

308902

11
25.

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



**ALGUNOS EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
SOBRE UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE
ARTICULOS PARA LA LIMPIEZA Y LA COCINA EN MEXICO**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO
DEL SEMINARIO DE INVESTIGACION
PRESENTA COMO TESIS**

**FELIPE FONSECA UGALDE
PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

LIC. ADOLFO HERNANDEZ MARTINEZ

MEXICO D. F.,

NOVIEMBRE DE 1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 está 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.

I N D I C E

	pág.
Agradecimientos.....	i
Introducción.....	ii
Hipótesis de Trabajo.....	iii
Capítulo I	
1.1. Definiciones.....	1
1.2. Antecedentes de la apertura comercial.....	3
Capítulo II	
2.1. Antecedentes del comercio exterior de México.....	15
2.2. Antecedentes. Tratado Trilateral de Libre Comercio.....	18
Capítulo III	
3.1. Tratado de Libre Comercio de America del Norte. Objetivos y Definiciones Generales.	
3.1.1. Objetivos.....	23
3.1.2. Definiciones de Aplicación General.....	25
3.2. Comercio de Bienes.	
3.2.1. Reglas de Origen.....	29
3.2.2. Administración Aduanera.....	31
3.2.3. Comercio de Bienes.....	32
3.2.4. Entrada temporal de personas de negocios.....	35
Capítulo IV	
4.1. Guía de Exportación.	
4.1.1. Procedimiento general para la exportación.....	38
4.1.2. Procedimiento detallado para la exportación.....	39
4.2. Guía de Importación.	
4.2.1. Procedimiento general para la importación.....	54
4.2.2. Procedimiento detallado para la importación.....	55
4.2.3. Cuentas aduaneras.....	66
4.2.4. Mercancías usadas.....	68
4.2.5. Importaciones temporales.....	69
Capítulo V	
5.1. Opciones de financiamiento y capacitación	
5.1.1. Centro Nafin.....	73
5.1.2. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).....	86
5.2. Competitividad Internacional.....	89
Capítulo VI	
6.1. Análisis de la situación actual de la microempresa "La Merced", comercializadora de artículos para la limpieza y la cocina en México.	
6.1.1. Posición comercial.....	92
6.1.2. Posición operativa.....	95

6.1.3. Posición financiera.....	96
6.1.4. Posición Organizacional.....	98
6.2. Fuerzas, Debilidades y Ventaja competitiva	
6.2.1. Debilidades.....	99
6.2.2. Fuerzas.....	100
6.2.3. Ventaja competitiva.....	101
6.3. Estrategia.	
6.3.1. Estrategia comercial.....	102
6.3.2. Estrategia operativa.....	104
6.3.3. Estrategia financiera.....	105
6.3.4. Estrategia Organizacional.....	106
Conclusiones.....	108

AGRADECIMIENTOS.

*A la memoria de Felipe Fonseca Zavala
por su ejemplo y apoyo.*

*A mi madre
por su empeño y dedicación.*

A mi hermano Mauricio.

Al Ing. Arsenio Aguiar Gutiérrez.

Al Lic. Adolfo Hernández Martínez

Al Ing. César Ochoa Amendáriz.

Al Sr. Felipe Magallán Ornelas y familia.

Al Sr. Nicolás Ugalde Gutiérrez y esposa.

A toda mi familia.

A mis amigos.

A Connie.

A Dios.

INTRODUCCION

La presente tesis tiene como propósito presentar una postura ante algunos efectos que considero tendrá el Tratado de Libre Comercio sobre una Microempresa comercializadora de artículos para la limpieza y la cocina en México. Se analizan algunas repercusiones y expectativas en el ambiente externo e interno de dicha empresa.

Este trabajo es resultado del interés existente en una pequeña empresa familiar ante la nueva apertura comercial; un análisis histórico de la economía en que se ha desenvuelto; características del Tratado de Libre Comercio en relación con la microempresa; pasos a seguir en materia de importación o exportación; las perspectivas en materia de capacitación y financiamiento; finalmente un análisis actual de la empresa, las oportunidades, amenazas y una propuesta de la estrategia a seguir en función de la apertura comercial.

El Tratado de Libre Comercio representa la creación de la zona de libre comercio más grande del mundo.

Existen otros grupos de países que han formado bloques con propósitos parecidos. En América del sur existen por ejemplo los llamados Pacto Andino y Mercosur. En Europa existe la llamada Comunidad Europea y en Asia se encuentran los países que forman la Cuenca del Pacífico.

El TLC en América del Norte permitiría la creación de la zona de libre comercio más grande del mundo, ya que en ella habitan alrededor de 360 millones de personas. Además, el producto interno bruto de las economías de México, Canadá y Estados Unidos suman, en conjunto, más de 6 millones de millones de dólares.

Un Tratado de Libre Comercio es básicamente un acuerdo entre dos o más países a fin de facilitar el intercambio de mercancías, servicios e inversiones.

Entre otras ventajas, un TLC permite: Aumentar las exportaciones, crear nuevas empresas y fuentes de trabajo, así como impulsar las ya existentes. Recibir nuevos productos y tecnologías del exterior a precios accesibles. Incrementar el número de empleos, elevar los salarios y alcanzar con todo ello mejores niveles de bienestar social.

Es importante destacar que Estados Unidos ha sido el mayor mercado para los productos mexicanos. En el siglo XX, México ha realizado profundas transformaciones. De la Revolución de 1910 emergió un país dinámico que transitó de una economía predominantemente agrícola a una de carácter industrial, que ocupa hoy el decimoquinto lugar entre las naciones del mundo.

A partir de los años ochenta, México se ha convertido en un exportador de productos no petroleros. En 1990, las exportaciones totales de México ascendieron a 41,122 millones de dólares. De éste total, el 73 por ciento se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón. En ese año, las principales exportaciones de México a ese país, por su valor, fueron: combustibles, aceites minerales, vehículos, turbinas, artefactos mecánicos, material eléctrico, legumbres y hortalizas. México es primer proveedor de Estados Unidos en televisores de color, radio-grabadoras, circuitos aislados, aparatos eléctricos, ganado bovino, cobre, tequila y zinc, entre otros productos.

HIPOTESIS DE TRABAJO.

1. Con el Tratado de Libre Comercio en América del Norte, la exposición cotidiana de una microempresa comercializadora de artículos para la limpieza y la cocina en México con empresas estadounidenses y canadienses contando con un marco formal para comerciar propiciará; la posibilidad de ofrecer en el mercado nacional una más amplia gama de productos y de mejor calidad; el aprovechamiento del contacto con otra tecnología y economías de escala diferentes; la oportunidad de importar directamente.

2. Se cuenta con apoyos financieros suficientes para enfrentar a mediano y largo plazo el reto de la integración, asesoría especializada para detectar demandas y ofertas de productos para la limpieza y la cocina en Norteamérica. En el corto plazo estos apoyos brindan una base sólida sobre la cual se puede cimentar en el ámbito interno y externo la estrategia a seguir para la microempresa frente a las nuevas circunstancias del mercado nacional.

3. Existen opciones accesibles de capacitación. Se cuenta con múltiples alternativas para enfrentar el nuevo orden económico tanto nacional como internacional.

ALGUNOS EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO SOBRE UNA
MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTICULOS PARA LA LIMPIEZA Y LA
COCINA EN MEXICO.

CAPITULO I.

1.1 DEFINICIONES.

QUE ES UN EFECTO ? (1)

(Del latín effectus). Lo que resulta de la acción de una causa. Fin que se persigue al hacer algo.

QUE ES EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ? (2)

El Acuerdo De Libre Comercio constituye la formación de una zona de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, con el objeto de eliminar barreras, cuotas o cualquier restricción al comercio de mercancías, flujo de capitales y servicios financieros, uniformando los aranceles. Se mantiene una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo. Ejemplos: E.U.A.-Israel, Australia-Nueva Zelanda.

Area de Preferencia Comercial. (3)

Dos o más países constituyen una área de preferencia comercial, cuando se otorgan reciprocamente preferencias en sus aranceles, pero mantienen sus niveles arancelarios originales frente al resto del mundo. No implica la eliminación de trabas no impositivas, como cuotas, licencias y restricciones voluntarias, entre otras. Ejemplo: Asociación Latinoamericana de Integración Económica (ALADI).

Unión Aduanera. (4)

Dos o más países constituyen una unión aduanera, si además de formar una área de libre comercio adoptan una política comercial común frente al resto del mundo (sistema común de aranceles y tarifas). Con esto evitan que los beneficios del comercio se desvíen a otros países. Ejemplo: Comunidad Económica Europea (CEE), hasta 1992.

Mercado Común. (5)

Consiste en una unión aduanera en la que, existe libre circulación de todos los factores de la producción (personas y capitales) entre los países miembros. Ejemplo: CEE a partir de 1992.

Unión Económica. (6)

Es la forma mas completa de integración, consiste en un mercado común donde existe coordinación o unificación de las políticas fiscales y monetarias de los países miembros.

QUE ES UNA MICROEMPRESA ? (7)

Aquellas empresas que en su ejercicio inmediato anterior simultaneamente, hayan ocupado en forma permanente hasta 15 personas y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 110 veces el salario mínimo general elevado al año, vigente en el Distrito Federal.

