formada por aportaciones privadas.
- ❖ **Pública:** formada con aportación de capitales públicos estatales por la necesidad de intervención del estado en la economía, con el objeto de cubrir diversas áreas en la cuales los particulares no están interesados en intervenir por que no obtienen utilidades.
- ❖ **Mixtas:** aquellas formadas por capital público y privado.

d) DE ACUERDO A SU RAMA

- ❖ **De Servicios:** aquellas que prestan un servicio a la sociedad, dentro de estas, se encuentran principalmente las empresas: sin concesión y son todas aquellas empresas que requieren de una licencia para su funcionamiento Vg.: escuelas, institutos, etc. Las empresas confeccionadas por el estado son

aquellas de índole financiero y por lo cual el gobierno las controla, Vg.: casas de bolsa. Las empresas concesionadas por el estado no financieras, se refiere a las empresas paraestatales y aquellas en las que el gobierno tiene una participación, Vg.: CFE. (Ibíd.)

- ❖ **Comerciales:** aquellas dedicadas a la adquisición de bienes o productos para comercializarlos posteriormente.
- ❖ **Industriales:** estas empresas a su vez se encuentran divididas en: extractivas y empresas de transformación. Las empresas extractivas como su nombre lo indica, se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales sin modificar su estado natural, los cuales pueden ser renovables y no renovables. Las de transformación se dedican a la adquisición de materias primas para su transformación y obtener un producto determinado.

3.1.2. **El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP)**, hace una clasificación de las empresas de la siguiente manera:

- ❖ **Personas Físicas**
- ❖ **Personas Morales**
- ❖ **Lucrativas:** su fin preponderante es el de obtener utilidades.
- ❖ **No Lucrativas:** no tienen un fin económico, sólo dan un servicio.

3.1.3. **De acuerdo a la SHCP**, las empresas tienen la siguiente clasificación:

➤ **De acuerdo a su Giro:**

- ❖ Personas Físicas
- ❖ Personas Morales

➤ **De acuerdo al Régimen de Tributación** pueden ser personas físicas o morales también, y los Regímenes de Tributación en los que pueden ubicarse son:

- ❖ Régimen General de Ley
- ❖ Régimen Simplificado
- ❖ Régimen de Intermedios
- ❖ Régimen de Pequeños Contribuyentes.

Cabe mencionar que cada uno de los regímenes antes mencionados, tiene a su vez diversas subclasificaciones y/o ramas, pero solo se mencionaron las principales.

3.1.4. **De acuerdo a la Clasificación que hacen las Cámaras**, las empresas pueden ser:

- ❖ Micro
- ❖ Pequeña
- ❖ Mediana
- ❖ Grande

Cada una de estas clasificaciones ya fue explicada anteriormente

3.1.5. De acuerdo a la **Secretaría de Economía (SE)**, las empresas se clasifican de igual manera que la anteriormente expuesta.

3.1.6. **La Banca de Fomento**, considerada como una banca de 2º piso, atiende a los tres sectores de la economía, por lo tanto clasifica a las empresas:

a) **Sector Primario**: dentro de este se encuentran

- **Sector Agropecuario**: el cual por apoyo del gobierno federal mediante diversos programas, promueve el desarrollo integral y equitativo del sector rural.
- **Sector Industrial**: considera la misma clasificación que hace el autor José Silvestre Méndez
- **Sector comercial**: éste organismo hace una subclasificación:
- **Mayoristas**: quien adquiere los productos y funge como intermediario, ya que es quien lleva los productos al detallista.
- **Detallista**: aquél que adquiere los productos para venderlos al consumidor final directamente.
- **Sector Servicios**: hace la misma clasificación que José Silvestre Méndez.

1.4 Importancia de las Microempresas

Las microempresas, como ya se explicó en párrafos anteriores, son aquellas que cuentan con un número de trabajadores que varía entre 1 y 15 personas, tienen diversas formas de organización económica en las que hacen una combinación de los recursos humanos, materiales, técnicos y financieros, con el fin de satisfacer las necesidades de diferentes mercados, empleando una adecuada coordinación y administración de dichos recursos.

Este tipo de empresas en nuestro país vienen a representar la gran mayoría, ya que debido a las situaciones económicas por las que ha pasado, no es posible que una sola persona inicie un negocio a lo grande, debido a que se requiere de mucho capital y que por lo general no se cuenta con él.

Aún cuando se junte un grupo de personas para formar una sociedad, es difícil que éstas al iniciar se conviertan en empresas medianas, todo depende del capital y de las circunstancias en las que esta piense desarrollarse.

Las micro y pequeñas empresas en nuestro país, representan a la gran mayoría del total de las empresas establecidas en el mismo, debido a que forman más del 94.7% del total de empresas establecidas en el país.

Las microempresas, en relación con las pequeñas, son la gran mayoría. Estas tienen un papel muy importante dentro de la economía nacional debido a que por lo general el Producto Interno Bruto que se genera en el país proviene de este tipo de

empresas, generan más empleos, generan nuevos productos, generan nuevas ideas, son la base de la industrialización, ya que cubren huecos en el proceso o ciclo de producción de empresas grandes, contribuyen a capacitar y crear mano de obra por la variedad de sus actividades y giros, lo cual es de gran ayuda para las empresas grandes por que de ahí pueden obtener mano de obra más calificada y con más experiencia. Estas empresas crecen rápidamente, debido a que por lo general son empresas familiares, lo que ayuda a disminuir algunos de los costos de mano de obra, sueldos, prestaciones, etc. y que por consiguiente como no llevan una administración rígida, es fácil de que distribuyan sus ingresos, por lo tanto fácilmente satisfacen las demandas internas de sus empleados aún y cuando no son empresas familiares.

A continuación se muestran las estadísticas de los diversos tamaños de empresas que hasta 1994 existían y el porcentaje que cada una de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas ocupaban en el país. En conclusión, podemos decir la economía de nuestro país depende básicamente de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que son la gran mayoría y son las que contribuyen más al crecimiento del Producto Interno Bruto; su desarrollo y evolución ha sido gradual, lamentablemente en México, no se tiene la mentalidad de ayudar a las empresas más pequeñas a crecer y hacer más grande el número de empresas grandes, lo cual ayudaría a tener una base económica mucho mayor.

CONCENTRACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS

Entidad Federativa	Porcentaje
Estado de México	12.10
Distrito Federal	11.40
Jalisco	7.10
Veracruz	6.10
Puebla	5.50
Guanajuato	5.00
Michoacán	4.70
Total	51.90

La concentración de los establecimientos económicos en nuestro país se encuentra tan solo en 7 estados, los cuales representan el 51.9% esto de acuerdo a cifras del INEGI.

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO

ACTIVIDAD	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO		
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	más de 251	más de 101	más de 101

FUENTE: Secretaría de Economía

Esta clasificación se realizó en base a las opiniones de organismos empresariales, los datos fueron tomados por las autoridades y operan a partir de 1999.

DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO

Estrato	No. De Personas	Porcentaje
Micro	Hasta 10 pnas.	95.00%
Pequeña	11 - 50 pnas.	3.90%
Mediana	51 – 250 pnas.	0.09%
Grande	251 y más	0.02%

De acuerdo con los datos encontrados, se observó que el tamaño promedio de las empresas es de 5.4 personas, del cual destaca el sector comercio y en cuanto al estrato las que predominan son las microempresas.

CAPÍTULO II MARCO LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Introducción

Actualmente nuestro país cuenta con leyes que son muy buenas, pero que lamentablemente no se aplican conforme lo establecen las mismas, dentro de ellas existen a la vez, algunas lagunas, ya que no están bien redactadas. En cuanto a las leyes que regulan al Comercio Exterior, es necesario que las personas que se interesen en comercializar sus productos al exterior las conozcan, al igual que conozcan los diversos acuerdos que otorgan beneficios, los cuales pueden ser en cuanto al IVA, preferencia arancelarias, etc. Para dar inicio a este capítulo que es la médula de la exportación, empezaremos por comentar los puntos referentes a las exportaciones de mercancías de la Ley de Comercio Exterior.

2.1. LEY DE COMERCIO EXTERIOR

Esta ley cuenta con una estructura de veinte capítulos, divididos en nueve títulos y un artículo transitorio. Cuenta además con diez secciones. Contiene las normas instituciones y principios jurídicos relativos a la política de Comercio Exterior en el territorio nacional.

Título I.

Establece el objetivo de la ley, el cual consiste en regular todas las operaciones de Comercio Exterior, además establece el ámbito en que la misma

tiene validez, así como las diferentes definiciones de secretaría, comisiones y cuotas compensatorias.

Título II

Establece las facultades del Ejecutivo Federal, las cuales se refieren al ejercicio de las facultades que tienen que ver con la imposición de los aranceles. Dentro de este mismo capítulo, se establecen las facultades que tendrá la Secretaría de Economía en materia de Comercio Exterior. Trata de las diferentes comisiones auxiliares y define a la Comisión de Comercio Exterior como un órgano de consulta obligatoria en sus funciones y facultades en materia de Comercio Exterior; también se establecen las funciones y facultades que tendrá dicha comisión para la promoción de las exportaciones.

Título III

Establece la importancia de determinar el origen de las mercancías y conforme a qué reglas se determinará dicho origen. Además, estas reglas de origen deberán someterse previamente a la Comisión y ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación, marca los criterios a considerar, así como la comprobación, vigilancia y verificación de las mismas.

Título IV

Establece lo que es un arancel, así como los diferentes tipos y modalidades de aranceles que existen.

Determina las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias que se originan por concepto de exportación y que tienen relación con el artículo 4º fracción III y IV respectivamente; así como la obligatoriedad de someter a opinión de la comisión de Comercio Exterior las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación de mercancías a las que se refieren las fracciones III y IV del artículo 4º de la Ley. Además de la evaluación que deberá realizar la Comisión de Comercio Exterior, tomando como base un análisis económico de los costos y beneficios que se originen por la aplicación de las medidas arancelarias, establece algunas excepciones sobre su opinión.

Establece la necesidad de identificar las mercancías a las fracciones arancelarias correspondientes. Indica las formalidades que se llevarán para la expedición de los permisos previos, estableciendo además las materias que no pueden ser afectadas por dichos permisos. Expone el concepto de cupo de exportación, como serán asignados y como se administrarán. Esta Ley establece además, la exigibilidad de que las mercancías que provengan de otro país contengan la marca que indique el nombre de dicho país.

Establece que las mercancías, estarán sujetas a las NOM'S (Normas Oficiales Mexicanas) y que la Secretaría determinará cuales deberán hacer cumplir las autoridades aduaneras al entrar mercancías al territorio nacional.

Titulo V

Establece que considera como prácticas desleales de Comercio Internacional, además se establece como se procederá para determinar la existencia de estos actos así como la aplicación de cuotas compensatorias en caso de que se descubra algo.

Define además lo que considera como discriminación de precios, conocido como “ DUMPING” , establece como se deberá fijar el valor normal de un bien para no caer en el “ DUMPING” o conocer si existe dicha discriminación. Explica además que se entiende por operaciones comerciales normales. Y que conceptos se incluirán para su cálculo; así como la determinación de los precios de exportación, y sobre que bases podrá calcularse éste. Establece que la Secretaría tendrá la facultad de realizar los ajustes que sean necesarios.

Define el concepto de subvención y establece que tomará forma de estímulos, incentivos, primas subsidios o ayudas de cualquier clase; indica los conceptos que habrán de deducirse en dicho cálculo.

Define los conceptos de daño, amenaza de daño a la producción nacional, así como las bases en que se determinarán estos conceptos. No define en sí lo que es producción nacional, únicamente expresa lo que se entenderá por dicho concepto.

Establece que la SE tendrá la facultad de definir si las mercancías de importación causan daño a la producción nacional, si existiera una amenaza de daño

a la misma quien podrá acumular el volumen y los efectos valorar los elementos obtenidos con el fin de determinar si esto afecta a un mercado área o región en específico, tomando en consideración las fracciones que en el artículo 41 y 42 se señalan respectivamente.

Título VI

Define lo que son las medidas de salvaguarda y cuando se impondrán, además expone lo que es el daño serio y el concepto Amenaza de Daño Serio y sobre que bases será determinado este último; cual será el procedimiento de investigación que se empleará para aclarar si existen dichos conceptos y al igual que en los conceptos de daño, el daño serio y la amenaza de daño serio se podrán acumular y darles la valoración correspondiente para imponer medidas de resguardo.

Título VII

Establece los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda en donde se harán investigaciones sobre las cuotas compensatorias tomando las medidas de salvaguarda se podrán efectuar si lo solicita una persona física o moral o en su caso podrá ser por oficio, debido a que se habla de una parte interesada, la ley define dicho concepto. Establece los plazos en

que la solicitud puede surtir efectos ya sea para perseguir a la investigación o para desecharla, así mismo, la forma y plazos en que la Secretaría notificará a los interesados la resolución.

Establece la facultad de la Secretaría de solicitar a los interesados a través de requerimientos, información mediante la utilización de formularios, también podrá la Secretaría requerir a terceros. Una vez cubiertos todos los requisitos y procedimientos, la ley establece los plazos en que la resolución preliminar será emitida; así como los términos y plazos en que la resolución final será emitida y las posibles resoluciones que la Secretaría podrá determinar.

Los interesados tendrán la facultad de solicitar a la Secretaría la afirmación respecto a si las mercancías se encuentran sujetas a la cuota compensatoria, así mismo , podrán solicitar en su caso la celebración de una audiencia conciliatoria a fin de exponer propuestas para que no imponga la Secretaría dicha cuota.

Las cuotas compensatorias son determinadas son determinadas por la propia Secretaría, las cuales serán consideradas como aprovechamientos; el cobro y la garantía de las mismas se llevará a cabo por la SHCP. Esta ley establece además los casos en las que las cuotas compensatorias no se deberán pagar y establece además, la vigencia que éstas tendrán, así como la revisión de cuotas compensatorias por amenaza de daño y su prescripción.

Marca los compromisos tanto de exportadores como de los gobiernos, respecto a la actividad de exportación, de las actividades desleales, establece los

casos en que las investigaciones administrativas se darán por terminadas o se suspenderán. Una vez aceptados los compromisos por ambas partes, estos serán revisados periódicamente.

Con respecto a la determinación de las medidas de salvaguarda establece los pasos y quienes los podrán determinar en su caso; establece que una vez determinada la investigación para la aplicación de medidas de salvaguarda, ésta deberá de pasarse a la comisión con el fin de que emita una opinión sobre la misma.

Expone las facultades que tendrá el Ejecutivo Federal para emitir salvaguardas provisionales; enunciando a su vez la vigencia de las mismas, además de definir la facultad que tiene la Secretaría de otorgar a los interesados el derecho de revisar sus expedientes, con el fin de que puedan presentar sus argumentos.

Con respecto a las notificaciones o requerimientos que envíe la Secretaría a las partes interesadas la Secretaría tendrá la facultad de comunicar o citar a los interesados a la realización de una audiencia pública, en la cual podrán de acuerdo a esta ley, ofrecer toda clase de pruebas excepto la confesión de las autoridades, así como la práctica, repetición o ampliación de las diligencias comprobatorias, pudiendo entonces la Secretaría abrir un periodo de alegatos, y teniendo los interesados el derecho de conocer las pruebas de la contraparte.

Establece para estos efectos, como se llevarán a cabo las visitas de verificación, con qué objeto y sus formalidades, determinando así la forma y los términos en que dichas notificaciones se deberán de realizar; estableciendo así la

supletoriedad de aplicación del Código Fiscal de la Federación aclarando que ésta no se aplicara para las notificaciones y visitas de verificación.

Con respecto a las cuotas compensatorias marca las formas que podrán tomar las mismas y las medidas de salvaguarda, estableciendo el momento en que dichas cuotas surten efectos.

Título VIII

Determina las disposiciones para la promoción de exportaciones, así como su objetivo. Crea las facultades que tendrá el Ejecutivo Federal a través de la SE el implantar o establecer programas de promoción para la exportación de bienes.

Menciona el objeto del Premio Nacional de Exportación, así como sus procedimientos y formas de empleo.

Título IX

Se estipulan los motivos por los cuales se podrán sancionar a los sujetos que infrinjan la ley.

Determina los casos en que el Recurso Administrativo de Revocación podrá ser impuesto contra las resoluciones emitidas por la Secretaría, definiendo así, el

objeto de dicho recurso; sus reglas y procedimientos en que se llevarán a cabo la resolución de controversias.

2.2 LEY ADUANERA

Esta ley se encarga de marcar los requisitos que deben de contener y cumplir las mercancías que ingresan al país o que se extraen del mismo.

Esta ley está compuesta por 9 títulos 16 capítulos y 9 artículos transitorios.

Título Primero

Disposiciones generales del artículo 1 al 9.

Expone cuales son las leyes aplicables que regularan la entrada y salida de mercancías, así como los transportes e intermediarios.

Establece quienes son los sujetos obligados a cumplir esta ley así como la supletoriedad del C.F.F. del artículo 2º al artículo 9º establece quienes se encargarán de realizar las funciones administrativas, tanto de mercancías como de personas que ingresan al país o salen del mismo, así como el lugar donde estos operaran. También establece como se llevarán a cabo las actualizaciones de multas; los requisitos de los documentos para que estos sean válidos, establece las obligaciones que deben de cumplir las empresas que transporten pasajeros a territorio nacional, así como las obligaciones que tendrán esta personas al ingresar a territorio nacional.

Título Segundo

Control de aduana en el despacho del artículos 10 al 22.

Se establecen los controles y requisitos que se deben de llevar a cabo en la entrada y salida tanto de personas como de las mercancías; así como de quienes estarán autorizados para el depósito, almacenamiento y custodia de las mismas.

Explica el concepto de recintos fiscales y recinto fiscalizado, así como los requisitos que deberán cumplir quienes obtengan esta concesión o autorización , marca cuales son los requisitos que deben de llevar a cabo los particulares que deseen obtener autorización para laborar en estos recintos.

Establece los horarios y días en que podrán las autoridades aduaneras ejercer sus facultades.

Establece las obligaciones para las empresas porteadoras, así como las del Servicio Postal Mexicano en caso de recibir mercancías o documentos que vengan del exterior o que pretendan enviarse al exterior.

Del artículo 23 al artículo 34 se establecen las obligaciones y actividades que deberán de llevar a cabo las personas que controlan los depósitos al igual que se marcan los servicios que este poder otorga y sus obligaciones, donde se depositarán las mercancías, equipaje de pasajeros internacionales en tránsito que ingresen por vía aérea al territorio nacional, así como las obligaciones de las personas que almacenan las mercancías en los depósitos autorizados, además de las

responsabilidades del Fisco Federal y del personal aduanero en caso de que se extravíen mercancías depositadas en dichos recintos y cuándo causarán éstas abandono en favor del Fisco Federal y establece además el compuesto de los plazos para estos efectos así como sus excepciones e interrupciones.

Despacho de mercancías del artículo 35 al 50

Define el concepto de despacho y como deberá de llevarse a cabo esta actividad además establece las obligaciones, documentos, y requisitos que deben de acompañar los pedimentos de importación y/o exportación, define las obligaciones de las personas que efectúen reexpedición de mercancías; de los agentes aduanales los trámites y actividades que llevarán a cabo y cuando fungen como tales; como y cuando deberán de ser presentadas la mercancías

Explica que el reconocimiento aduanero y segundo reconocimiento, consisten en el examen que se les aplica a las mercancías de exportación o importación, así como de sus muestras para comprobar la veracidad de lo declarado (volumen, número de piezas, origen descripción naturaleza, etc.); establece los apoyos que se les podrán otorgar a los exportadores o importadores en caso de que estos no puedan definir el régimen arancelario al que pertenecen las mercancías, además de las bases a las que deberán apegarse.

Título Tercero

Hechos gravados, contribuyentes y responsabilidades, del artículo 51 al 59.

Menciona que el impuesto que se causará por la exportación de mercancías será conforme a una tarifa que marca la citada ley; establece que tanto las persona físicas y morales están obligadas a pagar impuestos por los productos que exporten. Establece quienes son los responsables solidarios para el pago de impuestos en materia de exportación, establece nuevamente que el agente aduanal tiene la responsabilidad de la veracidad y exactitud de los datos e información otorgada a las autoridades, enmarca además de lo referente al papeleo, verificación pago de impuestos y régimen en que se encuentre el contribuyente a quien este representando.

Establece que las cuotas bases gravables, tipos de cambio de moneda, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias, precios estimados y prohibiciones aplicables se registrarán conforme a las fechas que establece la propia ley, las actualizaciones de reexpedición de mercancías se llevarán de acuerdo al artículo 17-A del C.F.F. y no se aplicara a las mercancías usadas que se reexpidan al territorio nacional que hubieran sido importadas como nuevas, cuando no requiera de un permiso y si lo requiera para su importación al resto del territorio nacional.

Afectación de mercancías y exenciones del artículo 60 al 63

Todas las mercancías que ingresen o salgan del país deben de cumplir con los requisitos legales correspondientes tales como: pagos, papeleo, etc., ya que si no cumplen con esto las autoridades están autorizadas para retenerlas, embargarlas o a proceder conforme a la ley.

Establece cuáles mercancías no pagarán impuestos al comercio exterior por mercancías que estén exentas conforme a lo estipulado por la ley y tratados internacionales, tampoco pagarán impuestos las materias primas y materiales que se ocupen para el desempeño de las actividades de producción de mercancías de exportación.

Base Gravable, del artículo 64 al 79

Establece las bases del impuesto general de importación, definiendo lo que para los efectos de la ley esto significa, así como la explicación de lo que se entiende por valor de transacción y lo que se considera y lo que no será considerado como tal.

Indica que será considerado como valor de transacción en las aduanas, así como los casos en que dicho valor se examinará y cuando podrá aceptarse en caso de que haya una venta entre personas vinculadas.

Define como podrá aplicarse o determinarse la base gravable del impuesto de importación en caso de no poderse determinar conforme al valor de transacción. Establece lo que deberá entenderse por valor de precio unitario de venta y los

conceptos que se le restarán; también explica lo que para efectos de la ley, se entiende por valor reconstruido.

Determinación del Pago, del artículo 80 al 89.

Expone como se determinarán los impuestos al comercio exterior, y otorga a los apoderados aduanales las facultades de determinar las contribuciones de los exportadores e importadores, deberán de realizar los pagos de dichas contribuciones en las oficinas correspondientes y de acuerdo a lo que establece la propia Secretaría. Pudiendo optar por realizar los pagos mediante depósitos en cuentas aduaneras, para tales efectos deberán de cumplir con los requisitos que la ley expone. Indica como deberán de operar las instituciones de crédito o casas de bolsa autorizadas, esas cuentas aduaneras.

Señala que los datos contenidos en los pedimentos de importación solo se podrán modificar mediante la rectificación y antes de que se active el mecanismo de selección aleatoria.

Titulo Cuarto

Disposiciones Comunes, del artículo 90 al 94

Dentro de este capítulo se manejan los diferentes tipos de regímenes aduaneros, los cuales deberán señalar los apoderados y agentes aduanales. Establece cuando cesará dicho régimen aduanero; señalando los casos en los que serán exigibles los pagos de impuestos al comercio exterior.

Definitivos de importación y de exportación, del artículo 95 al 103.

