

00070



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración
Facultad de Contaduría y Administración

1

Examen General de Conocimientos Caso Práctico

Exportación de válvulas a Suecia: "Con Certificado de Origen EUR.1"

Que para obtener el grado de:

**Maestro en Administración
(Negocios Internacionales)**

Presenta: José Sergio } Celestín Navarrete

Tutor (Supervisor del caso práctico):
M.A. Victor Manuel Alfaro Jiménez

México, D.F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración

Oficio: PPCA/EG/2002

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutierrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

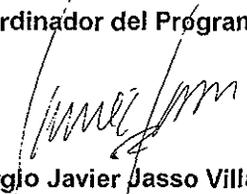
Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **José Sergio Celestín Navarrete**, presentará Examen General de Conocimientos dentro del Plan de Maestría en Administración (Negocios Internacionales), toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo, por lo que el Subcomité de Nombramiento de Jurado del Programa, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

Dr. Jorge Witker Velásquez	Presidente
M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Vocal
M.A. Alejandro Lerma Kirchner	Vocal
M.A. Silvia Velázquez Pardo	Vocal
Dr. Juan Antonio Ramón Jiménez	Secretario
M.A. Francisco Juan Carlos Rodríguez Ramírez	Suplente
M.R.I. Ignacio Martínez Cortés	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad. Universitaria, D.F., 26 de junio del 2002.

El Coordinador del Programa.


Dr. Sergio Javier Jasso Villazul

M.E.G.

A mi esposa, a la mujer que quiero
con toda mi alma, a la que le entregue
mi vida, a la que le robe el corazón y le
done mi amor. A la que admiro y quiero
por ser mi estrella y yo su luz.

A Chetita, cuando la conocí alumbró mi vida,
porque la amo, por ser mi hija, por su sonrisa,
por su carisma, porque en tan poco tiempo
cambio mi vida.

Al chaparro, sólo una bebida como ella
puede alumbrar una existencia como la mía.
Su llanto y su sonrisa son mi alegría.

A mi padre, porque lo
quiero con toda mi alma.
Por el gusto de volver
a Santa Rosa.

A mamá, por ser única en el
universo y cuando pienso en
ella, solo recuerdo amor,
cariño y ternura.

A mis hermanos, a los que
quiero y admiro cada día más.
Marco por su nobleza,
Tita por su alegría,
Heriberto porque lo quiero,
Dalia porque la extraño
y Delia Porque la amo.

Al Ing. Hector Cuellar, por todas las oportunidades que me ha brindado, porque lo admiro y respeto.

Al Lic. Hector Cuellar, porque hay cosas que nunca se olvidan, por ser un jefe excelente y maravillosa persona.

Al C.P. Gastón Leo, porque es un verdadero profesional. Por el respeto que me inspira, por su excelencia, por el trabajo, por su persona. Por su calidad humana.

Al Maestro Victor Alfaro Jiménez,
gracias a su profesionalismo y
apoyo se hizo realidad este trabajo.
Por toda su ayuda y confianza.

Al Honorable Jurado, por su noble labor
dedicada a la formación profesional.

A mis maestros, por ser parte de mi
formación profesional, por su noble
labor, por el respeto.

A mis compañeros, porque nunca
los voy a olvidar. Por aquellos
grandes momentos, por sus sonrisas.

Estudio de caso.

Exportación de Válvulas a Suecia: “ Con Certificado de Origen EUR.1 ”

Presentación.....	3
Introducción.....	7
Capítulo 1.....	10
1. México Internacional.....	10
1.1 Panorama general.....	10
1.2 Relaciones internacionales.....	13
1.2.1 Política de comercio exterior.....	14
Capítulo 2.....	18
2. Exportación mexicana.....	18
2.1 Despacho aduanal mexicano.....	18
2.2 Documentos.....	20
2.3 Establecimiento del pedido.....	29
2.4 Embarque.....	36
Capítulo 3.....	40
3. Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea.....	40
3.1 Antecedentes.....	40
3.2 Unión Europea (EU).....	45
3.3 El Tratado de Libre Comercio.....	46
3.4 Certificado de origen.....	49
3.4.1 Generalidades.....	54
Capítulo 4.....	55
4. Secia.....	55
4.1 Datos generales.....	55
4.2 Gobierno.....	55
4.3 Población.....	58
4.4 Recursos.....	59
4.5 Economía.....	62
4.6 Comercio exterior.....	64

Capítulo 5.....	66
5. Válvulas, S.A.....	66
5.1	
Antecedentes.....	66
5.2 Breve historia.....	66
5.3 Ubicación en el contexto nacional.....	68
5.4 Areas involucradas.....	71
5.5 Organización de la empresa.....	76
5.6 Cambios en producción y mercados.....	84
5.7 Experiencia internacional.....	86
Capítulo 6.....	88
6. Producto para exportar.....	88
6.1 Características específicas.....	88
6.2 Diseño y aplicaciones.....	88
6.3 Precio.....	91
6.3.1 Precio de exportación.....	91
6.3.2 Gastos de transporte.....	93
6.3.3 Empaque y embalaje.....	96
6.3.4 Transporte.....	97
6.3.5 Seguros.....	97
6.4 Régimen legal de exportación mexicano.....	99
6.5 Cotización.....	106
6.6 Contrato.....	107
Capítulo 7.....	109
7. Trámites para el EUR.1.....	109
7.1 Costo neto.....	109
Consideraciones finales.....	110
Anexos.....	112
Bibliografía.....	121

Presentación.

Al platicar con mis profesores en el inicio del trabajo les pregunté cual era la diferencia entre un estudio de caso y una tesis y recibí varias observaciones importantes, pero sin duda la que más me llamó la atención es la siguiente:

Una tesis pretende dar una aportación científica para la comunidad investigadora y un estudio de caso es más particular ya que contiene información, en este caso que puede ser relevante para la empresa que analizamos y para el alumno que lo trabaja.

Con el párrafo anterior, quiero dejar muy en claro que nuestro trabajo es un estudio de caso de una empresa de válvulas.

La compañía que vamos a estudiar es mexicana y la podemos clasificar como mediana empresa, por el número de empleados, 152 personas en total y el monto anual de sus ventas en el 2001 fue de \$ 132'218,540.00 M.N.

Asimismo, es fabricante de válvulas de esfera para uso industrial, y se llaman así porque en su interior llevan una bola de acero y para quien no está muy involucrado en el producto podemos comentar lo siguiente, en forma muy rudimentaria: En la casa tenemos una llave de agua, que si la abrimos deja pasar o salir el fluido y si la cerramos lo retiene, en el caso de las válvulas es similar dejan pasar el líquido si están abiertas o lo detienen si están cerradas. ¿Entonces cual sería la diferencia? Bueno, que una válvula soporta presiones mayores y altas temperaturas. Sirve para agua, gas, vapor, fluidos como la cerveza, petróleo, etc. Por ello, es usada en muchos tipos de industria como la minería, la alimenticia, textil, automotriz, petroquímica, farmacéutica y otras. Desde luego tiene mayor resistencia, durabilidad, precisión en sus dimensiones de fabricación y por supuesto mayor costo.

Por otra parte, es necesario recordar que las válvulas no deben presentar ni una sola fuga. Siguiendo con el caso de la llave de agua, si se presenta fuga no pasaría mayor cosa, solo se estaría goteando y por consiguiente un desperdicio del líquido, pero en una válvula de gas si presenta una fuga se corre el riesgo de una explosión y sus consecuencias.

Las válvulas que fabrican en nuestra empresa de estudio son de acero inoxidable, carbón y bronce en medidas de 1/2 a 8". Además cuenta con más de quince modelos diferentes dependiendo el uso que se les vaya a dar. Sin embargo, para efectos del presente, por sencillez y facilidad en el manejo de la

información, nosotros solo revisaremos una válvula, que es la serie 44 en material de bronce y una medida.

Por otra parte, denominaremos a la compañía Válvulas, S.A. que es un nombre ficticio por confidencialidad de su identidad. Asimismo, los datos y cifras, costo de la materia prima y el producto no son reales, sino que están divididos por un mismo divisor para mantener la confidencialidad, por razones obvias.

Con respecto a los envíos internacionales exporta a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Guatemala, Perú, Brasil, Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido, Suecia y otros. Sin embargo, ¿Por qué escogimos Suecia, en lugar de otro país?.

El certificado de origen de Estados Unidos y Canadá tiene la peculiaridad que es llenado y firmado por el exportador y además actualmente lo están usando, es decir, la empresa de estudio, lo está emitiendo o les está proporcionando un certificado a los clientes de estos países. Con respecto a las demás naciones, creemos que Europa por el reciente Tratado con México, cobra una importancia relevante y el certificado de origen con los europeos es relativamente “nuevo” por lo que nos interesó.

Asimismo, podríamos escoger entre Reino Unido y Suecia, que son países a los que está exportando actualmente Válvula, S.A., pero en forma subjetiva escogimos a Suecia porque pensamos que son pocas las empresas mexicanas que exportan a ese país.

Por otra parte, para realizar ventas internacionales en algunos casos la teoría nos indica que debemos de realizar estudios de mercado y buscar nichos, hay autores como Philip Cateora que nos recomienda la “tarea del marketing internacional” para buscar y elegir una forma de ingreso en el mercado mundial en donde se tienen que revisar elementos controlables nacionales como el precio, producto, promoción, canales de distribución y elementos incontrolables del entorno nacional como las fuerzas políticas y legales, la estructura competitiva, el clima económico y los elementos incontrolables del entorno extranjero como las fuerzas políticas y legales, fuerzas culturales, geografía e infraestructura, estructura de distribución, nivel de tecnología y fuerzas competitivas.¹

¹ Philip, Cateora, Marketing internacional, México, D.F. Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1997.

Sin embargo, en este caso entrevistándonos y platicando con los responsables de las exportaciones nos dimos cuenta que no se realizó ningún estudio de mercado de Suecia, que se participó en varias ferias internacionales y en alguna de ellas el comprador sueco contactó a Válvulas, S.A. y desde entonces se realizan exportaciones o ventas directas. Además, cabe mencionar que tiene un solo cliente en esa nación y el volumen de exportación no es significativo.

Actualmente Válvulas, S.A. no está emitiendo certificado de origen a Suecia, la identificación del problema es ese. ¿Porqué no lo hace?. ¿Cumple con la integración?. El presente, tiene como objetivo verificar si Válvulas, S.A. puede emitir el certificado EUR.1 para cumplir con los procedimientos establecidos que tiene México con la Unión Europea. También, preguntamos a los involucrados en el proceso de exportación de esta empresa ¿Por qué no emiten el certificado de origen para Suecia? Y la respuesta fue simple: Porque no nos lo han solicitado.

Asimismo, para no tener dos objetivos de investigación y al mismo tiempo ver si valía la pena emitir un certificado de origen, revisamos cuales son los beneficios que obtendría Suecia y nos dimos cuenta que actualmente sin él, están pagando un 6% de impuesto aduanal de importación y en caso de que lo tuvieran pagarían 0%. Por lo anterior determinamos, que si sería importante investigar si se puede emitir o no, es decir si se cumple con las reglas de integración. El 60% de los materiales o componentes de la válvula tienen que ser de origen mexicano para emitirlo. Este párrafo se resume comentando que en caso de que se pudiera emitir el Certificado, Suecia se ahorraría un 6% del valor factura y Válvulas, S.A. indirectamente se volvería más competitiva en el precio de venta internacional con la Union Europea.

Es necesario comentar, que la fracción arancelaria de nuestras válvulas es 84.81.80.99 y los requisitos de importación en Suecia son: Factura comercial, Lista de empaque y Guía de embarque. Desde luego, el cliente está pidiendo también un certificado de calidad en donde especifica que las válvulas cumplen con las normas internacionales.

En seguimiento al tema del certificado de origen, en este caso, es un documento que emite Válvulas, S.A. y valida la Secretaría de Economía, previa "demostración" de que el 60% de los componentes o más, son de origen nacional o de los países que forman parte del Tratado de México con la Union Europea.

Por todo lo anterior, nuestro objetivo específico es investigar si Válvulas, S.A. cumple con la integración para poder emitir el EUR.1 validado por la Secretaría de Economía.

Nuestro objetivo general es presentar un estudio de caso de una compañía mexicana.

En cuanto al tema lo estamos delimitando en el estudio de caso de Válvulas, S.A., desde luego refiriéndonos a Suecia que es el país al que se están realizando las exportaciones sin emitir el certificado de origen.

Introducción.

Hoy estamos inmersos de manera directa e indirecta en un proceso de alta tecnología de informática y comunicación, en nuestros días es común escuchar hablar de fibras ópticas, satélites y de la super carretera de la información (INTERNET), todo ello forma parte de un sinnúmero de factores que han constituido un detonador para los procesos de producción y el comercio internacional inmersos dentro del llamado fenómeno de la globalización.

La globalización es el resultado de la internacionalización de los procesos de producción y de transacciones económicas entre países desarrollados y comprende elementos como: altos grados de comercio internacional, nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción e intercambio mundial, la revolución de las comunicaciones y la unificación de mercados financieros nacionales e internacionales, así como la formación de bloques económicos mundiales.

En la globalización mundial juegan un papel nuevo y destacado las llamadas economías emergentes con países de rápida apertura externa e industrialización, que cuentan con mercados bursátiles y capitales dinámicos. Dichas economías abarcan a países de diferentes tamaños e historia, nivel de desarrollo económico y características políticosociales.

México esta buscando incorporarse al comercio exterior en concordancia con las corrientes internacionales, porque resulta claro que ni las grandes potencias económicas pueden permanecer al margen, mucho menos nosotros que no contamos con autosuficiencia alimenticia ni una economía fuerte.

El panorama actual de la globalización refleja la presencia de un notable crecimiento de los mercados financieros, facilitado por la desregulación y las nuevas tecnologías de la información²

También se observa un nuevo tipo de competencia internacional orientado principalmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos en los sectores de multimedia, así como la promoción y posicionamiento en los mercados externos, lo cual se suma a un crecimiento económico que depende cada vez más de la libertad para realizar intercambio de bienes, de servicios e

² Roque Villanueva Humberto, Seminario internacional. Estrategias económicas para el nuevo milenio: Globalización con justicia social. México, D.F., Editorial Fundación Colosio, 1997.

inversión. Asimismo, dentro del entorno globalizador existe una alta volatilidad de los capitales de un país a otro.³

Finalmente, en toda esta coyuntura mundial, caracterizada por el proceso de globalización e interdependencia, nuestro país está buscando hacer frente a sus perspectivas de desarrollo. En este orden internacional, el estado se ha visto sujeto a cambios propios de una metamorfosis económica y política. Nuestras fronteras se están abriendo al comercio exterior, con la participación en organismos internacionales como el Consejo Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, con la Unión Europea y otros, estamos liberando de impuestos a las importaciones mexicanas, de ahí la importancia de comenzar a exportar y a ser competitivos porque las empresas que no logren esto están teniendo graves problemas o tienen como fin cercano la desaparición.

Por lo anterior, consideramos que el papel de la nueva empresa mexicana debe estar planteado dentro de un esquema de comercio internacional y se tienen que contar al menos con los conocimientos mínimos para realizar una venta eficaz en el extranjero. Ya no hay tiempo para experimentar, la apertura nos guste o no, con consentimiento o sin acuerdo está dada, de ahí la razón e importancia en la actualidad de la exportación.

Por otra parte, teóricamente se escucha bien y es un agradable esquema y mejor retórica el mencionar que una de las claves del éxito como país y como empresa son las exportaciones, sin embargo no es fácil lograr la competitividad internacional, lograr un buen precio, contar con altos niveles de calidad y cumplir con todos los requisitos que exigen hoy en día los compradores en el mercado mundial.

Si lograr la venta o colocación de un pedido en el extranjero tiene sus complicaciones, también realizar el tráfico o trámite del mismo para hacer el embarque al exterior tiene sus problemas, es necesario remarcar que las exportaciones están integradas por una infinidad de procesos que representan una problemática especial casi para cada pedido, ya que cada cliente y cada país solicitan diferente tratamiento administrativo. También requieren ocasionalmente diversos y diferentes documentos, razón por la que solo pretendemos elaborar el presente con la finalidad de mostrar un modesto estudio de caso con uso del certificado de origen EUR.1.

³ Roque Villanueva Humberto, Seminario internacional. Estrategias económicas para el nuevo milenio: Globalización con justicia social. México, D.F., Editorial Fundación Colosio, 1997.

Remarcamos que este trabajo, no pretende ser un manual o guía de exportaciones, ni mencionar en su totalidad toda la operación dentro de una venta al exterior, sino que buscamos presentar un sencillo estudio de caso con EUR.1.

Iniciaremos con una presentación muy general donde pretendemos exponer un panorama muy global de las relaciones internacionales y de la política de comercio exterior

Posteriormente, veremos situaciones concretas del comercio exterior como son: despacho aduanal, documentos de exportación, contrataciones de transporte, para llegar finalmente al embarque.

Por otra parte, el punto concreto es un caso de posible exportación para Suecia con EUR.1. Después de buscar establecer algunas bases en los primeros capítulos, con antecedentes de despacho aduanal, luego de buscar conocimiento y adentrarnos un poco en los diferentes documentos que se requieren para realizar una venta internacional creemos que ya podemos iniciar el caso.

Desde luego si estamos hablando de EUR.1 tenemos que comentar obligatoriamente la estructura de la Unión Europea, si bien es cierto que no nos adentramos en la misma, si mencionamos algunas bases de su funcionamiento. Asimismo, tratamos de comentar de manera muy genérica el Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea y presentamos una imagen del certificado de origen.

Posteriormente, en el capítulo no. 4 exploramos un poco sobre Suecia y aquí aprovechamos para mencionar el porque de la exportación a Suecia y no otro país de la Unión Europea, pero como es estudio de caso la compañía que investigamos está exportando a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Guatemala, Argentina, Brasil, Perú, Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia y Suecia y nos llamó la atención Suecia debido a que consideramos que no es común que una empresa cien por ciento mexicana exporte a ese país. Además en la actualidad no están usando el EUR.1 por lo que consideramos que podríamos analizarlo.

Capítulo 1

1. México internacional.

1.1 Panorama general.

La participación de los Estados Unidos en la segunda guerra mundial, fue un hecho que repercutió en nuestro país notablemente. La industria norteamericana se enfocó a fabricar bienes para fines bélicos y nosotros tuvimos la oportunidad de elaborar diversas manufacturas que antes importábamos, no solo para consumo local sino también para exportar a EE.UU.; esto fue una coyuntura favorable para nuestra nación puesto que nuestra incipiente industria tuvo que lograr un “cierto grado de desarrollo” generando empleos y “elevando el nivel de vida”.

En la época de los cuarenta tuvimos un modelo de sustitución de importaciones que generó una protección del mercado doméstico, sin embargo, a fines de los sesenta este modelo dio muestras de agotamiento, para derrumbarse totalmente en los ochenta.

Nuestra industria vivió en un mercado permanentemente cerrado al exterior y con graves limitaciones de crecimiento, nuestro país no tuvo oportunidad de especializarse, ni de obtener ventajas de economías de escala, ni de aprovechar las ventajas comparativas, ya que nuestra industria estuvo orientada al interior.

Asimismo, tuvimos y tenemos una grave asimetría en el intercambio con el exterior, que se refleja en el tipo de exportaciones que realizamos y que son fundamentalmente materias primas e importamos manufacturas con alto valor agregado.

Como podemos darnos cuenta la industria mexicana se desarrolló aislada del exterior, sin competencia internacional, dependiendo de financiamientos, tecnología, maquinaria y refacciones del extranjero, todo ello deterioró la capacidad competitiva en materia de comercio internacional.

Con el agotamiento de la sustitución de importaciones, con la globalización de la economía mundial y con la internacionalización del capital, nuestro país decide finalmente implementar un modelo de desarrollo basado en la apertura comercial e ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y

Comercio (GATT) a partir de ese momento comienza un desgravamen arancelario y una apertura hacia el exterior.

Por lo anterior, es indudable que nuestra nación no se puede quedar fuera de las tendencias de la economía mundial, si los desarrollados no lo logran, mucho menos nosotros que no somos autosuficientes. La industria nacional necesita crecer y exportar no solo materias primas, sino también manufacturas y crear tecnología que genere un cambio en el desarrollo económico.

Dicho de otra manera, en el contexto actual todos los países están obligados a relacionarse entre ellos, son interdependientes en una economía global en la que ninguna nación puede proclamarse como la dominante en su totalidad, puesto que no hay economías autosuficientes. Hoy día, lo que pasa en cualquier parte del mundo, afecta al resto del planeta.⁴

Por otra parte, retrocediendo un poco. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 buscó fomentar las exportaciones de productos no petroleros. Asimismo, el programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994, mencionó que para lograr una competitividad internacional se necesitaba aumentar la productividad y la calidad en los procesos de todas las ramas industriales del país.

Actualmente (2002) el gobierno tiene diseñados mecanismos de fomento a las exportaciones para las empresas productoras de bienes destinados a la exportación, con la finalidad de que estas puedan adquirir insumos y maquinaria de importación sin las cargas fiscales que fueron establecidas para gravar el consumo interno; tal es el caso de los impuestos de importación de insumos incorporados a productos destinados a los mercados internacionales. Esos mecanismos están en decretos que establecen y buscan fomentar la exportación, tal es el caso del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back), el Programa de promoción sectorial (PROSEC) y otros.

El PITEX tiene como objetivo apoyar y fomentar las exportaciones no petroleras, teniendo en cuenta lo siguiente: se podrán realizar importaciones temporales para producir artículos de exportación, mismas que no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones específicas de ninguna clase, salvo en los casos que los programas incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos

⁴ Banco nacional de comercio exterior. Guía básica del exportador. México, D.F. Novena edición, 2002.

por razones de seguridad nacional, sanitarias o ecológicas. Este programa como otros esta orientado a contribuir a la modernización de la planta productiva nacional y la reconversión industrial fomentando las exportaciones de productos manufacturados.

Por su parte el Draw Back, no se considera un programa de fomento, ya que realmente es un apoyo de tipo fiscal que brinda el gobierno federal a las empresas para que recuperen los impuestos de los insumos importados, incorporados a procesos productivos de exportación.

Bajo este mecanismo, las personas morales que realicen exportaciones definitivas de mercancías pueden solicitar la devolución del arancel causado por la importación de mercancías o insumos incorporados a bienes exportados; o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado o que hayan sido sometidas a un proceso de reparación o alteración.⁵

Finalmente, remarcaremos que en el mes de julio de 1995 en el World Trade Center de la Cd. de México se llevo a cabo el 1er. Encuentro Nacional de Desarrollo de Proveedores y Apoyo a la Exportación. Con el mismo, se busco fomentar las exportaciones de la pequeña y mediana empresa y motivarlas formando cadenas de exportadores que consiste en lo siguiente:

Si el material es vendido a una empresa mayor que lo incluye en su proceso productivo y lo exporta incorporado a su producto final, indirectamente se me considera un exportador y puedo recuperar impuestos. También se busco un acercamiento de las pequeñas empresas a las grandes para convertirse en sus proveedores formando las mencionadas cadenas de exportación.

Por otra parte, en el mismo World Trade Center del 10 al 14 de septiembre del 2001 se realizó la Semana de la Pequeña y Mediana empresa (PYME) que tiene como objetivos buscar y consolidar a las pequeñas y medianas empresas como pilar fundamental para el crecimiento económico sostenido en el país. Se tiene la visión que si se unen todos los sectores o al menos se forma una cadena de proveedores en donde las pequeñas compañías participen como proveedores de las grandes, se puede lograr un desarrollo de las primeras y esto es en beneficio del sector productivo nacional.

Por otra parte, esta semana se puede considerar como una oportunidad de hacer negocio, en donde los vendedores pudieron ubicar a sus posible

⁵ Banco nacional de comercio exterior. Guía básica del exportador. México, D.F. Novena edición, 2002.

compradores todos juntos, en un salón del centro de negocios. En fin, estos eventos también los podemos mencionar porque buscan el desarrollo y muchas de las grandes empresas que participaron, por supuesto son exportadoras como es Grupo Modelo, Philips Mexicana, Pioneer Speakers, Panasonic y General Electric, entre otras.

1.2 Relaciones Internacionales

Las relaciones internacionales de un país abarcan muchos puntos y dos de los importantes son la política exterior y el comercio internacional, en el presente trabajo trataremos de ver algo de las exportaciones.

Nuestro país mantiene relaciones con el exterior de diversa índole: económicas, políticas, culturales, diplomáticas, financieras, tecnológicas, turísticas, laborales, etc. en este caso nos interesan las relaciones económicas porque dentro de las mismas están enmarcadas las exportaciones; sin olvidar que algunas de las principales relaciones económicas son: comercio, turismo, inversión extranjera directa, deuda externa, transferencia de tecnología.

El comercio internacional es el conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países entre sí. Esta representado por las importaciones y las exportaciones de los países. Algunos de los aspectos importantes que es necesario estudiar son: volumen de las importaciones y las exportaciones, aranceles, tipo de cambio y transporte.