QUE ES UNA COMERCIALIZADORA ? (8)

Comercializadora es aquella empresa que realiza las actividades que implican la creación y conquista de mercados y la satisfacción de clientes através de la distribución de los adecuados bienes y servicios que satisfagan a dichos clientes; comprende las tareas empresariales necesarias para desarrollar y transferir, de la producción al consumo, un flujo de bienes y servicios.

QUE ENTENDEMOS POR ARTICULOS PARA LIMPIEZA Y LA COCINA ? (9)

Para efectos de ésta comercializadora entendemos artículos de limpieza, productos como linas de lámina para el hogar; botas de hule; cepillos de todas las clases, usos y materiales; cubetas domésticas; escobas; escobellones; fibras de uso doméstico; garrafones de plástico; guantes de hule; recogedores de agua; jerga y franela; lavastrasos; mechudos y mops; pinzas para la ropa; plumeros; recogedores y sustancias de limpieza como pino, sosa y desodorantes.

Se incluye también dentro de la línea de productos algunos artículos para la cocina y el hogar, como los siguientes:

Bolsas para el mandado de plástico; bañeras para bebe de plástico; anafres; coladores de plástico, madera y aluminio; cucharones de plástico y lámina; artículos de repostería; comales; embudos; exprimidores; hilos y cables para amarrar; jaulas para pájaros; trampas para ratones; artefactos de madera como rodillos, molinillos, cucharas, palas, etc.; regaderas para el jardín; sartones; máquinas portátiles para hacer tortillas; tablas para picar frutas y verduras y tela para mosquitero; entre otros.

1.2 ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL. (10)

Desde la década de los cuarenta se observa en México una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones. Como parte importante de tal estrategia se protegía a la producción doméstica de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior. Al mismo tiempo se permitió la libre importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de los bienes de consumo.

La escasa producción interna de bienes de capital, implicó que la industria en México quedara, desde el principio desintegrada y por lo tanto dependiente de la importación para crecer. Quedo con ello limitado el desarrollo tecnológico propio.

Grandes empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades de inversión creadas en México en la producción de bienes de consumo durable para abastecer el mercado interno. Desde 1950, este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país.

La inversión extranjera directa que fluía hacia nuestro país y la exportación de productos no manufacturados generaban las divisas necesarias para permitir el crecimiento industrial.

A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, ante la insuficiente generación de divisas del sector agropecuario y el turismo para financiar el crecimiento industrial.

El gran monto de deuda externa contraída por nuestro país y el fin del periodo de bonanza petrolera en 1981, agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy serios problemas para la economía mexicana a partir de 1982.

Fue precisamente en 1982 que las posibilidades de crecimiento de la economía del país estaban materialmente bloqueadas por las dificultades del frente externo. Como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar; las inversiones productivas declinaban; los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, y se dolarizaba la economía. La inflación se acercaba angustiosamente a los tres dígitos en este año y los altos niveles de la tasa de interés contribuían a limitar aún más las posibilidades de inversión.

Ante esta situación, México inicia una nueva política de comercio exterior, tendiente a la liberalización, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones.

La liberalización comercial que se inicia en 1983 y que se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación, y en la eliminación del Sistema de Permisos Previos a la Importación para una gran cantidad de productos protegidos.

La política de liberalización de México aumentó la proporción, de por sí alta, del comercio exterior mexicano con Estados Unidos, no obstante tal política no se vio correspondida con una mayor liberalización del mercado estadounidense.

Estados Unidos de América es una de las economías más protegidas del mundo porque a pesar de tener un arancel a sus importaciones promedio relativamente bajo, la dispersión respecto al arancel promedio para una gran cantidad de productos es muy amplia, y cuenta con barreras no arancelarias, contenidas en su legislación, que impiden el paso de muchos productos extranjeros.

México se ha visto afectado en productos tales como : acero, textiles, ropa y productos tanto pesqueros como agropecuarios.

Al cambio del patrón exportador de México contribuyó por un lado, la caída de los precios del petróleo en el mercado Internacional, y por el otro, el gran dinamismo mostrado por las empresas transnacionales ubicadas en el sector industrial de nuestro país. En 1989, doce empresas, en su mayoría transnacionales, eran responsables de un poco más de la cuarta parte de las exportaciones totales de México.

Las importaciones de México siguen siendo fundamentalmente de manufacturas (90%); aunque la mayor parte de las mismas están constituidas por bienes de uso intermedio y de capital, las compras al exterior de bienes de consumo se han incrementado de manera importante, de representar cerca del 10% en 1982 pasan al 17% en 1990, en el contexto de la política de liberalización.

Entre 1982 y 1987 se observa una disminución de las importaciones de manufacturas, que se explica porque durante dicho periodo la economía mexicana no crece y, por lo tanto disminuye la demanda de productos del exterior.

Como resultado del incremento de las exportaciones y del decremento de las importaciones, la balanza comercial de México entre 1982 y 1987 resultó superavitaria; sin embargo, al estancamiento económico, se agregaban la presencia de muy altos índices inflacionarios y mayores niveles de concentración del ingreso.

Buscando combatir la crisis económica, a finales de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica y se profundiza la política de liberalización del comercio exterior. Para 1988, la inflación se había reducido a la tercera parte de la que había sido un año antes, y la balanza comercial era en ese año todavía superavitaria.

En 1989, el crecimiento del PIB superó al de la población pero por primera vez desde 1982 la balanza comercial resultó deficitaria, ello se debió a que las importaciones de ese año resultaron del doble de las de 1987, mientras que las exportaciones se habían incrementado sólo 10% entre esos años. Para 1990 el crecimiento del PIB fue mayor y se amplió el déficit de la balanza comercial.

A pesar de la política de liberalización comercial, la disyuntiva en México sigue siendo entre el crecimiento económico o el equilibrio externo. Es decir, a pesar del importante incremento de la exportación de productos manufacturados que se ha observado en el país, tan pronto como se da el crecimiento económico, surge la necesidad de financiar de algún modo el déficit en cuenta corriente para seguir creciendo. Agotado el recurso del endeudamiento con el exterior, la continuidad del crecimiento depende en gran medida del ingreso al país de inversión extranjera que permita el financiamiento de dicho déficit y ello implica que tanto el ritmo como la orientación del crecimiento estén supeditados a los intereses de los inversionistas del exterior.

En 1989, quince productos manufacturados de importación cubrían el 30% del valor total de las importaciones de nuestro país, los que en su mayoría son para uso intermedio y de capital. Entre ellos destacan los pertenecientes a la industria automotriz.

El hecho de que entre los principales productos manufacturados importados y exportados por nuestro país estén los de la industria automotriz sugiere que las grandes empresas transnacionales mediante su estrategia internacional de inversión y comercio han localizado a nuestro país como centro de operaciones importante. En ese marco, el comercio internacional depende no de la especialización productiva, sino del desarrollo de la división técnica del trabajo al interior de la gran empresa y por eso el comercio que se fomenta es el de manufacturas intraempresas e intraindustria.

Tal comercio permitía la diversificación de las exportaciones que se realizaron desde México, pero resultó insuficiente para aportar las divisas necesarias que demandó el crecimiento y la apertura comercial, dado el gran incremento de las importaciones que provocan.

En estas condiciones, la inversión extranjera se convierte en un elemento estratégico para financiar el déficit en cuenta corriente. Desde 1983 la inversión extranjera ha fluído de manera importante a nuestro país. Las inversiones de norteamericanos han sido las más importantes y se han acumulado fundamentalmente en la industria, aunque el sector servicios ha sido un receptor importante de inversión extranjera.

La inversión extranjera ha sido responsable del establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera norte del país. Por su propia naturaleza (importan las partes componentes de lo que ensamblan y exportan el producto terminado), las maquiladoras tienen un efecto relativamente pequeño sobre el crecimiento económico general; es por ello que la expansión de las maquiladoras, sobre todo a partir de 1985, no logró evitar la falta de dinamismo de la economía nacional en su conjunto.

De manera que la disyuntiva entre crecimiento económico y equilibrio externo, está explicada por un importante problema estructural que la política de liberalización no ha logrado resolver. Este se refiere al hecho que un importante sector de la industria de México, es decir, el productor de bienes de uso intermedio y de capital, está insuficientemente desarrollado en el país. Junto a éste, el problema del sector agrícola, también de carácter estructural, ejerce presiones importantes sobre el equilibrio externo y contribuye a que la expansión de la economía no pueda darse dentro de patrones más equitativos de la distribución del ingreso.

La lógica del modelo económico actual determina que para preservar el crecimiento, la política económica debe orientarse en lo fundamental a proteger y estimular al sector exportador y a promover el ingreso de la inversión extranjera a nuestro país.

Un antecedente importante del T.L.C., lo constituye el acuerdo que firmaron Estados Unidos de América y Canadá.

De los tres países que conforman la región norte del continente Americano, México es el de menor grado de desarrollo, ello se expresa en las grandes diferencias en contra de nuestro país en variables tales como el Ingreso por persona al año, y la participación de los ingresos del trabajo en el Ingreso Nacional.

Tanto Canadá como México realizan la mayor parte de su comercio internacional con E.U.A., los flujos comerciales entre Canadá y México son relativamente pequeños. A su vez, el comercio entre Canadá y E.U.A. fue más de tres veces mayor que el registrado entre México y E.U.A. en 1989.