Establece a que se sujetarán los regímenes definitivos de importación y de exportación, en donde define los se entiende por régimen de exportación definitiva y como se manejarán los retornos de mercancías importadas, así como el objeto de las mismas. Otorga la facultad de importar mercancías mediante el procedimiento de revisión a las empresas indicando para tales efectos, en que consiste el procedimiento. Establece la forma en que se calcularán las operaciones para realizar el pago de las contribuciones que se generen por la importación. Da la facilidad de regular las mercancías de procedencia extranjera que no cuenten con los documentos legales. Explica en que consiste el régimen de exportación definitiva, otorga la facilidad para que las mismas se retornen al país sin pago del impuesto general de importación.

Temporales de importación y de exportación del artículo 104 al 118.

Establece las obligaciones a las obligaciones a las que estarán sujetas las importaciones temporales de mercancías y cuando no podrán éstas ser objeto de transferencia o enajenación para tales efectos, define que se deberá entender por régimen de importación temporal. Define en que casos se requerirá el pedimento y cuando no para este tipo de mercancías. Autoriza a empresas que tengan programas de exportación autorizados por la SE, el efectuar importaciones temporales y

establece la obligación de dichas empresas de presentar ante las autoridades aduaneras las declaraciones e informes correspondientes, dando a las mismas la facilidad al régimen de importación definitiva.

En lo referente a las exportaciones temporales establece a qué se deberán sujetar y otorga la facilidad de cambiar de régimen de exportación temporal a definitivo por lo cual, expone lo que se deberá de entender por régimen de exportación temporal. Expone los plazos y casos en los que se autoriza las salidas de esas mercancías fuera de territorio nacional, de las mermas y desperdicios menciona los casos en que no causarán impuesto general de exportación.

Depósito fiscal, del artículo 119 al 123.

Explica en que consiste el régimen de depósito fiscal, en que casos podrán retirarse las mercancías de dichos depósitos ya sea parcial o totalmente; cuando podrá la SHCP autorizar el establecimiento de los mismo. Establece que la Secretaría determinará mediante reglas, las mercancías que no podrán ser objeto de este régimen, así como las medidas de control que deberán de considerar.

Tránsito de las mercancías, del artículo 124 al 134.

Expone en que consiste el régimen de tránsito y en que casos se considera como tránsito interno, quien lo promoverá, en que casos y plazos procederá la

aplicación del mismo, indica quienes serán responsables solidarios ante el Fisco Federal cuando se cometan infracciones durante el traslado de las mercancías. Indica lo que deberá entenderse por tránsito de mercancías internacional, quien lo promoverá y en que plazos deberá efectuarse. Establece quienes serán los responsables solidarios ante el Fisco Federal del pago de los créditos.

Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, artículo 135.

Define el concepto de régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, así como los casos en que las mercancías podrán ser retiradas de los mismos

Título Quinto

Franja y región fronteriza, del artículo 136 al 142.

Establece lo que para efectos de esta ley se considera como franja fronteriza, así mismo, indica cuando se considerará que las mercancías que entren o salgan de la región fronteriza quedarán sujetas a las regulaciones y/o restricciones arancelarias. Define el concepto de reexpedición y en que casos podrá realizarse, para lo cual deberán cumplir los requisitos establecidos en esta ley. Señala la existencia de puntos estratégicos para la revisión de pasajeros y mercancías que se vayan a introducir a territorio nacional.

Título sexto

Atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales, del artículo 143 al 158.

En este capítulo se establecen las facultades que tendrá el Poder Ejecutivo federal en materia aduanera; así como las demás atribuciones que tendrá en esta misma rama la SHCP, exponiendo los casos en que la misma deberá asesorarse por el consejo. Indica que la tenencia, transporte o manejo de mercancías de procedencia extranjera deberán estar amparadas con los documentos respectivos, de igual manera será para las mercancías nacionales transportadas dentro de la franja fronteriza.

Establece los documentos que deberán de levantar las autoridades aduaneras con motivo del reconocimiento aduanero, indicando los casos en los que procederá el embargo precautorio de las mercancías y de los medios que las transporten; explica que en caso de que no proceda dicho embargo, se hará un escrito en el que se expongan las contribuciones omitidas. El interesado podrá ofrecer por escrito las pruebas y alegatos que a su derecho convenga, ante las autoridades correspondientes. Establece que el embargo precautorio podrá ser sustituido por las mercancías.

Cuando se encuentren mercancías ilegales en el domicilio del domiciliario, se levantará el acta correspondiente y se procederá a embargar a las mismas, las cuales serán entregadas a las autoridades correspondientes. Cuando se trate de

mercancías perecederas se podrán vender si no se comprueba su estancia legal en un plazo de 45 días.

Título Séptimo

Agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduanales, del artículo 159 al 175.

Define que es un agente aduanal y que se requiere para adquirir esta personalidad; para tal efecto establece los requisitos que se deberán cubrir para operar en este caso; establece además las facultades de los mismos, sus derechos y obligaciones. Indica los casos y plazos en los que podrá ser suspendido; así como los casos por los cuales podrá ser cancelada la patente de agente aduanal; estipula cuando se extinguirá el derecho de ejercer la patente de agente aduanal.

Dentro de este mismo capítulo se define la personalidad de apoderado aduanal, los requisitos que deberá de cubrir para poder operar, indica la previa autorización de las autoridades aduaneras para que un apoderado aduanal opere en aduanas distintas a la que le corresponde.

Establece quienes podrán la autorización de uno o varios apoderados aduanales y en que casos será cancelada la autorización del apoderado aduanal. En la sección tercera de este capítulo, indica quienes podrán ser dictaminadores aduaneros.

Título Octavo

Infracciones y sanciones, del artículo 176 al 202.

Establece los casos en que se impondrán sanciones por las infracciones que cometa quien introduzca al país o traiga del mismo mercancías relacionadas con la importación o exportación, indicando cuando se consideran cometidas dichas infracciones, a quienes se les impondrán dichas sanciones o multas según corresponda.

Expone los casos en los cuales las sanciones podrán disminuirse. Menciona en que se aplicarán los recursos obtenidos por conceptos de multas.

Título Noveno

Recursos administrativos.

Establece la facultad de los interesados de interponer un recurso de revocación de acuerdo a los requisitos del Código Fiscal de la Federación, en contra de las resoluciones que dicten las autoridades aduaneras en su contra.

Como se puede observar, esta ley es de observancia obligatoria para todas aquellas personas que realicen actos de comercio de exportación o de importación.

2.3 Tratados Comerciales de México

Existen en la actualidad diversos acuerdos comerciales de los que se han hecho convenios para que los bienes que ingresen al país o salgan de él, no afecten a la economía del mismo, es por esto que es importante darlos a conocer. Además, son un apoyo y son la base para el impulso de la actividad de exportación.

2.3.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. (TLCAN)

Este tratado fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993 y entró en vigor el 01 de enero de 1994. Los beneficios que nos traerá dicho tratado son:

- ❖ Aumento en el peso específico de los mercados emergentes.
- ❖ Empresas multinacionales centro de desarrollo económico.
- ❖ Posibles expansiones de comercio para los países en desarrollo.

Objetivos

- ❖ Eliminar barreras de comercio.
- ❖ Promover condiciones para una competencia justa.
- ❖ Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- ❖ Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Principios y Aspiraciones

Los tres países (México, Estados Unidos y Canadá) confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del

comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio, lo cual permitirá aumentar la competitividad internacional, congruentemente con la protección del medio ambiente, así como promover el desarrollo sostenido y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

Objetivos de libre comercio

- ❖ Mejoría en las condiciones de acceso a los mercados del Norte, Centro y Sudamérica.
- ❖ Tratamiento justo y recíproco.
- ❖ Aprovechamiento de economías de escala.
- ❖ Aumento de oportunidades de inversión y empleo.
- ❖ Ágil resolución de controversias en materia comercial.
- ❖ Acceso a mercados: con esto se pretende que se eliminen las barreras que los bienes o productos que por su naturaleza tienen, para lo cual existirá:
 - Desgravación arancelaria
 - Barreras cuantitativas
 - Reglas de origen

La desgravación arancelaria podrá ser inmediata, a los 5 años, 10 o hasta 15 años.

Eliminación Inmediata de aranceles

Se consolida el programa de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (sistema generalizado de preferencias). EU. y Canadá desgravan del 84 al 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras, respectivamente, México desgrava solo el 43 y 41% de las importaciones provenientes de EU. y Canadá.

Desgravación al quinto año

EU. y Canadá liberan otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras en México, lo que representa la desgravación de cerca de 1,200 productos, México desgravará solo el 18 y 19% respectivamente de las importaciones de EU. y Canadá, equivalente a 2,500 productos.

Desgravación al décimo año

Se habrán eliminado totalmente los impuestos para 3,300 productos que el año de 1993 representaron el 38% de las compras a Estados Unidos y Canadá; Estados Unidos desgravará 700 productos y Canadá 1,600 lo que representa el 7 y 12% de las exportaciones mexicanas, respectivamente.

Desgravación al Decimoquinto año

Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones, por lo que se convino este plazo extra-largo para desgravar productos esencialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo.

Barreras Cuantitativas

Se eliminan cuotas que ponen topes a la venta de productos mexicanos en Canadá y EU.

Salto Arancelario

Significa que una mercancía se origina en la región si existe una transformación significativa de sus insumos, con lo que al convertirse en producto terminado, pasan de una clasificación arancelaria a otras.

Operación Aduanera

Se establecerá un certificado de origen común, así mismo se eliminará en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero, con lo cual habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que tendrá certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

Devolución de Impuestos

La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonables se eliminarán en el año 2001 para los productos que si cumplan con la regla de origen. Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un periodo de gracia de siete años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios preestablecidos.

Método de valor de transacción

Este método define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. Tiene la virtud de evitar sistemas de costeo complejos. El valor del contenido regional bajo el método de valor de transacción debe ser mayor al 60%.

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

VT

Donde:

VCR= es el valor de contenido regional expresado como porcentaje,

VT= es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.;

VMN= es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Método del Costo Neto

Este método define el contenido regional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios de factura de los insumos importados fuera de la región, no excluye los pagos por regalías, los gastos de promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, a la vez que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo. El valor del contenido regional bajo éste método, debe ser mayor al 50%.

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

CN

donde:

VCR: es el valor de contenido regional expresado como porcentaje.

CN: es el costo neto del bien

VMN: es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

2.3.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3)

Con el Tratado del G-3 se formará una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. Este Tratado incluye una importante apertura de mercados para los bienes y servicios mexicanos y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando certidumbre a los agentes económicos.

Además, se permite la adhesión a terceros países de América Latina y el Caribe. El G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones y producción, generar empleos productivos y bien remunerados, economías de escala vía alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad y crecimiento que se traducen en un mayor bienestar. Este tratado se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 09 de enero 1995, y entró en Vigor el 01 de enero de 1995.

Para efectos de la presente tesis, sólo se presentarán los temas relacionados con el mismo, ya que este tratado, cuenta con diversos temas.

Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado

Otorga el acceso libre de barreras al comercio de bienes a los mercados de Colombia y Venezuela, que en 1993 México les exportó 500 millones.

Programa de Desgravación

Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela. El esquema general de eliminación arancelaria gradual a 10 años. Con

Colombia habrá liberación inmediata para el 40% del comercio bilateral con México y desgravación a cinco años para otro 5%, a través del acuerdo de eliminación expedita de aranceles para productos negociados en ALADI. Se reconocen las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI, para fijar los aranceles de partida en la desgravación.

Existe la posibilidad de acelerar el proceso de desgravación.

Acceso a mercados

- ❖ Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros.
- ❖ Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles.
- ❖ Se prohíbe y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.

Reglas de Origen

Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

- ❖ Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional.
- ❖ Existen más de 1,000 reglas específicas para todos los productos clasificados en el Sistema Armonizado.

- ❖ El requisito de valor de contenido regional es de 55% bajo el método de valor de transacción, salvo para químicos, metalmecánica, maquinaria y equipo, y electrónica cuyo contenido regional será de 50%.
- ❖ Se crea un Grupo de Trabajo de Reglas de Origen para asegurar la efectiva implementación y administración de este capítulo y para implementar cualquier modificación que se considere necesario.

Procedimientos Aduanales

Regula la certificación y verificación del origen de las mercancías. La certificación de origen es responsabilidad del productor o exportador. La autoridad del país exportador validará el certificado. Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.

Al igual que en las reglas de origen, se establece un Grupo de Trabajo que se encargará de los Procedimientos Aduanales para procurar que se llegue a acuerdos sobre la interpretación, aplicación y administración.

Salvaguardas

Se aplican para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria con las siguientes características: serán de carácter arancelario; tendrán una duración máxima de un año, prorrogable por uno más; y las medidas bilaterales

sólo se podrán aplicar durante el período de transición al libre comercio, más cinco años o bien, quince años a partir de la entrada en vigor del Tratado.

Se definió también un procedimiento claro de compensación para evitar el uso injustificado de la salvaguarda con fines proteccionistas. Se preserva el derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.

Prácticas Desleales de Comercio Internacional

A través de este apartado, se busca promover la competencia y el comercio leal entre los países miembros, mediante el establecimiento de compromisos para no otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de las otras partes y el acuerdo de normas que garanticen la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas prácticas. Cada país aplicará su legislación en la materia de conformidad con GATT.

Se tiene el derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping. Este apartado incluye preceptos que garantizan la simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias. La vigencia máxima de las cuotas son cinco años si ninguna de las partes ha solicitado su revisión o se ha hecho de oficio.

Normas Técnicas

Se incorporan disciplinas y principios generales para la elaboración y aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios, incluyendo disposiciones sobre metrología y etiquetado, las cuales se aplicarán conforme a los principios de trato nacional y no discriminación, sin que constituyan barreras comerciales encubiertas y se buscará su convergencia hacia las normas internacionales. También se estableció un comité que servirá como foro de consulta en caso de surgir algún problema y promoverá la compatibilización de las medidas de normalización de las Partes, utilizando la norma más alta de la región; y un subcomité especializado que administrará compromisos especiales para proteger adecuadamente la salud y seguridad humana, animal y vegetal, y nuestro medio ambiente.

Compras del Sector Público

Promueve el intercambio comercial a un mercado de compras gubernamentales de más de 20 mil millones de dólares anuales, a partir de los principios de trato nacional y no discriminación, así como de transparencia en los procedimientos de licitación. Se estableció un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses.

Dispone reservas por 10 años a los compromisos de trato nacional y no discriminación, que serán eliminadas gradualmente. México se reserva el 5% de sus compras anuales. Se creó el Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, que se encargará de promover oportunidades en compras del sector público para esas industrias de la región.

Propiedad Intelectual

Se establecieron los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro, así como la incorporación de los principios de trato nacional y de nación más favorecida en protección y defensa de la propiedad intelectual, garantizando la protección a las marcas, inclusive las notoriamente conocidas; las denominaciones de origen; y a los secretos industriales y comerciales. Incorporaron además, un apartado de medidas para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual.

Solución de Controversias

En este tratado, se definen las bases para la solución de controversias con certidumbre y agilidad, la cual consta de tres etapas: la consulta entre las Partes, la intervención de la Comisión Administradora del Tratado y la instancia arbitral.

La solución de controversias se lleva a cabo de la siguiente manera:

- ❖ Antes de establecer un tribunal arbitral, las Partes procurarán resolver toda controversia mediante consultas o con la intervención de la Comisión Administradora.
- ❖ El tribunal arbitral se integrará por 5 miembros elegidos por selección cruzada y su decisión final es obligatoria.
- ❖ Si la Parte demandada no cumple con la decisión final del tribunal, la Parte reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

2.3.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO – BOLIVIA

Con este Tratado se formará una zona de libre comercio de aproximadamente 95 millones de habitantes. En él, se establecen reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. Ofrece certidumbre a los sectores económicos, permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitará los flujos de inversión entre ambos países. Se prevé la posibilidad de que cualquier país o grupo de países puedan incorporarse al Tratado, conforme a los términos convenidos entre la Comisión Administradora del Tratado y ese país o grupo de países. Este tratado fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 1995 y entró en vigor el 01 de enero del mismo año.

Beneficios Generales del Tratado

Habrá un acceso libre de barreras al mercado de bienes y servicios de Bolivia, cuya escala es compatible con la capacidad de producci3n de las empresas mexicanas pequeñas y medianas, las cuales son altas generadoras de empleo. Existe un marco previsible para la planeaci3n de las actividades productivas y la inversi3n ante la globalizaci3n econ3mica, así como la protecci3n a la propiedad intelectual, además de contribuir a que los procedimientos sean más ágiles y equitativos para la prevenci3n y soluci3n de controversias.

El Tratado representa oportunidades para aumentar y diversificar la producci3n, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversi3n, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos.

2.3.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - COSTA RICA.

Este Tratado es el más completo que se ha negociado en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que darán transparencia y seguridad a los sectores productivos y promoverán el comercio de bienes y servicios, darán protecci3n a los secretos industriales, marcas y derechos de autor y facilitarán las inversiones entre ambos países. Este tratado se public3 en el Diario Oficial de la Federaci3n el 10 de enero de 1995 y entr3 en vigor el 01 de enero del mismo año.

El Tratado cubre los siguientes temas: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Agricultura; Normas Técnicas; Normas Fito y Zoosanitarias; Medidas de

Salvaguarda; Prácticas Desleales; Compras Gubernamentales; Inversión; Servicios; Propiedad Intelectual y Solución de Controversias, para efectos del presente trabajo, sólo se explicarán las más importantes.

Acceso a Mercados

Habrá una eliminación inmediata de aranceles para el 70 por ciento de las exportaciones mexicanas, el 20 por ciento se desgravará en 5 años y el 10 por ciento en 10 años. El 75 por ciento de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15 por ciento en 5 años, y 10 por ciento en 10 años, se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.

Reglas de Origen

La eliminación de aranceles se aplicará a los bienes producidos totalmente en la región; bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario, y/o bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

El requisito de valor de contenido regional es de 50 por ciento, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40 por ciento los primeros tres años; 45 por ciento por tres años más, y 50 por ciento al principio del séptimo año.

Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de

abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporalmente la regla de origen específica. Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.

Medidas de Salvaguarda

Se preserva el derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT, además de la aplicación de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos substanciales en las importaciones.

Estas salvaguardas tienen las siguientes características:

- ❖ Posibilidad de ser aplicadas durante los primeros 15 años de vigencia del Tratado.
- ❖ Podrá suspenderse la desgravación o aumentarse el arancel.
- ❖ Duración máxima de un año, prorrogable por uno más.

Se definieron además procedimientos claros y precisos para garantizar la protección adecuada de la planta productiva ante daño serio y para evitar el uso injustificado de las salvaguardas con fines proteccionistas.

Prácticas Desleales

Ambos países establecieron compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los productos exentos de arancel, incluyeron preceptos que garanticen una simetría y reciprocidad en las

investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

Se incorporaron a dicho tratado los conceptos de daño regional y acumulación, sujetos a criterios que harán transparente y plenamente justificada su aplicación.

Normas Técnicas

Se incorporaron además, disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a metrología, etiquetado y aspectos administrativos. Dichas disciplinas y principios incluyen compromisos que garantizan la protección a la salud humana, animal y vegetal, así como a la conservación del medio ambiente, además del compromiso de las Partes de trabajar para hacer compatibles las normas, tomando como base las normas más altas. Para estos efectos, se creó un Comité que servirá como foro de consulta para resolver controversias y fomentar el trabajo de armonización de normas.

Propiedad Intelectual

Respecto a este tema se incorporaron los principios de trato no discriminatorio y de nación más favorecida, en todos los derechos de propiedad industrial, en el cual se protegen las marcas notoriamente conocidas y se establecen criterios para solicitar la cancelación de marcas iguales o similares, en favor de las empresas que demuestren que su registro es más antiguo, con esto se garantiza la protección de los derechos de autor y los derechos conexos.

Solución De Controversias

El Tratado establece un mecanismo de solución de controversias que incluye tres etapas: la consulta entre los países, los procedimientos ante la Comisión Administradora y el arbitraje, en el cual, antes de establecer un panel arbitral, los países procurarán resolver toda controversia mediante consultas o con la intervención de la Comisión Administradora, integrada por 5 miembros mediante el procedimiento de selección cruzada, que consiste en que cada país no podrá elegir a sus propios nacionales como panelistas. Si el país demandado no cumple con la decisión final del panel, el país reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

2.3.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO – NICARAGUA.

Este tratado fue publicado el 01 de julio de 1998, en esta misma fecha entró en vigor, dejando sin efecto al acuerdo de alcance parcial suscrito entre México y Nicaragua en el marco de ALADI. Tiene como objetivo principal establecer una zona de libre comercio entre ambos países, además de estimular la expansión y diversificación comercial tanto en bienes como en servicios a través de una competencia leal, lo cual contribuye a su vez a incrementar las oportunidades de inversión, mediante el establecimiento de lineamientos para la cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, de ser necesario, se ampliarán y mejorarán los beneficios que este tratado ofrece a ambos países.

Acceso a Mercados y Solución de Controversias

- ❖ Se otorga la eliminación inmediata de aranceles a un 45% de las exportaciones, a partir del 10 de julio de 2002 quedaron libres de arancel el 33% y para julio de 2007 el 19%.
- ❖ Se otorgará un trato no discriminatorio a bienes y servicios.
- ❖ Eliminación de medidas no arancelarias.
- ❖ Se prohíbe el incremento del arancel vigente y adopción de aranceles nuevos sobre bienes originarios.

Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros

- ❖ Otorgamiento de preferencias arancelarias a bienes totalmente obtenidos o producidos en la región, que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico o con un valor de contenido regional mínimo; el sector automotriz con un valor de contenido regional se calculará únicamente bajo el método de costos.
- ❖ Prohibición de incrementar o establecer derecho aduanero por concepto de servicio prestado en aduana sobre bienes originarios y se eliminaron los existentes en julio de 2005.
- ❖ Formato único para ambas partes del certificado de origen.
- ❖ Resoluciones o dictámenes anticipados a la determinación y certificación de origen de los bienes, a solicitud del exportador, importador o productor.

Solución de Controversias

Para la prevención ó solución de controversias se dirigirán a tres instancias, una consultiva y dos contenciosas, de éstas últimas una se hará ante la Comisión Administrativa y otra ante un Tribunal Arbitral, los cuales están conformados por personas expertas en la materia, una vez que se emita la decisión del Tribunal Arbitral ésta deberá de ser cumplida de manera obligatoria.

En caso de requerir consultas por una medida vigente o proyecto que se considere incompatible con el tratado o cause anulación o menoscabo de beneficios se tendrá que presentar una solicitud por escrito.

Instituciones

Se establece una Comisión Administradora integrada por el ministro de Economía y Desarrollo, y el secretario de Comercio y Fomento Industrial de Nicaragua y México, respectivamente.

2.3.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - CHILE

Este tratado tiene como objetivos el estimular la expansión y diversificación comercial, eliminando las barreras al comercio y facilitando la circulación de bienes y servicios, promoviendo a su vez las condiciones de competencia leal en el comercio.