Actualmente no existe en el mundo ningún país que sea autárquico (no satisface todas sus necesidades), por ello, tienen necesidad del comercio internacional, sobre todo de las importaciones, es decir el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otro. México importa alimentos, maquinaria, insumos, etc.

Las exportaciones, son el conjunto de mercancías y servicios que el país vende al extranjero. en el caso de nuestro país lo que principalmente exporta es petróleo, frutas, hortalizas, mariscos, otras materias primas y algunos productos manufacturados.⁶

Para analizar la situación del comercio exterior de un país, se debe comparar de manera cuantitativa el monto de las importaciones y exportaciones. Si las

⁶ Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1995.

exportaciones son mayores existe superávit comercial, por el contrario si las importaciones son superiores a las exportaciones existe un déficit comercial.

1.2.1 Política de Comercio Exterior.

La política económica general que se encarga de estudiar, proponer y aplicar las medidas, mecanismos e instrumentos que se refieren las relaciones económicas con el exterior.

La política económica exterior la realiza el estado en las diversas manifestaciones económicas con el exterior, por ello trata: política de comercio exterior, de turismo, de inversión extranjera, de endeudamiento y tecnología.

La política económica exterior a través de la aplicación de diversos mecanismos e instrumentos, persigue fines específicos de acuerdo con la actividad a que se oriente. Sin embargo, el objetivo principal debe ser el de coadyuvar a la política económica en general, a lograr el desarrollo socioeconómico del país. Sobre esta base analizaremos a continuación los diversos aspectos de la política económica exterior aplicados por el estado mexicano de 1970 a 1994.

Política de comercio exterior, es el conjunto de acciones que realiza el estado en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios, con el fin de que ambas actividades contribuyan al desarrollo socioeconómico del país.⁷

De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, es la Secretaría de Economía la que se encarga de la política económica exterior, la cual tiene entre sus atribuciones las siguientes:

- Formular y conducir las políticas generales de comercio exterior.
- Fomentar el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar aranceles, determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, participar con la Secretaría de

⁷ Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1995.

Hacienda y Crédito Público (SHCP) en el establecimiento de estímulos al comercio exterior.

- *Determinar, junto con la SHCP, los estímulos fiscales al comercio exterior, así como los subsidios sobre impuestos de importación.*

Comercio exterior. En este punto veremos importaciones y exportaciones de mercancías así como su saldo.

Tradicionalmente la balanza comercial de nuestro país ha sido deficitaria, ya que importamos más de lo que exportamos. De 1950 a 1970 se registro déficit en todos los años, el cual creció de 1,326.2 millones de pesos en 1950 a 12,967.7 millones en 1970, es decir, el déficit fue creciente en dicho periodo.

El valor de las importaciones creció 6.6 veces de 1950 a 1970, en tanto que en el mismo periodo las exportaciones solo aumentaron 3.7 veces. Esto se debe en buena medida a que nuestro país depende de la importación de materias primas y bienes de capital necesarios para el funcionamiento de la planta productiva, es decir que las compras al exterior son necesarias, porque no somos capaces de producir internamente lo que necesitamos. Al mismo tiempo no hemos diversificado nuestras exportaciones, lo que provoca que sigamos vendiendo materias primas que tienen muchos competidores a nivel internacional.

Asimismo, el saldo de la balanza comercial continuó con tendencia deficitaria hasta el año de 1991 y cabe mencionar que de 1982 a 1988, la balanza comercial muestra un saldo superavitario debido a que las exportaciones son mayores, pero esto se debe en gran parte al crecimiento de las exportaciones petroleras. Durante el régimen de Luis Echeverría (1970- 1976), las importaciones crecieron 267 % en tanto que las exportaciones solo aumentaron 242 %, lo cual hizo que el déficit se incrementara y en el mismo periodo presidencial, el déficit acumulado de la balanza comercial ascendió a 13.320.6 millones de dólares, el cual represento la salida de divisas en el país por dicho monto.⁸

Por su parte, en el gobierno de José López portillo (1976-1982), las importaciones crecieron 2.45 veces, mientras que las exportaciones se elevaron en 4.8 veces (por aumento de precios y de volumen de

⁸ Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1995.

exportaciones), lo cual permitió revertir la tendencia deficitaria de la balanza comercial, llegando en 1982 a tener superávit después de 30 años de déficit. En el mismo periodo de José López portillo, a pesar del superávit de 1982, el saldo deficitario acumulado fue de 6,692.8 millones de dólares.

En el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), las exportaciones prácticamente permanecieron estancadas y aunque en 1983 fueron de 21,399 millones de dólares y en 1988 disminuyeron a 20,657.6 por su parte las importaciones pasaron de 7,721 (m.d) en 1983 a 18,903.4 en 1988, es decir crecieron 2.4 veces.

Finalmente podemos mencionar que debido a la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) desde 1986, las importaciones han crecido más que las exportaciones, por esta razón, en los dos primeros años del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, el saldo de la balanza comercial fue deficitario. Esto se debió sobre todo al estancamiento de las exportaciones y al dinamismo de las importaciones.

De acuerdo a datos de la Secretaria de Programación y Presupuesto, en los años de 1980 a 1986 las exportaciones de México estaban integradas por: 75 % de industria petrolera, 18 % del sector manufacturero y solo el 7 % del sector agropecuario, aunque en los últimos años las exportaciones petroleras han disminuido, la tendencia se mantiene. por su parte, las importaciones de componen así: 57% materias primas y bienes intermedios, 31% bienes de capital, 12% bienes de consumo, estos últimos han aumentado su participación en el periodo 1986-1990.

Por otra parte, cabe mencionar que un factor que afecta en forma negativa al comercio exterior de nuestro país es el intercambio desigual, consiste en que los productos que vendemos al extranjero (como petróleo) tienen precios bajos y tienden a bajar más, en tanto que las mercancías que importamos tienen precios elevados que tienden a la alza, este intercambio favorece ampliamente a los países desarrollados en perjuicio de los países atrasados y dependientes como el nuestro.

Por otro lado, hay que tener presente que desde hace mucho tiempo nuestro principal mercado externo lo constituye EE.UU., país con el cual realizamos tres cuartas partes de nuestro comercio exterior, proporción que fluctúa de acuerdo a la conveniencia de EE.UU., en segundo lugar comercializamos con los países de la Comunidad Europea, Japón y otros países de América, aunque

en monto muy bajo. Esto nos hace dependientes de un solo mercado externo, por lo cual se hace necesario diversificar nuestros mercados.⁹

⁹ Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1995.

Capítulo 2

2 La exportación mexicana.

“Es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas”¹⁰

2.1 Despacho aduanal

Su base legal en México se encuentra en la ley aduanera en el artículo 35 y se define como:

“ El conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficós y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatario, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales”.¹¹

Requerimientos en México.

- a) El pedimento de exportación.
- b) La factura comercial que señale el valor de las mercancías.
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.¹²

¹⁰ Witker Jorge. Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F. , Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

¹¹ Grupo Isselin Cardona. Sumario jurídico aduanero correlacionado y anotado. México, D.F. Tercera edición, 2001

¹² Witker Jorge. Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F. , Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

Algunos requisitos en el país destino.

Cabe mencionar que en esta parte estamos hablando en forma genérica y no nos referimos a nuestro producto en específico.

- a) Permisos de importación.
- b) Factura comercial
- c) Fracción arancelaria
- d) Lista de empaque
- e) Requisitos legales no arancelarios de introducción: fitosanitarios, medio ambiente, normas, etc.
- g) Conocimiento de embarque o guía.

Envío y llegada del material.

Primero que nada hay que determinar el tipo de transporte que se va a utilizar, aéreo, marítimo, terrestre. Dependiendo de varios factores se debe tomar esta decisión y son básicamente:

- Tipo de mercancía.
- Instrucciones del cliente.
- Tiempo con el que se cuenta para que la mercancía llegue a destino.
- Peso del embarque.
- Costo del transporte.

Una vez tomada la decisión anterior, hay que elaborar una carta de instrucciones y/o llenado de una guía que deben contener:

Fecha, consignatario, embarcador, número de cajas, descripción de la mercancía, peso neto y bruto, número de factura a la que corresponde el embarque, agente aduanal que nos trabajará con nombre dirección y teléfono, flete prepagado o por cobrar, nombre, firma de quien elaboró y llenó la guía.

Cuando se tienen listas la guía y/o carta de instrucciones al transportista, la factura, lista de empaque, carta de instrucciones al agente aduanal, certificado de origen y alguna instrucción o documento adicional, se procede a contactar al transporte para que recolecte nuestro embarque y se le exige fecha y hora en que lo recogerá.

Cuando el producto ha salido de la planta hay que avisar al cliente el número de guía y la posible fecha de llegada y debemos mantener contacto constante con el transportista para que nos mantenga informados del lugar o etapa del viaje en que se encuentra el embarque. Es importante saber la fecha de arribo y la confirmación del cliente que recogió su material en buen estado. Con ello, podemos definir que el embarque terminó, esperando desde luego, que no haya ninguna reclamación posterior.¹³

2.2 Documentos de exportación.

Invariablemente para poder conocer y entender un poco del proceso de exportación y de un proyecto de envío para cualquier parte del mundo, es necesario que conozcamos los documentos básicos que intervienen dentro del mecanismo de una venta internacional, motivo por el que a continuación vamos a señalarlos, en el presente capítulo.

Mencionaremos algunos de los documentos que son solicitados por los clientes en sus pedidos o cartas de crédito. Reiterando que cada compra es especial, por lo que no todos los mencionados serán los solicitados o es muy factible que pidan algún documento no descrito en el presente. Asimismo, existe cierta variación de documentos en una venta por tierra, por aire o mar; trataremos de abarcar los tres campos en la medida de lo posible.

Vamos a describirlos en orden indistinto, ya que todos son importantes de acuerdo a su función y trataremos de dar los datos que consideramos básicos de acuerdo a un criterio personal. También es necesario mencionar que algunos son exclusivos del tipo de embarque: aéreo, marítimo, terrestre, en estos casos buscaremos hacer algún comentario al respecto.

¹³ C.F. Motor freight. Guía no. 04032-07. EE.UU. 2000.

2.2.1 Factura comercial.

Todos alguna vez hemos comprado un televisor, refrigerador, sala, computadora, etc. en estas compras invariablemente nos entregan una factura que es el documento que nos acredita como propietarios del mueble comprado y muestra quien fue el vendedor.

En cualquier exportación normal, también se tiene la necesidad de emitir y de tener una factura similar a la de cualquier venta nacional, con la diferencia que esta además de acreditar la posesión del material y el nombre del vendedor, también nos ayuda a realizar los trámites de exportación, es decir para toda venta internacional es necesario contar con una factura comercial que constituye el documento básico para que nuestro agente aduanal realice nuestros trámites, como el pago de impuesto de exportación y la obtención del pedimento que es un comprobante de la salida legal de nuestro material al extranjero.

Por lo anterior, la factura se emite invariablemente en toda exportación e importación y es un documento esencial para el cobro y el trámite aduanal, se expide comúnmente en original y 4 copias, o en su defecto las solicitadas por el cliente y debe contener los siguientes datos:

- a) Nombre o razón social a quien se factura.
- b) Nombre y dirección a quien se consigna.
- c) Destino final.
- d) Condiciones de pago: bank draft, giro, tarjeta, carta de crédito.
- e) Precio unitario.
- f) Por partida.
- g) Total.
- h) Cantidad.
- i) Descripción de la mercancía.
- j) Referencia del pedido del cliente.

k) Número interno.

l) Tipo de moneda.

m) Firma del responsable.

n) Sello de quien lo emite.

2.2.2 Lista de empaque

Como su nombre lo indica es una lista que describe los materiales que se están vendiendo y en que caja se encuentra cada uno, por ejemplo:

Estoy vendiendo 900,000 lápices al extranjero y 100,000 plumas, los envío en 10 cajas, cada una pesa 1 tonelada, en el bulto no. 1 van 100,000 lápices de color rojo, en el no. 2 van 100,000 plumas negras, en el no. 3 van 100,000 lápices azules, en el no. 4 100,000 morados, en el no. 5 100,000 verdes, en el no. 6 100,000 blancos y así sucesivamente. Esta lista es muy importante, con ella el transportista se da cuenta que son 10 cajas y que pesan 10 toneladas y las recogerá con un camión que tenga esta capacidad, conociendo el peso no se cometerá el error de querer transportar este producto en una camioneta de 3.5 toneladas, se hará mínimo en un camión "torton" o hasta en un trailer.

Por otra parte, si el vista aduanal quiere verificar que efectivamente se están vendiendo solo 100,000 lápices blancos el abrirá la caja no. 6 y no tendrá necesidad de abrir todas las cajas.

Por su lado, el comprador esta esperando su material y le urgen los lápices morados porque ya tiene un pedido por 95,000 piezas, en cuanto llegue el embarque a su planta inmediatamente abrirá la caja no. 4 y no tiene necesidad de estar abriendo caja por caja para buscar los morados, porque recurrirá a su lista de empaque y en ella vera que existen 100,000 lápices de ese color en el bulto no. 4.

A pesar de lo anterior, no es obligatorio para realizar una exportación contar con una lista de empaque, se puede realizar una venta al exterior sin tener este documento, podemos realizar el trámite aduanal sin él. Sin embargo, es recomendable emitirlo porque da muchas facilidades tanto al vendedor, al agente aduanal, al vista, al transportista, al comprador y a todo aquel que participe en el proceso, como lo vimos en el ejemplo de los 900,000 lápices.

Casi siempre lo requiere el cliente a fin de tener y conocer las cantidades numéricas de lo embarcado y contempla lo siguiente:

- a) Título de: *packin list* o lista de empaque.
- b) Nombre de quien lo emite.
- c) Descripción del material.
- d) Referencia del cliente.
- e) Número interno.
- f) Se elabora por pieza, por rollo, atado, medida, partida, lote, etc.
- g) Debe tener cantidad de piezas, peso bruto, neto y total.
- h) Firma del responsable del material.
- i) Sello de la empresa o departamento que lo emite.

2.2.3 Conocimiento de embarque. (Bill of lading, air way bill, guía terrestre y DHL).

Cuando abordamos un camión en la terminal de autobuses para trasladarnos de México, D.F. a Veracruz, o un avión para ir al puerto de Acapulco, se nos entrega un boleto de pasajero que constituye el comprobante de que nosotros pagamos una cantidad de dinero para que se nos brinde el servicio del traslado.

Un bill of lading (b/l), air way bill o guía es lo mismo, es un simple boleto que nos entregan cuando pagamos el servicio para que nos transporten una carga de mercancías o productos de un lugar a otro o entre países.

La diferencia en estos tres nombres únicamente la constituye el medio de transporte utilizado. Para carga marítima el boleto se llama bill of lading, para servicio aéreo se llama air way bill o guía aérea y para terrestre es guía o talón. Lo importante de la guía o b/l es que con ella le voy a comprobar al transportista que lleva mi material y cuando llegue a destino me entregaran mi

mercancía contra la presentación de la guía o b/l. Asimismo, en caso de siniestro me responderán por mi producto contra este documento.

Por otra parte, tenemos que conocer el número de guía o bill of lading antes del arribo del material, ya que es un elemento que nos permite hacerle seguimiento a cualquier embarque.

Cabe reiterar lo siguiente:

- Bill of lading : en los embarque marítimos.
- Air way bill : en los aéreos.
- Guía : en los terrestres.

Es expedido por el transportista y debe contener:

- a) Nombre del embarcador.
- b) Puerto, aeropuerto o lugar de carga.
- c) Lugar de descarga.
- d) Consignatario, nombre dirección y teléfono.
- e) Parte a notificar el arribo.
- f) Número de atados, rollos, piezas o cantidad.
- g) Peso neto, bruto y total.
- h) Referencia del barco, línea aérea o terrestre.
- i) Descripción del material.
- j) En algunos casos leyendas.
- k) Flete pagado o por cobrar.
- l) Algunas referencias especiales como carta de crédito u otras.

2.2.4 Certificado de calidad.

Es un documento que certifica la calidad y los materiales de los productos. cuando vendemos algo ponemos por escrito que estamos emitiendo determinada calidad y materiales específicos, por decir, en una venta internacional de tornillos y tuercas al extranjero expongo en el certificado que son de acero al carbón, galvanizados, miden 3/8", tienen 30% de manganeso, 30% de potasio, 30% de silicio y 10% de carbono y todo ello queda dentro del rango de alguna norma internacional que proporciona seguridad, dureza y calidad del producto.

Certifica la calidad de los productos por requerimiento propio y de los clientes, debe cumplir de acuerdo al caso, con normas y especificaciones mundiales o nacionales de calidad y básicamente contiene lo siguiente :

- a) Título: certificado de calidad, quality certificate, test certificate, etc.
- b) Descripción del material.
- c) Propiedades físicas.
- d) Propiedades mecánicas.
- e) Análisis químico.
- f) Claves, marcas, leyendas, etc.
- g) Referencia del pedido del cliente.
- h) Nuestro número interno.
- i) Medidas en el caso que amerite.

2.2.5 Pedimento de exportación.

Es el documento aduanal con el que se legaliza la salida del país de material vendido o la importación de producto extranjero. Cuando se realizan ventas o compras internacionales Hacienda puede solicitar que le comprobemos el pago de impuestos correspondientes a la importación o exportación y el pedimento es el comprobante de ello.

Por el contrario, si no se cuenta con un pedimento se puede considerar un contrabando y se aplicaran las sanciones correspondientes del caso. Aunque cabe mencionar, que el hecho de contar con este documento no constituye una seguridad total, porque se puede dar el caso que sea un pedimento mal elaborado y esto también es sancionado, se debe tener un pedimento bien elaborado y mejor clasificado arancelariamente, es decir si exportamos o importamos computadoras debemos pagar impuestos por computadoras y no por sillas o pelotas.

Contiene la siguiente información principalmente:

- Número de pedimento.
- Tipo de operación.
- Clave de pedimento.
- Regimen.
- Destino.
- Tipo de cambio.
- Peso bruto.
- Aduana.
- Datos del importador.
- Valor comercial de la mercancía.
- Marcas.
- Datos del destinatario.
- Número de factura.
- Fecha.
- Incoterm.
- Agente aduanal.
- Fracción arancelaria.
- Descripción del producto.
- Sello de la aduana.
- Firma del agente aduanal.

2.2.6 Certificado de calado.

Si le vendemos cien Volkswagen Sedan a Brasil y se los mandamos por barco, enviaremos los vehículos al puerto de Veracruz y cuando lleguen a Brasil contarán cien unidades y no habrá mayor problema. Pero, si les vendemos cien toneladas de petróleo, alquitrán, o cualquier otro líquido y se las mandamos en un buque tanque, cuando lleguen a destino realmente no sabrán si están recibiendo cien toneladas de petróleo o sólo noventa.

Por lo anterior, es necesario emitir en el transporte marítimo, en ciertos casos, un certificado de calado. que consiste a grosso modo en lo siguiente:

Si un barco tiene capacidad para 100 mil toneladas y registra un hundimiento cero con respecto al nivel del agua, podemos concluir que no lleva carga. Pero, si tiene un hundimiento a la mitad podemos decir que transporta 50 mil toneladas, si se sumerge a un cuarto de su capacidad afirmaríamos que lleva 25 mil toneladas. Por este medio o mecanismo, podemos conocer las cantidades de líquidos que transporta un barco.

Desde luego, esto es mucho más sofisticado que lo expuesto aquí, los buques presentan marcas-medida que sirven de referencia en todo este procedimiento, los técnicos y especialistas tienen que determinar pesos específicos del producto, gravedades, ecuaciones y cálculos a fin de elaborar un certificado de calado.

Cabe mencionar, que este tipo de certificado no es determinante, el proveedor tiene que checar que realmente embarco 100 mil toneladas de producto, el certificado de calado debe coincidir con ello y el comprador revisará que efectivamente se le llenen sus depósitos a una capacidad de 100 mil toneladas.

Reiteramos, únicamente se requiere para algunos embarques marítimos, es básico cuando la base de facturación no es a peso real y generalmente lo práctica algún organismo especializado.

Consiste en determinar el hundimiento del buque antes y después de la carga.

2.2.7 Certificado de inspección de calidad.

Muchas veces cuando pretendemos comprar un carro familiar, vamos y lo vemos y si nos gusta, pedimos permiso para que lo revise un especialista “un mecánico de nuestra confianza”, este lo ve y hace algunas pruebas, lo enciende, lo acelera para ver si sale humo, le revisa el aceite, etc. y finalmente nos orienta sobre las condiciones del vehículo y nos dice cómprelo o nos recomienda no hacerlo.

El certificado de inspección de calidad es algo muy similar a esto, se contrata un organismo especializado para que revise la calidad del producto antes de concluir la compra o realizar el embarque, la única diferencia con respecto al

ejemplo del “mecánico”, es que los resultados nos los ponen por escrito en un documento que se llama “Certificado de inspección de calidad”.

Comúnmente se hace por cuenta del comprador, cuando requiere verificar la calidad de los productos antes de embarcarlos y la realiza algún inspector especializado en la materia.

2.2.8 Plan de estiba.

Es un croquis de las bodegas de un barco, un dibujo de un barquito con sus cuatro o seis bodegas, las que tenga. En este dibujo se pone, en la bodega no. 1 cargaremos 10 carros, en la bodega no. 2 se transportaran flores, en la 3 computadoras y en la 4 vinos. Cuando cualquier persona vea el plan de estiba se dará cuenta que en la bodega no. 4 vienen vinos. Si nosotros mandamos un cargamento de computadoras, viendo del plan de estiba nos daremos cuenta que en la bodega no. 3 se transportan nuestras computadoras.

Desde luego, en la práctica es más complejo que en la teoría, es necesario saber las medidas de largo, alto, ancho de cada bodega para determinar su capacidad y se requiere conocer los pesos y medidas de las cargas para saber en que bodega se pueden acomodar los productos a transportar.

A través de este documento el comprador y vendedor pueden saber perfectamente en donde se localiza su carga (en que bodega del buque) por lote, color, peso, etc.

2.2.9 Estado de hechos.

Cuando se está cargando un barco, hay una persona que anota todos los pormenores que se presentan, por ejemplo anota a las 6:00 horas del 20/junio/02 en el Puerto de Lázaro Cárdenas, Michoacán se iniciaron las labores de carga del buque “Morelos” de bandera mexicana en su viaje no. 125, a las 6:30 quedaron abiertas las 4 bodegas del buque, a las 10:45 se descompuso la grúa 2 del barco y a las 11:50 quedo reparada reiniciando labores, a las 17:00 hrs. Se tuvieron que cerrar las 4 bodegas por lluvia, a las 18:50 cesó la lluvia y se abrieron nuevamente las 4 bodegas reiniciando labores, a las 22:00 terminó el turno de carga del día y se pararon labores. Se cargaron 10 carros en la bodega no. 1, todas las flores de la bodega no. 2 ,

doscientas computadoras en la bodega 3 y sólo cien cajas de vino por falta de trailers.

Lo anterior es el "Estado de hechos" y es importante por su naturaleza misma, detalla cronológicamente la utilización de tiempos, mientras el buque se carga y es importante, ya que al sumarizar se puede obtener *dispatch* (premio económico por carga rápida) o demoras de carga y multa.

2.2.10 Manifiesto de carga.

Es similar al estado de hechos, pero este ya constituye un resumen de como se realizó, como va toda la carga y es un documento complementario que detalla el embarque del producto con el número de bill of lading, lote, partida, destino y va firmado y sellado por la agencia naviera. Constituye un elemento mas de certificación y buena expedición del embarque realizado.¹⁴

2.3 Establecimiento del pedido.

Negociación

La negociación es otro de los puntos clave en toda exportación, ya que dependiendo de ella vamos a generar una ganancia considerable, normal o pequeña, inclusive pérdida. Por ello, antes de iniciarla debemos prepararnos con todos los aspectos posibles, conocer al cliente, su capacidad de compra, de pago, de producción, sus proveedores, confiabilidad, seriedad y es fundamental conocer el precio de nuestro producto a nivel internacional. Se deben tener suscripciones con publicaciones especializadas que permitan conocer las condiciones del mercado, estar al tanto de los *noticieros* para saber la situación económica mundial, regional y por país, saber quien es nuestra competencia, nuestras debilidades y aciertos en el mercado mundial y lo que buscamos en la negociación: un cliente, una ganancia o lo ideal obtener un cliente de planta para lograr ganancia aceptable. Pero, cuidado jamás caer en "dumping" (vender por abajo de nuestro costo de producción).

Para exportar actualmente, se tiene que contar con precio y calidad, si es posible respaldada por una norma internacional como la ISO 9000. Además

¹⁴ Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas. Procedimiento operativo de la gerencia de coordinación producción, ventas. México. 1996.

nunca se deben perder de vista los productores asiáticos como: Taiwán, China, Corea, Japón, etc. a los que difícilmente se les derrota en precio, pero se les combate en calidad.

Por otra parte, no olvidemos los objetivos generales que busca la empresa que podrían ser: buscar un mercado estable que permita desplazar los volúmenes programados para la exportación, consolidar a la empresa como un proveedor confiable (motivo por lo que debemos ofrecer lo que podemos cumplir), garantizar el cobro de los compromisos contraídos mediante mecanismos debidamente autorizados (carta de crédito, cobranza, bank draft, giro, tarjeta, etc.), desarrollar la venta directa en la medida de lo posible, evitar la multiplicación de la oferta en el mercado mundial, contacto con otros fabricantes y exportadores de productos iguales o similares.