El A.L.C. Canadá-E.U.A. es un instrumento para la liberalización del comercio y contra el proteccionismo. Tal liberalización debe darse, de acuerdo a los términos del Acuerdo entre ambos países, sobre la base de las negociaciones comerciales efectuadas en el GATT.

En términos generales los objetivos del Acuerdo Canadá-E.U.A. son:

Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios entre los dos países; facilitar las condiciones de la competencia justa y equitativa dentro de la zona de libre comercio; expandir significativamente la liberalización de las condiciones para la inversión de cada uno de los dos países en el otro; establecer procedimientos conjuntos para la resolución de disputas comerciales, y establecer los fundamentos para la futura cooperación bilateral y multilateral que permita ampliar los beneficios del acuerdo.

Dado el carácter bilateral del Acuerdo la eliminación de aranceles y tarifas no es extensiva a terceros países, de ahí que el establecimiento de las Reglas de Origen resulten fundamentales. Tales reglas establecen que se considerarán mercancías canadienses o estadounidenses si por lo menos el 50% de su costo de producción fue realizado al interior de cada uno de los dos países.

Dentro de las desventajas del Acuerdo Canadá-E.U.A. se señalaron cuestiones tales como: la permanencia de barreras no arancelarias de E.U. para los productos canadienses; la tendencia al desmantelamiento del seguro de desempleo y el abandono de los programas de cuidado a la salud, por razones de competitividad internacional; el desestímulo a la nueva inversión; el impedimento a la reducción cuantitativa de exportaciones o importaciones de energéticos y la imposibilidad de aplicar gravámenes sobre los mismos; el perjuicio que sufrieron los fabricantes y trabajadores de ramas industriales anteriormente protegidas contra la competencia externa; la reducción del componente nacional para la fabricación de algunos productos; el perjuicio que sufrieron los prestadores de servicios canadienses, frente a sus competidores estadounidenses.

Por contraste, entre los beneficios acarreados por el acuerdo se señalaron: la constitución de un tribunal imparcial para la resolución de disputas; la cláusula de salvaguarda que permite a Canadá enfrentar cualquier problema; la posibilidad de dar por terminado el Acuerdo en cualquier momento; la facilidad de negociar bilateralmente respecto al carácter multilateral del GATT; el aumento de las exportaciones canadienses a E.U.A. en algunos renglones; la perspectiva de beneficios para los consumidores al contar con productos más baratos; la perspectiva de una industria canadiense más eficiente y competitiva, etc.

Sectores y aspectos estratégicos en el T.L.C.

Se espera que con el del Tratado de Libre Comercio la complementariedad que existe en varios sectores de la economía estadounidense con la nuestra, pueda tener efectos de arrastre sobre otras actividades que se verían beneficiadas por el acceso a tecnologías de punta, redes internacionales de comercialización y otros recursos extranjeros.

La inversión extranjera.

La inversión extranjera directa acumulada en el país hasta 1990, ascendía a 30,310 millones de dólares, que representa un aumento importante de la que se había acumulado hasta 1983 (11,470.1 millones de dólares). Ello como resultado que a partir de 1984 el flujo de inversiones extranjeras se ha mantenido a niveles relativamente altos e ininterrumpidos, a pesar de la situación de estancamiento de la economía mexicana.

Las inversiones norteamericanas ocuparon el primer lugar con el 63% de la inversión extranjera total acumulada en el país en 1990. El principal sector receptor de dicha inversión ha sido la industria, que en el mismo año concentró el 66%.

La inversión extranjera es un mecanismo importante para el financiamiento del déficit en cuenta corriente que genera el tipo de crecimiento del país. Sin embargo, no es el monto total de la nueva inversión realizada (que no necesariamente corresponde a la cifra autorizada), el que queda disponible para el financiamiento del déficit. A la inversión extranjera efectivamente realizada habrá que descontarle los pagos al exterior por concepto de regalías, de intereses y de repatriación de utilidades. En 1989, por ejemplo, de un ingreso autorizado total de nueva inversión extranjera de 2,500 millones de dólares, hubo un egreso de divisas por los conceptos señalados de 1946 millones de dólares; así el saldo neto en ese año fue de 554 millones de dólares, es decir, de cada dólar ingresado al país como nueva inversión extranjera, 77.8 centavos salieron como pagos a dicha inversión en el año de referencia.

El interés por promover la inversión extranjera en México, por parte del gobierno anterior y actual, se ha enfrentado con la demanda de los inversionistas extranjeros para flexibilizar la legislación mexicana en la materia.

La inversión extranjera norteamericana ha encontrado en el establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera norte del país, un terreno fértil. En 1989 había en el país 1,700 plantas maquiladoras, que en conjunto realizaron operaciones comerciales por aproximadamente 12 mil millones de dólares y dieron ocupación a poco más de 450 mil trabajadores y empleados (un promedio de 265 personas por planta) equivalente al 17% de la ocupación de la industria manufacturera del país.

Por la propia naturaleza de la planta maquiladora, el efecto sobre el crecimiento económico general del país es relativamente menor, dado que demandan del exterior una buena proporción de la maquinaria, las materias primas, y las partes componentes que se ensamblan o se arman en el país; por la misma razón su capacidad de generar divisas es también limitada a pesar de destinar su producción al mercado externo.

La utilización de mano de obra a que dicha expansión dio lugar, ha logrado atenuar el flujo migratorio de trabajadores mexicanos hacia E.U.A.. Tal expansión a su vez revela, la conveniencia de las empresas extranjeras de completar la producción en nuestro país al aprovechar los bajos costos de la mano de obra, elevando de esta forma su capacidad competitiva en el mercado internacional.

La presencia de las plantas maquiladoras en el país ha permitido un ingreso de divisas que altera el saldo de la balanza comercial. En 1990, las cifras indican un saldo negativo de 2,996 millones de dólares, que al incluir los servicios por transformación de la maquila (3,635 millones de dólares), resulta en un superávit de 639 millones de dólares.

Por lo que hace a uno de los problemas estructurales más importantes de la industria manufacturera del país (el que se refiere a su desarticulación interna por la carencia del sector productor de bienes de capital y su consecuente dependencia de la economía norteamericana en esta materia), no se ha resuelto. No se trata de una situación de interdependencia entre nuestro país y los E.U.A. en el marco de la creciente globalización de la economía mundial, sino de la dependencia de México, respecto de la economía norteamericana, en aspectos tales como: la posibilidad y magnitud del crecimiento económico; el estilo de industrialización; el desarrollo tecnológico y los efectos sociales que todo ello genera, es decir, se trata de la subordinación que existe de un país subdesarrollado como el nuestro a otro desarrollado como el de los E.U.A..

Los beneficios del libre comercio entre países, nos dice que la especialización de cada país en la producción de mercancías y servicios en los cuales tiene ventajas y por tanto menores costos relativos, conducirá a una mayor eficiencia en el uso de los recursos productivos y por lo mismo a un incremento en la productividad y a una mayor cantidad de producto del que se puede disponer.

De esta manera la exportación proporciona la capacidad para importar bienes intermedios y de capital y por tanto el potencial para crecer, pero la expansión externa y la estrategia de las transnacionales se convierten en los determinantes de la orientación y el ritmo del crecimiento económico. Así, el crecimiento económico está determinado o condicionado por los resultados y efectos que tenga la expansión del sector exportador.

Aunque en una primera etapa el sector exportador puede expandirse rápidamente, como se ve en los primeros años de apertura externa de México (1982-1987), los límites del sector externo aparecen más temprano que tarde.

En primer lugar, los efectos multiplicadores o sea de arrastre del ingreso nacional y del empleo, se fugan al exterior debido a las importaciones de bienes de capital. Esto se vería compensado en la medida que el excedente de exportaciones se expandiera, pero lo que ocurre es que la tasa de crecimiento de las importaciones es superior a la tasa de crecimiento del ingreso debido precisamente a la alta elasticidad del ingreso de las importaciones por tratarse de los bienes intermedios y de capital necesarios para aumentar el producto interno. Debido a esto el déficit comercial reaparece a la mínima reactivación interna y mantener dicha reactivación depende de la disponibilidad de fuentes externas de financiamiento.

Al crecer las importaciones, el sector interno tiende a deprimirse y el sector exportador no crea los suficientes empleos e ingresos para compensar ese lento crecimiento de la economía interna. Solo con un sector externo muy dinámico, y esto muy difícilmente se logra, se puede sostener el crecimiento económico, independientemente de los problemas vinculados con la equidad.

Debido a este problema de carácter estructural, la inversión extranjera que puede fluir a nuestro país se convierte en un elemento fundamental de la lógica del modelo de crecimiento actual, porque implica el ingreso de divisas que el sector exportador no logra proveer suficientemente.

La preservación del crecimiento económico demanda la intervención decidida del gobierno para atraer continuamente a la inversión extranjera y para proteger y apoyar al sector exportador. A la política de liberalización comercial deben unirse la fiscal y la monetaria buscando este objetivo.

En materia económica y social se identifican los problemas siguientes: (2)

Atrasos en los sistemas de producción por el uso de la política de la sustitución de importaciones y el elevado proteccionismo.

Falta de insumos y de mala calidad cuando los hay.

Escasés de divisas.

Falta de crédito y el que existe muy caro.

Falta de mano de obra calificada.

Deficiente desarrollo de la vocación empresarial.

Divorcio entre las universidades y los centros de investigación con los sectores productivos.

Deficientes sistemas de salud, vivienda y educación.