Este tratado se publicó el 28 de julio de 1999 en el D.O.F. y entró en vigor el 01 de agosto del mismo año. Con este tratado se espera aumentar las oportunidades de inversión, proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual; esto se podrá realizar a través de lineamientos para la cooperación a nivel bilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado. También prevé la creación de procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

Acceso a Mercados

- ❖ Eliminación de arancel a bienes originarios a partir de la entrada en vigor del tratado. Al igual que otros tratados se prohíbe incrementar el arancel aduanero existente y adoptar arancel nuevo a bienes originarios.
- ❖ Eliminación progresiva de aranceles a bienes originarios o eliminación arancelaria acelerada.
- ❖ Adopción de medidas específicas, a petición de alguna de las partes, para contrarrestar los efectos de exportación subsidiada de terceros países hasta enero de 2003.

Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros

- ❖ Adopción del valor de contenido regional calculado, a elección del exportador o productor del bien.

- ❖ Eliminación total de derechos de trámite aduanero para bienes originarios, desde el 30 de junio de 1999.
- ❖ Formato único para certificado y declaración de origen, existencia de excepciones para evadir certificado o declaración de origen y obligaciones para importación.

Solución de Controversias

La interpretación y aplicación del tratado, se llevará a cabo mediante la cooperación y consulta entre las partes. Se acordó la elección libre para ventilar una controversia ante el foro de la OMC o de la Comisión de Libre Comercio, en donde ésta última se considera como segunda instancia para la solución de controversias.

Se estableció una tercera instancia el cual se forma por un grupo arbitral, así mismo se determina la aplicación de procedimientos judiciales y administrativos internos para la solución de controversias comerciales de carácter privado y de medios alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares.

Instituciones

La Comisión de Libre Comercio está integrada por el ministro de Relaciones Exteriores de Chile y el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, o personas designadas por ellos. Se establece un secretariado integrado por secciones nacionales y se dio origen a la creación de comités y subcomités sectoriales.

2.3.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO – UNION EUROPEA

El presente tratado se celebró con diversos países de la unión europea como: Austria, Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Italia, etc., se publicó en el D.O.F. el 26 de junio del 2000 y entró en vigor 01 de julio. La principal finalidad de este tratado es la de crear un espacio comercial en un marco de integración multinacional a través del establecimiento de una Zona de Libre Comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.

Objetivos Principales

- ❖ Fomentar el desarrollo de intercambio de bienes y servicios así dinamizar la actividad comercial entre ambos países.
- ❖ Liberar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios.
- ❖ 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.

Acceso a Mercados

- ❖ Se establece el 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.

Solución de Controversias

- ❖ Se establece 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.

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 suscritos.

2.3.8 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - ISRAÉL

El 10 de abril de 2000 se firmó en la ciudad de México el Tratado de Libre Comercio con Israel, quien ocupa uno de los primeros lugares en nuestro país como inversionista; Israel se concentra principalmente en el sector comercial, seguido de la

industria manufacturera y el sector de servicios, además, representa un mercado potencial importante para nuestro país. Algunos de los productos de exportación son miel, sorgo, ajo, ajonjolí. Frutas en almíbar, jugos, limón y naranja, aceites esenciales de frutas, café. Pimienta, etc. Este acuerdo comercial fue publicado en el D.O.F. el 28 de junio de 2000 y entró en vigor el 01 de julio del mismo año.

Objetivos Principales

- ❖ Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, así como promover condiciones de competencia leal en la zona de Libre Comercio.
- ❖ Aumentar las oportunidades de inversión.
- ❖ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.
- ❖ Establecer lineamientos para la cooperación bilateral y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

Acceso a Mercados

- ❖ Otorgamiento de trato nacional a bienes de ambas partes.
- ❖ Se aplicó el principio de nación más favorecida para el arancel base establecido para reducciones sucesivas, durante el periodo comprendido del 10 de julio de 1998 al 10 de febrero de 2000, informando de la reducción

adicional que sufrió dicho arancel base, así como de los aranceles aduaneros y tasas preferenciales en vigor.

- ❖ Se eliminaron en su totalidad en el año 2003 los aranceles aduaneros a bienes originarios.

Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros

- ❖ Posibilidad de acelerar la eliminación o reducción del arancel aduanero a un bien o la inclusión de un bien al calendario de desgravación o anexos del tratado.
- ❖ Eliminación de derechos de trámite aduanero aplicado a un bien originario sobre base ad valorem, a partir de la entrada en vigor del tratado.
- ❖ Desgravación inmediata a productos como: automóviles, camiones y autobuses, acero, químicos, azúcar, jugos de naranja concentrados, jugos de cítricos concentrados, café verde, tostado e instantáneo, cerveza, tequila y mezcal.
- ❖ Reconocimiento de productos distintivos e indicaciones geográficas.
- ❖ Aplicación de los principios del Código de Valoración Aduanera para la determinación del origen de un bien.

- ❖ Elaboración de un formato único para el certificado de origen y otro para la declaración de origen antes de la entrada en vigor del tratado, los que podrán ser modificados previo acuerdo entre las partes.
- ❖ Presentación de certificado de origen en uno de los idiomas oficiales de las partes, una traducción al inglés adjunta cuando el idioma utilizado no corresponda al país importador; o bien, únicamente la presentación del certificado en inglés.
- ❖ Verificación del origen de un bien por conducto de una autoridad correspondiente, a través de aplicación de cuestionarios, visitas de verificación u otros procedimientos previamente acordados.
- ❖ Establecimiento de procedimientos uniformes en la legislación interna de los países signatarios, referentes a la interpretación, aplicación y administración, así como otros asuntos que acuerden las partes.

Solución de Controversias

- ❖ A través de un acuerdo sobre la interpretación y aplicación del tratado, mediante la cooperación y consulta.
- ❖ Elección de ventilar las controversias relativas a lo dispuesto por el tratado o en el acuerdo de la OMC o en cualquier otro acuerdo negociado entre las partes, ante uno u otro foro.

- ❖ Intervención de la comisión, por solicitud escrita, cuando no se haya resuelto la controversia a través de las consultas.
- ❖ Integración de un panel arbitral como tercera instancia, a solicitud de la parte interesada.
- ❖ Promoción y facilidad de un recurso al arbitraje y a otros tipos de medios alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la zona de Libre Comercio.
- ❖ Posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de controversias, cuando se considere la nulificación o menoscabo de beneficios que se esperaban recibir de la aplicación de alguna disposición del tratado, aunque ésta no contravenga en el tratado.

2.3.9 TLC MÉXICO – TRIÁNGULO DEL NORTE (TN)

El Triángulo del Norte se conforma por El Salvador, Guatemala y Honduras, este tratado hasta hoy día representa la apertura del principal mercado de exportación en la región de América Latina, anteriormente se había firmado con estos 3 países un Acuerdo de Alcance Parcial. El tratado del Triángulo del Norte (TN) fue publicado en el D.O.F. el 14 de marzo de 2001 y entró en vigor el 15 de marzo del mismo año para el Salvador y Guatemala, y el 01 de junio del mismo año con

Honduras. Su principal fin es el de establecer una zona de libre comercio que fortalezca la integración entre México y Centroamérica.

Objetivos Específicos

- ❖ Expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios, así como promover condiciones de libre competencia, a través de la eliminación de las barreras al comercio, al movimiento de capitales y personas de negocios, facilitando la circulación de bienes originarios y servicios así como las oportunidades de inversión.
- ❖ Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual.
- ❖ Establecer lineamientos, para la cooperación entre las partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado de Libre Comercio.
- ❖ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

Acceso a Mercados

- ❖ Apertura comercial asimétrica para México tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

- ❖ Eliminación de aranceles de inmediato para más de la mitad de las exportaciones mexicanas y el resto en plazos de desgravación de 3 a 11 años.
- ❖ Otorgamiento de trato nacional a bienes de las partes, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 111 del GATT, de 1994.
- ❖ Existencia de programas de devolución, de diferimiento y de exención de aranceles aduaneros aplicados a bienes exportados.
- ❖ Prohibición de incrementar o establecer derecho aduanero alguno por concepto de servicio prestado por la aduana y eliminación de tales derechos sobre bienes originarios, a partir del 10 de enero de 2001.

Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros

- ❖ Aplicación de un valor general de contenido regional de 50%.
- ❖ Establecimiento de mecanismos para que los bienes originarios gocen de trato arancelario preferencial y verificación del cumplimiento de las reglas de origen así como la creación de procedimientos claros y expeditos para verificar el origen de los bienes.

- ❖ Existencia de certidumbre y seguridad jurídica a través de la expedición de resoluciones o dictámenes anticipados, a solicitud de parte, para la determinación y certificación de origen.
- ❖ Establecimiento de excepciones congruentes con las obligaciones ante la OMC; en relación con el otorgamiento de trato nacional: México podrá mantener, hasta el 1 de enero de 2006, las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, del 11 de diciembre de 1989, así como cualquier prórroga o modificación a éste. En la eliminación de restricciones a la importación y exportación de bienes: posibilidad de adoptar prohibiciones o restricciones, por parte de cualquier país signatario, de determinados bienes, como los bienes usados.
- ❖ Reconocimiento de productos distintivos como el tequila y el mezcal.
- ❖ Prohibición de incrementar algún arancel aduanero vigente, así como la adopción de uno nuevo sobre bienes originarios sujetos al programa de desgravación arancelaria, salvo excepciones señaladas.
- ❖ Establecimiento de aduanas específicas sin afectar intereses de las partes. O existencia de niveles de flexibilidad temporal, entre las partes, para bienes clasificados en determinados capítulos; asignándose montos anuales calculados en dólares americanos o su equivalencia en moneda nacional del

país signatario respectivo, los cuales serán administrados por el país importador de conformidad con su legislación, como es el caso de los hilos y telas producidos en México, a los cuales Guatemala otorgará tratamiento arancelario preferencial por bienes originarios hasta de 7,500,000 dólares anuales o su equivalencia en quetzales, por un periodo de cuatro años a partir de enero de 2001.

- ❖ Existencia de formatos únicos para el certificado y la declaración de origen.
- ❖ Excepción de presentar certificado de origen, o la dispensa de éste, entre otros.
- ❖ Obligación de conservar los registros contables durante cinco años como mínimo, a partir de que se llene y firme un certificado o una declaración de origen.

Solución de Controversias

- ❖ Solución de controversias conforme a las disposiciones del TLC, del acuerdo de la OMC o en los convenios de conformidad con este último; podrán resolverse en uno u otro foro, a elección de la parte reclamante.
- ❖ Reducción a la mitad de plazos establecidos para controversias de bienes perecederos o disminuidos aún más, de común acuerdo de las partes, sin perjuicio alguno.

- ❖ Establecimiento de un mecanismo para la prevención o solución de controversias, basado en principios de equidad, seguridad jurídica y neutralidad; consta de tres etapas, una de naturaleza consultiva y las otras dos contenciosas; una de éstas ante la Comisión de Libre Comercio y la otra ante un Tribunal Arbitral.

- ❖ Existencia de medios alternativos para la solución de controversias ante instituciones judiciales y administrativas de carácter nacional; se creará un código de conducta para los procedimientos de solución de controversias, que asegura el respeto a los principios de integridad e imparcialidad que las partes otorgan en dicha materia.

Instituciones

Establecimiento de una Comisión Administradora, integrada por ministros o secretarios del ramo, de cada uno de los países signatarios; en caso contrario por sus sucesores, además de instalación de comités ad hoc, permanentes o grupos de trabajo y de expertos. Existencia de una Subcomisión Administradora integrada por representantes de las partes, a nivel de subsecretario o viceministro del ramo o sucesores designados y de centros que ofrezcan información a los productores, consumidores y exportadores; asimismo, creación de instancias para que las autoridades correspondientes puedan resolver o consultar cualquier asunto sobre normalización, así como el establecimiento de comités especiales de consulta.

2.3.10 TRATADO DE LIBRE COMERCIO AELC

La extensa red de tratados comerciales firmados por México, se amplía con el acuerdo firmado con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) formado por Islandia, Noruega, Liechtesein y Suiza. Su finalidad es la de crear en un contexto multinacional un espacio comercial a través de una zona de Libre Comercio. Este acuerdo se publicó en el D.O.F. el 29 de junio de 2001 y entró en vigor el 1 de julio del mismo año; coloca a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso per cápita del mundo.

Objetivos Específicos

- ❖ Se pretende lograr el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, así como dinamizar la actividad económica, lo cual contribuirá a diversificar las exportaciones mexicanas y lograr tener acceso preferencial en Europa, a su vez atraer insumos y tecnología para empresas mexicanas promoviendo la inversión extranjera directa e incrementando las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

Acceso a Mercados

El tratado establece una liberalización gradual y recíproca de ambos mercados, México negoció apertura total para el 100% de sus exportaciones de productos industriales, a partir de la entrada en vigor del Tratado. Los países del AELC negociaron una desgravación gradual de los aranceles aplicables a sus exportaciones industriales a México, a partir de la entrada en vigor del Tratado y hasta el año 2007. También se negoció un acceso preferencial para una gran variedad de productos además de tres acuerdos bilaterales para el sector agrícola (Islandia, Noruega y Suiza-Liechtenstein), por lo que el acceso y la desgravación arancelaria son diferentes para cada caso.

Solución de Controversias

Las Partes acordaron un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos, mediante un proceso previo de conciliación antes de la instalación del panel arbitral, dándole prioridad a la conciliación. Ambas partes se reservan el derecho de apelar las decisiones del mecanismo previsto, ante la OMC.

Competencia

Este capítulo establece el compromiso de las Partes de aplicar sus respectivas legislaciones de competencia a fin de proscribir conductas monopólicas. Contiene disposiciones generales en materia de cooperación y un mecanismo de consultas

entre las autoridades de competencia de la Partes.

2.3.11 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO URUGUAY

Este tratado tiene principalmente la finalidad de crear un área de Libre Comercio, mediante el establecimiento de un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las Partes, establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas, así como promover la complementación y cooperación económica.

Acceso a Mercados

En los productos excluidos del programa de desgravación del TLC se incorpora la preferencia arancelaria regional cuando corresponda, con ellos se simplifica la utilización de las preferencias pactadas entre ambos países.

Reglas de Origen

Definen claramente las disposiciones que los bienes deben cumplir para ser considerados como originarios de la región, a fin de poder gozar del trato arancelario que prevé el tratado. Contemplan conceptos importantes que otorgan a los productores diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios. Buscan integrar los procesos productivos en la región, promoviendo el

establecimiento de cadenas productivas y el consumo de insumos originarios de los mismos.

Procedimientos Aduanales

Ofrece a los usuarios un instrumento jurídico que otorga mayor certeza y seguridad en sus operaciones comerciales, estableciendo disposiciones claras que garantizan la correcta aplicación del tratado y el efectivo otorgamiento de las preferencias negociadas exclusivamente a los productos que cubran los requisitos correspondientes.

CAPÍTULO III FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

INTRODUCCIÓN

Uno de los principales problemas que en la actualidad enfrentan algunas empresas es la falta de recursos monetarios, los cuales son la base para que estos logren llevar a cabo sus proyectos, muchas veces, por falta de planeación y de conocimiento, las empresas no quieren recurrir a las diversas fuentes de financiamiento que ofrecen las instituciones de crédito, siendo que estas es una manera de lograr sus objetivos o alcanzar el desarrollo de su empresa. Generalmente esto se debe a las tasas de interés y papeleo que dichas instituciones solicitan a quienes pretenden emplear este medio. Para algunas empresas, el financiamiento ha sido una manera de completar su capital de trabajo, ya que generalmente éste se emplea para la adquisición de activos fijos, bienes muebles o inmuebles, etc. todo lo que necesita para echar a andar la empresa, estos recursos pueden ser aplicados en lo que la empresa determine que es necesario, ya que no es lógico el solicitar un financiamiento sin antes haber planeado en qué se va a aplicar. Por lo anteriormente expuesto, es importante entonces, conocer las necesidades que tiene la empresa, así como la capacidad de producción o volumen de ventas que pronostica para realizar los pagos, y así seleccionar el financiamiento adecuado.

3.1. Concepto de Financiamiento

El financiamiento es una manera en que una empresa de cualquier dimensión puede allegarse de recursos monetarios para lograr sus objetivos. Existen dos tipos de financiamiento: financiamiento interno o financiamiento externo, de los cuales la empresa empleará el que vaya de acuerdo a sus necesidades.

El financiamiento de tipo interno se refiere a que los recursos económicos que se requieren pueden generarse dentro de la propia empresa, ya sea mediante aportaciones que hagan los socios, venta de activos o mediante la retención de las utilidades generadas en el periodo. Las utilidades retenidas son aquellas que se forman en una empresa o sociedad desde su inicio, después de considerar los pagos que se tengan que hacer a los accionistas por el concepto de dividendos y considerando también los traspasos al capital social, a las cuentas de reservas. Dentro de este tipo de financiamiento también se consideran como tal a las depreciaciones de los activos de la empresa.

El financiamiento externo, como su nombre lo indica, se refiere a todas las fuentes a la que de manera externa la empresa puede recurrir, Vg.: el adquirir mercancías, materias primas o cualquier otro bien a crédito (proveedores), puede también mediante la emisión de acciones, arrendamiento, adquisición de financiamientos bancarios entre los cuales se elegirá el que sea adecuado para la empresa, también tiene la opción de recurrir a solicitar préstamos de organismos no bancarios como las cajas populares o invertir en bolsa, aunque esta última opción

sería una de las que se considerarían en última instancia, debido a los montos y requisitos que se requieren para invertir en ella. Por lo general, este tipo de financiamiento se emplea cuando no existen dentro de la empresa los recursos financieros suficientes y no se puede mantener el curso normal de operaciones de la entidad, otro factor importante para recurrir a la adquisición de este tipo de financiamiento es cuando la empresa tiene planeado algún proyecto de inversión, ya sea para adquirir una maquinaria nueva, ampliar el mercado, etc.

OBJETIVO

La finalidad de recurrir al financiamiento, principalmente es el de allegarse de recursos, con la finalidad de destinarlos al desarrollo de aspectos financieros en proyectos y por último, en caso de que existan necesidades primarias que cubrir, estos recursos se destinarán a ellas. Al hablar del financiamiento no podemos dejar a un lado el concepto de inversión, ya que ésta se da al aplicar el financiamiento obtenido a la compra de activos u otros bienes que a la larga se convierten en una inversión para la empresa, debido a que estos proporcionan un beneficio a largo plazo, dependiendo básicamente en lo que se vaya a invertir, aunque también se puede decir que al momento en que nos otorgan el financiamiento, éste se convierte entonces en una inversión. Algunos de los objetivos de las inversiones son los siguientes:

- ❖ Utilización de recursos.
- ❖ Aplicación de recursos

- ❖ Lograr beneficios
- ❖ Aplicación de excedentes
- ❖ Incremento de ganancias.

3.2 Fuentes de Financiamiento

Una vez explicado lo que es el financiamiento, los tipos de financiamiento y su importancia, ahora se explicarán de donde emanan dichas fuentes. Básicamente el financiamiento es otorgado por instituciones de crédito, pero es imprescindible que al hablar de las fuentes de financiamiento se de a conocer el papel que tiene la banca dentro de los mismos.

La banca es una de las fuentes más recurridas y más importantes para el otorgamiento de créditos, a través de ella se pueden obtener diversos beneficios, ya que dentro de ésta, existe una amplia gama de servicios que otorga a empresas de diversos tipos y giros. Los créditos van a depender de las necesidades de la empresa y éstos de acuerdo a las operaciones activas que realiza la banca pueden ser a corto plazo los cuales comprenden un periodo menor a una año, los de mediano plazo son mayores a un año y son menores de cinco, por último los créditos de largo plazo comprenden periodos de cinco a veinte años. Cabe mencionar que existen en la mayoría de los préstamos el cobro de intereses. Los intereses son el valor o porcentaje que se tiene que pagar por el beneficio adquirido, los intereses o tasas de interés pueden ser fijos o variables, esto depende de la institución de crédito y sus

políticas de financiamiento. También existen créditos llamados créditos revolventes, los cuales consisten en que “ el banco asegura al prestatario de que una cantidad especificada de fondos estará disponible sin importar la escasez de dinero” (GITMAN, 1996:287).

El manejo de los intereses en este tipo de créditos, se manejan de manera semejante a los de una línea de crédito, el cual es cobrado por medio de un compromiso de pago estipulado en él.

De acuerdo con el Sistema Financiero Mexicano, se cuentan con diversos organismos auxiliares de crédito, que otorgan financiamiento. Uno de estos por ejemplo, son los Organismos Bancarios y de Seguros, dentro de los cuales se encuentran las Instituciones de Banca Múltiple, las cuales funcionan como intermediarios financieros, capaz de captar recursos del público a través de las operaciones pasivas que realiza, para que con estos recursos obtenidos pueda otorgar diferentes tipos de crédito. Este se clasifica de la siguiente manera:

- ❖ **Banca de Cobertura Nacional:** se encuentran en todas las regiones y en todo el país, Vg.: BBUV, Banamex, HSBC, etc.
- ❖ **Cobertura Múltiple:** existe en toda la república, excepto en algunas regiones, Vg. Banco del Bajío.
- ❖ **Cobertura Regional:** sólo se encuentra en algunas regiones, Vg. Banco del Sureste.

Existe también la Banca Comercial, la cual se encuentra formada por diversas instituciones de crédito, y su principal objetivo es el de captar recursos financieros del público inversionista a través de los diversos instrumentos de captación o mediante el empleo de otras operaciones propias de su actividad, para canalizarlos a actividades productivas.

Otro organismo auxiliar de crédito importante dentro del Sistema Financiero Mexicano es la Banca de Fomento y Desarrollo, que otorga apoyos financieros para el desarrollo de ciertas ramas o sectores. Dentro de ella existen fideicomisos que fueron creados por el gobierno para subsanar carencias de financiamiento de ciertos sectores de la economía, dentro de los cuales se encuentran NAFIN, BANCOMEXT, SE, de los cuales se hablará más adelante.

Algunas de las características de estos organismos auxiliares de crédito es que pueden ser de primer o segundo piso. Se les llama de primer piso a todas aquellas que realizan operaciones de manera directa con el cliente, llamadas operaciones comunes como depósitos, retiros de dinero, etc. Son de segundo piso cuando funcionan como intermediarios es decir, no tienen una relación directa con el cliente por ejemplo los Bancos de Fomento y Desarrollo.

3.2.1 Las Organizaciones Auxiliares de Crédito, cuentan con la siguiente gama de financiamientos:

3.2.1.1. Crédito Simple o en Cuenta Corriente

Este tipo de crédito no es más que una cuenta de cheques o de ahorro; con disposición de dinero en cualquier momento, es muy utilizado en las empresas. Una de sus modalidades es la tarjeta de crédito, las cuentas de cheques, etc.

3.2.1.2. Descuento de Documentos

Cosiste en que una empresa pasa a una institución bancaria su cartera de cuentas por cobrar, parcial o totalmente a una institución, la cual paga a la empresa el valor total de dichas facturas disminuyendo el importe de los intereses; es lo que en contabilidad se conoce como factoraje financiero. Estas operaciones son de corto plazo, ya que el plazo de vencimiento varía entre 90 y 180 días.

Existen dos tipos de Factoraje: el factoraje puro y el factoraje con recursos. En el factoraje puro la empresa que hace el factoraje corre el riesgo de la cobranza y en el segundo, la empresa que solicita el factoraje es responsable solidaria de la cobranza, la cual corresponde a lo expuesto en el primer párrafo.