Asimismo, para ver precios no perdamos de vista que tipo de producto vamos a vender en base a su fabricación:

- Materiales de fabricación normal: aquellos que aparecen en el catálogo de la empresa y su entrega puede ser inmediata o programada. Estos productos, son los que se fabrican de línea y en forma regular, por lo que siempre se tienen en stock y por lo mismo no causarían mayor problema en una venta.
- De fabricación especial: requieren de un proceso especial de producción y/o desarrollo de ingeniería y que comúnmente no aparecen en el catálogo. Son materiales que nunca se han fabricado, por lo que se tienen que hacer, moldes nuevos, planos, pruebas y muestras que se envían al cliente para que las vea y acepte, antes de iniciar su producción.

Establecer claramente si la compra será F.O.B., C.I.F., C&F, Ex-Works (vid, anexos incoterms) u otro y pedir la solicitud de pedido para confirmarlo y establecer un documento "oficial".

Para finalizar este punto a continuación describiremos los principales datos que deberán tomarse en cuenta y mencionarse en la negociación y el establecimiento de un pedido:

a) Norma.

Existen normas nacionales o internacionales que determinan requisitos mínimos establecidos, para poder cumplir con determinada calidad y condiciones de seguridad en la fabricación de un producto. Por ejemplo, un

cuerpo de acero al carbón para una válvula de presión de uso industrial que regulara el paso de gas, de acuerdo a la norma internacional EI-0001, tiene que contar con un espesor mínimo de sus paredes y debe ser determinado tipo de acero, esto es importantísimo porque la válvula que no cumpla con esta norma puede ocasionar una explosión y por consiguiente pérdida de vidas humanas.

Por lo anterior, hay que establecer la norma en el pedido y si por cualquier situación se solicita una que no este registrada en la planta productora, solicitar al cliente la especificación para que los departamentos afectados comparen su equivalente con las registradas o hagan el análisis para ver si se está en capacidad de fabricarla.

b) Medida

Si estamos vendiendo planchas de acero debemos determinar que largo, ancho y espesor de material les venderemos. Si nuestro producto son bicicletas, que tamaño, medida del rin, si son infantiles con tres llantas atrás o solo una, etc., si son tornillos de que largo (pulgadas) con cuantas cuerdas, galvanizados o no. En fin, si el producto en venta requiere de medidas, estas se deben mostrar claramente en el pedido o la negociación, con largos, anchos, altos, etc. así como las tolerancias aceptadas.

c) Análisis químico o certificado de calidad.

Se deben solicitar de acuerdo a las normas establecidas.

d) Propiedades físicas y/o mecánicas.

Cuando se compra o se vende tornillería o determinadas mercancías se tiene que considerar el uso que se le dará a ese producto y en base a ello determinaremos la dureza requerida. Por ejemplo, si compramos tornillos para la industria automotriz que usaremos para sujetar las alfombras requerimos una dureza de grado 2 (entre más alto es el grado, más resistente y fuerte es el material), pero si los vamos a usar en el motor, los frenos o para sujetar un cinturón de seguridad debe pedir tornillos grado 5, porque si se rompe el tornillo de la alfombra no pasa "nada", pero si se fragmenta un tornillo de los frenos o el motor, puede costar varias vidas.

Por lo anterior, se tiene que emitir un certificado de propiedades mecánicas, que es el resultado por escrito de pruebas de resistencia, dureza, elasticidad y maleabilidad de ciertos materiales.

Deben sujetarse de acuerdo a las normas establecidas y cuando exista una prueba especial consultar con el departamento técnico correspondiente para analizar la posibilidad de cumplir.

e) Cantidad.

Como su nombre lo indica debes establecer claramente la cantidad en la negociación o el pedido.

Si le vas a vender 10. ¿ pero, diez que ? toneladas, tornillos, bicicletas, kilos, metros, rollos, atados, piezas, etc. se debe dejar bien establecida la cantidad, así como las tolerancias (10% +-, o 20% +-).

f) Empaque.

El empaque es la caja o cubierta que protegerá al producto para que no se vaya a dañar o golpear.

Mostrar como se requiere, de acuerdo al tipo de mercancía variará y no debe violar ninguna regla internacional. Si el cliente solicita algo especial revisar la posibilidad de realizar un cargo adicional.

g) Tiempos de entrega.

Es la fecha en que se debe entregar o embarcar la mercancía.

Se debe acordar directamente con la planta productora y hacer mención si es conveniente que en caso de que no se cumpla se realizará un cargo adicional por almacenaje.

h) Etiquetas y marcas

Comúnmente todos los pedidos internacionales requieren de marcas y etiquetas, casi siempre en las cajas se pone el nombre y la dirección del destinatario para que en caso de que se pierda, revuelva o extravíe el bulto, la compañía transportista sepa a quien corresponde ese material.

Se requiere que sea cumplido desde el inicio del pedido y transmitido a las áreas correspondientes en la planta, especificando la leyenda e información que deberá pintarse en los bultos o en etiquetas que se colocaran a los mismos, la información requerida varia, pero puede ser :

- Descripción del material.
- Norma de calidad.
- Colada.
- Número de atado, rollo, caja, etc.
- Peso.
- Color según el caso.
- Número de carta de crédito (si existe).
- Referencia del cliente.
- Puerto destino.
- Procedencia (hecho en México).

No todos los conceptos mencionados son necesarios o puede existir cualquier otro.

i) Lotes.

Un lote es un conjunto de material similar a embarcar, por ejemplo, vamos a vender 100,000 plumas, 90,000 lápices y 40,000 libretas. Es decir embarcaremos tres tipos de productos, 3 lotes o partidas.

j) Condiciones de pago. (cartas de crédito, cobranzas, giros, etc.)

Es importante por su naturaleza misma, y se debe determinar en cada caso si se pagará por adelantado o si existe algún tipo de crédito a 20, 30 o 90 días, etc. así mismo, se debe dejar muy claro el mecanismo para efectuarlo, giro, carta de crédito, cobranza, entre otros.

k) Ritmo de carga.

Este ritmo no es otra cosa, que las cantidades de material que se cargan a diario o por turno, por ejemplo : si tenemos que cargar en barco un total de 30, 000 toneladas de varilla, las áreas involucradas de acuerdo al tipo de equipo, el

personal y el buque con que se cuenta pueden determinar que cargarán a un ritmo de carga de 5,000 toneladas diarias, con este ritmo se planea terminar en 6 días. (desde luego este puede cumplirse o no, fallando por diversas razones).

Debe acordarse con la planta y con el departamento de tráfico, este se puede modificar de acuerdo al tipo de transporte o barco, características del equipo y maniobras de carga que deban realizarse.

l) Precio y cotización.

Se debe determinar perfectamente el precio al que se venderá especificando muy claro lo que cubre, para ello recurriremos a los incoterms, si es f.o.b., c.i.f., c&f, ex-work u otros. (vid. anexos).

m) Base de facturación.

Debe establecerse si el material se facturará a peso neto o bruto.

n) Dispatch / demoras.

El dispatch es un premio económico que se otorga (en los casos en los que se pacto dispatch) cuando se termina de cargar antes de la fecha pactada. Por ejemplo:

Se acordó cargar en 10 días calendario y si se termina en 7 días, tendremos 3 días de premio por dispatch, pero si en lugar de terminar en 10 días se acaba en 14 días, tendremos 4 días de multa por demoras.

Se trabaja mucho en la exportación marítima y guarda estrecha relación con los ritmos de carga pactados, es importante que se conozca este aspecto, ya que a través de ellos se puede obtener un beneficio económico adicional (dispatch) o pagar costos extras por demoras.

Recepción del pedido.

Es cuando nuestro cliente nos envía su pedido de compra, es decir el documento oficial con el que nos está enterando de sus requerimientos y debe estar completo de acuerdo a lo que mencionamos en el presente capítulo. No

obstante, en caso de existir dudas nos debemos de comunicar inmediatamente con nuestro cliente para aclararlas.

Nosotros podemos recibir un pedido de compra de varias formas, algunas de ellas pueden ser:

- Directa, personal.- cuando una persona va y nos entrega en nuestra mano el pedido.
- Vía fax.- cuando nos lo envía por fax.
- Telefónica.- cuando nos lo establecen oral vía telefónica.

Nota : nunca olvidemos que el teléfono y el fax no son válidos legalmente, en una cuestión de disputa ante cualquier tribunal.

En los tres casos se solicitará que se envíe por escrito y se debe checar lo siguiente:

- a) Se debe revisar cuidadosamente para asegurarse que los requisitos especificados se encuentran claramente definidos.
- b) En caso que se solicite un producto especial o un nuevo diseño se debe turnar al departamento adecuado (ingeniería) para ver la factibilidad de la fabricación.
- c) Se debe aprobar o rechazar a la brevedad el pedido.
- d) El rechazo se da cuando se ha verificado que no se cuenta con la capacidad necesaria para cumplir con los requisitos del contrato, debiendo de informar al cliente.
- e) Cuando se ha aceptado, se debe confirmar al cliente e informar a todas las áreas de la empresa que están involucradas en el futuro pedido.

Confirmación.

La confirmación es la respuesta al cliente de que se acepta su pedido y en la misma o en el pedido de compra (P.O.) se debe tener cuidado que contenga lo siguiente.

- Razón social, dirección, teléfono y fax del proveedor.

- Nombre y cargo del contacto comercial.
- Referencia de la requisición u orden de trabajo que generaron la P.O.
- Especificación clara de los términos de compra venta. (fob, cif, c&f, etc.).
- Fecha de elaboración del P.O.
- Fecha de entrega acordada con el proveedor.
- Condiciones de pago acordadas.
- Precio unitario por producto, pieza, kilo, millar, según el caso.
- Precio total por lote o partida de productos.
- Monto total.
- Firma reconocida.
- Papel membretado.¹⁵

2.4 Embarque

Contratación del transporte.

Para realizar la contratación de un transporte es necesario tener todos los antecedentes de la línea transportista que nos trabajará. No olvidemos que nos manejará nuestro embarque y que si llega a fallar esto nos hará quedar mal con el cliente. Algunos de los parámetros que nos pueden ayudar para tratar de determinar la calidad y confiabilidad en su servicio son los siguientes :

- Solicitar una carta de presentación, esto nos dará un buen panorama de lo que nos pueden ofrecer y con el papel membretado podemos revisar su nombre completo, dirección, teléfono, fax, oficinas y recomiendo darnos una vuelta sorpresa para ver que estén totalmente establecidos.

¹⁵ Válvulas, S.A., Manual de procedimientos VP-0901. México, D.F., 2002.

- Pedirles su curriculum, podemos checar su experiencia y la infraestructura con la que cuentan, así como referencias a las empresas con las que han trabajado.
- Requerirles información, si la tienen de oficinas en el mundo y si pertenecen o son filial de alguna cadena internacional o conferencia.
- Revisar si manejan carga consolidada o contenedor, de acuerdo a nuestras necesidades y si nuestra mercancía requiere de algún manejo especial o presenta ciertos peligros.

Ventajas y servicios que debemos solicitarles:

- Financiamiento del flete marítimo, pagándolo en el puerto de origen, para ahorrarnos recargos adicionales cuando el flete es por cobrar.
- Constante comunicación con el cliente y proveedor, informándonos de la situación que guarda nuestro pedido, creando un verdadero puente de información.
- *En los casos de ex-fábrica (vid anexos incoterms), controlar las mercancías desde el almacén del proveedor, incluyendo servicio terrestre y despacho de muelle.*
- Salvaguardar nuestros intereses, consiguiendo las mejores tarifas tanto marítimas, como aéreas y terrestres; estando al pendiente de la re-expedición, si existe en un tiempo mínimo.
- Presentar la documentación, en el tiempo en que el vapor, avión, camión se encuentra en camino, a fin de coordinar el despacho aduanal oportunamente, proporcionándonos copia de los conocimientos de embarque, con el propósito de agilizar la llegada de la mercancía a su almacén.
- Lista de corresponsales en el mundo incluyendo, país, nombre, dirección, teléfono, fax y contacto. Así como el tipo de servicios que pueden ofrecer cada uno de ellos (marítimo, aéreo, terrestre, multimodal.).
- Mapas planos de rutas por el país y el mundo.

- Frecuencia de salidas.
- Travesía de los tránsitos que nos interesan.
- Que nos muestren sus guías y nos enseñen la forma correcta del llenado de las mismas y a quien recurrir en caso de error.
- No olvidar la cotización, es muy importante.¹⁶

2.4.1 Transporte multimodal.

Debe intervenir sólo un documento. Hay un solo responsable en la totalidad del transporte.

El 24 de mayo de 1980 en la Conferencia de Naciones Unidas se elaboró un convenio sobre transporte multimodal y fue firmado por México el 10 de octubre de 1980, ratificándolo el 22 de enero de 1982.

El convenio se divide en ocho partes:

- 1) Disposiciones generales.
- 2) Documentación.
- 3) Responsabilidad del operador del transporte.
- 4) Responsabilidad del expedidor.
- 5) Reclamaciones y acciones.
- 6) Disposiciones complementarias.
- 7) Cuestiones aduaneras.
- 8) Cláusulas finales.

Por transporte multimodal se entiende, el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte, por lo menos. En virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un país en el que el operador del transporte toma las mercancías bajo su custodia hasta otro designado para su entrega.

Los datos que debe contener el documento de transporte multimodal son los siguientes:

- Naturaleza, marcas, carácter peligroso, número de bultos o piezas, estado y peso de las mercancías.

¹⁶ Schryver de México. Elija el transporte correcto. México, D.F. 2000.

- Nombre y dirección principal del operador, nombre del expedidor y, en su caso, el consignatario.
- Lugar y fecha en que las mercancías son tomadas por el operador, el lugar y el plazo de la entrega. (Si se ha convenido).
- Indicación si el documento es o no negociable, su fecha de emisión y la firma del operador de transporte o la persona autorizada.
- El flete, según los términos que establezcan las partes.
- El itinerario, modos de transporte y puntos de transbordo, si han sido conocidos cuando se emita el documento.
- Declaración de que el transporte multimodal se regira por el convenio anulándose toda disposición contraria que perjudique al expedidor o consignatario.

Asimismo, se señala que si en la expedición del documento no se anotan reservas, es una indicación de que las mercancías se hallaban en buen estado al momento de ser confiadas al operador.¹⁷

¹⁷ López Zavala, Jesús. Medios de transporte internacional. México, D.F., Banco nacional de comercio exterior, 1999.

Capítulo 3.

3 Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea.

3.1 Antecedentes.

Con la apertura de la Misión de México ante las Comunidades Europeas en Bruselas en 1960, se formalizaron las relaciones que ya existían, por medio de algunos contactos entre las dos partes que se habían tenido durante los primeros años de existencia de la Comunidad Económica Europea (CEE), esta celebró por primera vez acuerdos de cooperación, llamados de "primera generación", con México en 1975. En el caso de México, el principal objetivo fue obtener, de parte de la CEE, el trato de "nación más favorecida", en virtud de que, en esa fecha, no era miembro del GATT.

Acuerdo de 1975

A mediados de 1975 se firmó entre México y la entonces llamada Comunidad Económica Europea, un Acuerdo de Comercio y Cooperación, con el propósito principal de ordenar las relaciones comerciales, fomentar el contacto entre los operadores económicos, e impulsar la cooperación bilateral.

En el marco del Acuerdo de 1975 la relación México-UE se desarrolló modestamente en el aspecto comercial. La exportación se concentró en materias primas y se registró una balanza favorable para México.

Las relaciones políticas recibieron un importante impulso en 1985 con la visita que realizó el presidente Miguel de la Madrid a la sede de la Comisión Europea, en Bruselas. La liberalización comercial iniciada por México ese año hacía necesario promover nuevos mercados. Cualitativamente se amplió la agenda de trabajo de la Comisión Mixta México-UE, y nuestro país buscó intensificar su relación con los miembros de la Unión procurando ampliar el acceso para los productos manufacturados. En el caso de la UE, la respuesta se dió en la forma de un acercamiento político, simbólicamente reflejado en la inauguración, en 1989, de una representación diplomática comunitaria en la ciudad de México.

A medida que se impulsaron las relaciones económicas, el país aumentó su capacidad de importación y empezó a aumentar la exportación de

manufacturas. Hoy día la UE es el segundo socio comercial de México y ocupa el segundo lugar en materia de inversiones.¹⁸

Acuerdo de 1991

En 1990, con una nueva visita presidencial a la Comisión Europea, se reconoce la necesidad de adecuar el marco jurídico a la nueva realidad de México, y se acuerda negociar un Acuerdo Marco de Cooperación Económica del tipo de "tercera generación". Este Acuerdo Marco, firmado el 26 de abril de 1991, incluyó 23 sectores prioritarios para la cooperación: industrial, inversiones, desarrollo tecnológico y propiedad intelectual, normas, comercial, científica y técnica, agropecuaria y rural, pesquera, minería, tecnologías de la información y telecomunicaciones, transportes, salud pública, lucha contra la droga, energética, medio ambiente, turismo, social y de planificación para el desarrollo, administración pública, cooperación entre instituciones financieras, cultura, capacitación regional, y cooperación económica.

Más reciente.

En 1992 y 1993 se dieron importantes encuentros a nivel político: en agosto de 1992 se reunieron en Barcelona el entonces Presidente de México con el Presidente de la Comisión Europea. En marzo de 1993, el Presidente de la Comisión viajó a México, y en septiembre del mismo año el Presidente de México visitó Bruselas. Todos estos encuentros reflejan el profundo interés de establecer un lazo aún más estrecho e intensificar las relaciones.

En febrero de 1994, el Canciller de Francia, de visita en México, propuso impulsar en el Consejo de la UE una iniciativa para negociar un acuerdo de asociación política y económica con México. Esa propuesta fue examinada por el Consejo en abril de ese mismo año, que otorgó un mandato a la Comisión para preparar una propuesta sobre el tema.

La Cumbre de Corfú en junio 10 de 1994 recogió y avaló la iniciativa y la Comisión preparó el documento que se adoptó el 8 de febrero de 1995 en el Colegio de Comisarios. La comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo propuso la negociación de un nuevo "Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política" como instrumento para profundizar los vínculos bilaterales en materia política, económica y de cooperación.

¹⁸ Secretaría de Relaciones Exteriores, Misión de México ante la Unión Europea, México, D.F. 2002.

Las conclusiones de las Cumbres de Corfú y de Essen de diciembre de 1994, invitan a la Comisión Europea a concretar con cierta celeridad sus reflexiones sobre el futuro de las relaciones con México. Con base en ello, el 8 de febrero de 1995 la Comisión aprobó una comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la estrategia de fortalecer las relaciones, proponiendo " un acuerdo de asociación económica y de concertación política" menciona que dicho acuerdo incluiría tres perspectivas: política, comercial y de cooperación.

De conformidad con las conclusiones del Consejo de Asuntos Generales del 10 de abril de 1995, se firmó el 2 de mayo de 1995, en París, "la Declaración Conjunta Solemne UE-México". La Declaración fue producto de una estrecha consulta entre la Comisión y el Consejo y permitió hacer patente la ambición de México de lograr un compromiso claro de negociar un Acuerdo de Libre Comercio, además de un esquema ambicioso de relación política institucionalizada y una cooperación más amplia y profunda con la UE.

Para lograr el objetivo de la profundización, la Comisión presentó al Consejo de Asuntos Generales (Cancilleres), en mayo de 1996, un proyecto de directivas de negociación comunitarias para el nuevo acuerdo. Los ministros de relaciones exteriores de los quince Estados miembros de la UE llegaron a un acuerdo sobre los mecanismos internos en torno al procedimiento para suscribir un acuerdo con México que incluyera los siguientes capítulos:

- Institucionalización del diálogo político.
- Aumentar en cantidad y profundidad los programas de cooperación.
- Liberalizar progresiva y recíprocamente los intercambios de mercancías, servicios e inversiones.

Con posterioridad, el Comité de Representantes Permanentes (COREPER) examinó y ajustó la propuesta para finalmente someterla al Consejo de Cancilleres, logrando su aprobación el 25 de junio de 1996.

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado el 8 de diciembre de 1997 entre México y la Comunidad Europea, y el cual entró en vigor en el año 2000, abre una nueva era en la relación entre México y la Unión Europea. El nuevo Acuerdo contiene tres capítulos principales: económico-comercial, política y cooperación.¹⁹

¹⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores, Misión de México ante la Unión Europea, México, D.F. 2002.

Otros comentarios.

Después de mencionar la evolución política-económica que se dió con la CEE (hoy UE) de 1975 a nuestros días, podemos mencionar que el mercado más grande del mundo es la Unión europea, en realidad es la primera potencia comercial. Está formada por 15 países, en conjunto, tienen una población de más de 375 millones de habitantes, por ejemplo en 1998 realizaron compras internacionales por más de 800 mil millones de dólares.

La Unión Europea es el segundo socio comercial para México y la segunda fuente de inversión extranjera directa. En 1999 el comercio entre México y la UE. Llegó a los 15,588.5 millones de dólares. En 1999 3,955 industrias recibieron capital europeo representando el 20% del total de inversión extranjera directa en México.

Por otra parte, como mencionamos anteriormente, el primer acuerdo firmado por nuestro país y la UE se firmó en 1975 con la entonces Comunidad Económica Europea y en 1991 fue sustituido por el vigente acuerdo marco de los llamados de tercera generación que incluyen temas de cooperación como: industria, minería, propiedad intelectual, normas, calidad, ciencia y tecnología, pesca, energía, protección del medio ambiente, recursos naturales, servicios financieros, turismo, transporte, telecomunicaciones e informática, salud pública, lucha contra las drogas, comercio, etc.

Con la firma del acuerdo con la Unión Europea en el 2000, México inició con una posición comercial fuerte, sin confundir el término como algo definitivo, creo que es necesario mencionar reiteradamente que para incrementar nuestro comercio internacional no solo se necesitan Tratados Internacionales, también es necesario calidad, precio y apoyos a las empresas nacionales. Sin embargo, en realidad muchas naciones del mundo desearían haber firmado negociaciones con los dos bloques mas representativos de comercio en el mundo. (Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y Europa), aun sin olvidar que los países Asiáticos también juegan una parte importante en el comercio mundial.

Los tratados de México con EUA, Canadá y la Unión Europea constituyen o pudiesen constituir una herramienta para desarrollo de la economía nacional, ya que se incrementan las posibilidades de una mayor diversificación de nuestras exportaciones, puesto que el 90% o más gozarán de un trato preferencial. Todo ello, por supuesto que también implica un mayor esfuerzo de los mexicanos, que deberemos adaptarnos a una nueva forma de hacer

negocios, con mayor creatividad, calidad, precio y un excelente servicio, debido a que el mercado estadounidense y el europeo tienen un gran número de consumidores, pero en su mayoría exigentes y conocedores.

México – UE. Intercambio comercial.

La UE es el segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa de México. Sin embargo, la evolución del comercio de México con la UE ha sido relativamente menos dinámica en los últimos años. De hecho, de haber llegado a representar hasta el 21 por ciento del total de las exportaciones mexicanas en 1982 y el 13 por ciento en 1988, las ventas a la UE en 1999, apenas si contribuyen con el 3.9 por ciento de las ventas externas totales de México.

De la misma manera, en 1982 la UE representaba el 19 por ciento de las importaciones de México, porcentaje que se reduce al 16 por ciento en 1988 y al 9.0 por ciento en 1999.²⁰

Comercio de México con la Unión Europea

(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Var 99/93	2000 ene-abr
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	4.0	3.9	5.3	96.29%	1.8
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	11.7	12.7	62.82%	4.4
Comercio total	10.6	11.9	10.1	11.2	13.9	15.6	18.0	69.81%	6.2

Fuente: SECOFI con datos de Banxico

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

²⁰ Secretaría de Relaciones Exteriores, Misión de México ante la Unión Europea, México, D.F. 2002.

3.2 Unión Europea (UE).

La Unión Europea tiene sus inicios, en un proceso de cooperación e integración en 1951 entre Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. En 1973 se adhieren Dinamarca, Irlanda, Reino Unido y en 1981 ingresa Grecia, para 1986 España y Portugal y finalmente en 1995 Austria, Finlandia y Suecia.

En la actualidad está conformada por quince países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

La UE tiene como misión organizar de manera coherente a todos sus miembros y sus objetivos son:

- Impulsar el progreso económico y social: El lanzamiento del mercado único y la moneda única.
- La afirmación de la identidad europea en la escena internacional: Ayuda humanitaria a terceros países, política exterior y de seguridad común, posturas comunes en los organismos internacionales.
- La implantación de una ciudadanía europea: Que complementa a la ciudadanía nacional sin destruirla y confiere algunos derechos civiles y políticos.
- El desarrollo de un espacio de libertad, seguridad y justicia: Vinculado a la libre circulación de personas y el mercado interior.
- El mantenimiento y el acervo comunitario: Textos jurídicos aprobados por las instituciones europeas y los tratados.