Deficiencias en organización, planeación, contabilidad, finanzas y comercialización empresarial.

Concentración regional, sectorial y del ingreso y la riqueza.

Explosión demográfica.

Deficit público.

Desequilibrios con el exterior

Excesiva regulación del Estado.

Fuga de capitales y dolarización

Desempleo y Subempleo

Inflación y recesión económica.

Contracción de la demanda interna por la caída del poder adquisitivo de los salarios.

Devaluación.

Altas tasas de Interés.

Falta de una cultura de Calidad Total.

Deficiente desarrollo tecnológico.

Resago en comunicaciones, transportes, almacenamiento, puertos, sector agropecuario y pesca.

A estos se suman los de la economía internacional:

Recesión Económica.

Inflación.

Fluctuaciones de las tasas de Interés y tipos de cambio.

Caída de los precios de las materias primas

Políticas proteccionistas y de represalia.

Globalización e internacionalización del mundo.

bibliografía cap 1.

- (1) Enciclopedia Ger.
- (2) Curso de Problemas Económicos de México. Administración 8° B. Universidad Panamericana. El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Volumen I. pag. 73.
- (3) El Tratado de Libre Comercio. México, Estados Unidos y Canadá. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Volumen I. pag. 73.
- (4) El Tratado de Libre Comercio. México, Estados Unidos y Canadá. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Volumen I. pags. 73 y 74.
- (5) El Tratado de Libre Comercio. México, Estados Unidos, Canadá. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Volumen I. pag. 74.
- (6) El Tratado de Libre Comercio. México, Estados Unidos, Canadá. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Volumen I. pag. 74.
- (7) Programas de apoyo crediticio. Nacional Financiera. Promyp. Programa para la micro y pequeña empresa. Reglas de operación.
- (8) Enciclopedia Ger.
- (9) Catálogo de productos. Tlapalería y Ferreteria "La Merced". Alonso García Bravo no. 6. Centro. México D.F.
- (10) El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Volumen I. Ciudad Universitaria. Marzo de 1991

CAPITULO II.

2.1 Antecedentes del Comercio Exterior de México. (1)

El 12 de enero de 1828 se firmó un tratado que establece los límites geográficos entre México y los Estados Unidos de América. Tres años después, el 15 de Abril de 1831, se suscribió el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre ambos países, al cual se le adicionó en septiembre de ese año un protocolo, precisando el alcance de los artículos VII, XIII y III. El intercambio de instrumentos de ratificación se hizo el 5 de abril de 1832 y el 1.º de diciembre siguiente entró en vigor.

El artículo segundo del Tratado establece que los países signatarios se extenderán el tratamiento de nación más favorecida, exceptuándose de éste a diversos tipos de armamento y equipo militar.

El proyecto de tratado había sido propuesto por Joel R. Poinsett a Lucas Alamán en 1825 y fue rechazado; Anthony Butler, quien fue el segundo representante diplomático norteamericano en México, gestionó la firma del Tratado y logró que se incluyera en éste un artículo, el 34, por el cual nuestro país se obligaba a detener y devolver a sus dueños aquellos esclavos fugitivos que se refugiaron en México. Lucas Alamán, que en 1825 se había negado a aceptar esta cláusula, fue el plenipotenciario mexicano, junto con el Sr. Rafael Mangino.

El Tratado de 1831 estuvo vigente hasta 1880, cuando México lo denunció.

En 1883, en Washington, Matías Romero, el duradero embajador porfirista en los Estados Unidos, presentó un proyecto de Tratado de Comercio, en el cual se establecía la exención total de impuestos a los productos de uno y otro país incluidos en listas anexas. Se argumentaba que este mecanismo establecía la reciprocidad absoluta, curioso concepto si se considera que los Estados Unidos admitían la importación sin impuestos de 28 productos, en tanto que México se obligaba a admitir 73. Las exportaciones mexicanas exentas eran, entre otras, el henequén, las pieles, la vainilla, el café y varios minerales. Los norteamericanos lograban en cambio exportar sin aranceles vagones y vías de ferrocarril, herramientas, motores de vapor, carbón e incluso petróleo.

En 1887 se aprobó una Ley Tarifaria Mexicana, que redujo los aranceles a la importación en general y dió ventajas al comercio fronterizo con Estados Unidos.

La participación de los Estados Unidos en la II Guerra Mundial lo llevó a negociar en 1941 un compromiso para adquirir la totalidad de los excedentes exportables de la producción mexicana de cobre, plomo, zinc, grafito y otros metales y fibras duras.

Con esta base se negoció en 1942 un Convenio Comercial, el tercer documento de esta índole entre ambas naciones. El convenio fue firmado en Washington, D.C., el 23 de diciembre de 1942 y fue aprobado con tanta rapidez por el Senado mexicano que se publicó en el Diario Oficial el día 31 del mismo mes y año.

El convenio consta de 18 artículos, más tres listas anexas, en los cuales se precisan los derechos aduanales máximos aplicables a las mercancías enumeradas, así como algunas notas aclaratorias para su vigencia.

En el primer artículo del Convenio ambos países se reconocen mutuamente el tratamiento de nación más favorecida y en el segundo se establece tratamiento nacional fiscal para los productos importados de cada país.

La lista uno contiene 204 artículos que serán importados por México con aranceles específicos que se indican en cada caso.

La lista dos se refiere a las exportaciones mexicanas, expresando los impuestos advalorem y específicos máximos que se cobrarán en las aduanas norteamericanas. La lista tres tiene un contenido similar, pero en el artículo 8 del Convenio se advierte que los Estados Unidos podrán retirar o modificar la preferencia aduanera citada en ella en cualquier momento posterior al fin de la guerra.

En la lista dos se incluyen 143 productos, alrededor del 20% de los cuales quedan exentos de impuestos. La lista tres se conforma con 19 artículos.

Los Estados Unidos procuraron complementar el Convenio, que al menos en teoría respetaba la reciprocidad comercial, con acuerdos de precios unilaterales, asegurándose así costos fijos para sus importaciones de hule, henequén, bñle, garbanzo, chíle, sal, pescados, candelilla, plátano, etc. México no obtuvo algo comparable, aunque se le abrió nuevamente el mercado para exportar petróleo. Este convenio fue lesivo a los intereses mexicanos, ya que además de la injusta situación de precios no se logró abastecimiento regular a nuestra economía de las materias primas y equipo que requería. Los norteamericanos se escudaron en sus necesidades de guerra para exportar, en tanto aprovecharon cumplidamente las ventajas que habían logrado, especialmente las derivadas de los acuerdos sobre precios.

Aún así, al concluir la II Guerra Mundial el 90% del comercio exterior mexicano se hacía con los Estados Unidos.

El convenio fue abrogado por México en 1951, al iniciarse la política de sustitución de importaciones, creando fuertes barreras arancelarias y no arancelarias a la importación para proteger a la industria nacional, la cual fue aún más apoyada por la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1954.

México gestionó su acceso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, el Gatt, y fue ratificado por el Senado el 6 de noviembre de 1986.

El ingreso de México se hizo reconociendo las Partes Contratantes su carácter de país en desarrollo, obligándose a respetar las disposiciones constitucionales mexicanas, en particular sobre energéticos, y reconociendo el carácter prioritario del sector agropecuario para el desarrollo económico y social de México.

Al pertenecer al Gatt nuestro país redujo sus aranceles de importación, estableciendo como tope máximo el 50% advalorem; eliminó el sistema de precios oficiales como base de los gravámenes aduaneros y suscribió los Códigos de Conducta sobre valoración aduanera, antidumping, de licencias de importación y de obstáculos técnicos al comercio.

México se ha beneficiado del Sistema Generalizado de Preferencias que Estados Unidos estableció en 1974 para apoyar a los países en desarrollo. El sistema permite la exención total de aranceles a ciertos productos originarios de México, pero limita por cuotas la preferencia y establece una revisión anual para excluir productos y países beneficiarios, lo que ha dañado severamente a México.

2.2 Antecedentes. TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO . (2)

A partir de 1983, México inició un decidido cambio estructural orientado a la estabilidad macroeconómica permanente y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se ha traducido en una mayor competitividad y en un crecimiento notorio de la actividad comercial con el exterior. Destaca en este proceso el gran dinamismo mostrado por las exportaciones no petroleras, que pasaron de 5 mil millones de dólares en 1982 a casi 17 mil millones en 1990.

Nuestro comercio con EUA siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía. A finales del siglo pasado, alrededor del 70 por ciento de nuestras exportaciones y el 50 por ciento de nuestras importaciones, ya se llevaban a cabo con nuestro vecino del norte. EUA es nuestro principal socio comercial y, para él, el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

En los últimos años, sin embargo, ha habido una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas por la penetración de las manufacturas mexicanas en el mercado estadounidense. Entre 1983 y 1990, las exportaciones (incluyendo el comercio realizado por la industria maquiladora) a este mercado crecieron a una tasa promedio anual de 25 por ciento; incluso, en algunos sectores, México se ha constituido en el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los EUA de América. Hoy, el 70% de nuestras ventas a dicho país, son productos manufacturados, comparado con el 32% de hace sólo 8 años.

Dicho cambio en las exportaciones es resultado de combinar insumos, a precios y calidades internacionales, con una ubicación geográfica privilegiada.

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1990, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su 16avo mercado. Considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó, en ese mismo año, el sexto lugar entre los socios comerciales de México.

El patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos 5 años. El petróleo, que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó solo el 3% de las ventas totales durante 1990. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en un menor grado los agrícolas, forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá.

La participación de la industria canadiense en México ha sido cada vez más importante. Existen oportunidades para las compañías canadienses de ingeniería, telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos.

La reciente experiencia exportadora mexicana ha requerido del fortalecimiento de su capacidad negociadora en los diversos mercados de exportación, especialmente el de nuestro principal socio comercial: Estados Unidos de América.

Durante los años ochenta se negociaron una serie de acuerdos que lograron eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral. En estos se firmó el Entendimiento Bilateral de subsidios e impuestos compensatorios, mediante el cual, antes de aplicar un impuesto compensatorio, los EUA se comprometen a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas.

En 1987, los dos gobiernos signaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de la inversión. Posteriormente, en octubre de 1989, se firmó un nuevo Acuerdo Marco para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión.

Los acuerdos anteriores, si bien han resuelto varios problemas de acceso al mercado estadounidense, no han sido capaces de dar una solución integral a todos los obstáculos que enfrentan nuestros productos: altos aranceles, barreras no arancelarias y vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas proteccionistas y el abuso en la aplicación de la legislación contra prácticas desleales, entre otros.

Persisten, en los EUA, barreras no arancelarias injustificadas que obstruyen e inhiben la exportación de productos mexicanos. Por ejemplo, en el sector industrial destacan las cuotas de acero y textiles. En el sector agropecuario no tienen acceso a su mercado, por no cumplir con ciertas normas fitosanitarias, el aguacate, la manzana y la papa, entre otros productos.

Asimismo, diversos productos mexicanos han sido demandados por prácticas desleales, lo que ha generado una gran incertidumbre a los empresarios sobre la permanencia y seguridad de acceso de sus productos. El ejemplo más reciente los constituye el caso del cemento mexicano, que tiene que pagar un impuesto antidumping de 58%.

Además, a pesar de que el arancel ponderado que pagan nuestras exportaciones a los EUA es menor al 4%, existen aranceles superiores al 20% en productos en los que México es un abastecedor importante: el melón tiene un arancel del 35%, y los espárragos, las jicamas y algunos vegetales frescos y congelados enfrentan aranceles de 25%, por citar sólo algunos casos.

Hasta marzo de 1989, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se reglan a través del Convenio Comercial de 1946; del convenio en materia Industrial y Energética de 1980; y del Memorandum de entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

Con el fin de promover las relaciones comerciales con ese país, en marzo de 1989, se firmó el Entendimiento sobre un Marco de consultas sobre el comercio y la inversión, que cubre diversas áreas de cooperación entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales. De igual manera, se incluyó equipo de minería e industria forestal; inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, el programa de las maquiladoras, aranceles, etc.

El actual contexto económico internacional se caracteriza por un activo proceso de transformación; se integran nuevos participantes, se conforman bloques comerciales, se globalizan los procesos productivos, se acentúan las políticas proteccionistas internacionales, pierden eficacia las normas del comercio internacional, y se incrementa la competencia en los mercados de exportación y de capital.

El TLC entre México, los Estados Unidos de América y Canadá es una respuesta oportuna a estos cambios que están sucediendo. El tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los EUA y Canadá, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos incrementando, de ésta manera, la competitividad de toda la región.

El Tratado pretende:

- a) promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los EUA y Canadá;
- b) reducir la vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas ante medidas unilaterales y discrecionales;

e) permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad; y

d) coadyuvar a crear empleos más productivos que eleven el bienestar de la población nacional.

Para que el Tratado brinde los mejores frutos a la sociedad deberá garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mexicanas, mediante la disminución total, pero paulatina, de los aranceles y las barreras no arancelarias, y la creación de mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias comerciales entre los 3 países.

El Tratado promoverá la conformación de una zona de libre comercio de más de 360 millones de habitantes, con un producto regional del orden de más de 6 millones de millones de dólares. La participación en esta zona permitirá a la industria nacional el uso más eficiente de sus recursos productivos, aportando mayores niveles de bienestar a la población mexicana. Al mismo tiempo, contribuirá a que los 3 países enfrenten, exitosamente, los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

En los meses de abril y mayo de 1990, el Senado de la República instaló el "Foro Nacional de Consulta: las relaciones comerciales de México con el Mundo", en donde una de las conclusiones fue recomendar al Ejecutivo iniciar negociaciones para alcanzar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, y explorar alternativas para intensificar la relación comercial con Canadá.

El libre comercio tiende a igualar los precios de los factores de la producción: trabajo, materia prima y capital. Al tender a nivelarse los precios de los factores de la producción, tienden también a igualarse los ingresos de las partes participantes en el intercambio.

Lo anterior está basado en el "teorema de la igualación del precio de los factores" (3), el cual señala que el comercio internacional entre dos países provocará que los precios de los factores en los países tiendan a igualarse. Si ambos países continúan produciendo dos bienes bajo el régimen de libre comercio, el precio de los factores de hecho será el mismo.

bibliografía cap. 2.

- (1) El porqué y para qué del Tratado de Libre Comercio. Julio Zamora Báltiz. Centro de Información científica y humanística. Universidad Nacional Autónoma de México.
- (2) "Tratado Trilateral de Libre Comercio: una visión global". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi). Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio.
- (3) Modern International Economics, W.W. Norton Company Inc., New York, 1988, p. 109. Wilfred J. Ethier.

CAPITULO III.

3.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. OBJETIVOS Y DEFINICIONES GENERALES. (1)

Establecimiento de la zona de libre comercio.

Las partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio.

3.1.1 OBJETIVOS. (2)

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia real en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multiregional encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Relación con otros tratados internacionales.

1. Las Partes ratifican los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y otros acuerdos de los que sean parte.

2. En caso de conflicto entre tales acuerdos y el presente Tratado, éste prevalecerá en la medida de la incompatibilidad, salvo que en el mismo se disponga otra cosa.

Relación con tratados en materia ambiental y de conservación.

1. En caso de contradicción entre este Tratado y las obligaciones específicas en materia comercial contenidas en:

a) la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, celebrada en Washington el 3 de marzo de 1973, con sus enmiendas del 22 de junio de 1979.

b) el Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono, del 16 de septiembre de 1987, con sus enmiendas del 29 de junio de 1990.

c) el Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación, del 22 de marzo de 1989 a su entrada en vigor para México, Canadá y Estados Unidos;

d) los tratados siguientes:

Tratados bilaterales y otros en materia ambiental y de conservación:

1. El Acuerdo entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de Estados Unidos de América en los Relativo al Movimiento Transfronterizo de Desechos Peligrosos, firmado en Ottawa el 28 de octubre de 1986.

2. El Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América para la Cooperación en la Protección y Mejoramiento del Ambiente en la Zona Fronteriza, firmado el 14 de agosto de 1983 en La Paz, Baja California Sur.

estas obligaciones prevalecerán en la medida de la incompatibilidad siempre que, cuando una Parte tenga la opción entre medios igualmente eficaces y razonablemente a su alcance para cumplir con tales obligaciones, elija la que presente menor grado de incompatibilidad con las demás disposiciones del Tratado.

3.1.2 DEFINICIONES DE APLICACION GENERAL. (3)

Para los efectos de este Tratado, salvo que se especifique otra cosa:

Bienes de una Parte.

Significa los productos nacionales como se definen en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y aquellos bienes que las Partes convengan o incluye los bienes originarios de esa Parte;

Código de Valoración Aduanera.

Significa el Acuerdo para la Aplicación del Artículo VII del Gatt, incluidas sus notas interpretativas.

Comisión.

Significa la Comisión de Libre Comercio establecida de conformidad con el Artículo 2001.

Artículo 2001.

1. Las partes establecen la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada Parte a nivel de Secretaría de Estado, o por las personas a quienes éstos designen.

2. La Comisión deberá:

- a) supervisar su puesta en práctica;
- b) vigilar su desarrollo;
- c) resolver las controversias que pudieran surgir respecto a su interpretación o aplicación;
- d) supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este tratado;
- e) conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar al funcionamiento del tratado.

3. La Comisión podrá:

- a) establecer y delegar responsabilidades en comités "ad hoc" o permanentes, grupos de trabajo y de expertos;
- b) solicitar la asesoría de personas o de grupos sin vinculación gubernamental; y adoptar cualquier otra acción para el ejercicio de sus funciones, según lo puedan acordar las Partes.

4. La comisión establecerá sus reglas y procedimientos; y a menos que la propia comisión disponga otra cosa, todas sus decisiones se tomarán por consenso.

5. La Comisión se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria, la cual será presidida sucesivamente por cada una de las Partes.

Días.

Significa días naturales, incluidos el sábado, el domingo y los días festivos;

Empresa.

Significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación vigente, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas las compañías, fideicomisos, participaciones, empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones;

Empresa de una Parte.

Significa una empresa constituida u organizada conforme a la legislación de una Parte.

Empresa del Estado.

Significa una empresa que sea propiedad de, o que sus intereses estén controlados por una Parte;

Medida;

incluye cualquier ley, reglamento u otras disposiciones jurídicas, así como cualquier procedimiento, requisito o práctica;

Nacional:

Significa una persona física que es ciudadana o residente permanente de una Parte y cualquier otra persona física a que se refiera el Anexo 201.1.