3.2.1.3 Préstamos Quirografarios o Directos sin Garantía.

Este tipo de préstamos se otorgan a los solicitantes en base a la solvencia y moralidad que tengan, ya que la única garantía que otorgan es la firma del solicitante. Generalmente se concede a un plazo máximo de 90 días, por lo cual se le considera como un crédito de corto plazo.

3.2.1.4. Préstamos Prendarios

Son créditos en los que el solicitante debe de dejar una garantía prendaria, generalmente son adquiridos por personas que se dedican a la agricultura, debido a que éstos llevan al almacén general de depósito sus productos, y éste les expide un certificado, el cual puede tener las veces de garantía en las instituciones de crédito es decir, dejan en garantía sus productos en los almacenes, la institución de crédito tomará el certificado que expida el almacén como garantía prendaria, la cual hará las veces de garantía. Este tipo de créditos puede ser hasta de 10 años, por lo cual se considera que es más común el que se efectúen operaciones a 90 días y con amortizaciones a su vencimiento.

3.2.1.5. Préstamos de Habilitación o Avío.

Es otorgado a prestatarios que realizan actividades agrícolas, ganaderas e industriales, para la adquisición de materias primas o para realizar los pagos de gastos corrientes que se generan en el desarrollo de dichas actividades.

Por lo general, en la actividad industrial estos se emplean para adquirir materia prima, realizar pagos de mano de obra y cubrir los costos de producción. En las actividades ganaderas se emplean para la adquisición de ganado de engorda, el cual requiere de un tiempo reducido para su venta, considerando también el cubrir los gastos para el desarrollo de esta actividad. Por último en la actividad agrícola, por lo general este crédito se emplea para la compra de semillas, fungicidas, herbicidas, mantenimiento de maquinaria, costos de preparación de la tierra, etc.

Son créditos de corto plazo y mediano plazo, ya que varían entre 2 a 5 años. El crédito no deberá de exceder del 75% de los costos que se adquieran, de los cuales, se podrán financiar hasta un 100 por ciento cuando se entreguen garantías en un 66 por ciento.

3.2.1.6. Préstamo Refaccionario

Es parecido al anterior, sólo que este se emplea para la adquisición de activos fijos como maquinaria, edificios, etc., también se emplea para realizar pagos de adeudos fiscales relacionados con la operación o pago de pasivos de cada una de las actividades, ya sean agrícolas, ganaderas o industriales.

Este tipo de créditos pueden variar, ya que para la actividad agrícola y ganadera tienen un plazo legal de 5 años, pero por lo general para la actividad agrícola se otorga un plazo de 10 años y para la ganadera 3 años, para la actividad

industrial se otorgan plazos de hasta 15 años, pero en todos los casos el plazo no deberá de exceder la vida útil probable de sus activos fijos.

Al igual que en anterior, el crédito máximo que se podrá otorgar será del 75% del valor de los bienes, de ese porcentaje se podrá financiar hasta el 100% cuando el prestatario otorgue garantías adicionales en un 66% del valor total.

3.2.1.7. Crédito Comercial en Cuenta Corriente

Este tipo de crédito está relacionado con la Carta de Crédito, ya que para que una persona lo pueda emplear se requiere de la existencia de un Contrato de Compraventa celebrado entre las partes y que se inscriba en el Registro Público o en Escritura Pública. Una vez realizados los trámites mencionados, se puede solicitar este tipo de crédito, el cual consiste en que el solicitante pide un crédito a una institución, por medio de la cual, la persona con quien celebró el contrato, en este caso llamado beneficiario, tenga la facultad de cobrar en cualquier institución el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato.

3.2.1.8. Créditos Hipotecarios

Consisten en que el prestatario al adquirir este tipo de créditos, otorga una garantía, generalmente son los mismos bienes que va a adquirir con ese crédito, son bienes inmuebles. También debe de demostrar que tiene liquidez para pagar dicho crédito.

Este tipo de créditos se utilizan para la construcción o mejoras de inmuebles destinados para el funcionamiento de la empresa, es decir, puede ser utilizado para construir, remodelar las instalaciones de la empresa, para el pago o consolidación de pasivos, excepto las adquiridas en las instituciones de crédito, puede también emplearse para incrementar el capital de trabajo. Una de sus características, es que el contrato se debe de inscribir en el Registro Público de la Propiedad y mediante Escritura Pública. Generalmente se conceden a largo plazo, el cual es de 15 años como máximo para actividades industriales teniendo hasta 2 años de gracia; en actividades agrícolas y ganaderas se tiene un plazo máximo de 5 años, pudiendo tener hasta 1 año de gracia. El valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías que otorgue el prestatario, las cuales deberán de ser comprobadas mediante peritos valuadores. Respecto a los intereses estos se determinan en base al Costo Porcentual Promedio, pudiendo la institución cobrar el 1% del importe total del financiamiento al firmar el contrato de apertura. El cobro de intereses se hará sobre saldos insolutos vencidos, para las actividades industriales y de servicios serán mensuales, para las actividades agrícolas y ganaderas se cobrarán de manera semestral. Las amortizaciones varían de acuerdo a las necesidades, pueden ser mensuales, trimestrales, anuales, etc.

3.2.1.9. Préstamo Hipotecario Industrial

Consiste en que el prestatario otorga toda la planta industrial como garantía hipotecaria, y la aplicación de este crédito debe ser diferente a los préstamos de habilitación y avío y refaccionarios, el importe otorgado no puede destinarse a la adquisición de construcciones o bienes muebles. Es un crédito que puede ser empleado a mediano o largo plazo, y los pagos se harán por amortización de capitales o intereses, dependiendo de las necesidades de la empresa.

3.2.1.10. Líneas Globales

Son aquellos créditos que son otorgados para el financiamiento de las importaciones de la operación de la planta productiva nacional, estos créditos son regulados por la Banca de Fomento y Desarrollo, quienes tienen establecidas líneas de crédito preferenciales con organismos y agencias gubernamentales de los principales países del mundo. El monto puede ser hasta del 100% en insumos y refacciones, en el caso de maquinaria, equipo y servicios conexos el crédito puede ser hasta del 85%. El plazo es variable, ya que para las adquisición de materias primas el plazo puede ser de 180 días hasta 2 años, en el caso de bienes de capital puede ser de 2 a 10 años, dependiendo del monto y tipo de producto.

3.2.1.11. Arrendamiento Financiero

Es un contrato por el cual una arrendadora adquiere un bien para darlo en arrendamiento a otra persona denominada arrendatario, quien paga una cantidad (renta) por el uso de dicho bien. El arrendatario va adquiriendo propiedad sobre los bienes arrendados.

Existe otro tipo de arrendamiento, al cual se le denomina arrendamiento puro, se maneja igual al anterior, la única diferencia es que el arrendatario paga la renta sobre el bien y no va adquiriendo propiedad sobre éste.

3.2.2. Los Organismos de Seguros y Fianzas se encuentran integradas por las compañías de seguros, y éstas se consideran una fuente de financiamiento debido a que otorgan préstamos, los periodos son variables ya que son de 10 a 20 años.

Los préstamos que son por cantidades mucho mayores en comparación con los que otorgan las instituciones de crédito, también se realizan los préstamos a plazos más extensos y no asegurados y con hipotecas. Algunas alternativas de seguro son:

3.2.2.1. Seguros de Crédito

El cual se encarga de cubrir las pérdidas que tengan las empresas por la cartera de cuentas por cobrar vencidas, derivadas de la insolvencia o inmoralidad de los clientes.

3.2.2.2. Seguros con Financiamiento

Esta forma de financiamiento consiste en que las aseguradoras ofrecen a las empresas un fondo de consistencia a favor de los inversionistas, este fondo se coloca en el mercado de renta fija con otorgamiento de:

- ❖ Seguros de vida
- ❖ Rendimientos
- ❖ Capital disponible a mediano plazo
- ❖ Autofinanciamiento en el pago de primas a largo plazo.
- ❖ Capitalización creciente
- ❖ Programas educativos.

3.2.3. La Banca de Desarrollo mediante la creación de fideicomisos, cuenta con la siguiente gama de servicios de financiamiento.

3.2.3.1. FIDEICOMISOS DE DESARROLLOS

3.2.3.1.1. Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)

Otorga créditos subordinados convertibles en acciones en una proporción no mayor del 49% del capital social de la empresa.

3.2.3.1.2 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)

Ofrece asistencia técnica y financiamiento debiendo las empresas de tener un capital 100% mexicano y que el 60% de sus ingresos sean derivados de la actividad industrial.

3.2.3.1.3 Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)

Este tipo de crédito se emplea para que las empresas amplíen, modernicen o relocalicen la empresa, con el fin de que haya una desconcentración industrial.

3.2.3.1.4. Fondo para el Fomento de las Exportaciones de los Productos Manufacturados (FOMEX)

Sirve como su nombre lo indica para contribuir al desarrollo de las exportaciones de productos manufacturados y a la importación de insumos que requieran dichas empresas.

3.2.3.1.5. Fideicomiso para la Apertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA)

Se otorga a empresas establecidas dentro del país pero en montos de moneda extranjera que soliciten. La empresa mexicana se compromete a pagar a FIRCOCA en moneda nacional al tipo de cambio controlado.

3.2.3.2. FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACIÓN A LA AGRICULTURA

3.2.3.2.1. Fideicomisos de Recursos Agropecuarios (FIRA)

Otorga apoyos a personas dedicadas a las actividades agropecuarias, personas que trabajen o administren sus tierras.

3.2.3.2.2 Fondo de Garantía y Fomento a la Producción Distribución y Consumo de Productos Básicos (FOPROBA)

Otorga apoyos financieros y técnicos a las actividades que se relacionan con la producción, distribución y comercialización de productos básicos.

3.2.3.2.3. Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)

Otorga apoyos financieros a empresas que promuevan el desarrollo integral, básicamente es para fomentar la modernización y competitividad del comercio.

3.2.3.2.4. Fondo Nacional para Estudios y Proyectos (FONEP)

Sirve para financiar estudios o proyectos de preinversión en el sector público y privado, el plazo máximo de estudios es de 24 meses.

3.2.3.2.5. Fideicomisos para el Desarrollo de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN)

Financiamiento que se emplea para habilitar los terrenos para asentamientos industriales, habitacionales, comerciales, etc. que contribuyan al desarrollo de la región.

3.2.3.2.6. Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)

Este tipo de créditos se otorga para incrementar el turismo en cuanto a la construcción de nuevos hoteles.

3.2.3.2.7. Fondo de Minerales No Metálicos Mexicanos (MNMM)

Se emplea a empresas autorizadas para realizar y desarrollar técnicas de explotación, industrialización y comercialización de minerales no metálicos.

Cabe mencionar que algunos de estos fideicomisos actualmente ya no existen, pero que en su momento fueron de gran utilidad y otorgaron grandes beneficios a las

personas que los emplearon, los fideicomisos que ya no existen son: FONEP, FIDEIN, MNMM, FOPROBA, FIRCOCA.

3.3 Financiamiento al Comercio Exterior

Existen diversos apoyos creados por el gobierno para impulsar la actividad de exportación, debido a que esta área es una de las más importantes en la economía de México, ya que genera la entrada de divisas al territorio, al mismo tiempo que contribuye a la generación de empleos y nuevas expectativas referentes a la calidad de los productos. El gobierno, mediante la creación de la Banca de Desarrollo y Fomento Industrial, cuenta con diversos organismos que son considerados de segundo piso y que cuentan con programas de apoyo que pueden adecuarse según el tipo de producto o servicio que ofrezca la persona que lo solicita. Algunos de los organismos de apoyo que en la actualidad existen en esta rama son:

- ❖ Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- ❖ Nacional Financiera (NAFIN)
- ❖ Secretaría de Economía (SE)

Cabe aclarar que actualmente Bancomext es considerado también como Banco de primer piso por los servicios financieros que actualmente ofrece. Estos organismos se encargan de administrar los fondos que el gobierno federal proporciona para el desarrollo de actividades, no son manejados por la banca

comercial debido a que son de alto riesgo por el tipo de actividad e inclusive por el tamaño de la empresa. Estos fondos, son manejados a través de fideicomisos, algunos de los cuales ya se explicaron en el apartado anterior, por lo que son considerados bancos de segundo piso en apoyo a la Banca Comercial y de Desarrollo.

3.3.1 Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. es una institución que se encarga de promover y financiar las exportaciones mexicanas, también se encarga de promover la inversión extranjera en México, es decir, atrae los flujos de inversión al país, con la finalidad de que esto ayude al desarrollo de su economía y estructura. Otorga toda una gama de apoyo a las empresas, con la finalidad de que ésta sea competitiva en mercados internacionales.

La institución cuenta con los siguientes servicios, algunos son gratuitos, otros no lo son.

- ❖ **Información** especializada en comercio exterior, relacionada con mercados, productos, tanto de en documentos como en sistemas electrónicos y bases de datos en línea que el mismo solicitante puede consultar desde su oficina a través de Internet.
- ❖ **Publicaciones** a las que se pueden acceder, con más de 150 publicaciones especializadas en materia de comercio exterior, su presentación es variada, ya

sea de manera impresa, medios electrónicos y ópticos que se convierten en instrumentos de apoyo para la exportación.

- ❖ **Asesorías** básicas y especializadas, en las cuales se explica al solicitante los distintos aspectos del Comercio Internacional, tales como regímenes arancelarios y no arancelarios, apoyos y trámites a realizar para la exportación de sus productos, tratados comerciales y asesoría sobre contratos internacionales.
- ❖ **Capacitación** bancomext ha estructurado a través del instituto de Desarrollo Exportador (IDEX), un programa de cursos, seminarios y diplomados con una cartera de expertos nacionales e internacionales que otorgan capacitación.
- ❖ **Asistencia Técnica** el cual consiste en apoyar a pequeñas y medianas empresas exportadoras al mejor manejo de sus recursos económicos, que permitan mejorar sus procesos productivos, cumplir con normas y certificaciones, estudios de mercado, etc., con el fin de incrementar su calidad, competitividad y posición en los mercados internacionales.
- ❖ **Desarrollo de Exportadores** es parecido a la asistencia técnica, solo que la diferencia radica en que Bancomext proporciona a las empresas diversos servicios de manera integral, con el objetivo de lograr encontrar un comprador para los productos de la empresa participante. Este programa se lleva a cabo en coordinación con los gobiernos estatales y la Secretaría de Economía.
- ❖ **Servicios de Promoción Internacional** se refiere a que ofrece toda una gama de información sobre los diversos mercados, sus características, en cual mercado su

producto funcionaría mejor, en qué país están solicitando ese tipo de producto, contactos y agendas de trabajo en el exterior para promoción y venta de sus productos así como para que inviertan, todo lo relativo a los aspectos legales, financieros, fiscales, trámites administrativos para constituir alguna empresa en el extranjero, etc.

- ❖ **Ferias y Eventos Internacionales**, esta es una de las promociones que se recomiendan que haga el exportador, debido a que a través de estas ferias, se dan a conocer sus productos, ya que se participa en eventos internacionales en las cuales el mercado es muy variable, existen diversidad de compradores profesionales de distintos países.
- ❖ **Portal y Servicios en Internet** en este portal podemos encontrar todo lo relacionado al comercio exterior, productos y servicios, información para la toma de decisiones, etc. Tiene como finalidades difundir y dar acceso a las fuentes de información y conocimiento para realizar negocios internacionales.
- ❖ **Desarrollo de Proveedores** a través de este programa el banco promueve la incorporación de empresas medianas y pequeñas como proveedores de las grandes empresas exportadoras.

Es una variedad de información la que se puede obtener al recurrir a esta institución, ofrece servicios financieros, pero para que una persona pueda solicitar un crédito ante esta institución, debe de entregar la solicitud que el mismo banco le

proporciona, acompañada de la información que le solicitan, respecto a estos trámites y requisitos se explicarán más adelante.

Cabe mencionar que dentro de los servicios financieros que esta institución ofrece se encuentran:

3.3.1.1. Crediexporta Revolvente

Este tipo de créditos, se otorga a empresas que cuenten con proyectos viables, relativos a la producción de bienes o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas. Puede ser en moneda nacional o en dólares estadounidenses. Los recursos que otorga BANCOMEX en este tipo de créditos, se destinan básicamente para financiar las etapas referentes a la producción de los bienes que se piensan exportar, compra de materias primas, pago de sueldos y gastos indirectos que se generen, prestación de servicios, existencia de artículos terminados. El financiamiento puede ser de hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos o contratos, o hasta el 100% del costo de producción, según las necesidades del cliente. (www.Bancomext.com)

Los plazos son variables, ya que para el sector manufacturero y de servicios son de hasta 180 días, para los sectores agropecuarios y pesqueros son de hasta 360 días, las amortizaciones del crédito se realizan al vencimiento.

3.3.1.2. Crediexporta para Ventas de Exportación

El crédito se aplica a aquellas empresas que venden a crédito, y que por falta de recuperación de cartera solicitan dinero para seguir trabajando, no quiere decir que tengan cartera vencida, sino que hay ocasiones en que una empresa no puede realizar ventas a crédito, debido a que este dinero lo emplea para volver a comprar materia prima para producir, pero como esta es la única manera en que puede vender a sus clientes en el extranjero, recurre a este medio, ya que su dinero no lo recuperará inmediatamente para continuar su producción.

El banco puede otorgar financiamientos hasta por el 90% del valor de las facturas, pedidos o contratos cuando estos sean de corto plazo, y en caso de que existan ventas de largo plazo, el banco podrá otorgar del 100% dependiendo del valor de producción, o del 85% del valor de las facturas, dependiendo del que sea menor. Los plazos son manejados de igual manera al anterior.

3.3.1.3 Crediexporta Proinversión

Se aplican para proyectos ya sea de nueva creación, remodelación o para ampliación de empresas ya establecidas. Los préstamos pueden ser en moneda nacional o en dólares estadounidenses. Bancomext financia hasta el 50% del monto total de la inversión para proyectos de nueva creación y para proyectos de ampliación o remodelación puede financiar hasta un 85% de empresas que ya estén bien establecidas. (www.Bancomext.com)

3.3.1.4. Crediexporta Equipamiento

Este crédito se emplea para la adquisición de maquinaria y equipo de importación, la cual permitirá a la empresa la producción de bienes de mejor calidad, lo cual permitirá también a la empresa participar dentro de los mercados internacionales. El préstamo puede otorgarse en moneda nacional, dólares estadounidenses o en la moneda del país de origen de la maquinaria o equipo importado, dependiendo de las necesidades de quien solicite dicho financiamiento. El monto que Bancomext puede financiar es de hasta el 85% del valor de la maquinaria o equipo, con plazos de hasta 5 años y las amortizaciones se realizan en forma mensual, trimestral, semestre o anual. (Ibíd.)

3.3.1.5. Crediexporta Comprador

Las líneas de Crédito Comprador que ofrece Bancomext contribuyen al desarrollo del sector exportador de México, al mismo tiempo que hay una penetración al mercado exterior mediante la competitividad de los productos y servicios mexicanos que se ofrecen a ese mercado. Este tipo de crédito es otorgado a importadores de bienes y/o servicios mexicanos, mediante una institución financiera ubicada en el país del importador, la cual deberá estar acreditada por Bancomext. Los bienes deberán de ser de origen mexicano, los cuales podrán ser adquiridos en plazos, con financiamientos otorgados por instituciones financieras en su país,

mientras que el exportador recibirá el pago de su venta al contado a través de Bancomext. (Ibíd.)

3.3.1.6. Líneas de Crédito

Este tipo de crédito además de contribuir al desarrollo de las actividades de exportación en México, permiten que el mercado mexicano se convierta en un mercado más competitivo en cuanto a productos y servicios que se ofrecen en los mercados del exterior. Las líneas de créditos de Bancomext, son ofrecidas para importadores que realicen contratos para la compraventa de bienes o servicios de origen mexicano, quienes a su vez cuentan con el financiamiento de una institución financiera establecida en su país, ya que tiene una función parecida a la de cartas de crédito, con la única diferencia de que el exportador recibe su pago de contado por la mercancías que el importador le compró, las cuales son pagadas por Bancomext, quien a su vez está fungiendo como financiador de la institución financiera en el extranjero, la cual es la encargada de financiar las operaciones del importador de esos bienes y servicios.

Cabe mencionar que el exportador y el importador deberán de celebrar un contrato de compraventa en el cual se estipulen plazos, precios, pedidos y demás aspectos, con el fin de que ambos conozcan como van a trabajar.

3.3.1.7. Crediexporta Cartas de Crédito

Las cartas de crédito son iguales a las descritas en el apartado anterior, por lo que sugiero al lector acuda al tema 1.2 referente a las fuentes de financiamiento. En este caso, las funciones que corresponden a Bancomext son las de notificar o confirmar los pagos. Este tipo de financiamiento, la institución las financia en plazos no mayores de 5 años tratándose de productos básicos y unidades de equipo y en el caso de proyectos de inversión otorga un plazo no mayor a 10 años; por lo general son financiadas a tasas preferenciales, lo cual significa que son tasas de interés más bajas, ya que este tipo de tasas fluctúan de acuerdo a la oferta y demanda. Bancomext presta este servicio sin límite de monto a quienes se dediquen a comercializar sus productos en el extranjero, de acuerdo a los requisitos que se explican en seguida:

- ❖ Para Cartas de Crédito de Importación y Domésticas el interesado deberá entregar una garantía de 100% del valor de la operación, previamente al análisis de compra.
- ❖ Para Cartas de Crédito de Exportación no es necesario cubrir algún requisito.

Los pasos que se deben de seguir para obtener una carta de crédito a favor de un exportador y solicitada por un importador ya sea de bienes o servicios, son los siguientes:

- a) Una vez que ambas partes acordaron los requisitos y condiciones de operación, firman ambas partes un contrato de compraventa, en el cual se estipula que el pago se realizará mediante una Carta de Crédito Irrevocable, pagadera a la vista de acuerdo con lo acordado en el contrato.
- b) El importador deberá solicitar en el banco de su localidad (banco emisor) una Carta de Crédito, la cual debe de cubrir los requisitos y condiciones estipuladas en el contrato de compraventa, el importador garantizará el valor de la misma, a favor de la empresa exportadora (que en este caso es el vendedor o beneficiario). El banco emisor enviará al Departamento de Cartas de Crédito del banco notificador el documento para que éste lo notifique o confirme.
- c) Una vez que el banco confirmador recibe y revisa el documento, lo entregará al exportador en un plazo no mayor a 24 horas.
- d) El exportador, una vez que recibe dicho documento, lo deberá de revisar para comprobar que este cumpla con lo acordado, para proceder al despacho de las mercancías.
- e) Después, el exportador presenta al banco notificador / confirmador, los documentos de embarque, en los términos y plazos acordados. Cuando no se tenga un plazo estipulado se considerarán 21 días después de la fecha de embarque como máximo.
- f) Una vez que el banco notificador /confirmador acredita que los documentos se encuentran en los términos de la Carta de Crédito, solicitará los recursos al banco

emisor para realizar el pago en favor del exportador. Este banco, enviará los documentos al banco emisor de manera simultánea, para que este a su vez los haga llegar al importador y éste último pueda retirarlos de la aduana.

3.3.1.8. Crediexporta PYME Digital 50

Es un programa simplificado de crédito diseñado por Bancomext para pequeños exportadores de manufacturas, puede ser para ciclo productivo y ventas, el cual puede ser hasta por 50,000 US dls. por acreditado. Ambos se otorgan en moneda nacional ó dólares estadounidenses. Para adquirir este tipo de crédito los interesados deberán efectuar un auto evaluación en el portal de Bancomext.