Instituciones.

Se crearon para buscar una unión cada vez más estrecha entre las naciones europeas. Está conformada por las siguientes:

1. El Parlamento Europeo: Es elegido por los ciudadanos de los estados miembros por sufragio universal y directo. Es la mayor asamblea multinacional del mundo, representa a 370 millones de ciudadanos y sus objetivos básicos son aprobar leyes.
2. El Consejo de Ministros: Representa a los gobiernos de los estados miembros y legislan para la UE, coordinan sus políticas nacionales y resuelven las diferencias existentes entre ellos.
3. La Comisión: Es un órgano ejecutivo que tiene el derecho de iniciativa legislativa.

4. El Tribunal de Justicia: Garantiza el cumplimiento de la legislación.
5. El Tribunal de Cuentas: Es responsable de las cuentas. Se encarga de comprobar que la UE invierte su dinero siguiendo las normas presupuestarias y para los objetivos a que se destinó.

Las anteriores instituciones están apoyadas por órganos:

1. El Comité Económico y Social: Desempeña una función consultiva ante la Comisión, el Consejo y el Parlamento.
2. El Comité de las Regiones: El primero y este son órganos consultivos que facilitan tomar en cuenta la opinión de los diferentes sectores de la vida económica y social y de las regiones. Consulta a las autoridades locales y regionales en asuntos que les conciernen
3. El Defensor del Pueblo Europeo: Transmite las reclamaciones de los ciudadanos. Todo ciudadano de un país (europeo), es a su vez ciudadano de la UE, por lo que goza de derechos y uno de ellos es recurrir a este órgano en caso de que fuera víctima de un acto de mala administración por parte de órganos o instituciones de la UE.
4. El Banco Europeo de Inversiones: Institución europea financiera. Concede préstamos a largo plazo para facilitar la realización de inversiones.
5. El Banco Central Europeo: Es quien se responsabiliza de la política monetaria de la UE.

3.3 El Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea (TLCUE).

Se integra de la siguiente manera:

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros.

Incluye una parte orientada a mejorar las relaciones políticas de las partes, otra buscando el aumento de la cooperación bilateral en varias áreas y una tercera que tiene los objetivos de la negociación comercial.

En la parte I: Es una decisión que se refiere al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, este está formado por siete títulos, tres anexos, un apéndice y una declaración conjunta. El contenido en esta parte es:

1. Disposiciones generales.
2. Comercio de servicios (transporte marítimo, servicios financieros, excepciones generales)

3. Inversión y pagos relacionados.
4. Propiedad intelectual.
5. Solución de controversias relacionadas con los temas anteriores.
6. Obligaciones específicas del Comité Conjunto que se refieren al comercio y cuestiones relacionadas con el mismo.
7. Disposiciones finales.

En la parte II: Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Unión Europea – México.

Se divide en ocho títulos, dieciséis anexos, apéndices y declaraciones conjuntas. De la siguiente manera:

- Disposiciones generales.
- Libre circulación de bienes (eliminación de aranceles a productos industriales, productos agrícolas y pesqueros, medidas no arancelarias, anexos de desgravación arancelaria de la UE y de México) y reglas de origen entre otros. Aquí se encuentran los siguientes anexos:

Anexo I Calendario de desgravación de la comunidad.

Anexo II Calendario de desgravación de México.

Anexo III Definición del concepto de productos originarios y procedimientos de cooperación administrativa.

- Compras del sector público.
- Competencia.
- Mecanismos de consulta para asuntos de propiedad intelectual.
- Solución de controversias.
- Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes al comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.
- Disposiciones finales.

3.3.1 Cómo obtener el beneficio.

Para obtener los beneficios del Tratado es necesario seguir algunos pasos:

Contar con la fracción arancelaria del producto a exportar, desde luego ésta la debe conocer cada empresa y en caso de no tenerla por alguna situación especial se puede recurrir con algún agente aduanal, solicitar apoyo del Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. e inclusive puede recurrirse a la Secretaría de Hacienda.

Una vez que se cuenta con la fracción arancelaria se consulta el Anexo no. I Calendario de Desgravación de la Comunidad, en esta parte encontrarás el listado de todas las fracciones arancelarias y tienes que ver en la parte derecha a que categoría pertenece el producto y la tasa base aplicable al mismo (Arancel en el cual se basan para aplicar la desgravación arancelaria).

Se podrá observar que las categorías son diferentes dependiendo en primera instancia del producto y la tasa base.

Los productos industriales tienen:

Categoría A: Desgravación inmediata con la entrada en vigor del TLCUE.

Categoría B: Desgravación parcial llegando a tasa cero en el 2003.

Para la B los niveles de desgravación se aplican en cuatro etapas iguales, la primera con la entrada en vigor del TLCUE y las otras tres, el primero de enero de cada años sucesivamente, de manera que el arancel queda eliminado por completo en el 2003.

Con respecto a los productos agrícolas y pesqueros, quedan liberados de acuerdo a lo siguiente:

Categoría. Libre acceso a partir de:

- | | |
|-----|--|
| I | Entrada en vigor del TLCUE |
| II | 2003 |
| III | 2008 |
| IVa | 2009 |
| IV | 2010 |
| V | Lista de espera. |
| VI | Cupos arancelarios. |
| VII | De acuerdo a la Sección B del anexo I. |

Una vez identificada la categoría se debe consultar el Título II Libre circulación de bienes y ver la desgravación que aplique a nuestro producto.

Con respecto a los productos de la categoría V Lista de espera, se revisarán en el año 2003, debido a que son sensibles, es decir la liberación de estos afectaría de manera directa a la industria nacional. Entre ellos están: cereales, productos lácteos, cárnicos, azúcar, chocolates y frutas de clima templado (manzana y durazno).

En el caso de la categoría VI se aplicará el mismo arancel, pero se establecen cupos.

Por último en la VII se necesita consultar el Anexo I en la sección B, son casos especiales.²¹

3.4 Certificado de origen.

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) del 94, tiene como principios fundamentales:

- Cláusula de nación más favorecida.
- Reciprocidad.
- No-discriminación.
- Igualdad formal de todos los estados.
- Tarifas y aranceles como únicos reguladores del comercio internacional.

Con respecto a la no-discriminación, podemos considerar, teóricamente, que no podemos dividir a los países en amigos y enemigos. No se pueden utilizar represalias o castigos comerciales por razones políticas, religiosas o raciales.

Este principio se da básicamente en dos vertientes:

- a) Trato de nación más favorecida, se refiere que cualquier concesión o beneficio que un país otorgue a otro, debe otorgárselo igualmente a terceros países con los que tenga relaciones comerciales. Es decir cuando un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, debe de hacer lo mismo con todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- b) Trato nacional. Las mercancías nacionales como las importadas deben recibir igual tratamiento una vez que han pagado sus respectivos impuestos y cumplido con restricciones no arancelarias, entrando con ello al mercado del país destino.

Existen algunas excepciones a este principio, reguladas en el artículo XXIV del GATT 94:

²¹ Revista del Banco nacional de comercio exterior S.N.C. (BANCOMEXT), Negocios internacionales, No. 107, año 10, febrero 2001. Eurocentro BANCOMEXT, Generando negocios para su empresa.

“Los pactos bilaterales (o plurilaterales) negociados entre dos o más países con el fin de crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, por los que únicamente los países que suscriban dichos pactos o acuerdos pueden acceder a los beneficios derivados del mismo, no así terceros países”.²²

Respetando los principios anteriores y desde luego considerando el artículo XXIV del GATT se firma el TLCUE.

Asimismo, dentro del GATT existe un Acuerdo sobre Normas de Origen:

“Define las normas de origen como las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un miembro para determinar el país de origen de los productos”

Este acuerdo prevé la implementación de un programa de armonización de las normas de origen con objeto de tener mayor seguridad en el comercio mundial. Menciona que las normas deben ser transparentes, no tener efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional y se deben de administrar de manera uniforme, imparcial, coherente y razonable.

Los objetivos y principios del programa son los siguientes:

- a) Las normas de origen deben aplicarse por igual a todos los fines establecidos en el artículo 1.
- b) Se debe prever que el país que se determine como de origen de un producto sea aquel en el que se haya obtenido el producto. O en el que se haya llevado a cabo la última transformación sustancial.
- c) Las normas deben de ser objetivas, comprensibles y previsibles.
- d) No deben surtir por si mismas efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional.
- e) Deben administrarse de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable.
- f) Las normas de origen deben ser coherentes.
- g) Deben basarse en un criterio positivo.

Cabe mencionar que el Acuerdo establece dos instituciones: Comité de Normas de Origen que dá a los miembros la oportunidad de hacer consultas sobre temas del acuerdo y el Comité Técnico de Normas de Origen que

²² Witker Jorge. Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

examina problemas técnicos, da información y asesoría para determinar el origen de los productos, elabora y distribuye informes periódicos sobre aspectos técnicos y examina aspectos técnicos de aplicación y funcionamiento.²³

Después de mencionar el Acuerdo sobre Normas de Origen y el artículo XXIV del GATT, que está mencionado dentro del TLCUE en el título II – Libre circulación de bienes. Artículo 2 – Objetivo:

“México y la Comunidad establecerán una Zona de Libre Comercio al término de un período de transición con una duración máxima de diez años a partir de la entrada en vigor de esta Decisión, de acuerdo con las disposiciones de esta Decisión y conforme al artículo XXIV del GATT de 1994”.²⁴

Iniciamos con el Certificado de Origen:

Es un documento que nos hace constar el origen de determinada mercancía. *Dependiendo del tipo de certificado lo emite alguna dependencia, institución o fabricante del material.* El Certificado del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea (TLCAN) es emitido por los fabricantes, así lo permite y especifica este tratado. En cambio, el de la Unión Europea, deber ser emitido por institución oficial. (En México lo valida la Secretaría de Economía).

Lo importante, de contar con un certificado de origen es que ayuda al comprador a pagar menos impuesto de importación y ahorrarse dinero. Por ejemplo, si se compran válvulas de México para exportar a Suecia con un valor factura de 100,000.00 usd. y no tengo un certificado de origen del TLCUE tienen que pagar actualmente (enero del 2002) de impuesto advaloren el 06 % que son el equivalente a 6,000.00 usd.

Por otra parte, si compro las mismas válvulas del párrafo anterior, pero emito un certificado del TLCUE en donde consta que este material es de procedencia mexicana, pagan 0.00 usd. de impuesto, lo cual significa un ahorro de 6,000.00 usd y esto es bastante bueno para cualquier empresa.

²³ Witker Jorge, Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

²⁴ Tratado de libre comercio México Unión Europea, México, 2000.

Hay variaciones en los formatos de acuerdo al país destino del material. En México tenemos certificados para la Comunidad Europea, para el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá, para Latino América, etc. y como mencionamos puede ser elaborado por la empresa, en algunos casos, o alguna institución dependiendo del país destino, pero en su mayoría constan de:

- a) Nombre del productor.
- b) País de procedencia.
- c) Fecha de emisión.
- d) Descripción del material.
- e) Número de orden lote, partida.
- f) Destino final
- g) Número de factura.
- h) Nombre del cliente.
- i) Cantidad o tonelaje
- j) Algunas referencias.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCIAS

<p>1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)</p>	<p style="font-size: 1.2em;">EUR-1 No A</p> <p style="font-size: 0.8em;">Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso</p>		
<p>3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)</p>	<p>2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre</p> <p style="font-size: 1.2em;">MEXICO</p> <p style="font-size: 1.2em;">y</p> <p style="font-size: 0.8em;">(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</p>		
<p>6. Información relativa al transporte (mención facultativa)</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p style="text-align: center;">MEXICO</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p> </td> </tr> </table>	<p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p style="text-align: center;">MEXICO</p>	<p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p>
<p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p style="text-align: center;">MEXICO</p>	<p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p>		
<p>8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%; vertical-align: top;"> <p>7. Observaciones</p> </td> <td style="width: 30%; vertical-align: top;"> <p>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)</p> </td> </tr> </table>	<p>7. Observaciones</p>	<p>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)</p>
<p>7. Observaciones</p>	<p>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)</p>		
<p>11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE</p> <p>Declaración certificada conforme Documento de exportación (3): Modelo.....No..... Aduana o Autoridad gubernamental competente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial..... País o territorio de expedición:.....MEXICO</p> <p>En.....</p>	<p>12. DECLARACIÓN DEL EXPÓRTADOR</p> <p>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.</p> <p>En.....</p>		

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbese "a granel", según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).

UN 11 - Signatur
para asegurar
su legitimidad
del país o
territorio
de expedición
de tiempo

3.4.1. Generalidades.

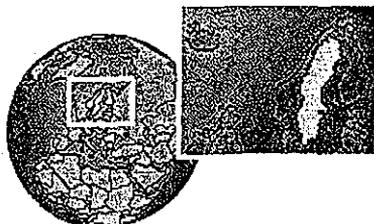
Como podemos apreciar a nivel genérico, en la imagen anterior, el certificado de origen del TLCUE solicita lo siguiente:

1 exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país), 2 el país o grupo de países con los que se está realizando la exportación, 3 destinatario (nombre, apellido, dirección completa y país), 4 México, 5 país, grupo de países o territorio de destino, 6 información relativa al transporte, 7 observaciones, 8 número de orden, marcas, numeración y naturaleza de los bultos, 9 masa bruta u otra medida, 10 facturas, 11 visado de la aduana o de la autoridad competente y por último declaración del exportador con fecha y firma.²⁵

²⁵ Certificado EUR.1, Secretaría de economía, enero del 2002.

Capítulo 4.

4.1 Datos generales sobre Suecia.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Suecia es una monarquía constitucional ubicada en el norte de Europa y ocupa el sector oriental de la Península Escandinava. Sus límites son: al norte y al oeste con Noruega, al noreste con Finlandia, al este con el Golfo de Botnia y el Mar Báltico y al suroeste con los estrechos de Öresund, Kattegatt y Skagerrak. Posee las islas de Gotland y Öland en el Mar Báltico. Suecia, tiene una superficie total de 449.964 km², en tamaño ocupa el cuarto lugar en Europa y su capital Estocolmo es la ciudad más grande del país.

4.2 Gobierno.

4.2.1 Una democracia parlamentaria.

Suecia es una monarquía constitucional con una forma parlamentaria de gobierno. Su Rey, Carlos XVI Gustavo, desempeña únicamente funciones protocolarias como Jefe del Estado. El Parlamento es unicameral, y los diputados son elegidos directamente por representación proporcional para legislaturas de cuatro años. Se practica el sufragio universal y la edad para votar es de 18 años.

El Partido Socialdemócrata gobernó el país, solo o en coalición, de 1932 a 1976, de 1982 a 1991, mientras que los partidos de centro-derecha estuvieron en el Gobierno de 1976 a 1982 y de 1991 a 1994. A raíz de las elecciones de septiembre de 1994, el Partido Socialdemócrata volvió al poder, formando un Gobierno de minoría con 162 de los 349 escaños del Parlamento.

Existen 13 ministerios que son unidades pequeñas dedicadas a la preparación de los nuevos proyectos de ley gubernamentales. La aplicación real de las leyes corre a cargo de unos 100 organismos administrativos centrales

relativamente independientes de los 24 gobiernos civiles. Cada provincia cuenta con una Diputación provincial, de elección directa, que tiene poder para cobrar impuestos sobre las rentas y que es responsable, principalmente, de la asistencia médico-sanitaria en la zona de su jurisdicción. Actualmente, Suecia tiene 288 municipios, cada uno de ellos es dirigido por un ayuntamiento que se elige directamente por el pueblo y que cobra asimismo un impuesto sobre las rentas, dirige servicios públicos como las escuelas, la asistencia infantil y a las personas mayores, empresas de servicio público, viviendas, actividades culturales y recreativas. Los inmigrantes que hayan residido en Suecia por lo menos tres años, tienen derecho a ser electores y elegibles en las elecciones locales.

Hay Ombudsman Parlamentarios quienes realizan investigaciones en casos de sospecha de abuso de autoridad por parte de funcionarios públicos. Otros ombudsman protegen a los ciudadanos vigilando los derechos de los consumidores, la discriminación étnica y por razones de pertenencia a un sexo, la ética de la prensa, los derechos de los niños y adolescentes y de las personas con minusvalías. La mayoría de los documentos de los órganos de gobierno están a disposición del ciudadano y de los medios de comunicación.²⁶

4.2.2 Poder ejecutivo.

El gabinete, es responsable ante el Parlamento (el Riksdag) y posee el poder ejecutivo en Suecia. Está compuesto por el primer ministro, el consejo de ministros y los ministros sin cartera. Además de los ministerios del gabinete, 50 agencias centrales supervisan los servicios dependientes del Estado, como el sistema telefónico y los ferrocarriles nacionales. Estas agencias, cuyos directores son nombrados por el gobierno, están subordinadas nominalmente al gabinete de ministerios, pero en realidad funcionan independientemente.

4.2.3 Poder legislativo.

En 1971, el Riksdag (parlamento), antiguo cuerpo bicameral, pasó a formar una sola cámara legislativa con 350 miembros elegidos de forma democrática; la Constitución de 1975 redujo el número de miembros a 349, para evitar posibles empates en las votaciones parlamentarias. Los miembros del Riksdag son elegidos para periodos de más de tres años por sufragio universal.

²⁶ Atlas Mundial 2000

4.2.4 Poder judicial.

La judicatura sueca es independiente de las otras ramas del gobierno y comprende un sistema de tres niveles de tribunales: el Tribunal Supremo, seis tribunales de apelación y tribunales de distrito y ciudad. El Tribunal Supremo es el tribunal de apelación final en todos los casos y también puede establecer nuevas sentencias. Los tribunales de apelación, además de los aspectos jurídicos que su nombre indica, son los responsables de la administración jurídica en sus áreas territoriales y de la instrucción de los jueces. Los tribunales de distrito y ciudad son tribunales de primera instancia que están presididos por jueces auxiliados por un jurado elegido popularmente, normalmente compuesto por tres o cinco personas profanas en temas jurídicos. Los jurados populares se forman solamente en pleitos por difamación.

Una característica especial del sistema judicial sueco, copiado recientemente por otros países (como España), es el cargo conocido como el defensor del pueblo. Su deber oficial es controlar cómo los tribunales y las administraciones observan y aplican las leyes. El defensor del pueblo debe investigar las quejas de cualquier ciudadano, iniciar investigaciones y llevar las evidencias de equivocación judicial o de delito ante el tribunal. El Riksdag nombra un defensor del pueblo para un periodo de cuatro años; a principios de la década de 1990 Suecia tenía cuatro de estos cargos.

4.2.5 Gobierno local.

Cada uno de los 24 condados de Suecia está gobernado por un consejo administrativo nombrado por el gobierno central, junto a un consejo del condado elegido por votación popular. Poblaciones, ciudades y distritos rurales dentro de los condados constituyen *communes* (municipios) y también tienen consejos elegidos por el pueblo.

4.2.6 Divisiones administrativas.

Suecia está dividida en los siguientes 24 condados: Älvsborg, Blekinge, Gävleborg, Göteborg och Bohus, Gotland, Halland, Jämtland, Jönköping, Kalmar, Kopparberg, Kristianstad, Kronoberg, Malmöhus, Norrbotten, Örebro, Östergötland, Skaraborg, Södermanland, Estocolmo, Uppsala, Värmland, Västerbotten, Västernorrland y Västmanland. Cada condado tiene un gobernador nombrado por el gobierno central y un consejo elegido democráticamente.

4.3 Población.

4.3.1 Ciudades principales.

Las ciudades más destacadas son Estocolmo, capital y la mayor ciudad, con una población de 684.576 habitantes (estimaciones de 1992); Göteborg (433.811 habitantes), centro industrial y puerto marítimo; y Malmö (236.684 habitantes), centro comercial y puerto marítimo. Otras ciudades importantes son Uppsala, Linköping, Örebro, Norrköping y Västerås.

4.3.2 Población.

La población de Suecia está compuesta principalmente por descendientes de escandinavos y germánicos y la mayoría tienen la piel blanca, ojos azules y pelo rubio. La población inmigrante aumenta rápidamente, con unos 500.000 habitantes (1992) procedentes de Finlandia, Yugoslavia, Irán, Noruega, Dinamarca, Turquía y Chile entre otros países; muchos de ellos llegan a Suecia a trabajar, otros como refugiados. La cifra de inmigrantes se ha incrementado por los refugiados de la guerra de Bosnia-Herzegovina; Suecia ocupa el segundo lugar de asilo de refugiados procedentes de esa región después de Alemania.

Por otra parte, Suecia tiene una población de 8,8 millones de habitantes, de los cuales aproximadamente 85% viven en la mitad meridional del país. Alrededor del 90% de la población es miembro de la Iglesia Luterana Estatal.

Al igual que otros países industrializados, Suecia tiene un bajo índice de natalidad que, en los años 80 y comienzos de los 90, aumentó, si bien en la actualidad está bajando de nuevo. La esperanza de vida es alta: unos 76 años para los varones y 81 para las mujeres.

4.3.3 La educación.

La escolaridad obligatoria es de nueve años a partir de la edad de siete (o seis). El 95% de los jóvenes prosiguen luego con la enseñanza secundaria. Las escuelas son administradas y financiadas por los municipios, siendo gratuitos la enseñanza, los libros de texto y los almuerzos escolares. Un sistema municipal de educación para adultos hace posible que aquellos que hayan tenido un período de escolaridad insuficiente, puedan alcanzar el mismo nivel de educación que los jóvenes.

En total existen en Suecia alrededor de 40 establecimientos de enseñanza superior, la mayoría de ellos estatales y con enseñanza gratuita. Aproximadamente el 50% de los alumnos de educación superior son mujeres, y un gran número de los estudiantes son mayores de 25 años que aprovechan las normas especiales de admisión para personas con experiencia laboral. Casi la cuarta parte de los suecos adultos tienen una formación superior.

4.3.4 Religión.

La religión de casi el 88% es El luteranismo. La Iglesia evangélica luterana es la confesión estatal de Suecia. Los niños adquieren la pertenencia a la Iglesia al nacer, pero no se requiere la participación activa. Desde 1952, se permite la renuncia a la Iglesia sin más obligación religiosa. Suecia está dividida en trece diócesis luteranas; cada una dirigida por un obispo. Otras confesiones protestantes en Suecia son la baptista, la metodista, la Iglesia mission covenant de Suecia, el Movimiento Pentecostal y el Ejército de Salvación. Hay pequeños grupos de católicos, musulmanes y judíos.

4.4 Recursos.

4.4.1 Agricultura.

Suecia es casi autosuficiente en productos agrícolas, aunque sólo se cultiva el 9% de tierra. El abonado y la mecanización intensivos mejoran las producciones de las cosechas a pesar de la pobreza de los suelos de muchas áreas, de una topografía accidentada y de una estación de crecimiento corta. En particular, la agricultura se desarrolla intensivamente en las tierras bajas del sur, especialmente en las llanuras fértiles de Escania.

El tamaño de los campos agrarios varía desde las grandes haciendas hasta las pequeñas propiedades familiares; en época reciente muchos campos pequeños se han integrado en unidades mayores. La mayoría de la producción agrícola se dedica al consumo interior. Alrededor del 3% de la población se dedica a la agricultura, a la silvicultura y a la pesca. Después de la II Guerra Mundial la industria láctea, tradicionalmente importante dentro del sector primario sueco, declinó en relación con la producción de cereales y verduras; los principales productos agropecuarios continúan siendo el ganado y los productos derivados, especialmente los lácteos. Los cultivos más destacados (con cifras de 1992) son trigo (1.406.000 t), cebada (1.261.000 t), remolacha azucarera (2.136.000 t), patatas o papas (1.253.000 t), avena (807.500 t) y las semillas de colza (284.000 t). La cabaña ganadera

(cifras de 1992) cuenta con 1,8 millones de cabezas de vacuno, 2,1 millones de porcino, 447.000 de ovino y 6,7 millones de aves de corral, aproximadamente.

4.4.2 Silvicultura y pesca.

Suecia tiene la mayor reserva de madera de Europa occidental y es uno de los mayores productores madereros del mundo; los productos forestales suponen una parte sustancial de la producción y de la exportación anuales de Suecia. La producción anual de madera en 1992 fue de 24,6 millones de m³ de troncos para serrar y unos 24,5 millones de m³ de troncos para fabricar papel. Las áreas de bosque más productivas son las laderas bajas de las tierras altas del norte y la región de Småland. Las plantas de tratamiento de madera se concentran a lo largo de la costa del Golfo de Botnia; muchos de los ríos que se dirigen hacia el golfo se utilizan para transportar los troncos hasta las fábricas, a las que también aportan energía.

La captura anual de pescado de Suecia es de unas 300.000 t. El arenque supone alrededor del 25% de las capturas; también destacan el bacalao, la platija y el salmón. Göteborg es un destacado puerto pesquero.