Anexo 201.1 nacional también incluye:

- a) respecto a México, a los nacionales o ciudadanos conforme los Artículos 30 y 34 de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, respectivamente; y
- b) respecto a Estados Unidos, a los "nacionales de Estados Unidos", según se define en las disposiciones vigentes de la Immigration and Nationality Act de Estados Unidos.

Originario.

Significa que cumple con las reglas de origen.

Persona.

Significa tanto persona física como persona moral.

Persona de una Parte.

Significa un nacional o una empresa de una Parte;

Principios de contabilidad generalmente aceptados.

Significa las normas generalmente reconocidas o a las que se reconozca obligatoriedad en territorio de una Parte en relación al registro de ingresos, gastos, costos, activos y pasivos, divulgación de información y preparación de estados financieros. Pueden incluir lineamientos amplios de aplicación general, así como criterios, prácticas y procedimientos detallados;

Secretariado.

Significa el Secretariado establecido de conformidad con el Artículo 2002(1) .

1. La Comisión establecerá un Secretariado que estara integrado por secciones nacionales, y lo supervisará.;

Sistema Armonizado.

Significa el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, y sus notas interpretativas, en la forma en que las Partes lo hayan adoptado y aplicado en sus respectivas leyes de comercio exterior;

Territorio.

Significa, para una Parte, el territorio de esa Parte según se define en el Anexo 201.1

Anexo 201.1:

a) respecto a México:

- i) los estados de la Federación y el Distrito Federal;
- ii) las islas, incluidos los arrecifes y cayos en las aguas adyacentes;
- iii) las islas de Guadalupe y Revillagigedo, situadas en el Océano Pacífico;
- iv) la plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas, los cayos y arrecifes mencionados;
- v) las aguas de los mares territoriales, de conformidad con el derecho internacional y las aguas marítimas interiores;
- vi) el espacio situado sobre el territorio nacional de conformidad con el derecho internacional; y

vii) toda zona más allá de los mares territoriales de México dentro de la cual pueda ejercer derechos sobre los recursos que contenga, de conformidad con el derecho internacional, incluida la Convención de las Naciones Unidas sobre Derecho del Mar, así como con su legislación interna;

b) respecto a Canadá, el territorio en que se aplique su legislación aduanera, incluida toda zona más allá del mar territorial de Canadá dentro de la cual, de conformidad con el derecho internacional y con su legislación interna, Canadá pueda ejercer derechos sobre el fondo y subsuelo marinos y sobre los recursos naturales que éstos contengan; y

c) respecto a Estados Unidos:

i) el territorio aduanero de Estados Unidos, que incluye los cincuenta estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico;

ii) las zonas libres ubicadas en Estados Unidos y Puerto Rico; y

iii) toda zona más allá del mar territorial de Estados Unidos dentro de la cual, de conformidad con el derecho internacional y con su legislación interna, Estados Unidos pueda ejercer derechos sobre el fondo y subsuelo marinos y sobre los recursos naturales que éstos contengan.

3.2 COMERCIO DE BIENES.

3.2.1 REGLAS DE ORIGEN. (4)

El Tratado de Libre Comercio prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un período de transición. Para determinar cuales bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

i) asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.

ii) establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y

iii) reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el registro de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del Gatt o para algunos productos como los de la industria automotriz.

La cláusula de minimis evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

3.2.2 ADMINISTRACION ADUANERA. (5)

Con el propósito de asegurar que solo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

- . reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen;
- . un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial;
- . requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes;
- . reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes;
- . resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse;
- . que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas;
- . un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y
- . plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a las reglas de origen.

3.2.3 COMERCIO DE BIENES. (6)

Trato nacional.

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del Gatt. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Acceso a mercados.

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran las cuotas, licencias y permisos, así como requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

Eliminación de Aranceles.

En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a una cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1o. de Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se preve la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

Restricciones a las importaciones y a las exportaciones.

Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitada, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen, además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Devolución de Aranceles (Drawback).

El TLC establece reglas para la devolución de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles serán eliminados el 1o. de enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá. El Tratado extenderá por dos años el plazo establecido en el ALC para la eliminación de programas de devolución de aranceles. En el momento en que éstos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la "doble tributación" en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con estos programas, no excederá el menor de:

- * los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado;
- * los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Derechos de trámite aduanero.

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes al "derecho por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México. México eliminará estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar el 30 de Junio de 1999. Asimismo, Estados Unidos eliminará, a más tardar en la misma fecha, los derechos de este tipo que aplica a los bienes originarios de México. Respecto de los bienes originarios de Canadá, Estados Unidos está reduciendo estos derechos, mismos que quedarán eliminados el 1o. de enero de 1994, según lo dispuesto en el ALC entre Estados Unidos y Canadá.

Exención de Aranceles.

El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1o. de enero de 2001. De conformidad con las obligaciones del ALC, Canadá eliminará los programas de devolución de aranceles el 1o. de enero de 1998.

Impuestos a la exportación.

El tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

Otras medidas relacionadas con la exportación.

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- * No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro período acordado;

- * No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno; o

- * no deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

Libre importación temporal de bienes.

El tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un período limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Estas reglas se aplicarán también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración. Otras reglas disponen que, para 1998, reingresaran con exención arancelaria todos los bienes que se hayan sometido a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC. Estados Unidos asume el compromiso de identificar las reparaciones realizadas a las embarcaciones con bandera de Estados Unidos en otros países miembros del TLC, que serán objeto de trato arancelario preferencial.

Marcado de país de origen.

Se establecen principios y reglas para el mercado de país de origen. Estas disposiciones tienen como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

3.2.4. Entrada temporal de personas de negocios. (7)

Las disposiciones de este capítulo en el tratado reflejan la relación comercial preferente entre las partes; la conveniencia de facilitar la entrada temporal de personas de negocios conforme al principio de reciprocidad, y la necesidad de establecer criterios y procedimientos transparentes para tal efecto. Asimismo, reflejan la necesidad de garantizar la seguridad de las fronteras, y de proteger el trabajo de sus nacionales y el empleo permanente en sus respectivos territorios.

Definición de entrada temporal: significa la entrada de una persona de negocios de una Parte a territorio de otra Parte, sin la intención de establecer residencia permanente.

Comercialización.

Investigadores y analistas de mercado que efectúen investigaciones o análisis de manera independiente o para una empresa ubicada en territorio de otra Parte.

Personal de ferias y de promoción que asista a convenciones comerciales.

Ventas.

Representantes y agentes de ventas que levanten pedidos o negocien contratos sobre bienes y servicios para una empresa ubicada en territorio de otra Parte, pero que no entreguen los bienes ni presten los servicios.

Compradores que hagan adquisiciones para una empresa ubicada en territorio de otra Parte.

bibliografía. cap. III.

- (1) **Texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Secofi. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.**
- (2) **Artículo 102. pag. 11.**
- (3) **Artículo 201. pag 13.**
- (4) **Resumen del Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América. Secofi.**
- (5) **Resumen del Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América. Secofi.**
- (6) **Resumen del Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América. Secofi.**
- (7) **capítulo XVI. Texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Secofi.**

CAPITULO IV.

4.1 GUIA DE EXPORTACION. (1)

4.1.1 PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA EXPORTACION.

- a) tener un producto competitivo en calidad, precio, cantidad y servicio.
- b) En caso de ser necesario buscar apoyos financieros y estímulos fiscales existentes. (Bancomext, pítex, maquila, altex, drawback).
- c) Localizar mercado meta y adaptarse a sus requerimientos y necesidades.
- d) Clasificación arancelaria y régimen legal del producto.
- e) Tramitar permisos correspondientes, en caso necesario, para la salida de mercancía y certificado de origen.
- f) Buscar preferencias arancelarias en el SGP correspondiente.
- g) Acordar con el cliente el tipo de cotización a utilizar (incoterms).
- h) Solicitar carta de Crédito (formas de pago).
- i) Buscar el empaque y embalaje adecuado.
- j) Elección del tipo de transporte adecuado y el seguro de la mercancía.
- k) Selección del canal de distribución.
- l) Contemplar gastos de maniobras, almacenaje, publicidad, promoción, y representación.
- m) Elaborar lista de empaque.

n) Elaborar contrato de compra-venta.

o) Contactar con el agente aduanal para estimar sus honorarios e incluirlos en la cotización.

p) Elaboración de facturas.

q) Embarque de la mercancía.

r) Pedimento.

s) Realizar despacho.

4.1.2 PROCEDIMIENTO DETALLADO PARA LA EXPORTACION.

A) Tener un producto competitivo en calidad, precio, cantidad y servicio.

En un primer paso se tratara de determinar, con precisión, cuales son los productos que interesa exportar, despues se intentará fijarse sobre donde conviene hacerlo y solamente en una tercera fase se preocupara de la manera de realizarlo.

B) En caso de ser necesario, buscar apoyos financieros y estímulos fiscales existentes.

Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (pitex):

Permite al industrial mexicano el acceso a mercados internacionales mediante la importación temporal de materias primas, envases, combustibles, maquinaria, equipo, moldes, etc. Bajo este programa no se requerirá de permisos previos ni de autorizaciones administrativas, salvo que se trate de mercancías sujetas a dichos requisitos.

Devolución de impuestos de importación causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas (draw back):

Establece que para los que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías podrán obtener la devolución de impuestos de importación causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas.