El crédito para ciclo productivo es para la compra de materias primas, producción acopio, existencia de bienes terminados o semiterminados, etc. Financia hasta el 70% del pedido, contrato, carta de crédito irrevocable de exportación u órdenes de compra. Los plazos van hasta 180 días a partir de la fecha de disposición y son pagaderos en amortizaciones mensuales de capital e intereses.

El crédito para ventas es el que otorga Bancomext para realizar ventas a plazos, financia hasta el 100% del monto cubierto por la declaración de embarque de la póliza de seguro comercial. Los plazos serán los correspondientes a la fecha de vencimiento de la factura de exportación más veinte días calendario, sin exceder de 360 días como plazo total de financiamiento.

3.3.1.9. Crediexporta PYME Digital 250

Este tipo de apoyo es para cubrir Capital de Trabajo y adquisición de equipo de las PYME' s, el importe máximo de financiamiento del de 250 mil dólares americanos o su equivalente en moneda nacional para la modalidad de equipamiento.

Para capital de Trabajo se puede financiar hasta el 90% de los requerimientos a un plazo máximo de 3 años con amortizaciones de hasta 180 días o mediante un plan de periodo de pagos.

Para equipamiento se puede financiar hasta el 85% del valor factura de la maquinaria o equipo, en un plazo máximo de 7 años sin periodos de gracia y con amortizaciones mensuales, trimestrales o semestrales.

3.3.1.10. Garantías

Bancomext ofrece diversos tipos de garantías que facilitan a que las personas interesadas en exportar sus productos puedan obtener acceso al crédito, y así mismo, contribuyen a que el riesgo por falta de pago de sus ventas en los mercados internacionales sea menor. Existen dos tipos de garantías:

- ❖ **Garantía líquida para el impulso de las Empresas Exportadoras (GLIEX):** tiene como finalidad canalizar más recursos de corto plazo al financiamiento de la producción y ventas orientadas a la exportación, y de largo plazo para proyectos de inversión que incrementen la capacidad exportadora de las

empresas. Todos los sectores podrán ser apoyados por la GLIEX, con excepción de productos primarios. El monto máximo de exposición para Bancomext no podrá exceder de un millón de dólares para corto plazo, ni de dos millones de dólares para largo plazo.

- ❖ **Garantía de Post-embarque (Riesgo Político):** Esta garantía protege a las empresas exportadoras de la falta de pago por parte del importador debido a riesgos políticos ocurridos en el país de destino de las mercancías, una vez que éstas fueron recibidas por el comprador. Al cubrir la pérdida neta que el exportador sufre por dicho incumplimiento, la garantía de post-embarque impulsa a las empresas mexicanas para concretar ventas en los mercados internacionales. Cubre hasta 90% del crédito del valor de la factura de exportación, y se ofrece a las empresas a través de una ventanilla única, compartida con Seguros Bancomext.

3.3.1.11. Fondos de Inversión de Capital de Riesgo

Consiste en que Bancomext participa dentro de la empresa mediante la aportación de dinero al capital social de la empresa, con el fin de fortalecer su estructura financiera, apoyando la creación y participación de fondos de inversión de capital. Esta participación es temporal, minoritaria, y hasta por un máximo del 25% del capital social de la empresa y ayuda a minimizar el riesgo mediante la diversificación que implica la inversión en un fondo constituido por varios socios.

3.3.1.12. Servicio de Tesorería

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. ofrece sus servicios financieros de tesorería, mediante el manejo adecuado de su administración financiera, poniendo a su alcance instrumentos financieros para el mejor manejo de sus recursos y estrategias de cobertura dirigidas a incrementar su rentabilidad. Pone a disposición de importadores y exportadores mesa de dinero, compra venta de divisas, inversiones en dólares, compra venta de dólares a futuro (Forwards) y asesoría financiera.

3.3.1.13. Banca de Inversión

Apoya a los interesados mediante la formulación y estructuración de modelos innovadores de financiamiento para el desarrollo de proyectos, empleando diversos instrumentos de ingeniería financiera, lo cual contribuye a contar con estructuras financieras más competitivas y por lo tanto, contribuye a disminuir o retener la salida de divisas del país.

3.3.2. Nacional Financiera (NAFIN)

Nacional Financiera, S.N.C., cuenta con diversos programas de apoyos, de los cuales sólo se hablará de los temas que se relacionan con este trabajo.

3.3.2.1. Programa de Desarrollo Empresarial

Ayuda a fortalecer el perfil del empresario, elevar su capacidad de gestión, mejorar los procesos de toma de decisiones en materia de inversión, mercado, producción y administración de las empresas micro, pequeñas y medianas, mediante la capacitación, asistencia técnica y el asociacionismo. (Bancomext, 1997:159).

3.3.2.2. Programa Nafin - PNUD

Este programa sirve para el desarrollo y modernización de empresas industriales pequeñas y medianas, mediante el otorgamiento de asistencia técnica especializada para la nueva incorporación de tecnología y métodos de producción, comercialización y administración de las mismas. También cuenta con apoyos para el desarrollo de diagnósticos y obtención de bases estratégicas para el incremento de la competitividad de empresas de la misma rama industrial. Además de estos programas, Nacional Financiera, S.N.C., cuenta otros programas de financiamiento al Comercio Exterior; cabe mencionar que estos préstamos pueden ser en moneda extranjera

3.3.3. Secretaría Economía (SE)

Este organismo tiene como finalidad el apoyar e impulsar el sector comercial e industrial de México, ésta cuenta con diversas secretarías y ofrece los diferentes servicios.

Como se puede observar, existen muchas fuentes de financiamiento que permiten a las empresas exportadoras el emprender la aventura de exportar sus productos, llevar a cabo sus proyectos, en sí, poder competir en los mercados internacionales y abrirse las puertas al mundo de los negocios. Sólo basta que el interesado, busque el crédito que vaya de acuerdo a sus necesidades. Cabe mencionar que la mayoría de las empresas exportadoras cuentan actualmente con apoyos del Banco de Comercio Exterior, ya que cuenta con programas de financiamiento más flexibles, además de otorgar una variedad de servicios que de alguna manera guían a las personas que se van iniciando en esta área, el hacer los trámites más rápidos y sencillos.

3.4 Programas de Apoyo al Comercio Exterior

Actualmente existen diversidad de programas de apoyo para las empresas interesadas en comercializar sus productos al exterior. Dichos programas, fueron creados con la finalidad de impulsar el desarrollo y crecimiento de este sector económico, ya que es una de las principales fuentes por las que entran divisas a nuestro país; aún y cuando México no se encuentra bien preparado para competir en este territorio, existen empresas que ocupan buenos lugares en cuanto a nivel de exportación y productos de exportación, como lo es el caso del aguacate, por ejemplo. Es importante dar a conocer las ventajas que se contraen al pertenecer a alguno de esos programas, así como su funcionamiento.

3.4.1. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

Este programa es aplicable para personas físicas o morales ubicadas dentro del territorio nacional, que de manera directa o indirecta exporten productos no petroleros tales como: bienes provenientes del sector agropecuario, manufacturero y de la industria extractiva.

Las personas dedicadas a la exportación que se encuentren sujetas a este programa, cuentan con el otorgamiento de los siguientes beneficios:

1. Podrán importar de manera temporal y sin pago de impuestos tanto de importación como de IVA; los siguientes artículos o bienes que se empleen en la producción de las mercancías a exportar:

- ❖ Materia Prima
- ❖ Embaces, Empaques
- ❖ Combustible y Refacciones
- ❖ Maquinaria y Equipo
- ❖ Partes y Componentes

Las personas que cuenten o se inscriban a este programa no tendrán que pagar arancel alguno, lo cual ayuda a que sus productos sean competitivos en el mercado exterior. Es aplicable a empresas que comercialicen por los menos el 10% de sus ventas totales, ya sean micro, pequeñas, medianas o grandes empresas. Con el programa PITEX, se permite que los proveedores nacionales de una persona que

exporte - exportador final o exportador indirecto - sean considerados como exportadores indirectos y por consiguiente, gozan de los beneficios de exoneración fiscal. Para poder ser sujeto de este programa, se deberán de cumplir los siguientes requisitos:

- ❖ Ser una empresa productora, de bienes no petroleros que exporte directa o indirectamente.
- ❖ Se debe de cumplir con un porcentaje de exportaciones, dependiendo del bien que se desee importar, el cual consiste en el 10% de las ventas totales si se importan materias primas, refacciones y/o lubricantes; será del 30% de las ventas totales si se importa maquinaria y equipo.

Las personas que se apeguen a este programa podrán obtener el cambio de régimen de importación temporal a definitiva, así como la ampliación o modificación del programa, siempre y cuando justifiquen su petición con el fin de incorporar mercancías de importación no previstas originalmente en el programa. (SAGAHON, 1996: 6:7). A través del programa PITEX, el exportador final y el proveedor de un exportador final, pueden expedir una “ Constancia de Exportación” , la cual podrá utilizarse para la cancelación de procedimientos de importación temporal y la aplicación automática de la tasa cero del IVA (VELAZQUEZ, 1997: 4.).

La Constancia de Exportación, es un documento que comprueba las exportaciones indirectas el cual, sustituye al pedimento de exportación virtual y al pedimento de importación temporal virtual. A través de esta constancia se pueden

cancelar los pedimentos de importación temporal, finiquitar el compromiso de retornar las mercancías importadas temporalmente y gozar del beneficio de la tasa cero de IVA en las ventas que realicen los proveedores nacionales con empresas que estén apegadas al PITEX, o con programa ECEX. También sirve para que los exportadores indirectos soliciten la devolución de impuestos vía DRAW BACK. Dicha constancia, no requiere de ser certificada de manera oficial, lo único que se requiere, es que se presente una copia de la constancia ante la Administración de Auditoría Fiscal que corresponda, dentro de los cinco días siguientes a su expedición. (SAGAHON, 1996:10).

Uno de los cambios que hubo durante el año de 1998, fue el surgimiento de la tarjeta **SICEX**, que significa: Sistema Integral de Comercio Exterior. Esta es una tarjeta inteligente, parecida a las tarjetas LADATEL, en donde los agentes aduanales manejarán las importaciones temporales de las empresas empleando este sistema. Contiene todos los datos de la empresa, así como los datos del agente aduanal.

El SICEX permite la agilización del procedimiento de revisión de las mercancías, ya que esta es otorgada al momento en que al solicitante se le entrega la autorización de afiliación al programa PITEX, el solicitante deberá de entregar esta tarjeta a su agente aduanal, para éste, en el momento en que haga las importaciones, la presente a las autoridades correspondientes, quienes a su vez

pasarán la tarjeta por una máquina electrónica propiedad de la SHCP, en donde se descontarán de manera automática los productos que vaya importando.

Esta tarjeta deberá ser entregada o devuelta a las autoridades cuando el empresario deje de importar bienes, ya que, por medio de ésta, se puede conocer cuánto fue lo que importó la empresa y a través de cuáles aduanas fue que pasaron esas mercancías o bienes. (TRUJILLO, Delegada Federal SECOFI Michoacán).

En conclusión, este programa es uno de los más solicitados en la rama de la exportación e importación, ya que por lo general lo aplican empresas micro, pequeñas y medianas.

3.4.2. Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación (PITSIEX)

El PITSIEX anteriormente sólo respaldaba a empresas que realizaban operaciones de exportación de artículos tangibles pero, actualmente, otorga apoyo a quienes prestan servicios relacionados con las exportaciones no petroleras, dedicadas a:

- ❖ Carga, descarga y estiba en puertos marítimos.
- ❖ Ingeniería de procesos industriales
- ❖ Diseño de productos, empaque y envases
- ❖ Exploración, prospección e investigación
- ❖ Reparación de buques y contenedores

- ❖ Reparación de estructuras, tanques y calderas (Bancomext, 1997:15).

Mediante este programa, se permite que de manera temporal se importe maquinaria, equipo e instrumentos para el manejo de mercancías, excepto vehículos de transporte y aparatos, equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad e informática, sin permisos previos o autorizaciones administrativas específicas. En caso de que se trate de mercancías sujetas al cumplimiento de los requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias, fitosanitarias o ecológicas éstas deberán de seguir los procedimientos que establecen las leyes respectivas.

La importación temporal de las mercancías anteriormente expuestas, no están sujetas al pago de impuestos no cuotas compensatorias. Algunos de los requisitos que se deben llevar a cabo para ser sujetos de este programa son:

- ❖ Ser sociedades mercantiles constituidas conforme a las leyes mexicanas.
- ❖ Prestar algún servicio de los mencionados con anterioridad.
- ❖ Facturar como mínimo 50% de sus ingresos anuales a empresas apegadas al programa PITEX o ECEX, o en su caso industrias maquiladoras o personas del extranjero.
- ❖ Entregar junto con la solicitud, una copia de su declaración anual del ejercicio fiscal inmediato anterior.
- ❖ Entregar trimestralmente a la SE y a la SHCP, un informe sobre las operaciones realizadas al amparo de este programa.

Una vez cubiertos todos estos requisitos, se autorizará o no la afiliación al mismo. Las empresas autorizadas no tendrán derecho a efectuar el IVA con tasa cero por los servicios que presten, es decir, que dichos servicios están gravados.

3.4.3. Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Se consideran como Empresas de Comercio Exterior, a todas aquellas que se encuentren constituidas de acuerdo a la Ley General de Sociedades Mercantiles, como Sociedades Anónimas de Capital Variable.

El principal motivo por el cual se creó este programa, ha sido el de promover el establecimiento de empresas de Comercio Exterior, tanto de pequeñas como de medianas empresas exportadoras, especializadas en la comercialización internacional de los diversos bienes y productos, que contribuyan al desarrollo y consolidación de la oferta exportable de productos de fabricación nacional.

Algunos de los beneficios que ofrece este programa son:

- ❖ Obtendrán los beneficios que establece el artículo 24 de la Ley del Impuesto al Activo.
- ❖ Las ECEX obtendrán los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.
- ❖ Optar por recurrir a los programas de financiamiento que ofrece Bancomext, quien ofrece una reducción del 50% en el costo de los productos y servicios

no financieros que determine la misma, mediante su programa de apoyo integral a empresas ECEX.

- ❖ La SHCP, podrá autorizar que éste tipo de empresas nombren a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.
- ❖ Autorización de afiliación al programa PITEX en caso de que lo solicite, en la forma de proyecto específico de exportación.
- ❖ Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida, cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.
- ❖ Cuentan con el programa de apoyo financiero que ofrece Nacional Financiera, así como asistencia técnica y proveedores de servicios especializados. (SAGAHON, 1996:34-35).

Estos beneficios aplican para todas las empresas ECEX constituidas en territorio nacional. Dentro de este tipo de programa de fomento al comercio exterior, existen dos tipos o modalidades en que se puede dar:

3.4.3.1. *Empresas de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación.*

Tiene por objeto la integración y consolidación de exportaciones; la prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior; la capacitación a empresas productoras en el diseño, ya sean pequeñas o medianas; desarrollo y adecuación de sus productos conforme a la

demanda que tengan internacionalmente, así como la prestación de servicios complementarios a la comercialización.

Este tipo de empresa, opera con un capital mínimo de 2 millones de pesos, el cual debe estar suscrito y pagado. Debe de realizar exportaciones de mercancías que provengan de cinco empresas productoras nacionales como mínimo.

3.4.3.2. Empresas de Comercio Exterior Promotoras de Exportación.

Se refiere a todas aquellas empresas que se encuentran en territorio nacional y que tiene como principal objetivo, el de comercializar las mercancías en los diversos mercados internacionales, así como identificar y promover los productos o mercancías mexicanas fuera de territorio nacional, y así, poder incrementar la demanda en el exterior de dicho producto.

Este tipo de empresa, opera con un capital de 200 mil pesos, el cual deberá estar pagado y suscrito. A diferencia de la anterior, esta empresa deberá de realizar exportación de mercancías que por lo menos tres empresas productoras nacionales.

Las ECEX tienen la facultad de expedir Constancias de Exportación a los productores nacionales, por las mercancías que estos les venden. Deberán de presentar ante la SE, un informe anual de las operaciones que se realizaron durante ese periodo, acompañado de la documentación comprobatoria. Presentar una copia de dicho informe a la Auditoría Fiscal.

Los trámites que se tienen que realizar para solicitar este programa, deberán de llevarse a cabo ante la SE, ya sean las oficinas principales, Delegación o Subdelegaciones Federales de la misma.

3.4.4. **Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**

Este programa es aplicable para las personas que son productoras de mercancías no petroleras de exportación, que participan en los mercados internacionales de manera dinámica y permanente. Es considerado como un instrumento de promoción, ya que apoya las actividades de exportación a través de las facilidades administrativas que otorga el fisco para este tipo de empresas.

Algunos de los beneficios que se obtienen al pertenecer a este programa es que la devolución de saldos a favor de IVA, podrán ser exigibles en cinco días hábiles, otro de los beneficios, es que las mercancías de exportación, quedan exentas de la segunda revisión en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana interior. Al igual que el programa ECEX, las personas que se apeguen al programa ALTEX, podrán nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Los requisitos que se tendrán que cubrir para poder pertenecer a este programa son los siguientes:

- ❖ Tratándose de empresas exportadoras directas, deberán de comprobar 2 millones de dólares de ventas anuales, o bien el 40% de sus ventas totales deben de ser por concepto de exportación.
- ❖ Tratándose de exportadores indirectos, deberán de comprobar que el 50% de sus ventas totales fueron por concepto de exportación.
- ❖ En caso de ser empresas ECEX, deberán de presentar ante la SE el número de registro que les pertenece, para comprobar que ya pertenecen a un programa. (SAGAHON 1996:50).

Es importante aclarar que no es fácil que la SE otorgue la afiliación a este programa, ya que si no se cuenta con alguno de los requisitos anteriormente mencionados, la constancia se otorgará sólo por un año. Cuando las personas cubran los requisitos establecidos la constancia será por tiempo indefinido. No se otorgará dicha constancia si las personas o empresas nunca han exportado sus productos, se le puede otorgar después de tener un año de exportar, pero siempre y cuando cumpla con los requisitos mencionados.

3.4.5. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK)

Este programa permite a los exportadores directos e indirectos, ya sean personas físicas o morales, el obtener la devolución de los impuestos de importación, generados por concepto de importación de insumos incorporados a

mercancías exportadas o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado las cuales se refieren a las materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles y lubricantes y otros materiales de origen extranjero. (SAGAHON 1996:60).

Este programa contribuye al desarrollo económico del país, ya que promueve la devolución de impuestos generados por concepto de exportación. Se requiere llevar a cabo algunos requisitos para poder solicitar dicha devolución, los requisitos son:

- ❖ Presentar ante la SE la solicitud correspondiente.
- ❖ Si es exportador directo, deberá de anexar una copia del pedimento de importación y/o exportación, ya que estos comprueban que efectivamente existen impuesto a favor del mismo,
- ❖ Se es exportador indirecto, se deberá de entregar junto con la solicitud, la factura de venta y copia de los pedimentos de exportación, además de:
 - constancia de exportación cuando se enajenen a maquiladoras, empresas con el programa ECEX y PITEX.
 - constancia de depósito cuando las mercancías se enajenen a empresas de la industria automovilística o
 - carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportación, cuando las mercancías se enajenen a un tercero no considerado en los puntos anteriores” (SAGAHON, 1996:61).

Una vez cubiertos los requisitos, el contribuyente podrá solicitar la devolución de impuestos de acuerdo a los plazos que a continuación se presentan:

- a) Cuando sean exportadores directos, se tendrá un plazo de 90 días hábiles a partir del día siguiente a aquél en que se realice la exportación.
- b) Cuando se trate de exportadores indirectos, al igual que el anterior, tendrá un plazo de 90 días a partir de la fecha de expedición de la Constancia de Exportación o de la Constancia de Depósito. Tratándose de devolución de impuestos por concepto de importación, cuentan con un plazo de 12 meses siguientes a la importación. (Ibíd...)

Para solicitar dicha devolución, se recomienda a los interesados aplicar el siguiente procedimiento que el autor Homero Sagahón Hervert propone:

1. La cantidad en moneda nacional pagada por concepto de importación, se dividirá entre el tipo de cambio de venta del peso, con respecto al dólar de los Estados Unidos de América, vigente a la fecha en que se efectuó el pago.
2. El resultado de la operación anterior, se multiplicará por el tipo de cambio de venta del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América, correspondiente a la fecha en que se autorice la devolución.
3. El resultado de la segunda operación será la cantidad en moneda nacional que deberá recibir el exportador por concepto de devolución de impuestos de importación.

Una vez enviados los documentos a la SE, ésta se encargará de realizar una auditoría a los documentos recibidos en un plazo de diez días hábiles a partir de la fecha de su recepción. En caso de que proceda la devolución de impuestos, la SE lo notificará a la SHCP, para que emita o ponga a disposición del solicitante el importe de la devolución.

En el caso de que la devolución no proceda, la SE informará al interesado, a través de una resolución, en un plazo no mayor a diez días hábiles, contados a partir de la recepción de dicha solicitud; cuando ésta secretaría determine que los documentos no son correctos, los devolverá al solicitante, con la finalidad de que éste, la presente nuevamente en un plazo no mayor a 30 días hábiles, a partir de la fecha de la notificación.

3.4.6. Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)

Esta comisión, es un foro abierto para los empresarios que exporten o que deseen exportar y que enfrentan problemas administrativos o técnicos, la finalidad de este foro es que entre ambas partes se de una solución ágil y rápida a dichos problemas, mediante las sugerencias que hagan los mismos, en las reuniones públicas. Podrán acudir a estas reuniones personas del sector público o privado, ya sean exportadores potenciales o personas interesadas en plantear un proyecto, un problema o una sugerencia de agilización de trámites. Pone especial atención a la

micro, pequeña y mediana empresa, ya que con ello se contribuye al desarrollo de la actividad de exportación.

3.5. Requisitos de la Exportación.

Existen ciertos requisitos que toda empresa no debe dejar de pasar por alto al tener una visión emprendedora en la actividad de exportación. Muchas veces, se tiene el deseo de entrar al mundo internacional, abarcar y saturar los mercados más exigentes del mundo con productos de nuestra creación, sin considerar ciertos puntos y aspectos que se tendrían que analizar antes de iniciar con ello.

Cuántas personas llegan a exportar sus productos a regiones aledañas a nuestra República Mexicana sin información alguna, arriesgando el todo por...nada, ya que al ver los resultados se desilusionan porque sus productos no tuvieron el éxito que éstos merecían, o porque no llegaron en las condiciones deseadas, o cuántas veces las mercancías llegan hechas trozos al lugar donde se iban a vender, y todo por no saber que tenían que ir bien protegidas - contar con un envase y/o embalaje - todo por falta de información por parte del interesado. Pero también el gobierno o las instituciones encargadas de impulsar la exportación tienen parte en ello, ya que no han sabido promover esta actividad dentro de nuestra cultura.

Exportar, es una alternativa de desarrollo para las empresas mexicanas, ya que es una manera de alcanzar el éxito deseado y para lograrlo se requiere el

cumplimiento de diversos requisitos para que el exportador no tenga complicaciones al ingresar por vez primera en la actividad de exportación.