4.4.3 La geografía y el clima.

Suecia tiene una superficie de 450.000 km², —similar a la de España o la de Paraguay. La mitad de su superficie está cubierta de bosques y menos del 10% es tierra cultivada. El campo sueco, que es relativamente llano, está salpicado de 100.000 lagos. Una larga cadena montañosa al noroeste del país llega a alcanzar alturas de hasta 2.111 m, y a lo largo de sus dentadas costas hay miles de islas. La cálida Corriente del Golfo, en el Atlántico, da a Suecia un clima más suave que el de otras zonas tan septentrionales. Estocolmo, la capital, tiene en julio una temperatura media de unos +18°C. Las temperaturas invernales muestran un promedio ligeramente inferior a los 0°C, nevando moderadamente. En el extremo norte del país, los inviernos son largos y fríos, pero en junio y julio el sol no llega a ponerse nunca.

El clima es relativamente moderado, considerando que Suecia tiene una latitud muy septentrional. La corriente del Golfo y los vientos dominantes del oeste, bastante templados, que penetran desde el Océano Atlántico moderan sus temperaturas. En invierno, estas influencias se contrarrestan por las masas de aire frío que penetran desde el este. El clima del norte de Suecia es considerablemente más duro que el del sur, debido a su mayor altitud y a

que las montañas reducen las corrientes marinas y su influencia. El promedio de la temperatura en febrero, el mes más frío, es inferior a 0 °C en toda Suecia, con temperaturas que oscilan entre los -3,2 °C de Estocolmo, los -1,1 °C de Göteborg (Goteburgo) y los -11,7 °C de Haparanda en el norte del país. En julio, el mes más cálido, el promedio de las temperaturas es de 16,7 °C en Göteborg (Goteburgo) 18,4 °C en Estocolmo y 15 °C en Haparanda. La proporción de horas de luz aumenta en verano y disminuye en invierno según se avanza hacia latitudes más septentrionales. Una séptima parte de Suecia queda al norte del círculo polar ártico y allí la luz diurna es continua al menos dos meses en verano y, por contra, la oscuridad se mantiene durante casi dos meses de invierno

La precipitación anual de Suecia es de 535 mm de promedio. En Estocolmo, la precipitación alcanza los 385 mm y en Göteborg (Goteburgo), 760 mm. Las lluvias son más fuertes en el sur y en las montañas de la frontera noruega y se recogen principalmente a finales de verano; las fuertes nevadas son comunes en el centro y en el norte de Suecia.

4.4.4 Territorio.

La longitud máxima de Suecia de norte a sur es de unos 1.575 km y de este a oeste de 500 km aproximadamente; la línea de costa mide alrededor de 7.565 km. Suecia se puede dividir en seis regiones topográficas; en el sector noroccidental se extienden las montañas Kjölen, que establecen la frontera con Noruega; la máxima elevación de la cordillera y la cota más alta de Suecia es la cumbre del monte Kebnekaise (2.111 m). Al este de las montañas se encuentra una extensa meseta inclinada hacia el este hasta la llanura costera que bordea el golfo de Botnia. Las montañas del norte de Suecia son el origen de muchos ríos, que fluyen hacia el sureste hasta el golfo de Botnia y que frecuentemente tienen lagos alargados y gran número de caídas y rápidos, por lo que son una valiosa fuente de energía hidroeléctrica. Los ríos principales son el Ångerman, el Dal, el Klar, el Ume y el Torne.

Los principales recursos naturales de Suecia son sus fértiles tierras de cultivo, los bosques que cubren más del 60% del país, grandes depósitos de mineral de hierro y otros minerales, y abundantes recursos de agua para la producción de energía hidroeléctrica.

4.4.5 Recursos naturales.

Suecia está dotada de abundantes recursos naturales en forma de bosques de coníferas, energía hidráulica, mineral de hierro, uranio y otros minerales, pero carece de yacimientos importantes de petróleo y de carbón. Los únicos yacimientos de hierro se encuentran en el extremo norte del país. La mayor parte es exportada.

Los vastos bosques de abetos, pinos y otros árboles de madera blanda sirven para proveer de materias primas a industrias altamente desarrolladas como la de aserraderos, la de la pulpa y del papel, y la de productos terminados de la madera. A pesar del elevado consumo doméstico, Suecia exporta unos 60% de sus productos forestales.

Un 15% del abastecimiento energético del país procede de sus centrales hidroeléctricas, muchas de las cuales se encuentran en los principales ríos de la zona norte. Algo más del 40% de la energía consumida procede del petróleo importado, y el 7% del carbón y del coque, también importados. Doce reactores nucleares suministran el 15% de la energía ó el 50% de la energía eléctrica. El resto del abastecimiento energético procede de biocombustibles, turbas, calor de recuperación, etc. A raíz de un referendo celebrado en 1980, el Parlamento decidió que el uso de la energía nuclear tiene que haber sido eliminado para el año 2010. Sin embargo, ese tema sigue dando lugar a debates.

4.4.6 Flora y fauna.

La vegetación alpina y ártica domina en el norte de Suecia. Las áreas montañosas más elevadas carecen de vegetación; las regiones algo más bajas son páramos cubiertos por varios tipos de musgos y líquenes. Descendiendo de altitud, se encuentra un área de abedules y sauces, a menudo bajos y achaparrados. Las zonas inmediatamente inferiores, que son las más amplias, están cubiertas por bosques de coníferas, esencialmente de piceas y de pino silvestre o rojo. En el sur, se pueden encontrar caducifolias como el roble y el haya.

Los renos son comunes en el norte de Suecia. En los bosques habitan principalmente osos, lince, martas, ardillas rojas y lobos. El lemming, un pequeño roedor, abunda en los páramos altos.

4.5 Economía.

4.5.1 La industria.

De las industrias básicas tradicionales, los productos forestales desempeñan aún un papel muy importante en la economía. La industria de construcciones mecánicas (excluidos los astilleros) se ha expandido y representa en la actualidad casi la mitad de la manufacturación, aunque el subsector manufacturero de más rápido crecimiento es el de productos farmacéuticos.

Suecia se cuenta entre los mayores inversores del mundo en el campo de la investigación y desarrollo (I+D) industriales en relación con la producción nacional. Alrededor del 80% de los gastos en I+D están relacionados con equipos de transporte y de telecomunicaciones, productos farmacéuticos y maquinaria. Son también un pequeño número de grupos industriales los que representan la mayor parte del gasto en I+D, con ABB, Ericsson, Volvo, Saab Automobile, Scania y Astra entre los principales.

Por otra parte, La industria ha experimentado un importante crecimiento en Suecia desde 1880. El valor de la industria ha ascendido más del 2% anual desde mediados de la década de 1960 y, en la actualidad, Suecia es uno de los países más industrializados de Europa, aprovechando la existencia de materias primas de alta calidad en su territorio y de una mano de obra especializada.

Otras industrias importantes son las dedicadas al aluminio, plomo, cobre, vehículos de motor, maquinaria, equipamiento eléctrico y electrónico, madera, papel, cemento, mobiliario, vidrio y cristalería, productos químicos, petróleo refinado, textiles y ropa, aviones, barcos y alimentos transformados. Los principales centros industriales son Estocolmo, Göteborg, Linköping, Malmö y Trollhättan.

4.5.2 Economía Nacional.

El producto interior bruto de Suecia es de 196.600 millones de dólares (según estimaciones para 1994). Esta economía urbana e industrializada se basa principalmente en los bosques extensivos, en los ricos depósitos de mineral de hierro y en los abundantes recursos de energía hidroeléctrica. Aunque más del 90% de la industria sueca es de propiedad privada, el gobierno ejerce un control sustancial sobre la economía para moderar las fluctuaciones económicas. El presupuesto nacional anual estimado en 1992 establecía unos ingresos alrededor de 70.400 millones de dólares y unos gastos de 82.500 millones de dólares aproximadamente. Aunque Suecia goza de uno de los niveles de vida más altos del mundo, el país ha experimentado una acusada recesión económica durante el principio de la década de 1990.

El gobierno respondió con medidas de austeridad y una reestructuración de sus cometidos tradicionales para mejorar el empleo y el estado del bienestar. Los pasos que se dieron fueron reducir el 10% del número total de funcionarios, recortes en los programas de bienestar social y la privatización parcial del sector estatal, entre los que se encontraban los sectores de telecomunicaciones y electricidad. A principios de 1991 se reformó el sistema fiscal, con reducciones en los impuestos por ingresos para todos los ciudadanos excepto para los que reciben mayores salarios y un incremento en los impuestos por bienes y servicios.

4.5.3 Minería.

La producción minera es muy importante para la economía sueca. En el centro y norte del país, en especial alrededor de Kiruna y Malmberget, se encuentran importantes depósitos de mineral de hierro de gran calidad. La producción mineral anual comprende alrededor de 12,4 millones de t de mineral de hierro (contenido metálico), 207.000 t de mineral de plomo y plata, y 74.000 t de concentrados de mineral de cobre (cifras de 1990). También se producen cinc, oro, petróleo crudo, uranio y piritas de hierro; se estima que Suecia tiene el 15% de las reservas mundiales de uranio conocidas.

4.5.4 Energía.

Los ricos recursos de agua de Suecia se dedican casi exclusivamente a la producción de energía; en 1992, las instalaciones hidroeléctricas producían el 46% de la electricidad; las centrales nucleares generaban más del 30%. La producción total de electricidad es de aproximadamente 146.500 millones de KWh (1993). Debido a la rigurosa legislación medioambiental, a la carencia de más recursos hidroeléctricos y a la política gubernamental de reducir progresivamente la energía nuclear, Suecia está desarrollando energías alternativas.

4.6 Comercio exterior.

El comercio exterior está muy desarrollado; Suecia es miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio y **desde el 1 de enero de 1995 ha ingresado en la Unión Europea**. Suecia mantiene relaciones comerciales con Alemania, Gran Bretaña, Noruega, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, los Países Bajos, Italia, Bélgica y Luxemburgo. A principios de la década de 1990, las exportaciones anuales reportaron unos

ingresos de aproximadamente 44.000 millones de dólares y las importaciones, un desembolso de alrededor de 40.000 millones de dólares. Sin embargo, tanto la cuenta corriente de la balanza de pagos como la balanza de pagos total han sido deficitarias desde principios de la década de 1990. Las principales exportaciones de Suecia son productos forestales, maquinaria, vehículos de motor, hierro y acero, productos químicos y barcos; las principales importaciones son de maquinaria, petróleo, equipamiento de transportes, productos químicos, ropa y textiles, alimentos, hierro y acero.

4.6.1 Transportes.

Los más desarrollados sistemas de transporte se concentran en el tercio sur del país. Suecia tiene alrededor de 135.860 km de carreteras, de las que más del 70% están pavimentadas. Se utilizan más de 4 millones de vehículos de motor, que engloban unos 3,6 millones de turismo. Hay aproximadamente 11.202 km de vías ferroviarias, prácticamente todas de propiedad privada; de éstas el 74% están electrificadas. Entre las vías de agua interiores destaca el canal de Göta, que conecta las costas oriental y occidental de Suecia; aunque el canal es importante sobre todo como ruta turística, también se utiliza para el comercio local. La marina mercante sueca tiene un desplazamiento total de 3,2 millones de toneladas. Estocolmo y Göteborg son los principales puertos marítimos.

El Sistema de Líneas Aéreas Escandinavas (SAS; *Scandinavian Airlines System*), que opera junto a Dinamarca y Noruega, proporciona servicios internacionales. En noviembre de 1993 fracasaron los intentos de intensificar la competitividad de esta compañía aérea a través de una unión con la KLM holandesa *Royal Dutch Airlines*, la suiza *Swissair* y la austríaca *Austrian Airlines* que hiciera frente a compañías alemanas, británicas y francesas. La compañía aérea *Linjeflyg* oferta vuelos interiores en Suecia. Los principales aeropuertos internacionales se encuentran en Arlanda (cerca de Estocolmo), Landvetter (en las proximidades de Göteborg) y Sturup (cerca de Malmö)²⁷.

²⁷ Atlas Mundial 2000

Capítulo 5

5 Válvulas, S.A.

5.1 Antecedentes.

Panorama general.

Válvulas, S.A. fue fundada en la ciudad de México, en la que está ubicada actualmente, en 1963 bajo licencia de Válvulas Internacionales. Con más de 35 años de experiencia fabricando finas válvulas de bola, es líder del mercado, gracias a su compromiso de usar la más avanzada tecnología, los mejores proveedores y contar con personal altamente capacitado en todas sus áreas. Todo esto condujo a la obtención en 1994 de la certificación ISO 9001, misma que ha sido renovada en 1997, 1998, 1999, 2000 y 2001.

La fábrica de la ciudad de México está totalmente equipada con la más moderna maquinaria C.N.C., centros de maquinado, máquinas de precisión de alto volumen, equipo de medición periódicamente calibrado, instalaciones de prueba (incluyendo Pruebas Fire-safe) y un completo departamento de ingeniería de diseño equipado con CAD. Adicionalmente, el software administrativo permite el control de inventarios que resulta en apropiados niveles de existencia que demandan los clientes.

El camión unidad laboratorio móvil recorre el país capacitando y asesorando a clientes, usuarios y distribuidores "on-site" para mayor comodidad y conveniencia. Estas son algunas de las razones por las que muchos clientes compran de unos de los líderes en el mercado de las válvulas de bola.

5.2 Breve historia.

Su dueño, terminó la licenciatura en la Universidad Nacional Autónoma de México e inició su desarrollo profesional trabajando como vendedor durante dos años en una empresa del ramo metal-mecánico, fabricante de conexiones industriales, posteriormente se retiró de la misma y puso un negocio propio. En ese lugar se dio cuenta que varias personas requerían de válvulas y que en nuestro país no existía fabricación ni distribución del producto. Las que había en México eran importadas en su mayoría por el consumidor final.

Por lo anterior, inició una búsqueda y se dedicó a investigar el lugar donde eran fabricadas dichas válvulas y dio con U.S.A. de inmediato procedió a viajar a ese país y fue a solicitar apoyo para la distribución de las mismas en nuestra nación, esta fue autorizada en 1963 por un periodo de 1 año; al cabo del cual tendría que presentarse a rendir cuentas sobre ventas y resultados para que se le diera una nueva autorización o se le cancelara el contrato, pero las ventas fueron buenas, para lo que se esperaba de un país como México en 1964. Por ello, no sólo le renovaron el contrato sino que le propusieron y le dieron autorización para que fabricara sus propias válvulas, desde luego la casa matriz pondría la asesoría técnica y lo recomendaría con proveedores de materia prima.

En 1964, inició una producción de "tipo casero" por el pequeño volumen comparado con la producción de hoy, con pocos tornos, obreros y empleados, se inició la producción en nuestro país, pero simultáneamente a la fabricación siguió importando material y producto terminado, por lo que vendía producto nacional e importado.

Cabe mencionar que el dueño firmó un contrato por autorización para fabricación y uso de marca, el quería llegar a ser independiente y no deseaba tener jefe ni en el país, ni en el extranjero y así se los expuso en U.S.A. lo que causó gracia, pero finalmente aceptaron en un acto de "benevolencia que no podrá olvidar jamás".

No obstante, después de la década, se logró independencia total, aunque según comenta siempre se tuvo. La empresa "matriz" todo el tiempo dio y da un trato bastante bueno. En la actualidad la empresa es 100% mexicana, incluso a desarrollado sus propios productos y siempre ha tenido una relación cordial y algunos tratos de caballeros con U.S.A.

Actualmente, se realizan ventas directas independientes y también en algunos productos se tiene como comprador a la casa matriz tanto en U.S.A. como en Inglaterra.

Finalmente es importante mencionar, que de pocas personas que constituían la "compañía" en 1963, hoy día cuenta con 110 obreros y 40 empleados aproximadamente, con centros de control numérico de gran tecnología, probadoras automáticas de válvulas (importadas de Europa y con adaptaciones para prototipos mexicanos), ensambladoras automatizadas, una máquina europea robotizada, maquinaria de buena tecnología en el área metrología y calidad y como todas las empresas de hoy día internet y un sistema en red para

todos sus departamentos. Como dato, su récord en este año es de 35,000 válvulas ensambladas en un mes.

Por último, es necesario comentar que en todo este proceso, la compañía por razones de mercado, producción, crecimiento ha tenido varios edificios, en 1963 estaba en una casa rentada en la colonia Roma, en 1970 se cambió en esa misma colonia a una casa más grande, en 1980 se trasladó a la colonia Valle del Sur a un edificio de mayor tamaño y finalmente en 1988 construyó su edificio propio de tres plantas que es el actual, con estacionamiento para ejecutivos al frente, para empleados a un costado. Área para descarga de trailers, oficinas para administrativos, planta para producción, almacén de herramientas, de materia prima, producto terminado, área de ensamble, y varias salas y bodegas diversas, en fin es una empresa grandiosa en todos los sentidos.

5.3 Ubicación en el contexto nacional.

Para poder ubicar a Válvulas, S.A. dentro del contexto nacional, es necesario que retomemos muy brevemente la situación y la posición del gobierno mexicano con respecto al comercio internacional. Por ello, recordemos rápidamente que la participación de los Estados Unidos en la segunda guerra mundial, fue un hecho que repercutió en nuestro país notablemente. La industria norteamericana se enfocó a fabricar bienes para fines bélicos y nosotros tuvimos la oportunidad de elaborar diversas manufacturas que antes importábamos, no solo para consumo local sino también para exportar a EE.UU.; esto fue una coyuntura favorable para nuestra nación puesto que nuestra incipiente industria tuvo que lograr un "cierto grado de desarrollo" generando empleos y "elevando el nivel de vida".

En la época de los cuarenta tuvimos un modelo de sustitución de importaciones que duró hasta finales de 1980, dentro de ese contexto se sitúa el nacimiento de Válvulas, S.A. recordemos que fue fundada en 1963, en plena época de la sustitución de importaciones, motivo por el que creemos que fue un buen momento para su "nacimiento".

No olvidemos, que la industria nacional vivió en un mercado permanentemente cerrado al exterior y con graves limitaciones de crecimiento, desde luego que por este motivo nuestro país no tuvo oportunidad de especializarse, ni de obtener ventajas de economías de escala, ni de aprovechar las ventajas comparativas, ya que nuestra industria estuvo orientada al interior.

Como podemos darnos cuenta la industria mexicana se desarrollo aislada del exterior, y Válvulas, S.A. no fue la excepción, sin competencia internacional, dependiendo de tecnología, maquinaria y refacciones del extranjero.

Finalmente, en los 80's con el agotamiento de la sustitución de importaciones, con la globalización de la economía mundial y con la internacionalización del capital, nuestro país decide finalmente implementar un modelo de desarrollo basado en la apertura comercial e ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y a partir de ese momento comienza un desgravamen arancelario y una apertura hacia el exterior. Curiosamente nuestra empresa de estudio comenzó a realizar exportaciones a principios de los 90's, cuando la apertura económica de México fue eminente.

Por otra parte, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 buscó fomentar las exportaciones de productos no petroleros. Asimismo, el programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994, mencionó que para lograr una competitividad internacional se necesitaba aumentar la productividad y la calidad en los procesos de todas las ramas industriales del país.

Actualmente, el gobierno ha diseñado mecanismos de fomento a las exportaciones para las empresas productoras de bienes destinados a la exportación, con la finalidad de que estas puedan adquirir insumos y maquinaria de importación sin las cargas fiscales que fueron establecidas para gravar el consumo interno; tal es el caso de los impuestos de importación de insumos incorporados a productos destinados a los mercados internacionales. Esos mecanismos están en decretos que establecen y buscan fomentar la exportación tal es el caso del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back) y el decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación.

El PITEX tiene como objetivo apoyar y fomentar las exportaciones no petroleras, teniendo en cuenta lo siguiente: se podrán realizar importaciones temporales para producir artículos de exportación, mismas que no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones específicas de ninguna clase, salvo en los casos que los programas incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias o ecológicas. Este programa como otros esta orientado a contribuir a la modernización de la planta

productiva nacional y la reconversión industrial fomentando las exportaciones de productos manufacturados.

Con respecto al draw back, las empresas que lleven a cabo exportaciones definitivas pueden solicitar la devolución del arancel causado por la importación de productos o insumos incorporados a bienes exportados; o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado o que hayan sido sometidas a un proceso de reparación o alteración.²⁸

Por otra parte, si el material es vendido a una empresa mayor que lo incluye en su proceso productivo y lo exporta incorporado a su producto final, indirectamente se me considera un exportador y puedo recuperar impuestos. También se buscó un acercamiento de las pequeñas empresas a las grandes para convertirse en sus proveedores formando las mencionadas cadenas de exportación.

Para terminar este punto, trataremos de ubicar brevemente a Válvulas, S.A. dentro de este contexto nacional y podemos resumir lo siguiente:

- El nacimiento de la empresa en 1963, se dio en plena sustitución de importaciones. Esto “tal vez” le permitió crecer y desarrollarse puesto que no existía competencia internacional.
- En 1986 con el ingreso de nuestro país al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), la liberación de la economía mexicana al exterior, la eliminación de impuestos a la importación y la competencia internacional que comenzó a desarrollarse en los 90's, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, U.S.A. y Canadá. Muchas empresas mexicanas se vieron obligadas a adaptarse a la nueva realidad internacional y comenzar a exportar para buscar la supervivencia y la competencia internacional y nuevamente Válvulas, S.A. no fué la excepción, ya que notamos que inició sus ventas internacionales a principios de los 90's.
- El gobierno mexicano a fines de los 80's y principios de los 90's manejo planes para buscar la modernidad industrial, el precio, la calidad y la competencia internacional, teóricamente desde un punto de vista desde Válvulas, S.A. esta empresa jamás recibió un apoyo económico por parte del gobierno mexicano para adquisición de maquinaria nueva o mejor tecnología, esta se ha comprado, pero siempre con dinero de la empresa.

²⁸ Banco nacional de comercio exterior. Guía básica del exportador. México, D.F. Novena edición, 2002.

- Con respecto a los programas de apoyo en el presente sexenio: Pitex, Altex, Draw Back, la empresa en estudio tampoco pertenece a ninguno de ellos. El motivo no logra las cuotas establecidas de exportación para un Pitex o Altex y con respecto al Draw Back tampoco ha tramitado ninguno. Sin embargo, en el transcurso de la elaboración del presente trabajo se obtuvo el PROSEC.

- Con lo expuesto anteriormente, podemos mencionar de una forma muy aventurada, que Válvulas, S.A. no es una empresa líder en su ramo a nivel internacional, al contrario creció protegida por la sustitución de importaciones, no se encuentra a la vanguardia en el mundo, pero ha sabido ubicarse muy bien y en todos los cambios y movimientos económicos nacionales e internacionales, es una empresa que no se ha rezagado con la apertura y esta buscando calidad y precio a nivel internacional, en varios mercados del mundo, ya que actualmente exporta a varios continentes. Con respecto a su tecnología ha estado modernizándose.

5.4 Areas involucradas.

En una exportación están involucradas en mayor o menor medida, indirecta o directamente casi todas las áreas de una empresa, desde mantenimiento, hasta producción e ingeniería. Inclusive tienen que ver nuestros proveedores, ya que depende de la calidad del producto que nos vendan el lograr abrirnos campo en los mercados mundiales.

Si mantenimiento tiene la maquinaria en condiciones optimas de trabajo esta no va a fallar y nos permitirá entregar a tiempo nuestro pedido.

En fin, podría seguirse mencionando la importancia de todos los departamentos de una empresa en la venta internacional, pero en el presente capitulo solo haremos mención de ventas, almacén, calidad y trafico debido a que son las áreas de mayor contacto.

Es importante resaltar que no es definitivo el papel que se le esta dando aquí a estos departamentos, que no siempre tienen esta función y además no es todo su trabajo dentro de una planta. Comúnmente lo hacen de esta manera, pero inclusive tiene que ver mucho el organigrama de la fábrica en la deslindación de responsabilidades y pueden presentarse otras ramas directamente involucradas de acuerdo a la organización muy particular de cada empresa.

5.4.1 Ventas

Se encarga de la negociación de las operaciones de venta, así como la vigilancia de lo establecido en la forma de pago, crédito, efectivo, carta de crédito, etc.

Asimismo, en coordinación con producción se establece el tipo de material a vender, así como la norma y especificaciones del producto. Es responsabilidad de esta negociar las condiciones y la aplicación correspondiente de acuerdo a las políticas de la fábrica, así como la vigilancia para el cumplimiento de la negociación total con el cliente.

También tiene la responsabilidad de analizar debidamente el pedido de compra (P.O.), auxiliándose de las áreas que sea necesario con la finalidad de que al momento de elaborar la confirmación, esta se entregue con toda la información detallada para el cumplimiento de las condiciones técnico administrativas. Lógicamente para lo anterior, se hace necesario que antes de emitir la confirmación se haya realizado a conciencia el análisis y contenido del P.O. para aclarar las anomalías que pudiesen existir de acuerdo a las políticas, la capacidad y las experiencias vividas.

Otras obligaciones que tiene, aunque en primera instancia suenan muy teóricas, pero son muy significativas:

- Promover, negociar, formalizar y realizar ventas de exportación.
- Conocer y proponer las acciones que correspondan relacionadas con conflictos de carácter internacional originadas por las exportaciones, en coordinación con los organismos y autoridades del sector público y privado.
- Mantener contacto permanente con las cámaras, asociaciones y organismos gremiales o profesionales de la industria que representa, tanto a nivel nacional como internacional.
- Mantener contacto permanente con los organismos del sector público para gestionar y obtener las autorizaciones y apoyos requeridos por la planta en la materia.
- Sugerir estrategias que garanticen el desarrollo adecuado de las exportaciones.