Industria maquiladora de exportación:

Entre los principales beneficios que podemos mencionar es la importación temporal de materias primas, envases, herramienta, equipo, etc.; y el aprovechamiento de apoyos financieros y garantías a través de Bancomext.

Empresas altamente exportadoras (altex):

Las empresas altex, son productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan dinámica y permanentemente en los mercados internacionales y que contribuyen a la generación neta de divisas.

Estas empresas son beneficiadas principalmente por el sistema simplificado de despacho aduanero, la utilización de apoyos financieros que establece Bancomext y la devolución inmediata de aranceles.

C) Localizar mercado meta y adaptarse a sus requerimientos y necesidades en base a los siguientes puntos:

1. Revisión de las restricciones y trámites que existan para la exportación.
2. Localización de mercados susceptibles de ser los mercados meta.
3. Investigación de los requisitos, impuestos y trámites que habrán de cubrirse al importar estos productos o servicios en los mercados meta.
4. Investigación de estadísticas en cuanto a importaciones, consumo y producción.
5. Identificación y localización de la competencia en dichos mercados.
6. Identificación de las rutas de acceso.

7. Definición de los precios y condiciones de venta.
8. Identificación y localización de los compradores potenciales, y además realizar una segmentación de mercados.
9. Definición de la estrategia de promoción y comercialización a seguir.
10. Preparación de las bases conceptuales de la negociación comercial internacional.

D) Clasificación arancelaria y régimen legal del producto.

En primer lugar se tiene que localizar la fracción arancelaria de exportación para determinar el régimen legal del producto y los impuestos al comercio exterior que se tengan que cubrir.

Asimismo, es importante conocer si en el país de destino de la mercancía es necesario tramitar alguna autorización o requisito especial, así como el derecho de importación por pagar.

E) Tramitar permisos correspondientes en caso de ser necesario.

Cuando la mercancía se encuentre bajo régimen legal controlado se deberá realizar el trámite ante la secretaría correspondiente.

El certificado de origen deberá ser tramitado por el interesado sobre todo cuando el producto este preferenciado en el país de destino, para lo cual deberá presentar un cuestionario por producto y su anexo respectivo. Estos certificados suelen ser expedidos por las cámaras de comercio, organizaciones industriales del país de exportación o en su caso organismos nacionales gubernamentales facultados para tal efecto.

F) Buscar preferencias arancelarias en el SGP correspondiente.

Una vez cumplido los aspectos anteriores, el exportador deberá verificar si su producto esta preferenciado dentro del sistema generalizado de preferencias (SGP) con Estados Unidos, Comunidad Económica Europea o Aladi.

Si el producto a exportar se encuentra en cualquiera de estos casos, entonces gozará de una reducción o eliminación de impuestos.

Este sistema es otorgado por los países de mayor desarrollo a los países desarrollados.

G) Acordar con el importador la cotización a utilizar (incoterms).

El propósito de "incoterms" es proporcionar un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más comúnmente utilizados en el comercio exterior.

Con estas cotizaciones se establecen las obligaciones tanto del importador como del exportador.

Los términos se agrupan en cuatro categorías básicas:

termino	descripción
E EXW	El comprador adquiere los bienes del vendedor en las instalaciones de éste último.
F FCA FAS FOB	El vendedor entrega los productos a un transporte designado por el comprador.
C CFR CIF CPT CIP	El vendedor debe contratar la transportación sin asumir el riesgo de pérdida o daño del producto o costos adicionales debido a las situaciones que surgan después del embarque.
D DAF DES DEQ DDU DDP	El vendedor adopta todos los costos y riesgos necesarios para llevar los productos al país de destino.

Significado de las siglas para la utilización de las cotizaciones.

Término	Siglas	Significado	Utilizado en:
E	EWX	Ex works	1
F	FCA	Free carrier Libre a bordo	1, 2, 4.
	FAS	Free Alongside Ship Libre costado buque	3
	FOB	Free on Board Libre a Bordo	3
C	CFR	Cost and Freight Costo y flete	3
	CIF	Cost, insurance and freight. Costo, seguro y flete.	3
	CPT	Carriage paid to... Transporte pagado a...	1
	CIP	Carriage and insurance to... Transporte y seguros pagados a...	3
D	DAF	Delivered at frontier Entregado en frontera	1
	DES	Delivered ex ship Entregado a bordo	3

DEQ	Delivered ex quay Entregado en muelle	3
DDU	Delivered duty unpaid Entregado sin el pago de derechos	1
DDP	Delivered duty paid Entregado con derechos pagados.	1

Claves de la utilización anterior:

- (1) utilizado en cualquier modo de transporte
- (2) utilizado en transporte aéreo
- (3) utilizado en transporte marítimo
- (4) utilizado en transporte ferroviario

H) Solicitar Carta de Crédito (formas de pago).

Las formas para solicitar el cobro de las exportaciones son básicamente las siguientes:

Pago por adelantado.

Se puede convenir que del total del precio a cubrir el 75% sea por adelantado y el 25% restante a 30, 60 o 90 días de entrega de la mercancía. Esta forma es la de mayor seguridad para el exportador, ya que esto puede resolver total o parcialmente las necesidades financieras y contribuir a la compra de insumos o bien para el desarrollo del proceso productivo.

Pago contra embarque (carta de crédito irrevocable a la vista).

Bajo esta forma el precio será pagado al momento de presentar los documentos de embarque que cumplan con todas y cada una de las condiciones establecidas en la carta de crédito. El mayor grado de seguridad se tendrá si además de irrevocable, la carta de crédito es confirmada por el banco que se la notificó.

Pago contra entrega de la factura o efectivo contra entrega de los productos.

Bajo este metodo de pago, el precio será cubierto por el comprador en el momento en que el reciba los productos, mientras tanto la propiedad de los bienes permanece con el exportador hasta el momento del pago.

Pago posterior al embarque.

Bajo este mecanismo el pago se documenta por medio de una carta de crédito a la vista, pero con una letra de cambio con determinado vencimiento. La carta de crédito deberá ser confirmada por el banco del exportador.

Pago contra la aceptación de los documentos de embarque.

Bajo esta forma de pago se obtendrá el mismo; solo en el caso de que sea aceptada la letra de cambio y a un determinado número de días vista.

La propiedad de los productos se transfiere del vendedor al comprador en el momento en que la letra de crédito acompañada de los documentos de embarque es aceptada por el segundo. El exportador puede obtener una seguridad en el pago, solicitando que la letra de cambio aceptada sea garantizada o avalada por el banco del país del comprador que se utilizó para el envío de los documentos.

Pago despues del embarque a la presentación de la factura.

Bajo esta forma de pago, el comprador cubrirá el precio de 30 días despues de realizado el embarque de los productos y presentada la factura. Si el comprador paga antes de dicho plazo, el vendedor deberá reconocerle descuentos o bonificaciones por pronto pago.

l) Buscar el empaque y embalaje adecuado.

Los grandes grupos de materiales que se emplean para los embalajes de expottación son:

- 1) papel y cartón.
- 2) metales
- 3) vidrio.
- 4) madera.
- 5) otras fibras vegetales
- 6) plásticos

Un buen embalaje debe contener las marcas necesarias para que quienes manejen los bultos durante los transbordos y transportes no tengan que esforzarse en determinar cual es el lugar de destino, adonde debe dirigirse el bulto y en consecuencia el medio de transporte que debe usarse.

Es conveniente que las marcas se elaboren en el idioma del país de destino, de forma que los estibadores puedan entenderlas.

Las recomendaciones para el transporte de carga son:

- 1) marca principal: nombre y dirección del consignario.
- 2) marca del puerto: indica el puerto en que ha de descargarse la mercancía.
- 3) marcas accesorias:
 - * marca indicadora del número de orden.
 - * marca del peso.
 - * marca indicadora de las dimensiones.
 - * marca del puerto de carga.
 - * marca del país de origen.
 - * marca indicadora del buque.
 - * otras marcas auxiliares (fragilidad, indicación del contenido, etc.).

J) Elección del tipo de transporte adecuado y seguro de la mercancía.

Transporte.

Para calcular el precio del transporte de una mercancía se debe hacer los cálculos tanto por su peso como de su volumen. La tarifa arancelaria aplicada será la mayor que resulte de ambas alternativas.

Para comparar los precios del transporte, hay que considerar las equivalencias volumétricas por los pesos, las que no suelen ser las mismas para todos los medios de transporte.

medios de transporte:

via marítima:

- 1) buques de compañías de conferencia
- 2) buques de compañías fuera de conferencia.

via terrestre:

- 1) carretera
- 2) ferrocarril

3) transporte combinado

via aerea:

- 1) vuelos regulares
- 2) vuelos irregulares

El exportador deberá elegir el tipo de transporte más conveniente para realizar su transacción comercial tomando en cuenta la naturaleza, composición, peso, volumen y tiempos de entrega.

Seguro.

Las mercancías que se transportan desde el punto de origen hasta el de destino están sujetas a numerosos riesgos. Las compañías de seguros se hacen cargo de satisfacer las pérdidas que se puedan ocasionar a consecuencia de los daños sobrevenidos, formalizando un contrato de seguro por el que se obligan a ello a cambio del cobro de una prima.

Los exportadores e importadores deben conocer los riesgos a que estarán sujetos los envíos al ser transportados, pues las compañías de transporte solamente responden de una parte de los daños que sufran las mercancías a su custodia. Ello aconseja establecer un contrato de seguro de transporte que ofrezca una garantía adicional suficiente.