Cabe aclarar que es necesario que el interesado determine si la empresa está preparada para exportar de modo directo o indirecto, y en el caso en que lo esté con qué alternativas cuenta. Los únicos requisitos que se tendrían que cumplir por lo tanto, serían:

a) **Iniciar la actividad exportadora** con un producto que sea competitivo, ya que el producto deberá de satisfacer las necesidades del mercado al cual se desea enviar el producto, así mismo el producto se deberá encontrar a la altura de la competencia, es decir, cumplir con los requisitos de calidad que exija el mercado (secretariadeeconomia.gob.mx).

Es una gran ventaja el hecho de que el producto que se piensa exportar ya ha tenido aceptación en el mercado nacional.

b) **Ser una empresa preparada para exportar**, ya que esta es una decisión a largo plazo, y los resultados que de ello se obtienen tardan un poco en verse. El iniciar con la actividad de exportación requiere de la canalización de recursos humanos, técnicos, materiales y financieros, ya que sin ellos ésta no se podrá realizar (Ibíd.).

México es un país que cuenta con una gran variedad de productos que se pueden vender al comercio exterior, pero lamentablemente no se le ha dado el impulso suficiente a esta actividad por parte del gobierno, como ya se mencionó con anterioridad no se ha promovido dentro de la cultura mexicana esta actividad, la cual

considero que sería una buena fuente de ingresos tanto para los habitantes como para el propio gobierno. Lo que a su vez contribuiría al crecimiento y desarrollo del mismo, logrando alcanzar para entonces la independencia que nuestro país busca.

3.6 Principales Problemas en la Exportación

Nuestro país cuenta con buena producción de diversos artículos que serían ideales para la exportación, claro que hay de todo, porque no todo lo que se produce dentro del mismo tienen los mismos estándares de calidad que en otros países. Muchas veces este no es un factor que detenga la comercialización de productos mexicanos al exterior, ya que esto se puede controlar y mejorar de acuerdo a lo que exija el país destinatario, los factores que considero que han sido los principales problemas en la exportación de cualquier producto, se deben:

a) **Falta de conocimiento del mercado** al cual exportar; este factor es uno de los menos considerados por los exportadores, ya que solamente piensan en comercializar su producto en un país, que no produce “ x” artículo, y cree que la demanda de su producto en ese mercado será increíble. Es importante que se conozca el mercado, tener un estudio general de él, analizar su cultura, economía, geografía, infraestructura, clima, población, cómo se puede abordar o entrar a ese mercado, impuestos aduanales, si existen acuerdos, etc. todos estos factores son de mucha ayuda, ya que así se puede saber si en ese país nuestro producto podría funcionar y si podemos comercializarlo en áreas aledañas a él.

b) **Falta de conocimiento de las instancias correspondientes** para otorgar información suficiente sobre los trámites y movimientos a considerar para exportar los productos mexicanos al exterior. Ya que estas instancias como Bancomext, cuentan con información privilegiada, además de que tienen contactos a nivel mundial, lo cual es un gran apoyo para las personas interesadas en comercializar sus productos al exterior. Como ya se ha mencionado, hace falta que estas instituciones tengan más promoción y estén al alcance de los interesados.

CAPITULO IV DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

4.1 Metodología de la Investigación

En el presente capítulo, se pretende dar a conocer el trabajo realizado, así como sus objetivos, hipótesis y las técnicas de investigación empleadas en el mismo. Considero importante que nos demos cuenta de que existen factores internos y externos que perjudican el desarrollo de las empresas mexicanas, tales como inflación, cambio de paridad cambiaria, falta de recursos financieros, falta de programas de apoyo para personas físicas para importar materia prima para producir productos de exportación. Este último punto, ha sido uno de los factores que en la actualidad ha frenado el desarrollo de nuevas opciones de trabajo, debido a que uno de los programas de apoyo a los exportadores, específicamente el programa PITEX, ha dejado de manejarse como lo hacía hasta el 12 e noviembre de 1998. Gracias a los cambios hechos a este programa, lo cuales entraron en vigor a partir del 13 de noviembre del mismo año, publicados en el Diario Oficial de la Federación en esa misma fecha; las personas físicas no serán aptas para apegarse al Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación, dejando esto sin apoyo alguno a quienes de manera independiente, pensaban introducir al país materia prima extranjera y vender sus productos acabados al exterior, contando con los beneficios que éste les traía. Actualmente, el PITEX sólo aplica a personas morales.

Dentro de este apartado, se explicarán las técnicas empleadas en la realización del caso práctico, así como los objetivos y la hipótesis que se quiere comprobar.

4.1.1 Objetivos

El principal objetivo que se pretende a través del presente trabajo, es el de conocer los mecanismos de exportación de artesanías mediante la elaboración de un proyecto de exportación para determinar la capacidad financiera de la empresa.

4.1.2 Hipótesis

Lo que se persigue comprobar, es que la exportación directa de artesanías es más rentable en relación a la exportación a través de intermediarios.

4.1.3 Técnicas de Investigación

Para la realización del presente trabajo, se emplearon diversas técnicas de investigación, tales como investigación de campo, investigación documental, entrevistas y la investigación bibliográfica.

La investigación de campo, es aquella en la que se va directamente al lugar de los hechos y que mediante el uso de la observación y la entrevista, se obtienen la información deseada, no se aplicó cuestionario, ya que las preguntas que se realizaron no fueron pensadas, más bien fueron espontáneas y sin orden alguno. En

el uso de la investigación documental, directamente se buscó la información en archivos de la propia empresa, los cuales no se desglosan por razones y políticas de la empresa en estudio. La investigación bibliográfica se utilizó con el fin de recopilar información a cerca de la historia de las artesanías en nuestro bello Michoacán, así como para obtener la información relativa a los orígenes del repujado en la región. Al final se muestran los libros empleados para la realización del trabajo.

4.2. Antecedentes de la Actividad Artesanal en Michoacán

Desde la prehistoria, el hombre ha sido un ser cambiante y evolutivo, desde que éste cambia su estilo de vida al sedentarismo, tuvo tiempo para experimentar y conocer diferentes sustancias y materiales, tanto vegetales como animales, para con ellas explotar su creatividad. El hombre, ha echo uso de su inteligencia y creatividad al proporcionar herramientas y objetos que con fines utilitarios favorezcan su vida cotidiana, es aquí donde la ornamentación y el trabajo artesanal surgen, lo que antes se hizo con fines utilitarios después lo utilizó para ornamento. Las prendas de vestir, las ollas, vasos, cazuelas, en fin, un sin número de objetos se han venido modificando con el paso del tiempo, agregando o quitando diferentes elementos estéticos y ornamentales, siendo ésta una expresión popular, que da a dicha creación un valor tradicional y artístico, dando esto entonces origen al arte popular. (FERNANDEZ, 1996, 21)

El arte popular en nuestro país, tuvo sus orígenes en la artesanía prehispánica y en raíces europeas, a la cual, se le han incluido algunos elementos ornamentales africanos y orientales. Con motivo de estas influencias, el pueblo indígena con el paso del tiempo, modificó la producción artesanal, inclinándose a las corrientes de gusto mestizo, empleando cada vez más rasgos indígenas que europeos o viceversa. Esta modificación se hizo por parte de la cultura prehispánica, quienes emplearon técnicas avanzadas del trabajo de metalurgia y alfarería, al igual que motivos decorativos de índole religioso y mágico. Dentro de la producción artesanal, la decoración que manejan es muy variada, ya que logran que exista cierta combinación de elementos creados por los indígenas en combinación con otros decorados de apariencia virreinales y orientales, dando como resultado nuevas formas que son independientes de las técnicas empleadas en su elaboración y que nos permiten identificar la procedencia de cada pieza, así como una época y una sociedad determinada. La cultura purhépecha que florecía en los años 1200 a 1521 D.C., fue y sigue siendo un pueblo artístico, ya que en cada uno de los objetos que realizan, dejan plasmados todo sentido tradicional y estético. Algunas de las manifestaciones y artesanías que realiza el pueblo purhépecha se pueden apreciar en la alfarería, metalistería, elaboración de textiles, trabajos en madera y otras ramas del arte que figuran muy poco, como la literatura y la escultura. (FERNANDEZ; 1996, 25).

A continuación se muestran los objetos que producen las diferentes comunidades del estado de Michoacán, así como los materiales que éstos emplean para ello.

CLASIFICACIÓN ARTESANAL POR ZONA

REGION NOROESTE			
COMUNIDAD	RAMA	MATERIA PRIMA	OBJETOS
HUANCITO	Alfarería	Barro y greta	Cántaros Bruñidos, ollas y cazuelas vidriadas
ICHAN	Alfarería, textiles	Barro y greta, tela de algodón	Cántaros Bruñidos, ollas y cazuelas vidriadas, deshilados y bordados
JIQUILPAN	Textiles	Hilo de algodón y articela	Rebozos
PATAMBAN	Alfarería, otras ramas	Barro, greta y sílices, cera, flores naturales, papel, aserrín y anillas	Loza vidriada y bruñida y de alta temperatura, adornos efímeros de la localidad
SAHUAYO	Fibras vegetales, otras ramas	Palma, cuero, flores naturales	Sombreros, guaraches, arte efímero
SAN JOSE DE GRACIA	Alfarería	Barro y greta	Ollas y piñas vidriadas
TARECUARO	Textiles, otras ramas	Hilo y telas de algodón, lana, hilo de pita	Vestidos, blusas, guanengos, fajas y gabanes, morrales
ZACAN	Textiles, madera, fibras vegetales	Telas e hilos de algodón, madera de pino, copanillo y colorín, palma	Vestidos, blusas y mantelerías, máscaras, sombreros

Fuente: Fernández Figueroa Lorena

REGION CENTRO			
COMUNIDAD	RAMA	MATERIA PRIMA	OBJETOS
CAPULA	Alfarería y cerámica	Barro, greta, esmaltes y colorantes	Vajillas de alta y baja temperatura
ERONGARICUARO	Maderas, textiles	Madera de pino, laca y esmaltes, hilos y tela de algodón	Muebles decorados, bordados y confeccionados
IHUATZIO	Fibras vegetales, textiles, otras ramas	Chuspata, tule, paja de trigo, hilos de algodón y telas, hilos de cáñamo	Cestería utilitaria y decorativa, mandiles bordados, redes
JARACUARO	Textiles, fibras vegetales	Manta e hilos de algodón, palma y corazón de tule	Mantelería bordada, sombreros y bolsas
MORELIA	Laca y maque, metalistería, madera, otras ramas, talabartería	Tierras, aceite de linaza, axe y lacas automotivas, fierro fundido, madera de pino, cedro, cera, cantera, piel, vaqueta, papel de china, pólvora y carrizo	Alhajeros, charolas y bateas, herrería artística, muebles, esculturas y arquitectónica, ates, laminillas, bolsas, cinturones, sillas de montar
OPOPEO	Maderas, textiles	Madera de pino y palma, telas e hilos de algodón y acrílicos	Sillas con asiento en palma, salas y comedores, mantelería bordada
PATZCUARO	Textiles, laca y maque, maderas, metalistería, orfebrería, otras ramas	Hilos de algodón, tierras, aceite de linaza, axe, lacas automotivas, mordetes y laminillas de oro de 23 1/2 kilates, plata, coral, pasta de caña	Mantas, bateas, alhajeros, platos, charolas, muebles, muebles coloniales, herrería artística, joyería tradicional, figuras religiosas
PURUANDIRO	Alfarería, maderas, textiles	Barro y engove, madera de cedro, hilos mercerizados y de algodón	Cántaros de barro decorados con engove y cocidos, imágenes religiosas
PATAMBICHO	Otras ramas	Cantera	Clarabollas, columnas
SANTA CLARA DEL COBRE	Metalistería, orfebrería, textiles, madera	Cobre y plata, lana, maderas de parota y pino, azúcar y frutas naturales	Utensilios de cocina, piezas ornamentales, cinceladas, repujadas, joyería
TACAMBARO	Textiles	Telas e hilos de algodón	Mantelería bordada y deshilada
ZIRAHUEN	Maderas, textiles, otras ramas	Madera de copalillo, hilos de algodón y telas, flejes.	Bateas, cucharas, mantelería bordada y deshilada, juguetería

Fuente: Fernández Figueroa Lorena

REGION OCCIDENTE			
COMUNIDAD	RAMA	MATERIA PRIMA	OBJETOS
ANGAHUAN	Textiles	Lana e hilos de algodón	Rebozos, guanengos y gabanes
AUHIRAN	Maderas, textiles	Madera de pino, hilo de algodón	Columnas, máscaras, arcos y rebozos
ARANZA	Maderas, textiles, otras ramas	Maderas importadas y del país, hilos de algodón, madera, esmaltes	Laudería, rebozos, juguetería torneada
APATZINGAN	Maderas, otras ramas	Madera de tepallo, piel de res y vaqueta, piel de venado	Equipales, cueras
COCUCHO	Alfarería, textiles	Barro, hilo de algodón y tela	Ollas grandes y chicas bruñidas, guanengos bordados, punto de cruz
CHARAPAN	Textiles, madera	Lana, madera de pino	Gabanes, muebles
CHERAN	Madera, textiles, metalistería	Madera de pino, telas de algodón, plata	Muebles, juguetería, máscaras, vestidos, blusas y bordados, joyería tradicional
OCUMICHO	Alfarería	Barro, anilinas y japán	Figuras moldeadas a mano
PARACHO	Maderas, textiles	Maderas importadas y del país, hilo de algodón	laudería e instrumentos de repercusión y juguetería torneada, rebozos
PICHATARO	Maderas, textiles	Madera de pino y apolillada, telas e hilo de algodón	Muebles, vestidos y blusas bordadas en canava
SAN FLIPE DE LOS HERREROS	Textiles, fibras vegetales	Telas e hilo de algodón, palma	vestidos, blusas, bordados y deshilados, sombreros
SAN JUAN NUEVO	Textiles	Telas e hilo de algodón	Vestidos, blusas y ropa infantil
URUAPAN	Maderas, textiles, otras ramas	Madera de pino, ahilé, cedro, parota, tela e hilos de algodón, papel de china	Bateas maqueadas, alhajeros, guajes, jícaras, máscaras, mantas, papel picado
CAPACUARO	Textiles, maderas	Hilos de lana y acrílico, madera de pino	Fajas, muebles
COMANCHUEN	Maderas, textiles	Madera de pino, hilos y telas de algodón	Columnas y trojes, guanengos y blusas bordadas
NAHUATZEN	Textiles	Hilos y telas de algodón.	Mantelería, blusas bordadas

Fuente: Fernández Figueroa Lorena

Por los vestigios arqueológicos que se han encontrado, se sabe que el territorio estuvo habitado desde épocas muy remotas. Sus habitantes en un principio fueron nómadas, pero al conocer la agricultura y otras actividades se dedicaron a la vida sedentaria, estableciéndose en un solo lugar. Es aquí cuando surge la necesidad de producir instrumentos de trabajo y utensilios de uso cotidiano, dando esto origen a la alfarería.

Al principio utilizaron el barro para sus creaciones, así como para rendir culto a sus Dioses, mediante la elaboración de vasijas, estatuillas y otros objetos de tipo ritual. Emplearon además, objetos zoomorfos ya que se inspiraban en la flora y fauna que abundaba desde entonces, en su mayoría eran aves, crearon también cazoletas y vasijas tripoides entre otras. Esta actividad es la que se considera de mayor antigüedad al igual que las que se realizaban con el uso de metales. (Ibíd.)

Es a partir de entonces que todas los objetos y artesanías que en la actualidad abundan en nuestra región, han logrado alcanzar un desarrollo pleno, ya que han rebasado las fronteras de nuestro país, conquistando otras culturas que aprecian de mejor manera estos objetos en comparación al propio michoacano.

Actualmente, las artesanías en nuestro territorio son de gran variedad, ya que encontramos artesanías que tienen orígenes en otras regiones aledañas al territorio michoacano. Cómo se puede observar, la región de Michoacán es una de las más ricas de toda la República Mexicana, a la cual, lamentablemente le hace falta promoción tanto turística como comercial, ya que la exportación de las artesanías,

por lo general se hacen a través de intermediarios, quienes lamentablemente son personas del extranjero que adquieren las piezas a costos muy bajos, para después venderlas a mercados internacionales a precios realmente elevados, inalcanzables para los propios creadores, lo cual perjudica la economía de nuestra región.

4.2.1. Breve Reseña del origen del Repujado

El trabajo de metal es tan antiguo como la civilización. El oro y la plata, al igual que el cobre fueron empleados por las civilizaciones Escrita y Celta mucho antes de la era cristiana. El uso de los metales esta fundamentalmente reservado a la orfebrería (BAHENA Ocampo Adalid).

Es durante la edad media cuando se efectúa un florecimiento en las artes aplicadas y en torno a los monasterios franceses y alemanes resurge el repujado y cincelado de metales. En el siglo X el taller monástico de Conques, Francia, se hallaba en pleno desarrollo. Numerosos altares, relicarios y retablos frecuentemente eran de cobre repujado y esmaltado. En la época del renacimiento en el siglo XVI, Italia imponía su estilo en este campo y las numerosas demandas religiosas veían rivalizar en talento a orfebres prestigiados, como Benvenuto Cellini, y a sus piezas competir en riqueza (Ibíd.).

En el siglo XVII los países bajos y especialmente Amberes, arrebataron a Italia su supremacía en la técnica del repujado, los Maestros Adam y Paul Vianem realizaron verdaderos paisajes inspirados en grabados de la época. Posteriormente

el dominio de Francia en el campo de la orfebrería fue de nuevo indiscutible y el uso de la platería alcanzó a todas las capas de la sociedad. La corte de Versalles daba el tono y la orfebrería invadía los muebles y decoraba los objetos utilitarios. El siglo XIX vio el renacimiento de la era industrial, el repujado se prestaba a la industrialización y las manufacturas de Sheffield, en Inglaterra, pusieron punto a punto la embutición a máquina. El repujado en metal, tal como hoy en día sigue siendo del dominio de orfebres y es enseñado por artistas del mundo árabe y del medio oriente, siendo las repúblicas de Georgia y Armenia en la URSS, junto con Turquía, Siria y el Líbano, los países donde se producen piezas de excelente calidad.

4.3. Situación y antecedentes de la empresa

A lo largo de la historia, los inventos de diferentes técnicas que emplearon nuestros antepasados en la elaboración de piezas artesanales después de la conquista y los sincretismos culturales, han contribuido a la modificación e innovación continua de piezas artesanales, las cuales, las nuevas generaciones se han percatado de ello, lo cual encontramos en todos y cada una de nuestras ciudades y poblaciones, con una riqueza y variedad artesanal extraordinaria.

En nuestro país, existe una gran variedad de centros turísticos de reconocimiento internacional por sus riquezas en artesanías y tradiciones, y como ya se mencionó anteriormente, uno de los estados de mayor importancia es el de

Michoacán, siendo más específicos Pátzcuaro, su región lacustre y alrededores, donde encontramos también a Uruapan, cuna de artistas, escritores y más.

En esta ciudad, la producción artesanal es notable, lo cual ha sido fuente de inspiración para muchos ciudadanos de este bello lugar, es por esto que en el año de 1996, una chica egresada de la carrera de la Licenciatura en Diseño Gráfico de la Universidad Don Vasco A.C., se interesa por enfocar su carrera al diseño artesanal, después de conocer todas las técnicas y artesanías más representativas de la región, decidiéndose así a aplicar sus conocimientos y creatividad innovando piezas artesanales, creando un concepto diferente en tarjetas de ocasión, las cuales son hechas con papeles de gran colorido y diferentes diseños tradicionales o prehispánicos hechos con la técnica de repujado aplicada a lámina de aluminio.

Al principio el producto se vendía de manera irregular, sin ninguna estrategia de venta y a un mercado desconocido, después de varias experiencias, agradables y no, de analizar el mercado y clientes potenciales, se forma **KARANI HECHO A MANO**. KARANI, es un verbo Purhépecha que significa emprender el vuelo.

Esta joven empresaria comienza en un taller casero, con las herramientas y materia prima indispensable, después con el paso del tiempo se fueron adquiriendo mobiliario, equipo y tecnología más moderna, para establecer mejores contactos y estar al alcance de los clientes a nivel nacional e internacional. Se contrató personal con el fin de continuar con una producción mayor, ya que la demanda del producto rápidamente creció. Actualmente esta empresa, sigue en crecimiento, exporta su

producto al continente Europeo, específicamente Suiza y se espera que la venta del producto se incremente en un 70% dentro del mercado nacional al igual que en el extranjero como mínimo. Cuenta también con diferentes estrategias de mercado y las expectativas de la empresa son entre otras competir a nivel nacional e internacional, así como lanzar al mercado nuevos productos dentro del mismo giro, proporcionando variedad y originalidad al cliente.

A continuación se presentan los costos y gastos que se tienen en la producción, así como el proceso de fabricación y los principales problemas en la exportación de su producto.

CEDULAS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

CEDULA DE MATERIA PRIMA

MATERIALES	Costo Mat.	Unidades	C.U.
Producto A	30.00	160	0.19
Producto B	20.00	15	1.33
Producto C	0.70	1	0.70
Producto D	15.00	150	0.10
Producto E	5.00	16	0.31
Producto F	24.00	100	0.24
Producto G	9.00	80	0.11
Producto H	30.00	200	0.15
Producto I	55.00	1100	0.05
M.P. por tarjeta			3.19

1.- Determinación de unidades que salen por cada material, para obtener el costo por tarjeta.

CÉDULA DE MANO DE OBRA

CONCEPTO		COSTOS
S.D.I.M.	544.6	544.60
IMSS	34.740%	189.19
INFONAVIT	7.475%	40.71
SAR	2.000%	10.89
		785.39
Días trabajados		20
Pago por Día		39.27
Tiempo efvo. de MO 25min		
8 hras/ 60 min. = 480mins.		
Producción de tarj. por Día		19
M.O. por tarjeta		2.05

2.- Para determinar la mano de obra por tarjeta, se consideraron los gastos de previsión social, los días que labora al mes el trabajador así como el tiempo que efectivamente se le aplica a la mano de obra de cada tarjeta, para obtener el c por unidad.

CEDULA DE G. I. DE FABRICACIÓN

CONCEPTO		C.U.
Corte producto B	\$30.00	0.1
Producto J	\$15.00 (1500 tarj)	0.01
G.I.F. por tarjeta		0.11

3.- Los gastos indirectos de fabricación, fueron determinados tomando el mismo criterio que en los anteriores, ya que se calcularon las piezas que salen por producto y el costo por unidad.

DETERMINACION DEL INVENTARIO	
Producción diaria	19.2
Días laborados	20
Producción Mensual	<u>384</u>
Uds.de vta.mensuales.	352
Inventario Final	<u>32</u>

4.- La producción diaria se multiplicó por los días que labora al mes el trabajador, para así obtener la producción mensual a lo que se le restó las unidades de venta mensuales para obtener el inventario final, el cual se valuó en \$17.50 m.n. precio promedio.