- Mantener comunicación constante y ágil con todas las áreas de la planta que participen en la actividad de exportación, a través de los canales establecidos a efecto de propiciar el adecuado desarrollo de la venta internacional.

Finalmente, es muy importante que tenga poder de convocatoria, en los casos que se requiera, para reunir a todos los involucrados y que conjuntamente evalúen la capacidad de cumplimiento de los requisitos del cliente, en materia de producción, material, empaque, marcas y etiquetas, certificados de calidad, de origen, listas de empaque. Todo ello, para cumplirle al cliente en forma excelente.

5.4.2 Almacén

Los objetivos de un almacén deben ser estandarizar los criterios de manejo, almacenamiento, empaque y embarque del producto.

Es muy importante su papel en la exportación, ya que se encarga del recibo de producto terminado y la materia prima.

Algunas de sus funciones son las siguientes:

- Concluido el proceso de fabricación, de las partes terminadas previamente inspeccionadas y aceptadas por calidad, deben ingresar al almacén dando de alta el lote y quedando perfectamente identificadas para evitar una pérdida o confusión interna.
- Manejo y almacenamiento del producto terminado, evitando golpes, caídas, equivocaciones en acomodo de racks, u otra actividad que dañe la apariencia o calidad del producto.
- Debe empacar el material tomando en cuenta los requisitos de identificación, rastreabilidad y lo solicitado en el pedido del cliente, según se aplique.
- El material empacado se mantiene en almacén, hasta quedar completo el pedido, salvo instrucción especial del cliente.

- De acuerdo al tipo de transporte, la distancia, el lugar y lo solicitado por el cliente el material se empaquetará en cajas de cartón, palets, racks, cajas de madera, contenedores, etc.
- Elabora lista de empaque.
- El embarque o entrega del producto debe ser realizado por el jefe de almacén o un designado en coordinación con exportaciones o tráfico.²⁹

5.4.3 Calidad.

Uno de los requisitos para ingresar a los mercados mundiales es la calidad. De ahí la importancia de este departamento en la exportación, que tiene las siguientes responsabilidades:

- Establecer los lineamientos para la inspección y prueba de materias primas y productos terminados, para verificar la conformidad del material suministrado, con los requisitos especificados.
- Checa que la materia prima venga de un abastecedor que se encuentre en la lista de proveedores confiables (si se tiene).
- Determinar tamaño o cantidad de las muestras a inspeccionar.
- Establecer auditorías al producto terminado con el fin de asegurarse del cumplimiento de los requisitos especificados para el producto y los solicitados en el pedido del cliente.
- Producción debe entregar cada lote de producto terminado a calidad para que los revise y libere.
- El tipo y cantidad de auditorías, inspecciones y pruebas que considere necesarias para determinar que el producto cumple con excelente calidad.
- Cada material que no cumpla con requisitos, especificaciones o calidad debe ser rechazado.

²⁹ Válvulas, S.A. Manual de procedimientos VP-0900. México, D.F., 2002.

- Elaborar los certificados de calidad o análisis químicos solicitados por el cliente.³⁰

5.4.4 Facturación

Es el área encargada de emitir la factura. Debe ser de acuerdo a la solicitud del cliente y se debe tener cuidado de a quien se factura y a quien se consigna, ya que no siempre es el mismo.

Por otra parte, es primordial en los requisitos aduanales una factura correcta y en los casos en que no se vaya a cobrar (faltante de un pedido anterior, regalo de muestras o envíos para ferias) aun así, se debe emitir una con valor para fines aduanales y libre de cargo para el destinatario.

5.4.5 Tráfico.

Este departamento tiene la responsabilidad del embarque, hasta la recepción del material, así como todos los trámites y documentos relacionados con el mismo.

- Analizar nominaciones de barcos, camiones, ferrocarril, aviones o transporte multimodal según sea el caso.
- Asignar con producción y almacén fecha de embarque y determinar los lay days(días en que puede llegar el buque para cargarlo, vid anexos)
- Contratar los fletes.
- Es responsable de la carga del material a bordo del transporte.
- Contratar los servicios portuarios o auxiliares que se requieren para la carga del material.
- Dar seguimiento vía fax o cualquier otro medio al material, con los clientes, transportistas, agentes aduanales hasta la completa recepción del pedido.

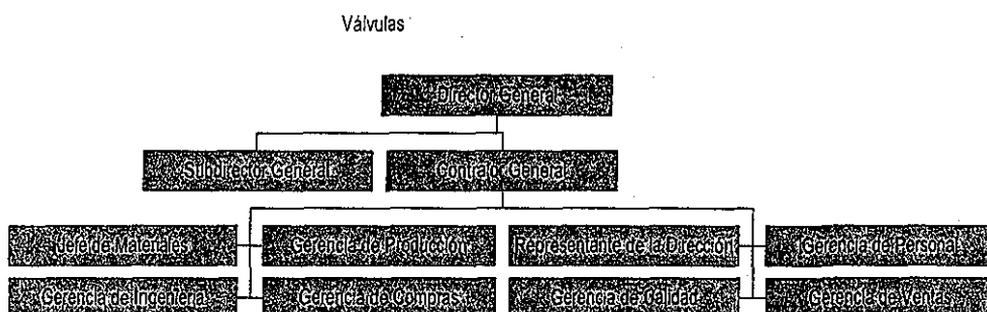
³⁰ Válvulas, S.A. Manual de procedimientos VP-0901. México, D.F., 2002.

- Tramitar y emitir cuando se requiera: pedimento de exportación, certificado de calado, plan de estiba, estado de hechos, manifiesto de carga, conocimiento de embarque, guía aérea o terrestre.

5.5 Organización de la empresa.

5.5.1 Organigrama

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



5.5.2 Algunas áreas.

En este punto trataremos de describir las principales áreas de la empresa, pero sin mencionar lo que todos conocemos, es decir cualquiera conoce que un Director general es la persona de mayor rango dentro de una compañía y que el Contralor realiza las auditorias para revisar que todo marche en orden. Aquí trataremos de mencionar las cuestiones particulares de esta empresa. Vamos a hablar de cada una de las áreas, pero con sus peculiaridades dentro de Válvulas, S.A.

5.5.3 Dirección General.

El director de Válvulas, S.A. es el dueño y fundador de la compañía y se ha caracterizado por tener una visión panorámica del contexto mundial, es una persona que viaja mucho por el mundo y conoce perfectamente a nuestra competencia en todo el planeta, sabe que los orientales son un peligro constante en materia comercial, por lo que los "vigila" muy de cerca.

Con esta visión se ha participado en ferias internacionales en Taiwan, Alemania, Colombia y U.S.A. por mencionar algunas.

Por otra parte, sabemos que en lo que a proveedores de materia prima respecta, siempre se tienen varios proveedores del mismo producto tanto en México como en el extranjero, esto forma parte de la política implantada por el director general, que como el dice "no es bueno en materia de proveedores, tener todos los huevos en una sola canasta", se necesitan nacionales e internacionales para tener varias "cartas" al momento de una devaluación o de un conflicto con un proveedor.

5.5.4 Varias áreas.

En este punto nos permitimos solicitar una disculpa por tratar en forma tan genérica a producción, almacén y calidad. Desde luego todos los departamentos y áreas de cualquier empresa juegan un papel muy importante y los mencionados anteriormente no son la excepción en Válvulas, S.A. sin embargo no pudimos tener acceso de forma más detallada a la información de ellos, motivo por el que presentamos observaciones muy genéricas de los siguientes:

Producción:

Se encarga de fabricar las válvulas y es un área que ha evolucionado mucho dentro de la empresa, inició con 3 tornos manuales y actualmente tiene más de 30. Varios de ellos automatizados con computadoras y una buena capacidad de producción. Se maquinan los materiales, se hacen barrenos y se ensamblan las válvulas.

Almacén:

Esta dividido en 2: Uno de materia prima, que se encarga de recibir el material de los proveedores y checa que vengan de acuerdo a los pedidos de compra en cantidad y producto. Se encarga de emitir entradas y salidas de material.

El almacén de producto terminado, como su nombre lo indica recibe las válvulas terminadas para almacenarlas y entregarlas a ventas o a los clientes. También se encarga de elaborar las listas de empaque.

Calidad:

Se encuentra en inspección recibo y en producto terminado. Cuando llegan los materiales inmediatamente los recibe para observar que cumplan las especificaciones requeridas por el pedido de compra y Válvulas, S.A. En caso de encontrar productos no conformes o fuera de especificaciones rechaza al mismo y da aviso por escrito al área de compras para que se devuelva el material al proveedor y se tomen las medidas necesarias para evitar una recurrencia.

En cuanto a producto terminado, revisa las válvulas y las prueba antes de enviarlas a los clientes.

Compras

Dentro de nuestra investigación, tuvimos mayor acceso a esta área por lo que procederemos a desarrollar este punto de una forma mas detallada:

Se encarga de establecer la metodología para realizar el control de las actividades de compras de materias primas, maquinaria y equipo, contratación de servicios de calibración, pulido, transporte, y comercialización que afecten la calidad de los productos.

Campo de aplicación:

Es aplicable en la elaboración, revisión, y seguimiento de pedidos de compra para proveedores tanto nacionales como del extranjero.

Responsabilidades del área:

Elaborar, revisar y aprobar el pedido de compra con base en lo establecido en la empresa. Mantener en los expedientes correspondiente, los registros de calidad que surjan como resultado de las actividades de compra a proveedores nacionales o extranjeros de materia prima o servicios.

Determinar el grado de cumplimiento del proveedor en cuanto a especificaciones del producto, aplicando lo descrito en los procedimientos de Válvulas, S.A. (Inspección y prueba)

Desarrollo de sus actividades:

Requisitos para la elaboración del pedido de compra:

Compras:

Informa al jefe de materiales y ensamble a través de la lista de proveedores, los tiempos de entrega promedio de los proveedores. El área antes mencionada debe enviar sus requisiciones de compra a tiempo para evitar que los materiales se retrasen. Si existe algún material que requiere tratamiento urgente, se agiliza el trámite de los materiales a la brevedad posible.

Informa a las áreas que soliciten el servicio de calibración, pulido y cromado de esferas y compra de equipo de medición a través de la lista de proveedores aprobados.

Emite el pre-pedido de compra, previo análisis de requisición y consulta la lista de proveedores aprobados. Existen casos en los que se autoriza la compra de materia prima sobre reportes de existencias de jefatura de materiales y ensamble u otros. En estas situaciones se imprime el pedido de compra en excel en hoja blanca, misma que se utiliza para solicitar la información técnica a la gerencia de ingeniería cuando proceda. (Nota- se puede recibir la autorización en esta hoja en lugar del pre-pedido) El debe contener además de los dos datos informativos la autorización en forma indistinta del:

- a) Director general
- b) Subdirector general
- c) Gerente de compras

Elaboración del pedido de compra:

Asigna el no. de pedido de compra y lo registra en un control de asignación de pedidos de compra. Emite el pedido, en los casos en que sea solicitado por cualquiera de las gerencias de la empresa en base a la requisición de compra. Elabora el pedido de compra a través del sistema de computo (EXCEL y SAE), y registra los siguientes datos:

- a) Para todo el pedido de compra:
 - Razón social, dirección y teléfono del proveedor
 - Nombre o cargo del contacto comercial con el proveedor
 - Referencia del origen de la compra
 - Especificaciones de las siglas utilizadas para indicar las condiciones de compraventa:

Para proveedores extranjeros:
(F.O.B.) Libre a bordo

Para proveedores nacionales:
(L.A.B.) Libre a bordo

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

(C.I.F.) Costo seguro y flete

(C.F.) Costo y flete

(EX-WORKS) En fábrica

- Fecha de elaboración del pedido de compra.
- Fecha de entrega acordada con el proveedor.
- Condiciones de pago acordadas.
- Precio unitario por pieza o producto.
- Precio total por lote o por partida.
- Monto total del pedido.

B) Para el pedido de compra que solicite la adquisición de materias primas:

- No. de lotes o partidas solicitadas
- Cantidad de cada lote o partida
- Descripción, No. de planos y/o especificación de ingeniería.

c) Para pedido que solicite el servicio de calibración:

- Descripción del servicio solicitado
- Código o número de identificación del equipo.
- Requisitos del certificado de calibración.

d) Para pedido que solicite la compra de equipo/maquinaria de fabricación o inspección y prueba:

- Certificación de la calibración en caso de equipo de inspección y prueba.
- Garantía de equipo.
- Instructivo de instalación y/o planos.

En el caso en que la emisión de los pedidos sea realizada por Excel, la captura de la información de los pedidos, se hará posteriormente en el sistema SAE, para la actualización del inventario.

Revisión del pedido:

Se revisa el pedido de compra previamente a su emisión al proveedor, con la finalidad de asegurarse que cumple con todos los requisitos aplicables. Corrige el pedido en caso de discrepancias o errores de omisión que puedan confundir al proveedor. Revisa el pedido de compra firmando en el espacio destinado para tal fin y sellando el mismo al reverso de "revisado". Envía el pedido de compra por fax o mensajería a los proveedores. Existe casos en los que se cancelan pedidos de compra. Las razones principales por las que se cancela son las siguientes:

- a) Que el código este equivocado.
- b) Modificaciones en precios
- c) Cambio de razón social del proveedor
- d) Revisión contractual con el proveedor (cualquier negociación con el proveedor)
- e) Error de captura.

Documentación técnica.

El gerente de compras, subgerente y asistentes:

Obtienen la documentación técnica que se requiere para la colocación del pedido de compra, del índice maestro de planos, especificaciones de ingeniería o normas, emitido por el gerente de ingeniería del producto. Solicita a la gerencia de ingeniería de producto cambio de diseño o permiso de producción, en caso que las muestras sean rechazadas por la gerencia de aseguramiento de la calidad.

Solicita por escrito la información técnica necesaria a la gerencia de ingeniería de producto solo para partes de válvulas de bola. Lo anterior se lleva a cabo en caso de cotizaciones, desarrollo de nuevos productos y colocación de pedidos de compra. Para resinas de teflón la documentación técnica será proporcionada al proveedor por el departamento de compras basándose en las especificaciones de ingeniería correspondientes. El departamento de compras recibe de ingeniería las especificaciones con anterioridad. Si se reciben muestras por nuevo diseño, se turnan a la gerencia de ingeniería de producto quien a su vez las entrega a la gerencia de aseguramiento de calidad para su aprobación.

Seguimiento del pedido:

Gerente de compras.

Realiza activación o seguimiento de los pedidos de compras en casos de materia prima de importación y en materia prima nacional, vía fax o telefónicamente. En ocasiones el gerente de compra es apoyado por el subgerente para materia prima de importación y por el asistente de compras para nacional.

Subgerente de compras.

Da seguimiento a los materiales de importación amparados con los pedidos de compra, una vez que se haya notificado el embarque aéreo, marítimo o terrestre, vía fax o telefónicamente con las líneas transportistas y agentes aduanales hasta recibir el material o productos solicitados.

Gerente de compras.

Comunica por escrito al proveedor, que el material o producto suministrado no cumple con los requisitos de especificaciones establecidas en el pedido de compra y solicita se lleven a cabo a la brevedad posible las acciones correctivas correspondientes.

En caso de que se deba hacer alguna devolución a cualquier proveedor, el gerente de compras solicita al supervisor del almacén de partes que prepare una salida por el material que se retornará. Asimismo, se inicia control y seguimiento con el proveedor para reponer dentro de especificaciones el material previamente rechazado o solicita nota de crédito por el monto del rechazo.³¹

Ventas

Establece el método para realizar la revisión de los contratos establecidos entre Válvulas, S.A. y sus clientes, se encarga de la recepción y aceptación de los pedidos del cliente.

Definiciones:

SAE: Sistema administrativo empresarial, software usado para la elaboración y emisión de pedidos y facturas, así como para el control de materiales y existencias.

Pedido: Contrato o solicitud formal para la adquisición del producto por parte del cliente, en donde especifica los requisitos a ser cumplidos.

Producto de línea: Productos establecidos en catálogos.

Producto fabricado "sobre pedido": Productos de los cuales se cuenta con materia prima procesada o sin procesar, y cuya fabricación o ensamble se realiza con base a pedido por escrito del cliente.

Productos de fabricación especial:

- a) Se fabrican para un tipo de fluido o condiciones de operaciones especiales.
- b) Se fabrican con base en el cumplimiento de normas, plano o especificaciones o requisitos del cliente
- c) Requieren el desarrollo de un diseño de Ingeniería, para proceder a la fabricación.

³¹ Válvulas, S.A. Manual de procedimientos VP-0901. México, D.F., 2002.

Responsabilidades:

Es su responsabilidad verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el pedido del cliente, atender a resolver las reclamaciones de los clientes del extranjero, en caso de fallas del producto, verificar con el jefe de materiales y ensamble que se tiene capacidad para cumplir con los requisitos establecidos en pedidos del cliente, antes de aceptar la orden.

Por otra parte, el jefe de materiales y ensamble, determina el tiempo de entrega de los productos, informa a las áreas involucradas sobre cambios realizados a las condiciones del pedido, establecidas por el cliente.

Ventas recibe, en papel membretado del cliente o vía telefónica la solicitud de cotización del producto, cuando se reciba vía telefónica se registra y tendrá la siguiente información como mínimo:

Fecha	cliente	cantidad	descripción
-------	---------	----------	-------------

Registra en la solicitud de cotización del cliente, el precio de los productos requeridos, extrayéndolos del sistema S.A.E., pero en caso de no encontrar precio en SAE, los solicita al contador de costos.

Cuando se trata de un producto especial, lleva al gerente de ingeniería la solicitud de cotización del cliente para que este cheque la viabilidad para la elaboración del producto y determine con su firma la aprobación o negativa de la fabricación.

Posteriormente, elabora y envía al cliente vía fax la cotización, indicando precio, tiempo de entrega; cuando sea solicitado por el cliente y se da seguimiento por lo menos dos días después como parte del servicio.

En los casos en que el cliente no haya aceptado la cotización, coloca en la cotización la leyenda "cancelado" y archiva en la carpeta del cliente. Cuando acepta la cotización y se trata de un cliente nuevo, el departamento de crédito dará de alta en el sistema SAE, al cliente otorgado por el asistente de exportaciones avisando que ya esta en SAE. En caso que acepte dicha cotización, informara vía fax o telefónicamente su aceptación y procede a elaborar el pedido pendiente por Surtir.

El pedido pendiente por surtir registra los siguiente datos:

a) Razón social del cliente.

- b) No. de pedido.
- c) Fecha de emisión del P.P.S. de exportación.
- d) Partidas, cantidad y descripción de estos.
- e) Precio.
- f) Fecha de entrega.

Posteriormente envía copia del pedido pendiente por surtir al jefe de materiales y recaba su firma para asegurarse de que recibió el comunicado.

Por otra parte, en los casos en que el cliente tenga problema de crédito, obtienen firma del subdirector general, autorizando el pedido pendiente por surtir, de lo contrario el subdirector general hablara con el cliente para llegar a un mutuo acuerdo.

Cuando el embarque está por enviarse:

El inspector de aseguramiento de calidad realiza la inspección de acuerdo al plan de calidad e informa a ventas vía telefónica que el material esta listo para embarque, asegurandose que no exista ningún cambio. Ventas elabora la factura a través del sistema registrando los siguiente datos necesarios para el embarque:

- a) Razón social.
- b) Precio.
- c) A quien se le consigna (en caso de que se consigne a la misma dirección que se factura, indicar ciudad, estado y país)
- d) Condiciones de pago.
- e) La vía de embarque.

Ventas entrega original al subgerente de compras quien se encarga de la entrega del producto al transportista del cliente.

El subgerente de compras

Ya entregado el producto, le dá el original de la factura y copia de la guía de embarque a ventas quien la envía al cliente.

5.6 Cambios en producción y mercados.

La empresa a vivido 6 cambios muy significativos en su estructura de producción y mercados: en 1964, 1970, 1980, 1990, 1994 y actual.

Como mencionamos en la historia, en 1964 se contaba con 3 pequeños tornos; se comenzó a fabricar el producto exclusivamente para venta nacional, sin embargo la aceptación de las válvulas en nuestro país fue tan favorable que para 1970 se contaba con 12 máquinas aproximadamente y en 1980 podemos hablar de una verdadera compañía fabricante, con 20 máquinas y una capacidad de producción de 10,000 válvulas mensuales.

No obstante lo anterior, es necesario remarcar que 1990 es uno de los años importantes de la empresa, porque ya se cuenta con calidad y precio de exportación y nos iniciamos en el mercado internacional, enviando válvulas no sólo a U.S.A. sino también a Canadá e Inglaterra, en ese año finalmente participamos de manera clara en los mercados internacionales. Antes, hubo 2 o 3 ventas muy pequeñas y aisladas, pero sin pena ni gloria para la empresa.

Cabe comentar, que en 1990 por exigencias del mercado internacional y visión del director general se obtuvo la certificación de la norma ISO 9000, lo que también apoya para lograr una mayor exportación y conseguir mas clientes a nivel mundial.

Por otra parte, la crisis de 1994 nos afecto económicamente como a todas las empresas de México, pero al mismo tiempo nos dimos cuenta que para nosotros tuvo dos efectos significativos que son :

1) Problemas económicos serios, pero gracias a varios factores:

- Entre ellos incremento en las exportaciones.
- Decremento por estrategia de las importaciones.
- La capacidad que siempre tuvo la compañía de contar con proveedores nacionales e internacionales de la misma materia prima, para trabajarlos de acuerdo a la mayor conveniencia de la empresa (esto sirvió porque dejamos hasta "cierto punto de lado" a los proveedores extranjeros por problemas con el tipo de cambio del dólar y nos enfocamos a los nacionales que por necesidad de liquidez estuvieron ofreciendo precios muy bajos).
- Asimismo, el alto stock tanto en materia prima como producto terminado, (½ año en producto final y 1 en materia prima) nos permitió reducir las compras al máximo y aguantar los embates de la crisis, sin dejar de producir ni vender, no obstante que se cancelaron muchas compras nacionales e internacionales.

2) Desapareció la competencia. Nuestros competidores nacionales algunos de plano desaparecieron, como empresa se fueron a la quiebra y otros se especializaron en otros productos que no son válvulas de esfera. En este sentido, prácticamente nos convertimos en proveedores únicos del producto en el mercado nacional.

Por lo anterior, si bien es cierto que 1994 fue un año decisivo favorablemente en la estructura del mercado nacional para nosotros. Por otra parte, ya con la apertura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá, así como la globalización o apertura internacional del comercio a nivel mundial, comenzó a llegar mucha competencia de esos países del Norte de América y de otros del mundo (Asia). Por ello, a partir de 1995 aproximadamente se decidió comprar nueva tecnología. Es decir se está modernizando notablemente nuestra empresa, se han comprado 10 centros de control numérico estadounidenses, computarizados totalmente, un robot europeo, y 2 ensambladoras automáticas de válvulas, entre otras.

Con lo anterior, servicio, calidad (norma ISO 9001), precio, mucho trabajo, capacitación, conocimiento del mercado, estrategias concretas de compra venta y “mucho más”, nos estamos preparando para sobrevivir a la competencia internacional que ya llegó a nuestro país.

Podemos concluir este punto resumiendo, que la estructura de producción de 1964 (3 tornos con fabricación de 100 a 500 válvulas mensuales), a 2002 (30 máquinas diversas automatizadas y robotizadas) con una capacidad de producción de 35,000 válvulas mensuales, por razones obvias ha cambiado. Asimismo, el mercado de 1964 al actual, también ha sufrido cambios muy significativos, por un lado quedamos como líderes del mercado nacional, pero por otro tenemos que competir a nivel internacional dentro y fuera de nuestro territorio, si es que queremos sobrevivir. (Hoy el 35% de nuestra producción se exporta, en mayor o menor volumen a países de los 5 continentes del mundo).³²

5.7 Experiencia internacional.

Considero que la empresa tiene bastante experiencia internacional por el número de países a los que se exportó. Si bien se tienen exportaciones de

³² Válvulas, S.A.. Manual de procedimientos VP-0903, México, D.F., 2002.

diferente volumen que pueden ser desde muy pequeñas, como es el caso de las muestras hasta trailers completos que se envían al extranjero.

De acuerdo al párrafo anterior, se han hecho envíos internacionales a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Guatemala, Perú, Brasil, Argentina, Venezuela, Francia, Suecia, Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia y esto nos puede proporcionar un ligero panorama de la experiencia de la compañía en el comercio internacional. Así mismo, en la gran mayoría de los casos se tienen clientes o exportaciones directas a excepción de los Estados Unidos en el que se cuenta con un distribuidor de nuestros productos.

Por otra parte, la empresa también ha realizado o hace importaciones de varias partes del mundo entre ellas EUA y Europa, por ello podemos reafirmar que hay conocimiento en el proceso o gran parte del mismo, de una compra venta internacional.