PREVISIÓN SOCIAL

✓ **Determinación del Salario Base de Cotización**

Cuota Diaria	26.05
Aguinaldo	1.07
Prima Vacac.	0.11
	<u>27.23</u>

✓ Determinación pago de IMSS

R.T. 0.543550% S.D.F. 30.20

CONCEPTO	diario	enero	feb	mzo	abr	may
C.fija 14.55%	4.39	136.22	123.03	136.22	131.82	136.22
Prestac. espe	4.20	130.13	117.54	130.13	125.93	130.13
esp.2	0.39	12.03	10.86	12.03	11.64	12.03
Prest.dinero	0.26	8.02	7.24	8.02	7.76	8.02
I y V	0.65	20.05	18.11	20.05	19.40	20.05
Guarderías	0.27	8.44	7.62	8.44	8.17	8.44
R.T.	0.15	4.59	4.14	4.59	4.44	4.59
	10.31	319.47	288.55	319.47	309.16	319.47

✓ Determinación pago de IMSS (continuación)

junio	julio	agosto	sept	oct	nov	dic	SUMAS
131.82	136.22	136.22	131.82	136.22	131.82	136.09	1,603.72
125.93	130.13	130.13	125.93	130.13	125.93	130.20	1,532.27
11.64	12.03	12.03	11.64	12.03	11.64	13.64	143.23
7.76	8.02	8.02	7.76	8.02	7.76	8.99	95.38
19.40	20.05	20.05	19.40	20.05	19.40	22.94	238.92
8.17	8.44	8.44	8.17	8.44	8.17	9.61	100.55
4.44	4.59	4.59	4.44	4.59	4.44	5.27	54.70
309.16	319.47	319.47	309.16	319.47	309.16	326.74	3,768.77

✓ Determinación pago de INFONAVIT

CONCEPTO	RETIRO 2% CyV 4.275%					
	diario	enero	feb	mzo	abr	may
Retiro	0.54	16.88	15.25	16.88	16.34	16.88
C.y V	1.16	36.08	32.59	36.08	34.92	36.08
Vivienda	1.36	42.20	38.12	42.20	40.84	42.20
sumas		95.17	85.96	95.17	92.10	95.17

junio	julio	agosto	sept	oct	nov	dic	SUMAS
16.34	16.88	16.88	16.34	16.88	16.34	19.24	201.12
34.92	36.08	36.08	34.92	36.08	34.92	41.14	429.90
40.84	42.20	42.20	40.84	42.20	40.84	48.11	
92.10	95.17	95.17	92.10	95.17	92.10	108.49	631.03
TOTAL ANUAL							4,399.80

DATOS TOMADOS

CONCEPTOS	
Cuota Fija	14.55%
Especie 1	13.9000%
Especie 2	1.4250%
Prest. Dinero	0.9500%
I y V	2.3750%
Guarderías	1.0000%
R.T.	0.54355%
Retiro	2.0000%
C.y V	2.4750%
Días d Vacac.	6
Días de Agu.	15
Prima Vacac	25%

NOTAS:

1.- Es un solo trabajador y labora cinco días a la semana

2.- Se le paga el salario mínimo

3.- El salario considerado hasta el 30 de noviembre de 1998 fue 26.05 y a partir del 01 de diciembre de ese año se consideró el incremento del 14%, quedando en \$29.70.

4.- No hubo modificaciones en la integración del salario puesto que el trabajador no obtuvo prestaciones distintas a las iniciales

RELACIÓN DE VENTAS MENSUALES Y ANUALES AÑO 1998

CONCEPTOS	Tarjetas a Producir por mes	PRECIO DE VENTA	VENTA MENSUAL	VENTA ANUAL	COSTO ANUAL
Ventas locales	160.00	15.00	2,400.00	28,800.00	10,272.00
Ventas Foraneas	67.00	20.00	1,340.00	16,080.00	4,301.40
Ventas Exterior	125.00	17.00	2,125.00	4,250.00	1,337.50
	352.00		5,865.00	49,130.00	15,910.90

Como se puede observar, la empresa cuenta con ventas aceptables, sus costos son bajos, lo cual constituye a que tenga un alto margen de utilidad. En este año, la empresa sólo vendió al exterior su producto durante dos meses, ya que las negociaciones empezaron casi al final del año.

ESTADO DE COSTOS DE LA PRODUCCIÓN

Materia Prima	3.19
Mano de Obra	2.05
Gastos Indirectos de Fabricación	0.11
Costo de Producción	5.35

Costo de producción empleado en el año de 1998

KARANI HECHO A MANO
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO DE 1998 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

Ventas		49,130.00
Costo de Producción		15,910.90
Utilidad Bruta		<u>33,219.10</u>
Gastos de Operación		13,135.00
Gastos de Admón.	9,725.00	
luz	245.00	
teléfono	3,300.00	
renta	3,600.00	
Honorarios	1,800.00	
Papelería	420.00	
Art. aseo y Limp.	360.00	
Gastos de Venta	3,410.00	
Embalaje	50.00	
Transporte	3,080.00	
Papelería	180.00	
Publicidad	<u>100.00</u>	
Utilidad antes de impuestos		<u>20,084.10</u>
ISR	0.00	
PTU	<u>0.00</u>	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u><u>20,084.10</u></u>

Por el volumen de ventas en ese año no se pagaron impuestos, ya que se encuentra tributando en el Régimen de Pequeños Contribuyentes. Como se observa las utilidades fueron satisfactorias.

KARANI HECHO A MANO

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

ACTIVO	PASIVO
CIRCULANTE	A CORTO PLAZO
Caja 6,529.12	IVA por pagar 1,109.25
Clientes 5,000.00	ISR por pagar 0.00
Inventario 6,720.00	Suma del Pasivo <u>1,109.25</u>
Crédito al Salario 2,570.23	
Suma circulante <u>20,819.35</u>	CAPITAL CONTABLE
NO CIRCULANTE	Capital Inicial 24,000.00
Mob. y Eqpo. Ofic. 10,000.00	Utilidad del Ejercicio 18,960.10
Dep.Acum.Eqpo.Ofic. 1,000.00	Ut. de Ejerc anteriores 0.00
Equipo de Cómputo 17,000.00	Suma Capital <u>42,960.10</u>
Dep. Eqpo. de Cómputo 4,250.00	
Herramienta de Trabajo 2,000.00	
Dep.Acum.Hmta.Trab. 500.00	
Suma del no Circulante <u>23,250.00</u>	
Suma del Activo <u><u>44,069.35</u></u>	Suma Pasivo y Capital <u><u>44,069.35</u></u>

En la cédula de inventarios se presentará el Inventario Final, el cual quedó en 384 uds, valuadas a \$17.50 c/u, dando un total de \$ 6,720.00. El IVA se está manejando anual al igual que los conceptos de crédito al salario e ISR, los cuales serán pagados en la declaración, en este caso, únicamente tenemos IVA por pagar.

CÉDULAS DE INVENTARIOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Inv. Inicial	0	32	64	96	128
Prod. Mens.	384	384	384	384	384
Uds. Locales	160	160	160	160	160
Resto	224	256	288	320	352
INV. Exsitenc.	224	256	288	320	352
Uds. Foráneas	67	67	67	67	67
Resto	157	189	221	253	285
Inv. Exist.	157	189	221	253	285
Uds. Extr.	125	125	125	125	125
Resto	32	64	96	128	160
INVENTARIO FINAL	32	64	96	128	160

CONCEPTO	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.
Inv. Inicial	160	192	224	256	288	320	352
Prod. Mens.	384	384	384	384	384	384	384
Uds. Locales	160	160	160	160	160	160	160
Resto	384	416	448	480	512	544	576
INV. Exsitenc.	384	416	448	480	512	544	576
Uds. Foráneas	67	67	67	67	67	67	67
Resto	317	349	381	413	445	477	509
Inv. Exist.	317	349	381	413	445	477	509
Uds. Extr.	125	125	125	125	125	125	125
Resto	192	224	256	288	320	352	384
INVENTARIO FINAL	192	224	256	288	320	352	384

Para la determinación de los inventarios, se consideró una producción mensual de 384 unidades, así como ventas mensuales de 352 unidades.

CÉDULA DE IVA

IVA Traslado	Iva Acreditable	IVA por Pagar
2,639.25	573.75	2,065.50
956.25		956.25
Impuesto por pagar		1,109.25

En el caso del iva, se disminuye el iva causado o trasladado por las ventas realizadas al exterior, ya que se solicita la devolución del mismo.

PROYECCIONES ESTIMADAS

CÉDULAS DE COSTOS PROYECTADOS

CEDULA DE MATERIA PRIMA

MATERIALES	Costo Mats.	Unidades	C.U.
Producto A	34.50	160	0.22
Producto B	23.00	15	1.53
Producto C	0.81	1	0.81
Producto D	17.25	150	0.12
Producto E	5.75	16	0.36
Producto F	27.60	100	0.28
Producto G	10.35	80	0.13
Producto H	34.50	200	0.17
Producto I	63.25	1100	0.06
M.P. por tarjeta			3.66

La inflación que se espera para el año 1999 es del 15% tomando como referencia dicho dato, a los costos anteriores se les aumentó el 15% de inflación esperada.

CÉDULA DE MANO DE OBRA T-1

CONCEPTO	COSTOS	
S.D.I.M.	778.6	778.60
IMSS	34.210%	266.36
INFONAVIT	7.475%	58.20
SAR	2.000%	15.57
		<hr/>
		1,118.73
Días trabajados		20
Pago por Día		55.94
Tiempo efvo.de MO 18min		
8 hras/ 60 mins = 480mins.		
Producción de tarj.por Día		27
M.O. por tarjeta		2.10

CÉDULA DE MANO DE OBRA T-2

CONCEPTO	COSTOS	
S.D.I.M.	648	648.00
IMSS	34.210%	221.68
INFONAVIT	7.475%	48.44
SAR	2.000%	12.96
		<hr/>
		931.08
Días trabajados		20
Pago por Día		46.55
Tiempo efvo.de MO 18min		
8 hras/ 60 mins = 480mins.		
Prod. de tarj por Día		27
M.O. por tarjeta		1.75

Se determinaron los costos de mano de obra por trabajador, ya que tienen diferentes salarios, lo cual podría no identificarse se se hubiera determinado de manera global.

CEDULA DE G. I. DE FABRICACIÓN

CONCEPTO	C.U.
Corte producto B \$34.50	0.115
Producto J \$17.25 (1500 tarj)	0.0115
G.I.F. por tarjeta	0.1265

DETERMINACIÓN DEL INVENTARIO

Producción diaria	54
Días Laborados	20
Producción Mensual	<hr/> 1080
Uds.de vta.mensual	599
Inventario Final	481

NOTA:

Para la determinación de los costos se tomaron los mismos criterios que en las cédulas anteriores.

PREVISIÓN SOCIAL PROYECTADA

✓ Determinación del Salario Base de Cotización

TRABAJADOR 1

Cuota Diaria	37.00
Aguinaldo	1.72
Prima Vacac.	0.20
	38.93

✓ Determinación pago de IMSS Proyectado

R.T. 0.25000% S.D.F. 34.45

CONCEPTO	diario	enero	feb	mzo	abr	may	junio
C.fija 14.55%	5.01	155.39	140.35	155.39	150.37	155.39	150.37
Prestac. espe	4.20	130.13	117.54	130.13	125.93	130.13	125.93
esp.2	0.55	17.20	15.53	17.20	16.64	17.20	16.64
Prest.dinero	0.37	11.46	10.35	11.46	11.09	11.46	11.09
I y V	0.92	28.66	25.89	28.66	27.73	28.66	27.73
Guarderías	0.39	12.07	10.90	12.07	11.68	12.07	11.68
R.T.	0.10	3.02	2.72	3.02	2.92	3.02	2.92
	11.55	357.92	323.28	357.92	346.38	357.92	346.38

CONCEPTO	modific.	julio	agosto	sept	oct	nov	dic	SUMAS
C.fija 14.55%	C.F.15.2%	162.33	162.33	157.09	162.33	157.09	191.55	1,899.97
Prestac. espe		130.13	130.13	125.93	130.13	125.93	175.17	1,577.23
esp.2		17.20	17.20	16.64	17.20	16.64	20.29	205.56
Prest.dinero		11.46	11.46	11.09	11.46	11.09	13.53	137.04
I y V		28.66	28.66	27.73	28.66	27.73	33.82	342.60
Guarderías		12.07	12.07	11.68	12.07	11.68	14.24	144.25
R.T.		3.02	3.02	2.92	3.02	2.92	3.56	36.06
		364.86	364.86	353.09	364.86	353.09	452.15	4,342.72

✓ **Determinación pago de INFONAVIT Proyectado**

RETIRO 2%

CyV 4.275%

CONCEPTO	diario	enero	feb	mzo	abr	may	junio
Retiro	0.78	24.13	21.80	24.13	23.36	24.13	23.36
C.y V	1.66	51.59	46.59	51.59	49.92	51.59	49.92
Vivienda	1.95	60.34	54.50	60.34	58.39	60.34	58.39
Sumas		136.06	122.89	136.06	131.67	136.06	131.67

CONCEPTO	julio	agosto	sept	oct	nov	dic	SUMAS
Retiro	24.13	24.13	23.36	24.13	23.36	28.48	288.50
C.y V	51.59	51.59	49.92	51.59	49.92	60.87	616.68
Vivienda	60.34	60.34	58.39	60.34	58.39	71.20	721.26
Sumas	136.06	136.06	131.67	136.06	131.67	160.55	1,626.44

5,969.16

✓ **Determinación del Salario Base de Cotización**

TRABAJADOR 2

Cuota Diaria	31.00
Aguinaldo	1.27
Prima Vacac.	0.13
	<hr/>
	32.40

✓ Determinación pago de IMSS Proyectado

R.T. 0.25000% S.D.F. 34.45

CONCEPTO	diario	enero	feb	mzo	abr	may	junio
C.fija 14.55%	5.01	155.39	140.35	155.39	150.37	155.39	150.37
Prestac. espe	5.65	175.16	158.21	175.16	169.51	175.16	169.51
esp.2	0.46	14.31	12.93	14.31	13.85	14.31	13.85
Prest.dinero	0.31	9.54	8.62	9.54	9.23	9.54	9.23
I y V	0.77	23.86	21.55	23.86	23.09	23.86	23.09
Guarderías	0.32	10.04	9.07	10.04	9.72	10.04	9.72
R.T.	0.08	2.51	2.27	2.51	2.43	2.51	2.43
	12.61	390.81	352.99	390.81	378.21	390.81	378.21

CONCEPTO	modific.	julio	agosto	sept	oct	nov	dic	SUMAS
C.fija 14.55%	C.F.15.2%	162.33	162.33	157.09	162.33	157.09	162.33	1,870.76
Prestac. espe		175.16	175.16	169.51	175.16	169.51	206.69	2,093.91
esp.2		14.31	14.31	13.85	14.31	13.85	16.89	171.10
Prest.dinero		9.54	9.54	9.23	9.54	9.23	11.26	114.07
I y V		23.86	23.86	23.09	23.86	23.09	28.15	285.17
Guarderías		10.04	10.04	9.72	10.04	9.72	11.85	120.07
R.T.		2.51	2.51	2.43	2.51	2.43	2.96	30.02
		397.76	397.76	384.92	397.76	384.92	440.13	4,685.10

✓ Determinación pago de INFONAVIT Proyectado

RETIRO 2% CyV 4.275%

CONCEPTO	diario	enero	feb	mzo	abr	may	junio
Retiro	0.65	20.09	18.14	20.09	19.44	20.09	19.44
C.y V	1.39	42.94	38.78	42.94	41.55	42.94	41.55
Vivienda	1.62	50.22	45.36	50.22	48.60	50.22	48.60
sumas		113.25	102.29	113.25	109.60	113.25	109.60

CONCEPTO	julio	agosto	sept	oct	nov	dic	SUMAS
Retiro	20.09	20.09	19.44	20.09	19.44	23.70	240.15
C.y V	42.94	42.94	41.55	42.94	41.55	50.67	513.31
Vivienda	50.22	50.22	48.60	50.22	48.60	59.26	600.36
sumas	113.25	113.25	109.60	113.25	109.60	133.64	1,353.82
					TOTAL		6,038.92
					TOTAL ANUAL		12,008.08

DATOS	TRAB. 1	TRAB. 2
Cuota Fija	14.55%	14.55%
Especie 1	13.9000%	13.9000%
Especie 2	1.4250%	1.4250%
Prest. dinero	0.9500%	0.9500%
I y V	2.3750%	2.3750%
Guarderías	1.0000%	1.0000%
R.T.	0.54355%	0.54355%
Retiro	2.0000%	2.0000%
C.y V	2.4750%	2.4750%
Vivienda	5.0000%	5.0000%
Días de Vacac.	8	6.00
Días de Ag.	17	15.00
Prima Vac.	25%	0.25

NOTAS:

1.- En la prpuesta se está considerando la contratación de un trabajador más, el cual tendrá el salario mínimo y las prestaciones mínimas de ley.

2.- El salario considerado hasta el 30 de noviembre de 1999 fue de \$ 29.70 y a partir del 01 diciembre se consideró el incremento del 18%, quedando entonces de \$35.04

3.- Se está considerando que la cuota fija cambiará a partir del segundo semestre de 1999 a 15.20%.

4.- Se está considerando que el riesgo de trabajo disminuyó, ya que el año anterior no hubo accidente alguno.

5.- Al trabajador 1 se le están dando 17 días de aguinaldo, este incremento se otorgó por la antigüedad que tiene laborando el trabajador en la empresa y por disposición de la misma.

✓ **PROYECCIÓN DE VENTAS**

CONCEPTOS	Uds. a Producir por mes	PRECIO DE VENTA	VENTA MENSUAL	VENTA ANUAL	COSTO ANUAL
Ventas locales	272.00	17.00	4,624.00	55,488.00	24,927.17
Ventas Foráneas	114.00	21.00	2,394.00	28,728.00	10,447.42
Ventas Exterior	213.00	37.96	8,085.48	48,512.88	3,253.36
	599.00		15,103.48	132,728.88	38,627.95

Se pretende un incremento del 70% ya que la empresa ha decidido llevar a cabo un plan de mercadotecnia, con el fin de abarcar más mercado y lograr incrementar la demanda dentro del que ya tiene. El precio de vta de las tarjetas que van al exterior, están cotizadas en \$4.00 dls. El tipo de cambio considerado para este caso fue de \$9.49 m.n.

ESTADO DE COSTOS DE LA PRODUCCIÓN

Materia Prima	3.66
Mano de Obra	3.85
Gtos Ind.de Fab.	0.13
Costo de Producción	7.64

Este es el nuevo costo de producción, el cual ya considera la inflación esperada y los posibles incrementos.

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

A continuación se muestran los estados financieros proyectados, en donde los impuestos que se reflejan corresponden a los tres trimestres del año, la PTU no refleja impuesto alguno debido a que ésta se pagará en el mes de mayo del año siguiente. Habrá un incremento en el inventario y en el crédito al salario, esto por la contratación de una persona más.

KARANI HECHO A MANO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 01 DE ENERO DE 1999 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Ventas		132,728.88
Costo de Producción		38,627.95
Utilidad Bruta		<u>94,100.93</u>
Gastos de Operación		20,979.55
Gastos de Admón.	13,101.75	
luz	281.75	
teléfono	3,795.00	
renta	4,200.00	
Honorarios	2,160.00	
Papelería	483.00	
Art. aseo y Limp.	414.00	
Otros Gastos	<u>1,768.00</u>	
Gastos de Venta	7,877.80	
Embalaje	255.00	
Transporte	5,236.00	
Papelería	346.80	
Publicidad	<u>2,040.00</u>	
Utilidad antes de impuestos		<u>73,121.38</u>
ISR	127.88	
PTU	0.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u><u>72,993.50</u></u>

KARANI HECHO A MANO
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
Caja	4,111.76	Proveedores	3,983.40
Clientes	4,839.23	PTU por pagar	3.76
Inventario	96,621.12	IVA por pagar	9,485.47
Crédito al Salario	6,514.00	ISR por pagar	32.00
Suma circulante	112,086.11	Suma del Pasivo	13,504.63
NO CIRCULANTE		CAPITAL CONTABLE	
Mob. y Eqpo. de Ofna.	10,000.00	Capital Inicial	24,000.00
Dep. Acum. Eqpo. Ofna.	2,000.00	Utilidad del Ejercicio	73,121.38
Equipo de Cómputo	17,000.00	Ut.de Ejerc anteriores	18,960.10
Dep. Eqpo. de Cómputo	8,500.00	Suma Capital	116,081.48
Herramienta de Trabajo	2,000.00		
Dep.Acum.Herram.Trabajo	1,000.00		
Suma del no Circulante	17,500.00		
Suma del Activo	129,586.11	Suma Pasivo y Capital	129,586.11

CÉDULA DE INVENTARIOS PROYECTADOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Inv. Inicial	384	85	566	567	468	949	1430
prod. mens.	300	1080	600	500	1080	1080	1080
Uds. Locales	272	272	272	272	272	272	272
resto	412	893	894	795	1276	1757	2238
INV. Exsitenc.	412	893	894	795	1276	1757	2238
uds. Foráneas	114	114	114	114	114	114	114
resto	298	779	780	681	1162	1643	2124
Inv. Exist.	298	779	780	681	1162	1643	2124
Uds. Extr.	213	213	213	213	213	213	213
Resto	85	566	567	468	949	1430	1911
Inv. Final	85	566	567	468	949	1430	1911

CONCEPTO	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Valor Inv. final
Inv. Inicial	1911	2392	2873	3354	3835	
prod. mens.	1080	1080	1080	1080	580	
Uds. Locales	272	272	272	272	272	
resto	2719	3200	3681	4162	4143	
INV. Exsitenc.	2719	3200	3681	4162	4143	
uds. Foráneas	114	114	114	114	114	
resto	2605	3086	3567	4048	4029	
Inv. Exist.	2605	3086	3567	4048	4029	
Uds. Extr.	213	213	213	213	213	
Resto	2392	2873	3354	3835	3816	
Inv. Final	2392	2873	3354	3835	3816	96,621.12

PROYECCIÓN DE IVA

CÉDULA DE IVA PROYECTADO

CONCEPTO	IVA Traslado	IVA Acreditable	IVA por pagar
Ventas Totales	19,909.33	3,146.93	16,762.40
Ventas Extranjero	7,276.93		7,276.93
Total			9,485.47

El IVA trasladado originado por las ventas al extranjero, se está disminuyendo del impuesto originado por la venta global, ya que este impuesto no lo pagará por beneficios que otorgan las leyes respectivas.

4.4 Principales Problemas en caso de una Demanda Mayor.

Considero que esta empresa en caso de incrementar sus ventas al exterior en un 328.64%, es decir, que pasen de 213 tarjetas proyectadas a 700 tarjetas mensuales, y considerando los costos proyectados, no tendría problema alguno, ya que la producción de tarjetas mensuales proyectadas considerando dos empleadas, sería de 1080, por lo que no afectaría a la empresa. En cuanto a la manera de adquirir los materiales se emplearía la fuente de financiamiento por proveedores, del mismo modo, para la recuperación de la venta, se pedirían anticipos a los clientes, hasta en un 50%.

Actualmente la empresa no cuenta con maquinaria tan sofisticada para la producción en serie de un mismo diseño. Lo que sugiero a la empresa, es el adquirir una máquina de troquel, con el fin de que la producción se pueda realizar en serie y sea más rápida, cuidando que obtengamos la misma calidad o mejor. La troqueladora, además de servir para sacar las imágenes, a la vez tiene la función de cortadora, lo cual contribuye a que los costos se disminuyan.

A continuación se presentarán como quedarían los costos y estados financieros al considerar una demanda de 700 tarjetas mensuales en las ventas al exterior.