Con respecto a la forma de envío se han hecho aéreos, marítimos, terrestres y multimodal a varios continentes, por lo que podemos presumir que hay conocimientos de logística, de transporte internacional y en cuanto a formas de pago internacional se ha trabajado con carta de crédito, giro bancario, transferencia y cobranza internacional. Podemos concluir esta parte, afirmando que se tiene algo de experiencia en importaciones y exportaciones, desde luego sin darle calificación alguna si el proceso o trámites los realizan de manera adecuada, ya que no pretendemos ni es nuestro objetivo calificar este punto.

Certificación.

Sin mayores palabras con los siguientes dos párrafos podemos definir su experiencia en certificación en normas internacionales:

Válvulas, S.A. tiene el orgullo de ser una empresa certificada en ISO 9001, certificación que se logra en diciembre de 1994 y que se mantiene actualmente.

Consigue en 1999 por parte del American Petroleum Institute, la licencia 6D-0321 que le permite el uso del monograma oficial en sus productos fabricados.

³³

Capítulo 6

6. Producto para exportar.

6.1 Características específicas.

A continuación veremos la descripción de nuestro producto, con sus características, diseño, aplicaciones en la industria y sus ventajas competitivas. Pensamos que con la nobleza de nuestras válvulas podemos avanzar en el camino correcto para la exportación. Nuestro producto se describe como:

Válvula de esfera miser serie 400 de bronce.

6.1.1 La miser:

La válvula miser serie 400 en un diseño de tres piezas de sencilla instalación y servicio en los sistemas, dando un fácil acceso a las líneas y uniones. El diseño permite a la sección central, al quitar tres tornillos y aflojar el cuarto caer en péndulo totalmente libre de las tapas, sin cortar la tubería ni perturbar la integridad de la línea. Este diseño permite usar a su miser como tuerca unión eliminando conexiones extras. La simplicidad de la instalación y mantenimiento hace a la válvula ideal para una variedad de usos incluyendo la industria química, producción de gas y petróleo, refinación y transmisión, textiles, pulpa y papel, farmacéutica, alimentos y bebidas.

Se ofrece en tamaños de : 1/4", 3/8", 1/2", 3/4", 1", 1 1/4", 1 1/2" y 2".

6.2 Diseño y aplicaciones.

Una válvula de bola robusta y segura que incluye un cierre ajustado, suave flujo bidireccional, variedad en materiales en asientos y tipos de tapas para cualquier conexión y aplicación, construida en tres piezas y diseñada para automatización.

La variedad de tapas para su conexión puede ser: roscada, soldada, o cualquier combinación de ellas que le permite ser adaptada para cualquier situación.

La combinación de asientos de teflon, buna, la hacen ideal para servicio de vapor hasta 150 psi (grados de presión). La miser se encuentra disponible a prueba de fuego, paso total, criogénica, desviadora y a 3 vías.

Aplicaciones en la industria:

Se utiliza en el transporte de todo tipo de fluidos y gases a diferentes niveles de presión y temperatura a prueba de fuego.

Sectores industriales:

Los sectores industriales en los que se utiliza este tipo de válvulas son: petroquímica, alimenticia, metalúrgico, minera, laboratorios farmacéuticos entre otros.

Ventajas competitivas:

A diferencia de otras válvulas del mercado:

- Tiene mayor durabilidad debido al grosor de sus paredes.
- Es una válvula que no requiere ser desmontada de las tuberías para su mantenimiento, lo que se traduce en menor costo.
- El diseño de esta válvula permite un sin número de aplicaciones por la combinación de materiales en sus asientos y empaques.
- Resalta por su importancia, por su capacidad de utilización manual o automática.
- Una ventaja adicional que la empresa fabricante ofrece es la posibilidad de que los usuarios adquieran la válvula en su conjunto o en partes, situación que no ofrecen los competidores.
- Versatilidad en la combinación de los materiales que la componen. (acero inoxidable, acero al carbón y bronce).
- Las tapas pueden ser hexagonales o redondas cabe aclarar que esta última no es fácilmente encontrada en el mercado.³⁴

³⁴ Válvulas, S.A. Catálogo serie VVV. México, D.F. 2000

No obstante lo anterior, en situación de precios no podemos considerarnos líderes en el mercado internacional, como lo demuestra la siguiente tabla:

PRECIOS EN USD. EX-WORKS.

VALVULA DE BOLA DE BRONCE.	MEXICO USD.	TAIWAN USD.	CHINA USD.	UK. USD.	ITALIA USD.	U.S.A. USD.	ARGENTINA USD.
PRECIO UNITARIO	11.66	10.14	10.03	10.611	11.78	12.24	12.83

LOS QUE COTIZARON CIF. TIENEN - 6.7%

Por otra parte, investigamos con la embajada de Suecia en España la producción de válvulas de esfera de ese país y no las fabrican, es decir no producen nada todo lo importan, hay presencia de Reino Unido, Taiwan y China, principalmente. En el 2000 tuvieron un volumen de importación de 1'057,748.32 usd. Considerando acero inoxidable, carbon y bronce.

Cabe remarcar, que cuando investigabamos nos comentó el área de ventas internacionales que Válvulas, S.A. no estaba considerada como proveedor principal del cliente en Suecia, que por el momento únicamente eramos un proveedor alternativo o secundario.

6.3 Precio.

6.3.1 Precio de exportación.

Gastos directos e indirectos del producto.

Insumos utilizados en la fabricación.

Insumos nacionales	Proveedor	Valor en usd.
Cuerpo	xx	1.46
Tapa	xx	2.20
Vástago	xx	0.67
Asientos y sellos	xx	0.28
Costo total de insumos nacionales		4.61
Insumos importados	País de origen	Valor en usd.
Tornillos	EE.UU.	0.12
Maneral	España	0.39
Tuercas	EE.UU.	0.22
Esfera	EE.UU	0.40
Roldanas y tapones	EE.UU	0.21
Costo total importado		1.34³⁵

³⁵ Válvulas, S.A. Datos departamento de costos. México, D.F. 2002.

Precio ex-work en fabrica.

Concepto	Origen		Total Usd.
	Nacional Usd.	Extranjero Usd.	
Materias primas, partes y piezas.	4.61	1.34	5.95
Combustibles y materiales aux.	0.64	0.00	0.64
Energía eléctrica	0.73	0.00	.73
Mano de obra directa	0.84	0.00	0.84
Depreciación y amortización	0.96	0.00	0.96
Costo directo	7.78	1.34	9.12
Costo indirecto	0.33	0.00	0.33
Costo total en fábrica	8.11	1.34	9.45 ³⁶

PRECIO EX-WORKS EN FABRICA 11.66 00 USD.

³⁶ Válvulas, S.A. Datos departamento de costos. México, D.F. 2002.

6.3.2 Gastos de transporte.

Marítimo

Contenedor de 20 pies

Compañías : K-line, Gava International, Panalpina.

Flete CD. de México - Veracruz	\$ 515.46 usd. 5,000.00 pesos
Trámite aduanal y otros en puerto	\$ 103.09 usd. aprox. 1,000.00 pesos
Pedimento Exportación.	33.50 usd. 325.00 pesos
Flete Veracruz – Suecia	\$ 2,000.00 usd. 19,400.00 pesos
Imprevisto	\$ 103.09 usd. 1,000.00 pesos
Total (Puerto Suecia)	\$ 2,755.14 usd. 26,724.85 pesos

T.C. 9.70 (JUNIO 18, 2002.)

Nota.- Existen ligeras variaciones en la cotización de las tres líneas marítimas, pero siempre se deben tener en cuenta tres opciones para cuando falle alguna alternativa, jamás detener una exportación.³⁷

³⁷ Cotizaciones de Panalpina, Gava internacional, K-Line, México, D.F. 2000

Flete marítimo consolidado. (Panalpina).

120 usd. TonM3 (Veracruz-Goteborg).

30.00 usd. B/L (Documentos).

103.00 usd. Despacho aduanal.

56.70 usd. Recolección por TonM3. (Planta D.F. a Veracruz).

Logística del envío.

México, D.F. (Planta)

Puerto de Veracruz (México).

Puerto de Bremen (Alemania).

Puerto de Goteborg (Suecia). Destino final.

Tiempos.

Veracruz-Bremen 20 días.

Bremen-Goteborg 7 días.

Salidas de Veracruz 2 por semana.

Flete aéreo (Panalpina - KLM)

9.00 usd. X Kg. México – Goteborg.

120.00 usd. por despacho aduanal.

10.00 usd. guía.

45.00 usd. Recolección Ton. M3 (Mínimo).

64.25 usd. Otros.

Logística del envío.

México, D.F. (Planta).

Aeropuerto de Amsterdam (Holanda).

Aeropuerto de Goteborg (Suecia). Destino final.

Tiempos.

México – Goteborg. 2 días.

Salidas diarias.

6.3.3 Empaque y embalaje

Costo del empaque y embalaje

Para reducir costos estamos reciclando madera y palets de la siguiente manera:

Cuando realizamos compras de nuestras materias primas exigimos en los contratos que nos las embarquen en palets y cajas de madera (en la medida de lo posible). Nosotros usamos esos mismos palets y cajas de madera para vender nuestros productos, los adaptamos, recortamos, desarmamos, pintamos con las leyendas de Válvulas, S.A., dirección, hecho en México, peso neto, bruto y cantidades.

Con lo anterior, hemos reducido bastante los costos de empaque y embalaje y nuestros gastos por estos conceptos quedan dentro del tema precio ex-work en fábrica en los puntos de: combustibles y materiales auxiliares (cartón, tapón, plástico, clavos, madera, pintura, etc.) y mano de obra directa porque son los mismos obreros los que arman y pintan nuestros empaques y embalajes.

Determinar el empaque y embalaje.

Nuestro producto para transporte aéreo y marítimo es empacado de la siguiente manera:

Primero se cubre con papel periódico u hojas de maquina de escribir (desecho de oficinas) triturados, luego se pone en cajas de cartón de diferentes tamaños dependiendo del numero de la válvula y por ultimo en palets o cajas de madera bien flejadas y cubiertas con plástico, con base o "patas" para que puedan ser manejadas o maniobradas por montacargas o grúa sin mayor problema.

La única diferencia entre un empaque aéreo y uno marítimo es el peso. Nuestros embarques aéreos por recomendación de la línea transportista (Panalpina) procuramos que pesen, en envíos al continente americano aprox. máximo de 100 kgs. para facilidad de maniobra, de espacio y cupo; porque generalmente estos aviones no son muy grandes. En los demás continentes hasta 500 kgs. porque son aviones de mayor capacidad.

En el transporte marítimo no aplicamos restricciones de peso, fuera de lo normal.

6.3.4 Transporte

Elección de transporte idóneo.

En toda exportación es básica e importante la elección adecuada del medio de transporte para determinar el éxito o fracaso de un embarque. Este nos permite que nuestro futuro cliente reciba a tiempo el producto y con precio aceptable.

Para competir en los mercados internacionales, es requisito hacer un análisis del medio de transporte tomando en cuenta que el embarque marítimo es mas económico en la mayoría de los casos, pero nunca se debe perder de vista que a veces es necesario usar el envío aéreo. Para cuando el cliente requiere rapidez de respuesta, se debe contar con un stock mínimo o una capacidad ágil de producción y por supuesto la línea aérea, sin perder de vista que este medio es mas caro, pero eficaz en la reducción de tiempos.

Si nuestro producto fueran hortalizas casi es seguro que optaríamos por exportaciones aéreas para el caso de Suecia, pero como lo que pretendemos exportar son válvulas de acero, producto no perecedero, cuyo peso unitario puede variar de 1 a 60 kilogramos, además hay capacidad para enviar un contenedor completo de 20 pies; se puede llegar por mar de México a Suecia, ambos tenemos puertos e infraestructura necesaria para una rápida carga y descarga y existen rutas y líneas marítimas disponibles de origen a destino.

Por lo expuesto anteriormente, podemos elegir como medio de transporte para nuestros envíos el buque en primera instancia y para urgencias el avión.

6.3.5 Seguros

Debido a que nuestras ventas son ex-work no necesitamos del seguro de transporte, no obstante debemos estar preparados para brindarles la seguridad necesaria en este campo a nuestros clientes nacionales e internacionales cuando lo requieran.

Por lo anterior, contamos con un seguro de transporte de carga para ciertos casos, que nos da la seguridad de la mercancía durante su transporte hasta destino final, este nos cubre riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de algunos siniestros: incendio, explosión, hundimientos, colisión, caída de aviones, volcaduras, descarrilamientos, robo, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación, mojaduras, etc.

Se debe tener cuidado, porque no tenemos y creemos que no existe cobertura para los siguientes casos: violación a cualquier ley o reglamento, pérdida de mercado, dolo grave del asegurado comprobable y autorrobo.

Este seguro se contrata comúnmente por pedido y tiene vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, todo el curso normal del viaje y termina cuando el material llega a su destino final.

Nos cubre el 100% del valor de la factura mas 10% (considerados como fletes y gastos aduanales) y nos cuesta el 0.5% sobre el valor total del monto asegurado.

Nota : el precio del seguro es exclusivamente para válvulas y sus componentes o refacciones de acero inoxidable, acero al carbón y bronce en condiciones normales, es decir para envíos a países que no tengan guerras civiles o sean considerados de alto riesgo, por lo que es importantísimo en cada envío mencionar el destino final exacto para que el seguro lo acepte y lo cubra.³⁸

Seguro para riesgos comerciales (Comesec).

Tenemos contratado este seguro para algunas de nuestras exportaciones, a pesar de que en primer orden solicitamos carta de crédito irrevocable confirmada, también tenemos que flexibilizarnos con otros mecanismos de pago para no salir de la competencia internacional como: giro bancario, deposito o transferencia bancaria y otro. El seguro de Comesec nos brinda seguridad en ello. Nos cubre incapacidad financiera del importador para cubrir deudas en los siguientes casos:

- **Insolvencia legal.-** cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.
- **Insolvencia de hecho.-** cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra resultaría inútil.

³⁸ Seguros Provincial, póliza no. 0200854 endoso 2000.

- Mora prolongada.- cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y no se ha podido cobrar.

Este seguro se tramita ante la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (comesec) y el costo puede variar dependiendo de la empresa , el país y la forma de pago.³⁹

6.4. Régimen legal de exportación mexicano para nuestro producto.

Como mencionamos en capítulos anteriores, la exportación “Es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas”⁴⁰

Despacho aduanal

Su base legal en México se encuentra en la ley aduanera en el artículo 35 y se define como:

“ El conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatario, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales”.⁴¹

Requerimientos en México.

- a) El pedimento de exportación.
- b) La factura comercial que señale el valor de las mercancías.

³⁹ Banco nacional de comercio exterior. Guía básica del exportador. México, D.F. Séptima, 2000

⁴⁰ Witker Jorge. Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F. , Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

⁴¹ Grupo Isselin Cardona. Sumario jurídico aduanero correlacionado y anotado. México, D.F. Tercera edición, 2001

c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.⁴²

Factura comercial.

Para exportar es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial, de preferencia se debe presentar en original. Muchos transportistas nos recomiendan que la elaboremos con descripción del producto en español e inglés. Debe incluir la siguiente información:

- Nombre y dirección del vendedor o embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía, nombre con el que se le conoce, grado o calidad cuando lo amerite, números o símbolos que utiliza el fabricante para su identificación y relacionando cada renglón.
- Número de piezas por partida.
- Precio del producto especificando la moneda, el valor unitario, total y gran total.
- Condiciones de venta (Exworks, Fob, Cif, etc., lugar destino).
- Lugar y fecha de expedición.
- Numeración consecutiva cuando se componga de dos o mas hojas (ejemplo 1/3, 2/3 y 3/3).

Pedimento de exportación.

Para presentarlo con mayor claridad estamos anexando una copia de un pedimento, al que le borramos el nombre y dirección del importador y el exportador por razones de confidencialidad.

⁴² Witker Jorge, Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

Contiene información, entre otra:

- Número de pedimento.
- Tipo de operación.
- Clave de pedimento.
- Regimen.
- Destino.
- Tipo de cambio.
- Peso bruto.
- Aduana.
- Datos del importador.
- Valor comercial de la mercancía.
- Marcas.
- Datos del destinatario.
- Número de factura.
- Fecha.
- Incoterm.
- Agente aduanal.
- Fracción arancelaria.
- Descripción del producto.

REF: VER02-2045-00		PEDIMENTO		Pagina 1		
NUM. DE PEDIMENTO: 02 43 3522 200		T. OPER: EXP		CVE PEDIMENTO: A1 REGIMEN: EXD		
DESTINO: 9 TIPO CAMBIO: 9.65620		PESO BRUTO: 182.000		ADUANA E/S: 430		
CLAVES DE MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES:		3238.09		
ENTRADA/SALIDA: 1		ARRIBO: 7		VALOR ADUANA: 0		
		SALIDA: 1		VALOR COMERCIAL: 31268		
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR						
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				
CURP:						
DOMICILIO:		MEXICO,				
(ESTADOS UNIDOS MEXICANOS)						
IMPORTE DE LOS INCREMENTABLES		FLTES:		EMBALAJES: OTROS INCREMENTABLES:		
VAL. SEGUROS		SEGUROS: 0.00		0.00		
11200.00		0.00		0.00		
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:		430		
CACHAZA				04/06/2002 20:00		
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:						
1 BULTO						
FECHAS REPRESENTACION		TASAS A NIVEL PEDIMENTO				
04/06/2002		CONTRIB. DTA				
PAGO 04/06/2002		CVE. T. TASA				
		TASA				
		164.00000				
		140.00000				
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P	IMPORTE	CONCEPTO	F.P	IMPORTE	TOTALES
DTA	0	164	PREV	0	161	EFFECTIVO 325.00
						OTROS 0.00
						TOTAL 325.00
DATOS DEL DESTINATARIO						
ID FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				DOMICILIO	
12422						
DATOS DEL PROVEEDOR						
ID FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				DOMICILIO:	VINCULACION
						NO
NO. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA EXT.	VAL. MON. EXT.	FACTOR MON. EXT.	VAL. DOLARES
859	29052002	EXW	USD	3182.09	1.0	3182.09
859	29052002	EXW	USD	56.00	1.0	56.00
TRANSPORTE	IDENTIFICACION:				PAIS:	
	HOUSTON EXPRESS SINGAPUR				SGP	

7 2002

ADMON. GENERAL DE ADNA
BANCO 05 BARABER
ADUANA 43 SERVO
CAJA 36 OPERACION 0000
PEDIMENTO 002 200
FECHA 04/06/2002 20:00
ELECTRONICO 0020004
325.00

FEDIMENTO: 3522-2000A

FIE: 07/06/2002

VEHICULOS: 0001-0001

DESAGUADEROS: 0001-0001

CURP: 12422

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC: LIC. ENRIQUE RODRIGUEZ GARCIA RFC: ROGE6507219B9 CURP: ROGE6507219B9 MANDATARIO/PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: JOAQUIN GIL GARCIA RFC: GIGJ720910UG3 CURP: GIGJ720910UG3	DECLARO BAJO PROTESTA DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3522 FIRMA AUTOGRAFA DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL
---	--

COPIA: EXPORTADOR

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

ANEXO DEL PEDIMENTO REF: VER02-2045-00 Pagina 2 de

NUM. PEDIMENTO: 02 43 3522 200 TIPO OPER: EXP CVE. PEDIM: A1 RFC: CURP:

PARTIDAS

REG	FRACCIÓN	SUBD	VINC	MET	VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.C/V	P.O/D	CON	TASA	ET	FF	IMPOR
DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)																
VAL. ADU/USD		VALOR COMERCIAL		PRECIO UNI		VAL AGREG		E.F.-ORIG-DEST-COMP- VEND.								
MARCA				MODELO				CODIGO PROD								
001	H4818099		0	00	006		101.000	001	120.000	SHE	DEU					
VALVULAS DE BOLA PARA USO INDUSTRIAL																
3182.09		30727.00		304.23		0		DF - - - DF								
001	H4819099		0	00	006		56.000	001	28.000	SWE	DEU					
PARTES PARA VALVULAS																
56.00		541.00		9.66		0		DF - - - DF								

***** FIN DE PEDIMENTO ***** NUM.TOTAL DE PARTIDAS: 2 CLAVE PREVALIDADOR: 010 *****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN
 NOMBRE O RAZ.SOC:
 LIC. ENRIQUE RODRIGUEZ GARCIA
 RFC: ROGE650721989 CURP: ROGE650721989
 MANDATARIO/PERSONA AUTORIZADA
 NOMBRE: JOAQUIN GIL GARCIA
 RFC: GIGJ720910UG3 CURP: GIGJ720910UG3

DECLARO BAJO PROTESTA DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO
 DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA:
 PATENTE O AUTORIZACION: 3522

FIRMA AUTOGRAFA

COPIA: EXPORTADOR

DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL P

Lista de empaque

De acuerdo a la ley aduanera no es obligatoria, pero es un documento que permite al exportador, al importador, el transportista, a la compañía de seguros, a la aduana, etc. identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que debe trabajarse un empaque claro que coincida perfectamente con la factura.

En la lista se indicaría la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u cualquier otro tipo de embalaje, en cada bulto se debe anotar en forma concisa los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que se pueden relacionar con la factura, escribiendo la descripción de cada uno de los productos. Se debe empaquetar uniformemente, procurando juntar la mercancía del mismo tipo en un solo empaque, ya que esto simplifica los movimientos y da facilidades para las revisiones aduanales de salida y entrada.

Un embarque confuso motiva una revisión aduanal profunda y tardada generando gastos no previstos y posibles retrasos en los tiempos de embarque o desembarque.

Se debe elaborar en original y seis copias, mostrando peso, volumen, medida por cada caja y total. Mencionar el número de bultos, sin olvidar que esto da facilidad para su manejo y hasta para la cotización del flete.⁴³

Documento de transporte.

No es obligatorio presentarlo en la aduana para el despacho aduanal de exportación, pero el conocimiento de embarque o guía es importante y lo expide la compañía transportista, en original y seis copias, comúnmente, en el se indica que la mercancía ha sido embarcada con un destino determinado y hace constar la condición en que se encuentra. Cuando se emite el documento el transportista es responsable de la custodia y el envío del producto hasta el destino, de acuerdo a las condiciones pactadas.

- Debe coincidir con la factura, la lista de empaque, la carta de crédito o el contrato de compra venta. Dependiendo del tipo de transporte utilizado se le denomina:

Guía aérea (air way bill)

⁴³ Banco nacional de comercio exterior, S.N.C. Guía básica del exportador. México, D.F. Séptima, 2000

Conocimiento de embarque (bill of lading)
Carta porte, talón, guía (auto transporte)
Talón de embarque o guía (ferrocarril)

Se debe conservar una copia del documento de embarque, ya que constituye un respaldo en caso de problemas.

Clasificación arancelaria: 84 81 80 99 (válvulas de bola para uso industrial)

Arancel de exportación:

Con tasa cero.

Recomendaciones.

Nuestro producto no requiere el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias. No obstante, recomendamos identificar a las válvulas y empacarlas en cajas con la leyenda Made in México (Hecho en México) y en los casos en que los proveedores lo requieran anexar certificado de calidad y Origen.

Estímulos fiscales al comercio exterior.

Por el momento no contamos con el PITEX, debido a que importamos poco, así como tampoco somos agente propicio para ALTEX debido a que nuestras ventas nacionales son mayores que las de exportación.

No obstante lo anterior, durante la elaboración del presente trabajo se obtuvo el Programa de promoción sectorial (PROSEC), que es un “instrumento que permite a las personas morales productoras de determinadas mercancías, importar con arancel ad-valorem preferencial, distintos bienes empleados en la elaboración de productos específicos, no importando su destino (exportación o mercado nacional)”⁴⁴.

⁴⁴ Witker Jorge. Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F. , Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

6.5 Cotización. (simulada)

at'n : Mr. José Steeis
Gerente de compras
International Commercial.

Ref. : Cotización de válvula miser 2"

Sr. steeis :

Es un gusto para nosotros tener la oportunidad de saludarle y anexarle la siguiente cotización no. 10969 Suecia, de dic/05/01.

a) Descripción.- válvula de presión de esfera de 2", miser serie 400, de tres piezas, bidireccional.

b) Precio unitario.- 11.66 usd. (cantidad mínima de 50 piezas)

c) Ex-work.

d) Lugar de embarque.- México, D.F.

e) Pago.- carta de crédito irrevocable confirmada a la vista.

f) Fecha de embarque.- 15 días después de colocado el pedido y establecida la carta de crédito.

g) Materiales.- cuerpo de acero inoxidable astm a743 - cf8m.
tapas de acero inoxidable astm a743 - cf8m.
esfera de acero inoxidable astm a743 - cf8m.
maneral de acero inoxidable astm a743 - cf8m
tornillería de acero sae j 429 gr. 5.
tuercas de acero sae j 429 gr. 5.
vástago de acero astm a 276 gr. 316.
asientos de teflon virgen ptfe.
sellos de teflon virgen ptfe.

h) Especificaciones.- material, grosor y aplicaciones técnicas de acuerdo a la norma internacional ANSI b16.34

i) Presión máxima.- 600 psi

j) Temperatura.- de -30°C a 260°C.

k) Observaciones.- todo de acuerdo a nuestro catálogo serie 400, rev. feb/00.