INCREMENTO EN LA DEMANDA DEL PRODUCTO

CONCEPTOS	Uds. a Producir por mes	PRECIO DE VENTA	VENTA MENSUAL	COSTO MENSUAL	VENTA ANUAL	COSTO ANUAL
Ventas locales	272.00	17.00	4,624.00	2,077.26	55,488.00	24,927.17
Ventas Foráneas	114.00	21.00	2,394.00	870.62	28,728.00	10,447.42
Ventas Exterior	700.00	37.96	26,572.00	5,345.90	318,864.00	64,150.80
	1,086.00		33,590.00	8,293.78	403,080.00	99,525.38

En este ejemplo se estima que el incremento en la demanda del producto sea en el exterior, el cual aumentaría en un 328.64%, la demanda de las 700 tarjetas es

mensual. En el cuadro que se presenta, se puede ver a cuánto ascendería la venta anualmente al exterior.

ESTADO DE COSTOS DE LA PRODUCCIÓN

Materia Prima	3.66
Mano de Obra	3.85
Gastos Indirectos de Fabricación	0.13
Costo de Producción	7.64

Considerando que este representa el costo proyectado

KARANI HECHO A MANO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 01 DE ENERO DE 1999 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Ventas		403,080.00
Costo de Producción		99,525.38
Utilidad Bruta		<u>303,554.62</u>
Gastos de Operación		33,482.65
Gastos de Admón.	13,101.75	
luz	281.75	
teléfono	3,795.00	
renta	4,200.00	
Honorarios	2,160.00	
Papelería	483.00	
Art. aseo y Limp.	414.00	
Otros Gastos	<u>1,768.00</u>	
Gastos de Venta	<u>20,380.90</u>	
Embalaje	600.00	
Transporte	5,236.00	
Papelería	144.90	
Publicidad	<u>14,400.00</u>	
Utilidad antes de impuestos		<u>270,071.97</u>
ISR	2,730.00	<u>270,071.97</u>
PTU	0.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u><u>267,341.97</u></u>

La utilidad aumenta así como algunos gastos que tienen relación con la venta del producto.

KARANI HECHO A MANO
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

ACTIVO	PASIVO
CIRCULANTE	A CORTO PLAZO
204,936.2	
Bancos 3	PTU por pagar 80.26
Caja 4,170.00	IVA por pagar 7,610.00
Clientes 80,384.26	ISR por pagar 682.00
Inventario 7,899.84	Suma del Pasivo <u>8,372.26</u>
Crédito al Salario 6,514.00	
Suma circulante <u>303,904.33</u>	CAPITAL CONTABLE
	Capital Inicial 24,000.00
	270,071.9
NO CIRCULANTE	Utilidad del Ejercicio 7
Mob. y Eqpo. de Ofna. 10,000.00	Ut. de Ejerc anteriores 18,960.10
Dep. Acum. Eqpo. Ofna. 2,000.00	Suma Capital <u>313,032.07</u>
Equipo de Cómputo 17,000.00	
Dep. Eqpo. de Cómputo 8,500.00	
Herramienta de Trabajo 2,000.00	
Dep.Acum.Herr. Trabajo 1,000.00	
Suma del no Circulante <u>17,500.00</u>	
Suma del Activo <u><u>321,404.33</u></u>	Suma Pasivo y Capital <u><u>321,404.33</u></u>

El inventario disminuirá considerablemente, se recomienda abrir una cuenta bancaria para el control del efectivo. Con motivo de las ventas, se espera que la empresa otorgue líneas de crédito, ya que para el pago de cada pedido, se solicitará un 50% de anticipo. En cuanto a los \$682.00 pesos de Impuestos, son los que

quedan pendientes de pagar en el último trimestre de 1999. Para el pago de PTU se aplicó el 2,94% de acuerdo a la LISR

CÉDULA DE INVENTARIOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Inv. Inicial	384	378	372	366	360	354	348
Prod. mens.	1080	1080	1080	1080	1080	1080	1080
Uds. Locales	272	272	272	272	272	272	272
Resto	1192	1186	1180	1174	1168	1162	1156
Inv. Exsitenc.	1192	1186	1180	1174	1168	1162	1156
Uds. Foráneas	114	114	114	114	114	114	114
Resto	1078	1072	1066	1060	1054	1048	1042
Inv. Exist.	1078	1072	1066	1060	1054	1048	1042
Uds. Extr.	700	700	700	700	700	700	700
Resto	378	372	366	360	354	348	342
Inv. Final	378	372	366	360	354	348	342

CONCEPTO	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	Valor Inv. final
Inv. Inicial	342	336	330	324	318	
Prod. mens.	1080	1080	1080	1080	1080	
Uds. Locales	272	272	272	272	272	
Resto	1150	1144	1138	1132	1126	
Inv. Exsitenc.	1150	1144	1138	1132	1126	
Uds. Foráneas	114	114	114	114	114	
Resto	1036	1030	1024	1018	1012	
Inv. Exist.	1036	1030	1024	1018	1012	
Uds. Extr.	700	700	700	700	700	
Resto	336	330	324	318	312	
Inv. Final	336	330	324	318	312	7,899.84

En este cuadro se muestra un incremento en la demanda del producto en el mercado exterior, lo cual, considerando una producción de 1080 tarjetas mensuales, y aplicando los costos proyectados, no nos ocasionaría ningún problema el incremento de dicha demanda, ya que la capacidad de producción que se aplicaría al

darse esta situación, sería al 100%, considerando que al producir las 1080 tarjetas mensuales, obtendremos la misma calidad en el producto que al producir solo 300.

CÉDULA DE IVA

IVA Traslado	IVA acreditable	IVA por pagar
60,462.00	5,022.40	55,439.60
47,829.60		47,829.60
	Impuesto por Pagar	7,610.00

El IVA sería menor ya que las ventas al exterior son mayores

4.5 Principales Problemas De Infraestructura

En cuanto a lo económico, considero que ha sido un factor que no ha influido aún en la empresa, ya que la demanda que actualmente su producto tiene dentro del mercado ha sido buena, por lo que se considera que la empresa se ha mantenido estable y no tendrá por lo menos en 1999 problemas de liquidez. Ya que al aplicar la razón de liquidez, resulta que la empresa tiene para pagar \$18.00 por cada peso de deuda.

En cuanto a los problemas de mercado que actualmente la empresa tiene, se deben a que no se le había dado hasta el año ' 98 el impulso y la promoción

suficiente al producto, problema que a partir de este año, ha sido uno de los puntos que se están tratando de mejorar este año, tanto a nivel nacional como internacional; esto con la ayuda de planes de mercadotecnia y la búsqueda de información para la comercialización del producto al comercio exterior, en instancias gubernamentales y privadas. Se sugiere a la empresa tome en cuenta la información que emite Bancomext en su portal, el cual trata a cerca de Ferias Internacionales que esta institución promueve en el campo de artículos de regalo y decoración.

4.6 Recomendaciones generales para la exportación.

En este punto, se deberán de tomar en cuenta diversos factores si se quiere lograr el éxito en la venta del producto en estudio, que en este caso son las Tarjetas de papel con detalles de repujado hechas a mano, producto 100% mexicano. Para ello, se recomienda se tomen en cuenta las siguientes recomendaciones:

4.6.1 Fracción Arancelaria

La fracción arancelaria para el producto en este caso y de acuerdo a la SE, el capítulo al que entraría es al 76, correspondiente a aluminio y manufacturas de aluminio. Por lo que la fracción arancelaria para exportación quedaría 760720, tratándose de importación la fracción arancelaria quedará 76072099.

4.6.2 Requisitos de Importación a Suiza

En relación a los requisitos de importación que existen en Suiza, se considera que los requerimientos de importación en cada país son determinados por los mismos, en este caso Suiza para proteger su mercado interno, y esto es responsabilidad del importador, lo que a su vez da origen a los impuestos o aranceles que tiene que pagar el importador para que el producto elaborado dentro de su país, tenga un precio o situación preferencial en su mercado interno.

4.6.3 Formación del Precio de Exportación

Se recomienda que el precio de venta al extranjero siempre se maneje en dólares, debido a la situación que se viene para el país por término de sexenio o cualquier otra circunstancia que pueda afectar la estabilidad. Se podría considerar un incremento en el valor del dólar frente al peso, por lo que el precio de las tarjetas que se vendan al exterior se van a cotizar en \$ 4.00 dls. us. Este precio incluye todos los costos, gastos e imprevistos que pudieran darse al exportar el producto. A continuación se muestra un cuadro en el que se presentan los factores que se tomaron para formar el precio de venta al exterior.

CÉDULA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL

G.I.F.	0.13	
M.P.	3.66	
M.O.	3.85	
CTO. PRIMO	7.64	
GTOS.VTA.	0.28	
GTOS.ADMON.	1.37	
GTOS.DIST.	0.81	
TOTAL	10.10	
IMPUESTOS	0.32	
SUMAS	10.42	
MARGEN D UTIL.	27.54	La utilidad es del 264.30%
PRECIO	37.96	

Todos los Costos se sacaron en proporción a las tarjetas que se venden al exterior, con el fin de determinar el precio de venta de las tarjetas al extranjero. Una de las recomendaciones que se hacen, es la de manejar el precio siempre en dólares americanos. En este caso las tarjetas se venden al exterior a \$4.00 dls us. valuados al tipo de cambio del día 6 de abril de 1999.

4.6.4 Medio de Embarque e INCOTERM

Es importante considerar los diversos medios a través de los cuales la mercancía puede ser enviada al país destino, ya que esto permite que el consumidor tenga de manera oportuna el producto, también se recomienda tomar en cuenta si el medio de transporte que se está eligiendo es regular o irregular, ya que esto puede ocasionar pérdidas; se recomienda considerar el recorrido de la mercancía, de acuerdo a la negociación pactada, la manera en que el cliente quiere recibir la mercancía, los factores climáticos, la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que cruce la mercancía con el fin de disminuir la posibilidad de robo; el valor utilitario, el peso y el volumen del producto, entre otros. Se sugiere, en este caso, utilizar como medio de transporte el marítimo, considerando un INCOTERM Libre a Bordo (FOB), en el cual los gastos nacionales e internacionales se reparten de la siguiente manera:

4.6.4.1 Los costos a cargo del vendedor son:

- a) El embalaje
- b) La carga, es decir, abarca desde el medio de transporte hasta poner la mercancía en almacén.
- c) El envío al puerto, aeropuerto, hasta la zona de grupaje.
- d) Los trámites aduaneros para la exportación de los productos. (Bancomext; 1997, A-7)

4.6.4.2 Los costos a cargo de ambas partes (comprador - vendedor) únicamente es:

- a) El paso de la mercancía en puerto, aeropuerto, zona de grupaje hasta la terminal de salida. (Ibíd.).

4.6.4.3 Los costos o gastos a cargo del comprador son:

- a) Pago del transporte internacional, que es el transporte principal
- b) Seguro del transporte
- c) El pago del paso de la mercancía por puerto o aeropuerto a zona de grupaje hasta la terminal de llegada.
- d) Trámites aduaneros para la importación, derechos, aranceles y tasas.
- e) Envío a la fábrica o almacén destino.
- f) Descarga de la mercancía en la fábrica o almacén destino (Ibíd.).

4.6.4 Documentos que se llenan para la Exportación

Los embarques de exportación deben ir acompañados de los documentos que a continuación se mencionan:

- a) Factura Comercial: ésta deberá contener la descripción completa de todas las mercancías, incluso aquéllas que sean enviadas como muestras libres de costo. Precio unitario y total en la moneda en que haga la operación; condiciones de envío con los detalles sobre costos adicionales; especificación de documentos requeridos como certificados, permisos, etc. (Bancomext, 1998: 42)

b) Lista de empaque: cada caja deberá de ser identificada, es decir deberá llevar.

- Nombre del exportador
- País de origen
- Marcas de manejo de la caja o mercancía,
- Puerto de salida
- Puerto de entrada
- Nombre del destinatario
- Número de pedido
- Número de paquete y tamaño de la caja (centímetros y pulgadas)
- Marcas de peso: neto Kg. - Net...Lb., etc.
- El emblema "HECHO EN MEXICO" está sustentado en la legislación de normas sobre marcado y etiquetado (NOM - Z -9 - 1978) (SAGAHON; 1996: 149). El emblema consta de la leyenda y figura gráfica que identifica a los productos fabricados dentro del territorio mexicano, esta leyenda puede ser traducida al idioma del país importador o comercializador de los productos mexicanos. (CELORIO; 1993: 81).

c) Documento de envío o de embarque: este es emitido por la empresa de transporte.

d) Certificado de origen: este es necesario para recibir preferencias arancelarias.

e) Documentos especiales de importación y/o exportación que emite la SE, los cuales no se presentan ya que dicha Instancia Gubernamental, no otorgó la información por no tratarse de un trabajo real.

4.6.5 Impuestos en Aduanas

De acuerdo a la Organización Mundial de Comercio (OMC), antes GATT por sus siglas en Inglés, en su función como organismo rector del comercio mundial, establece las siguientes reducciones arancelarias para México para exportar sus productos a Suiza, en un 37% (arancel industrial). Esta reducción arancelaria se obtuvo como resultado de la Ronda Uruguay, en materia de acceso a mercados. (<http://209.228.164.5/omc.htm>)

4.6.6 Forma de Embalaje

El embalaje juega un papel importante en la exportación, ya que gracias a él y al envase, millones de habitantes de pueblos lejanos, reciben una variedad de productos frescos, además de que estos sirven para proteger y conservar en buen estado los productos agrícolas y alimenticios, de igual manera protege al usuario, a la persona que maneja los productos, al medio ambiente, etc. Por esto es recomendable analizar el tipo de embalaje y el tipo de bien que se piensa proteger o enviar, analizar las características, ventajas y desventajas que éstos ofrecen al mercado. Además, se debe considerar los tipos de envases que pueden o no entrar al país destino.

El tipo de embalaje que se sugiere para la exportación de las tarjetas es una caja de cartón corrugado, de dos piezas: tapa y base; de cierre telescópico, ya que este es un envase rígido, es ecológico 100% reciclable, se sugiere la utilización de entrepisos para proteger las tarjetas, las divisiones o tirillas serían de papel corrugado, colocados dentro de la caja, ya sean entrelazados o doblados para formar un número determinado de celdas, en las que se puedan colocar las tarjetas, también se sugiere que se coloquen en las paredes de la caja papel de china, esto para que de un poco más de protección.

El embalaje de cartón no es caro, además de que éste se ha empleado en las exportaciones anteriores y ha demostrado ser un buen embalaje, puesto que el producto llega a su destino en buen estado. Por lo regular el costo de la caja y el papel oscilan entre \$25.00 y \$40.00, el valor es realmente bajo, lo cual no representa un factor que pueda incrementar los costos considerablemente.

4.6.7. Formas de Pago del Cliente

Como se sabe, es importante definir la forma en que se llevará a cabo toda transacción comercial, ya que esto puede traer serios problemas cuando ambas partes no hace un acuerdo con anticipación. Se recomienda utilizar una Orden de Pago o Transferencia de Fondos, ya que es una forma segura y ágil de enviar y recibir el pago a menor costo, en comparación a la Carta de Crédito principalmente. Los bancos en la actualidad, utilizan sistemas de telecomunicaciones o medios electrónicos, tales como SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial

Telecommunications), el cual agiliza las funciones de transcripción y transmisión. Esta operación se realiza propiamente por corresponsalía entre los bancos, quienes utilizan claves secretas y apertura de cuenta o cuentas de cheques.

El SWIFT es una sociedad mundial a la cual se encuentran afiliados los bancos más importantes a nivel mundial, emplean sistemas de cómputo vía satélite. (SAGAHON; 1996: 179).

Esto da pie a considerar que este sistema es adecuado y va de acuerdo a las necesidades de la empresa en estudio, ya que el utilizar la Carta de Crédito, implica más gastos, con lo que la utilidad quedaría disminuida.

4.6.8 Expansión a Posibles Mercados

Existen diversas oportunidades de expansión dentro de los mercados internacionales, solo es cuestión de emprender el vuelo, considerando a la vez la capacidad de producción y la calidad de los productos que se quieren exportar.

En conclusión, es fácil decir que se quiere comercializar nuestros productos al extranjero, pero realmente hace falta enterarnos de todos los pasos que se deben de llevar a cabo para lograrlo con éxito, ya que de lo contrario, podríamos llevarnos una mala experiencia. A veces, es cuestión de iniciativa propia, ya que si se empieza a buscar la información necesaria y la asesoría adecuada en materia de exportación, se puede lograr un buen éxito. Tratándose de la empresa en estudio, considero que sería bueno que tomara en cuenta las recomendaciones hechas para la exportación. Las artesanías Michoacanas, tienen buen mercado a nivel internacional, sólo es

cuestión de que las instituciones encargadas, promuevan la comercialización de ellas a los diversos países que las solicitan.

CONCLUSIONES

Este trabajo de investigación va dirigido hacia las personas que tienen cierto interés en materia de exportación, con el fin de que la utilicen en beneficio de nuestra propia ciudad y región, ya que el pretender adentrarse a prácticas de comercio exterior implica el tener una amplia visión, una planeación bien definida, estructurada, porque se requiere de todo un esfuerzo para mantenerse dentro de los mercados externos, la competencia de la calidad y precios que son los principales puntos que tendrían que cuidarse.

Durante la elaboración del caso práctico, la hipótesis planteada ha sido comprobada, ya que se tienen mejores resultados (crecimiento de las utilidades) al ser un exportador directo, además, de que es una gran oportunidad para mantener contacto directo con gente a nivel internacional, puesto que esto abre las puertas al producto y a la persona para desarrollarse mejor y alcanzar el éxito deseado.

En relación al apoyo gubernamental que tienen las empresas dedicadas a la actividad de exportación, considero que la serie de trámites que realizan son diversos y en ocasiones engorrosos, esto contribuye a que muchas de las personas que quieren emprender esta actividad se desanimen, además de que el gobierno por lo general no realiza propaganda alguna para impulsarla. El apoyo existe pero es un tanto burocrático y difícil tener los beneficios que ofrecen los diversos programas en la actualidad.

La empresa que se analizó, cuenta con pocos conocimientos acerca de lo que es la actividad de exportación, con lo cual se puede decir, que hay ocasiones en que es muy fácil iniciarse en ésta área pero que, conforme va creciendo la empresa, en cuanto va incrementando su volumen de ventas al exterior, ya es necesario empaparse de la información que actualmente existe, ya que se podría caer en grandes errores que pueden incrementar nuestros gastos y costos, disminuyendo entonces la utilidad deseada. Los tratados que nuestros presidentes han firmado con otros países son una buena fuente de información, ya que otorgan protección para los comercializadores, en este caso, gracias al resultado que se dio con motivo de la Ronda Uruguay en materia de acceso a mercados, en el cual México participó, la reducción arancelaria para la exportación a Suiza fue del 37%, lo cual ha favorecido la comercialización de productos a dicha región.

En la actualidad, Bancomext y la SE, son organismos gubernamentales que cuentan con planes de apoyo a comerciantes interesados en exportar sus productos al exterior, cuentan con toda una gama de programas de apoyo, fuentes de financiamiento e información sobre posibles mercados que la gente puede utilizar para su beneficio, sólo es cuestión de investigar, ya sea a través de la Internet o acudir a las oficinas principales de dichas entidades.

Como Licenciados en Contaduría, se debe tener una visión más emprendedora ya que con esto podemos iniciarnos en materia de exportación. Esta visión nos permite analizar más el medio en el que vivimos y encontrar en él la

existencia de una gran variedad de productos que pueden ser comercializados al exterior. Es importante que también contribuyamos al impulso de las actividades de comercio exterior, tomando en cuenta las características de las empresas, capacidad de producción, calidad, seriedad, etc., ya que esto beneficiará en cadena a nosotros y a nuestra región. Actualmente la intervención de los Licenciados en Contaduría en materia de comercio exterior se ha incrementado, lo cual da la pauta para tomarla como otra rama en la que podemos desarrollarnos y alcanzar nuestras expectativas de crecimiento y éxito.

BIBLIOGRAFÍA

❖ **BAHENA OCAMPO ADALID**

Folleto Exposición “Enseñando el Cobre”

❖ **BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.**

Exportar a la Unión Europea

Edit. CBI, Róterdam, noviembre 1996

❖ **BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.**

Guía Básica del Exportador

5ª Edición, Agosto de 1997

❖ **BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.**

Oportunidades de Negocios para la Industria de Artículos de Regalo

4ta. Edición Abril de 1998

Dirección General Adjunta de Promoción Sectorial

❖ **BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.**

Portal en Internet: www.bancomext.com

❖ **CELORIO BLASCO CARLOS**

Diseño del Embalaje para Exportación

Coedición del Bancomext y el Instituto Mexicano del Envase

1ra. Edición 1993

❖ Diario Oficial de la Federación

13 de noviembre 1998

19 de febrero 1999

Junio de 2006

❖ **FERNÁNDEZ FIGUEROA LORENA**

Catálogo de la Ornamentación Artesanal Michoacana

Tesis Profesional Universidad Don Vasco A.C.

❖ **Nueva Ley Aduanera y su Reglamento**

Ediciones Delma, 15ª Edición, marzo 1998

❖ **K.OPPENHEIM PETER**

El idioma de las finanzas internacionales: moneda y bancos

Edit. Banca y Comercio S.A. primera Ed. 1990

❖ **MÉNDEZ MORALES JOSÉ SILVESTRE**

Economía y la Empresa

MC. Grawn Hill 2ª. Edición, junio 1994

❖ **MÉNDEZ MORALES JOSÉ SILVETRE**

Problemas Económicos de México

MC. Grawn Hill 3ª. Edición, julio 1996

❖ **PAMPILLÓN OLMEDO RAFAEL**

Análisis Económico de Países Teoría y Casos de Política Económica

Mc. Grawn Hill 1ª edición, España 1993

❖ Practiagenda Laboral Correlacionada 1998

Ed. Taxxx primera edición

❖ Prontuario Tributario 1999

Ed. Taxxx

❖ Revista Bancomext

Vol. 49 No. 2 febrero 1999

❖ Revista Mundo Ejecutivo

No.218 año 18 de junio 1997

❖ Revista Contaduría Pública

No. 308 Año 26 abril de 1998

❖ Revista Contaduría Pública

No. 309 Año 26 mayo de 1998

❖ **SAGAHON HERVET HOMERO**

Manual práctico de Comercio Exterior

Dofiscal Editores 4ta Edición 1996

❖ **SECRETARÍA DE ECONOMÍA**

Portal Internet : www.economia.gob.mx

❖ Todos los tratados se bajaron de la página de la SE en internet

❖ **SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA**

Michoacán, Lagos Azules y Fuertes Montañas

SEP 1980

❖ **VELÁZQUEZ ELIZARRAS MIGUEL ANGEL**

Ley de Comercio Exterior Análisis y Comentarios

Colección Leyes Comentadas

Editorial Themis, 2ª Edición, octubre 1997

❖ **VELÁZQUEZ MA. DEL CARMEN, LIRA ANDRÉS**

Historia de México Tomo 7

Editorial Salvat 1979

❖ **ZORRILLA ARENAS SANTIAGO**

Aspectos socioeconómicos de la Problemática en México

Noriega Editores 4ª Edición, Editorial Limusa 1994.