Nota.- como se puede ver en el catálogo también fabricamos válvulas de 1/2" a 2" en acero inoxidable, acero al carbón y bronce, con asientos y sellos de teflon virgen, buna, neopreno, teflon reforzado con fibra de vidrio, lubetal y multifil. Podemos fabricarla en un solo material o cualquier combinación de los materiales mencionados de acuerdo a las necesidades del cliente.⁴⁵

6.6 Contrato de compra - venta.

Date: january 02, 2000.

Válvulas, S.A. (supplier) and Comercial Suecia (buyer) have negotiated and signature the present contract:

1.- Product name:

Válvula de presión de esfera miser serie 400
presión ball valve miser serie 400.

2.- Material

All in stainless steel.

3.- Purchase number:

P.O. No. 1000

4.- Date of delivery:

P.O. 1000 january 30, 2000. by vessel.

5.- The standar of product : all according to our catalogue serie 400, rev. feb/00.

6.- Place of delivery : any port or airport of Estados Unidos Mexicanos (México).

⁴⁵ Válvulas, S.A. Catálogo serie VVV. México, D.F. 2000.

7.- Payment: the buyer open irrevocable, confirmed letter of credit at 30 days sight in u.s.d. dollars.

8.- Price: Ex-works.

9.- We are according with al conditions of p.o. 1000.

10.- Other condition: the buyer received presión ball valve miser serie 400, if find defects in quality less at 5% the buyer return the defectic material (how supplier ask, vessel, airplane) and the supplier will re-ship them with good valves.

11.- Only is possible cancel this contract with according write and signatur of two parts: supplier and buyer.

12.- If trade dispute happened the dispute will be solved in México, D.F. and trough of international commerce chamber with mexican laws.

Valves S.A.
Named and
authorized signature

Commercial Suecia
Named and
authorized signature ⁴⁶

⁴⁶ Facultad de Contaduría y Administración, División de educación continua, Diplomado en comercio internacional, UNAM, México, D.F. 1996

Capítulo 7

7. Trámites para el EUR.1.

Para obtener el certificado EUR.1 del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, en nuestro caso es necesario conocer el método de costeo neto y desde luego llenar el cuestionario de la Secretaría de Economía.

En la primera parte de Costo Neto, podemos ver que se está trabajando con una fórmula:

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

En donde VCR es el valor de contenido regional expresado en porcentaje y CN es igual a costo neto del bien y VMN es el valor de los materiales no originarios.

Para nuestro análisis tenemos que partir del Apéndice no. II del Anexo 3, en donde buscamos nuestra fracción la 84.81 y encontramos que para nuestro producto nos están exigiendo que cumpla con la regla de origen, que la fabricación no exceda del 40% de productos no originarios. De este modo ya tenemos un límite y posteriormente podemos trabajar con la fórmula arriba expresada para ver que estemos por abajo del rango del 40%. Luego iniciamos el llenado del cuestionario de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Economía y en el mismo podemos apreciar que cumplimos ya que nuestros materiales no originarios representan un 11.49% del valor total del producto puesto en fábrica. En el cuestionario y en la misma fórmula podemos apreciar que en este método al momento de realizar el análisis no se consideran gastos de mercadotecnia como publicidad, catálogos, etc.

Para validar toda la información, ver el Apéndice II del Anexo 3, la fracción arancelaria y el porcentaje de material no originario de acuerdo al TLCUE, el cuestionario de la Secretaría de Economía que nos sirve de apoyo para determinar el porcentaje de materiales no originarios y un ejemplo del llenado del certificado EUR.1 vid. Anexos.

Consideraciones Finales.

Como comentábamos en la primera parte de nuestra exposición, la globalización es el resultado de la internacionalización de los procesos de producción y de transacciones económicas entre países desarrollados y comprende elementos como: altos grados de comercio internacional, nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción e intercambio mundial, la revolución de las comunicaciones y la unificación de mercados financieros nacionales e internacionales, así como la formación de bloques económicos mundiales. Nuestro país está participando con dos de los más importantes a nivel mundial que son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Tratado con la Unión Europea, nuestro estudio de caso se relaciona con este último.

México esta buscando incorporarse al comercio internacional en concordancia con las corrientes internacionales, porque resulta claro que ni las grandes potencias económicas pueden permanecer al margen, mucho menos nosotros que no contamos con autosuficiencia alimenticia ni una economía fuerte y dentro de ello es la firma del Tratado con la Union Europea.

Finalmente, en toda esta coyuntura mundial, caracterizada por el proceso de globalización e interdependencia, nuestro país está buscando hacer frente a sus perspectivas de desarrollo. En este orden internacional, el estado se ha visto sujeto a cambios propios de una metamorfosis económica y política. Nuestras fronteras se están abriendo al comercio exterior, con la participación en organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, con la Unión Europea y otros, estamos liberando de impuestos a las importaciones mexicanas, de ahí la importancia de exportar y ser competitivos porque las empresas que no lo logren enfrentan graves problemas o tienen como fin cercano la desaparición.

Por todo lo anterior, la empresa mexicana debe estar dentro de un esquema de comercio internacional y se tienen que contar al menos con los conocimientos mínimos para realizar una venta eficaz en el extranjero. Ya no hay tiempo para experimentar la apertura nos guste o no, con consentimiento o sin acuerdo está dada, de ahí la razón e importancia en la actualidad de la exportación y de conocer y usar todas las herramientas y mecanismos para abaratar nuestras exportaciones y ser más competitivos en el ámbito internacional.

Por otra parte, reiteramos que este trabajo, no buscó ser un manual o guía de exportaciones, ni mencionar en su totalidad toda la operación dentro de una

venta al exterior, sino que pretendíamos presentar un sencillo estudio de caso con EUR.1.

Por ello, Iniciamos con la presentación muy general donde expusimos un panorama muy global de las relaciones internacionales y de la política de comercio exterior. Posteriormente, vimos situaciones concretas del comercio exterior como son: despacho aduanal, documentos de exportación, contrataciones de transporte, para llegar finalmente al embarque y asimismo, entrar en el punto concreto de un caso de posible exportación para Suecia con EUR.1.

Uno de los capítulos importantes trató sobre Suecia, la exploramos un poco aunque a nivel muy genérico y aquí nuevamente aprovechamos para mencionar el porqué de la exportación a Suecia y no otro país de la Unión Europea, y como lo dijimos es un estudio de caso de la compañía que investigamos y exporta a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Guatemala, Argentina, Brasil, Perú, Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia y Suecia y nos llamó la atención Suecia debido a que consideramos que no es común que una empresa cien por ciento mexicana exporte a ese país. Además en la actualidad no están usando el EUR.1 por lo que consideramos que podríamos analizarlo y encontramos lo siguiente:

Podemos concluir afirmando que es factible realizar la exportación a Suecia con certificado de origen EUR.1 ya que de acuerdo al método de costo neto nos solicita un 40% de materiales no originarios para poder gozar de la preferencia y en nuestro análisis. Concluimos que nuestro producto tiene un 11.49% de material no originario, por lo que creemos que fácilmente la Secretaria de Economía nos podría otorgar el certificado, ahora valdría la pena llevarlo a la práctica y no solo dejarlo en teoría, puesto que esto vuelve más competitiva la válvula en un 6%, que es el impuesto actual que esta pagando Suecia por importar el producto sin certificado de origen de la Unión Europea.

Anexos.

Incoterms 2000.

EXW	Ex works.	Vendedor	Su planta.
FCA	Free carrier.	Vendedor	Terminal. Despachado.
FAS	Free alongside ship.	Vendedor	Muelle origen Despachado.
FOB	Free on board.	Vendedor	Buque origen. Despachado.
CFR	Cost and freight	Vendedor	Puerto destino. Despachado de origen. Sin seguro.
CIF	Cost insurance and freight.	Vendedor	Puerto destino. Despachado de origen. Con seguro a puerto destino. Responsable hasta puerto origen.
CPT	Carriage paid to.	Vendedor	Lugar convenido: (Aeropuerto). Despachado de origen. Sin seguro.
CIP	Carriage and insurance paid.	Vendedor	Lugar convenido: (Aeropuerto). Despachado de origen. Con seguro. Responsable hasta lugar de origen.
DAF	Delivered at frontier.	Vendedor	Frontera. Despachado de origen. No despachado destino.
DES	Delivered ex ship.	Vendedor	Puerto destino en barco. Con seguro. Responsable hasta puerto destino. Despachado de origen.
DEQ	Delivered ex quay.	Vendedor	Muelle puerto destino. Despachado de origen. Con seguro. Responsable hasta puerto destino.
DDU	Delivered duty unpaid.	Vendedor	Entrega punto destino. (VW Puebla). Despachado de origen. No despachado destino. Con seguro.
DDP	Delivered duty paid.	Vendedor	Todo.

Valoración Aduanera, y cuando no se pueda utilizar ninguno de los dos anteriores el valor de un material incluirá: los fletes, seguros, costos de empaque y los demás costos en los que se haya incurrido para el transporte del material hasta el puerto de importación en la parte donde se ubica el productor del bien, se incluirá el costo de desechos y desperdicios resultante del uso de materiales en la producción del bien, menos el valor de los desechos renovables.

Cuando el productor del bien adquiera material no originario dentro de su territorio, el valor del material no incluirá el flete, seguro, costo de empaque, y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material desde el almacén del proveedor hasta el lugar en que se encuentre el productor.

El valor de un material intermedio será el costo total incurrido respecto de todos los bienes producidos por el productor del bien, que pueda asignarse razonablemente a ese material intermedio

Costo Neto

Para calcular el valor de contenido regional de un bien con base en el método de costo neto se aplicará la siguiente fórmula:

$$VCR = [(CN - VMN) / CN] \times 100$$

donde

VCR: valor de contenido regional expresado como porcentaje.

CN: costo neto del bien.

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

Este método se deberá utilizar cuando: no haya valor de transacción debido a que el bien no sea objeto de una venta, el valor de transacción del bien no pueda ser determinado por existir restricciones a la cesión o utilización del bien por el comprador.

Costo Neto	Aplicación del Método
México, Estados Unidos y Canadá	Artículo 4-02 (3)
México, Colombia y Venezuela	No Aplica
México y Costa Rica	Artículo 5-04 (4)
México y Bolivia	Artículo 5-04 (4)
México y Nicaragua	Artículo 6-04 (4)
México y Chile	Artículo 4-04 (4)

Calculo costo neto

Para hacer este cálculo el productor podrá:

Calcular el costo total en el que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos ese productor y sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos y luego asignar razonablemente al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes.

Otras instancias para conferir origen

Declaración de materiales intermedios:

Como norma general, al determinar el origen de su producto final, el productor considera los materiales adquiridos de diversos proveedores o como totalmente originarios o como totalmente no originarios (principio de todo o nada).

Este principio puede poner en desventaja a un productor integrado verticalmente frente a productores menos integrados.

7.4. Se entenderá por redestilación mediante un procedimiento extremado de fraccionamiento, el proceso de destilación (excepto la destilación atmosférica "topping") aplicado en instalaciones industriales de ciclo continuo o discontinuo que empleen destilados de las subpartidas 2710.00, 2711.11, 2711.12 a la 2711.19, 2711.21 y 2711.29 (excepto el propano de pureza igual o superior al 99 por ciento) para obtener:

1. Hidrocarburos aislados de un grado de pureza elevado (90 por ciento o más para las olefinas y 95 por ciento o más para los demás hidrocarburos), debiendo considerarse las mezclas de isómeros de un mismo compuesto orgánico como hidrocarburos aislados.

Sólo se admiten tratamientos por los cuales se obtengan, por lo menos, tres productos diferentes, restricción que no se aplica cada vez que el tratamiento implique una separación de isómeros. A este respecto, en relación con los xilenos, el etilbenceno se considera un isómero;

2. Productos de las subpartidas 2707.10 a la 2707.30, 2707.50 y 2710.00:

- (a) En los que no se admite un solapado del punto final de ebullición de un corte con el punto inicial de ebullición del corte siguiente, cuyos intervalos de temperatura entre los puntos de destilación en volumen 5 por ciento y 90 por ciento (incluidas las pérdidas), sean iguales o inferiores a 60 grados, según la norma ASTM D 86-67 (revisada en 1972);
- (b) En los que se admite un solapado del punto final de ebullición de un corte con el punto inicial de ebullición del corte siguiente, cuyos intervalos de temperatura entre los puntos de destilación en volumen 5 por ciento y 90 por ciento (incluidas las pérdidas), sean iguales o inferiores a 30 grados, según la norma ASTM D 86-67 (revisada en 1972).

Apéndice II DEL ANEXO 3

LISTA DE LAS ELABORACIONES O TRANSFORMACIONES A APLICAR EN LOS MATERIALES NO ORIGINARIOS PARA QUE EL PRODUCTO TRANSFORMADO PUEDA OBTENER EL CARÁCTER ORIGINARIO

No todos los productos mencionados en la lista están cubiertos por la Decisión. Por lo tanto es necesario consultar las otras partes de la Decisión.

Partida SA	Descripción de las mercancías	Elaboración o transformación aplicada en los materiales no originarios que confiere el carácter originario
(1)	(2)	(3) o (4)
Capítulo 01	Animales vivos	Todos los animales del capítulo 01 utilizados deben ser obtenidos en su totalidad.
Capítulo 02	Carne y despojos comestibles	Fabricación en la que todos los materiales de los capítulos 01 y 02 deben ser obtenidos en su totalidad.
Capítulo 03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	Fabricación en la que todos los materiales del capítulo 03 deben ser obtenidos en su totalidad.
ex Capítulo 04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte; con excepción de:	Fabricación en la que todos los materiales del capítulo 04 deben ser obtenidos en su totalidad.

8452	Máquinas de coser, excepto las de coser pliegos de la partida 8440; muebles, basamentos y tapas o cubiertas especialmente concebidas para máquinas de coser; agujas para máquinas de coser.		
	- Máquinas de coser (que hagan solamente pespunte), cuyo cabezal pese como máximo 16 kg. sin motor o 17 kg. con motor	Fabricación en la cual: - el valor de todos los materiales utilizados no exceda del 40% del precio franco fábrica del producto; - el valor de los materiales no originarios utilizados para montar los cabezales (sin motor) no podrá exceder del valor de los materiales originarios utilizados; - los mecanismos de tensión del hilo, de la canillera o garfio y de zigzag utilizados deberán ser originarios.	
	- Las demás	Fabricación en la cual el valor de todos los materiales utilizados no exceda del 40% del precio franco fábrica del producto.	
8456 a 8466	Máquinas herramienta, máquinas y aparatos, y sus piezas sueltas y accesorios, de las partidas 8456 a 8466	Fabricación en la cual el valor de todos los materiales utilizados no exceda del 40% del precio franco fábrica del producto.	
8469 a 8472	Máquinas y aparatos de oficina (por ejemplo, máquinas de escribir, máquinas de calcular, máquinas automáticas para tratamiento de la información, copiadoras, grapadoras)	Fabricación en la cual el valor de todos los materiales utilizados no exceda del 40% del precio franco fábrica del producto.	
8480	Cajas de fundición; placas de fondo para moldes; modelos para moldes; moldes para metal (excepto las lingoteras), carburos metálicos, vidrio, materia mineral, caucho o plástico	Fabricación en la cual el valor de todos los materiales utilizados no exceda del 50% del precio franco fábrica del producto.	
8481	Artículos de grifería y órganos similares para tubería, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas	Fabricación en la que todos los materiales utilizados se clasifican en una partida diferente a la del producto.	Fabricación en la cual el valor de todos los materiales utilizados no exceda del 40% del precio franco fábrica del producto.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

117

IV	DESCRIPCION DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE HAN PERMITIDO QUE ESTAS MERCANCIAS CUMPLAN LOS REQUISITOS DE ORIGEN¹⁾
LA MATERIA PRIMA EN FUNDICION, ES MAQUINADA POR CENTROS DE CONTROL NUMERICO Y POSTERIORMENTE ES ENSAMBLADA PARA QUEDAR COMO VALVULA TERMINADA.	

Marque con una "X" si utilizó una norma de origen en la que no existen requisitos sobre el valor de alguno o varios de los insumos no originarios y no utilizó el criterio "De minimis". Si este es el caso, deje en blanco la columna "Valor en dólares americanos" de los campos V, VI y VII y deje en blanco el campo VIII.

V	DESGLÓSE DE LOS INSUMOS Y MATERIALES DE EMPAQUE ORIGINARIOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DE LA MERCANCIA²⁾
a) Insumos originarios (materias primas, partes y piezas)	

Nombre técnico	Proveedor	Valor en dólares americanos
CUERPO DE BRONCE	FUNDIMEX, S.A.	1.46
TAPA DE BRONCE	FUNDIMEX, S.A.	2.20
VASTAGO	VASTAGOS INTERNACIONALES	0.67
ASIENTOS Y SELLOS	EMPAQUES, S.A.	0.28
Valor total de los insumos originarios		4.61

b) Envases y materiales de empaque para venta al menudeo		
Nombre técnico	Proveedor	Valor en dólares americanos
Valor total de los materiales de empaque para venta al menudeo originarios		

VI	DESGLÓSE DE LOS INSUMOS NO ORIGINARIOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DE LA MERCANCIA
a) Insumos no originarios (materias primas, partes y piezas)	

Nombre técnico	Clasificación arancelaria de importación	Valor en dólares americanos
TORNILLOS	73.18.15.99	0.12
MANERAL	84.81.90.99	0.57
TUERCAS	73.18.16.02	0.22
ESFERA	84.81.90.99	0.40
ROLDANAS Y TAPONES.	73.20.90.99	0.21
Valor total de los insumos no originarios		1.34

b) Envases y materiales de empaque para venta al menudeo		
Nombre técnico	Clasificación arancelaria de importación	Valor en dólares americanos
Valor total de los materiales de empaque para venta al menudeo no originarios		

¹⁾ Si en el campo III se marcó el criterio "Mercancía totalmente obtenida", después de llenar el campo IV, pase al campo X.

²⁾ Si en el campo III se marcó el criterio "Fabricación a partir exclusivamente de materiales originarios", después de llenar el campo V, pase al campo X.

VII DESGLOSE DE LOS INSUMOS NO ORIGINARIOS FABRICADOS EN MÉXICO (optativo)			
i. Descripción y clasificación arancelaria de los insumos suministrados ^{3/}	ii. Descripción de los materiales no originarios utilizados en el insumo suministrado	iii. Clasificación arancelaria de los materiales no originarios utilizados en el insumo suministrado	iv. Valor en dólares americanos de los materiales no originarios utilizados en el insumo suministrado
a) Valor total (es la suma de todos los valores descritos en la columna iv)			
b) Valor del insumo suministrado			
Valor agregado en México (b - a)			
a) Valor total (es la suma de todos los valores descritos en la columna iv)			
b) Valor del insumo suministrado			
Valor agregado en México (b - a)			
Suma de valores totales			
Suma del Valor agregado en México			

VIII RÉSUMEN DE VALORES DE LA MERCANCIA A EXPORTAR		
Conceptos	Origen	
	(A)	(B)
	Originario (USD)	No originario (USD)
1 Materias primas, partes y piezas (insumos)	4.61	1.34
2 Insumos no originarios fabricados en México		
a) Suma de valores totales		
b) Suma del valor agregado en México	0.55	
3 Envases y materiales de empaque para venta al menudeo	0	
4 TOTAL	5.16	1.34
5 Precio franco fábrica (ex-works price)	11.66	
6 Porcentaje de materiales no originarios con relación al precio franco fábrica = $\frac{\text{TOTAL A(B)}}{\text{Precio franco fábrica}} \times 100$	11.49%	
7 Elementos neutros (energía eléctrica, combustible, diesel, etc.)		
8 Valor de los materiales no originarios no exceda el valor de los materiales originarios utilizados		
Marque con una "X" si 4(A) + 7 3,4(B)		

IX MÉTODO DE SEPARACION CONTABLE	
¿Requirió utilizar el método de Separación Contable?	
<input type="checkbox"/> SI.	Número de autorización <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> No.	

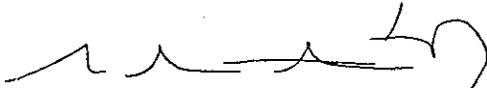
Debe llenar un cuadro por cada insumo.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

X	DOCUMENTOS DE PRUEBA
<p>FACTURAS. PEDIMENTOS. SOLO DECLARO.</p>	

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en el presente cuestionario son ciertos y conozco las sanciones previstas por la legislación aplicable a quienes incurran en falsedad de declaraciones o informes ante una autoridad. Asimismo me comprometo a informar y en su caso sustituir la información proporcionada en este cuestionario, cuando ésta varíe.

MEXICO, D.F. 21/ENERO/2002
 Lugar y fecha


 Firma del Exportador o de su Representante Legal

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

| |
 (Firma) |

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)

VALVULAS S.A.
SILOS NO. 32, COL. MINERVA
09810 MEXICO, D.F.

EUR. 1 No-A

Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso

2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre

MEXICO

y
SUECIA

Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera

3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país)
(mención facultativa)

INDUSTRY SWEDEN LEC.
KAMPEGATAN 1302,
11430 GÖTEBORG, SUECIA.

4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos

MEXICO

5. País, grupo de países o territorio de destino

SUECIA

6. Información relativa al transporte
(mención facultativa)

VERACRUZ A SUECIA POR BARCO.

7. Observaciones

8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1);

Designación de las mercancías (2)

BRASS BALL VALVE SERIES 44 OF 1"
84.81

9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)

1,600 PZAS.
800 KGS.

10. Facturas
(mención facultativa)

En caso de que las mercancías no estén empaquetadas, indíquese el número de bultos y escríbese "caja" o "cajas" al final de cada una.

Indíquese la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de subpartida (A simple)

11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE

Declaración certificada conforme Documento de exportación (3):

Motivo No
Aduana o Autoridad gubernamental competente:
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
País o territorio de expedición: MEXICO

Sello

12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.

Bibliografía.

Agustín, José. Tragicomedia mexicana, la vida en México de 1970 a 1982, México, D.F. Editorial Planeta, 1995.

Banco nacional de comercio exterior, S.N.C. Guía básica del exportador. México, D.F. Séptima edición, 2000

Banco nacional de comercio exterior, S.N.C. Guía básica del exportador. México, D.F. Novena edición, 2002

Grupo Isselin Cardona. Sumario jurídico aduanero correlacionado y anotado. México, D.F. Tercera edición, 2001

Llados, Josep. Integración europea y empresa, Editorial Marcombo boixareu editores, 1996.

Méndez Moralez , José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1995.

Philip, Cateora, Marketing internacional, México, D.F. Editorial MC Graw Hill, Tercera edición, 1997.

Roque Villanueva Humberto, Seminario internacional. Estrategias económicas para el nuevo milenio: Globalización con justicia social. México, D.F., Editorial Fundación Colosio, 1997.

Saborío, Silvy y colaboradores, Reto a la apertura, libre comercio en las américas, México, D.F. Editorial MC Graw Hill, 1994.

Witker Jorge. Hernández Laura, Régimen jurídico del comercio exterior de México. México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, 2002.

Hemerografía.

Atlas Mundial 2000.

Banco nacional de México, Folleto s/n. Créditos comerciales, operación de comercio exterior. 1996.

Duarte Gómez, Yanela. Moreno Miranda, Martín. Los instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas. Revista ANIERM NO. 153. México, D.F. 1996.

Reforma, Exportar el gran reto, suplemento especial de las exportaciones mexicanas, julio de 1995. Cesáreo Gómez.

Revista del Banco nacional de comercio exterior, S.N.C. Negocios internacionales, No. 107, año 10, Eurocentro BANCOMEXT, Generando negocios para su empresa. México, D.F. 2001

Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas. Procedimiento operativo de la gerencia de coordinación producción, ventas. México. 1996

Schryver de México. Elija el transporte correcto. México, D.F. 2000.

D o c u m e n t o s .

Certificado EUR.1, Secretaría de economía, enero del 2002.

C.F. Motor freight. Guía no. 04032-07. EE.UU. 2000.

Cotizaciones de Panalpina, Gava internacional, K-Line, México, D.F. 2000

Secretaría de Relaciones Exteriores, Misión de México ante la Unión Europea, México, D.F. 2002.

Seguros Provincial, póliza no. 0200854 endoso 2000.

Tratado de libre comercio México Union Europea, México, 2000.

Válvulas, S.A. Manual de procedimientos-VP-0900. México, D.F., 2002.

Válvulas, S.A. Manual de procedimientos VP-0901. México, D.F., 2002.

Válvulas, S.A. Manual de procedimientos VP-0903. México, D.F., 2002.

Válvulas, S.A. Catálogo serie VVV. México, D.F. 2000.

Válvulas, S.A. Datos departamento de costos. México, D.F. 2002.

Pérez Viderique Juan Antonio, Certificado de origen TLCUE, México, D.F.
2001.

www.unioneuropea.com

www.suecia.com

www.valvulas.com.mx