K) Selección del canal de distribución.

Cuando la comercialización exterior se realiza a base de mantener canales de distribución permanentes en el extranjero puede actuarse en forma directa o por la contratación de terceros interpuestos que faciliten las ventas por su conocimiento del mercado: corredores, agentes, representantes o distribuidores.

Los bancos, las cámaras de comercio, algún productor amigo que ya está exportando productos del mismo sector en aquel mercado que nos interesa, la consulta de revistas especializadas en comercio exterior, el contacto asistiendo a ferias y exposiciones en el país consumidor y otros sistemas similares pueden ser una fuente de información para descubrir la persona adecuada en cada caso.

Una vez que se dispone de una serie de direcciones de personas o firmas que puedan obtener el encargo de la comercialización sobre un mercado, es conveniente enviar cartas interesando a dichas personas sobre los productos que se pretenda exportar y pidiéndoles información sobre la empresa y su preparación en dicho tipo de productos.

L) contemplar gastos de maniobras, almacenaje, publicidad, promoción, representación entre otros.

M) Elaborar lista de empaque.

Una vez que se ha llegado a un acuerdo con el comprador en cuanto al producto y condiciones de venta se deberá elaborar la lista de empaque, esto con el propósito de verificar si las características de la mercancía que se enviaron son las acordadas en la operación.

La lista de empaque es el documento que describe con precisión el contenido de las cajas, bultos, peso, marcas, etc., que se transportan, por lo tanto esta lista tiene acompañar a la mercancía durante su traslado y es emitida por el vendedor.

El formato de la lista de empaque puede contener los datos de la factura, pero con la excepción de que en ésta no deberá hacer mención de los costos y precios de las mercancías.

N) Elaborar contrato de compra-venta.

El exportador deberá establecer condiciones de compra-venta por medio de contratos y acuerdos que están sometidos a las siguientes condiciones generales de compra-venta:

1) Tipo de contrato. Puede ser una compra-venta, una maquila, una reparación, un arrendamiento, etc. Aunque no es determinante para la selección del tipo de contrato de que se trata, el nombre que se le da en el encabezado, si es importante no confundirse los tipos de contratos y de obligaciones que deben ser motivo de contratos independientes en uno solo, toda vez que en cada tipo de contrato las partes tienen derechos y obligaciones diferentes.

2) El comprador, el vendedor y sus representantes legales. El contrato debe tener los nombres y domicilios completos de las empresas o personas contratantes, así como de los de sus representantes legales, con el objeto de precisar claramente quien compra y quien vende.

Por lo que se refiere a los apoderados, estos deberán declarar en el texto del contrato, que tienen poder suficiente para obligar a la empresa, y que dicho poder no le ha sido revocado ni restringido a la fecha de la firma.

Es necesario precisar en el contrato que el pago de cuotas y derechos a la importación corren por cuenta del comprador.

3) El objetivo. Esta parte del contrato deberá describirse brevemente pero con claridad, los actos jurídicos principales que deberán otorgarse reciprocamente las partes. Algunos exportadores mencionan el objetivo de la transacción y agregan como anexo integrante del contrato una copia de la factura comercial definitiva o de la proforma.

4) Del precio. En esta parte se debe establecer de manera clara y definitiva, el valor de las mercancías o servicios por unidad de medida o por una suma total convenida entre las partes; el precio deberá estipularse preferentemente en dólares.

A no ser que se disponga otra cosa en el contrato, se considerará que todos los precios son en firme y que cubren los costos de embalaje, rotulación, protección y otros gastos similares.

Todos los gastos, como por ejemplo, las aduanas, impuestos, sumas adeudadas, comisiones bancarias, etc.; causadas en el país de origen o del vendedor, correrán a cargo de éste y, si no se ha establecido otra cosa, el comprador costeará todos esos gastos en su país.

5) El pago. El exportador debe establecer que el pago se le haga con la moneda y en el lugar que al él le convenga.

6) De las garantías. El exportador deberá obtener del comprador, además de la firma del contrato, una garantía de pago adicional que puede ser una carta de crédito a la vista, irrevocable y confirmada, una garantía bancaria, una fianza, pagarés avalados, letras de cambio avaladas, etc.

7) Del riesgo de la cosa. El momento en el que el exportador entrega el bien de manera real o virtual al comprador, es muy importante que quede claramente definido, ya que hasta ese momento el exportador será totalmente responsable de lo que le suceda al bien. A partir del momento de la entrega el riesgo de la cosa corre a cargo del comprador y el tiene todas las responsabilidades inherentes a este hecho.

8) De la competencia. En este punto el exportador debe prever la circunstancia de que el comprador no cumpla con alguna o algunas de sus obligaciones. Aquí se debe tomar también en consideración los acuerdos internacionales, que sobre arbitraje internacional nuestro país tiene firmados.

9) Entrega. Salvo que se disponga otra cosa en el contrato, cuando implique el pago mediante carta de crédito, el plazo de entrega empezará en la fecha en la que el vendedor reciba la primera notificación del banco encargado de la emisión, el aviso o la confirmación (según los casos) de la carta de crédito.

O) Contactar con el agente aduanal para estimar sus honorarios e incluirlos en la cotización.

Son actividades del agente aduanal:

- * rectificar la clasificación arancelaria.
- * análisis y recopilación de los documentos.
- * Realizar la traducción, en caso de que se requiera.
- * Elaborar pedimento.
- * Pago de impuestos.
- * Pasar al sistema aleatorio.

El agente aduanal solicita al exportador:

- 1) documentos de embarque
- 2) Carta de instrucciones
- 3) Carta de Crédito.

El agente aduanal entrega al exportador:

- 1) Pedimento
- 2) Guía de embarque
- 3) Gastos y honorarios.

* Se recomienda el uso del agente aduanal cuando el valor de la mercancía exceda de \$1000 dólares. (*)

P) Elaborar facturas.

El exportador tendrá que dar a conocer el precio de su venta por medio de una factura comercial que deberá reunir los siguientes requisitos y datos:

1) Redactarse en español o en su defecto acompañarse de su traducción correspondiente, la cuál podrá firmarse por el remitente o agente aduanal.

2) Ser presentada en tres ejemplares, mismo número que corresponderá a su traducción.

3) El lugar y fecha de expedición.

4) El nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio del destinatario la persona que asuma este carácter lo anotará bajo protesta de decir verdad en todos los tantos de la factura.

5) Las marcas, números, clases y cantidades parciales de bultos y el total de ellos. La falta de algunos de estos requisitos puede ser suplicada por el interesado o agente aduanal, o bien, aceptarse los que consten en la correspondiente lista de empaque que deberá quedar agregada a la factura.

6) La descripción detallada de la mercancía y la especificación de ellas en cuanto a clase y cantidad de unidades, números de identificación cuando estos existan, así como los valores unitarios y global en el lugar de venta. En ningún caso se aceptará la descripción comercial de las mercancías que vengan en claves.

7) Las cantidades desglosadas por concepto de fletes y primas de seguro.

8) El nombre y domicilio del vendedor.

9) El exportador al facturar lo deberá hacer en dólares, cabe destacar que al precio de las mercancías no se deberá cargar el IVA, pues se exceptúan de la aplicación de este impuesto las exportaciones. (Art. 88 reglamento ley aduanera).

Factura pro-forma. Es una prefactura entregada por el vendedor al comprador, a los efectos de que éste pueda conocer exactamente el precio que deberá pagar por la entrega o para que pueda efectuar los trámites de solicitud de licencias y permisos de importación ante las autoridades del país de destino. Se usan también cuando los exportadores solicitan pagos anticipados antes de la entrega de la mercancía. Se presenta igual que las facturas comerciales normales, pero deben incluir la mención "pro-forma", incluyendo solo los datos requeridos.

Factura provisional. Es la realizada por el vendedor para cubrir envíos cuyo monto global no ha sido todavía plenamente determinado, casi siempre en razón de la cantidad a suministrar de acuerdo a un contrato.

Factura comercial. Es el documento en el que se fija el importe de la mercancía expedida; en algunos casos sirve además como propio contrato de venta.

Q) Embarque de la mercancía.

El vendedor estará obligado a enviar al comprador un aviso de embarque, antes de obtener el conocimiento a bordo, con los siguientes datos: número de contrato, nombre del buque, fecha estimada de partida y fecha estimada de llegada. Se debe emitir el número de conocimiento de embarque en cuanto se obtenga.

Por lo menos un juego de todos los documentos relacionados con los bienes, negociables o no; como por ejemplo: conocimientos de embarque, facturas, listas de mercancías, certificados de seguro, certificado de origen y otros documentos de embarque deberán ser enviados por vía aérea por el vendedor al comprador inmediatamente después del embarque con objeto de acelerar los trámites aduaneros o para fines contractuales.

R) Pedimento.

Es el documento que nos indica las características generales y específicas de las mercancías que serán exportadas.

Se deberá señalar en el pedimento:

- Aduana en la que se realiza el despacho
- Registro federal de contribuyentes.
- Número de pedimento.
- Nombre o denominación social del exportador.
- Domicilio
- Tipo de Transporte
- Peso
- Marcas, números y total de bultos.
- País comprador.
- País de destino
- Valor de la mercancía.
- Fracción arancelaria.
- Patente, nombre y firma del agente aduanal.

El pedimento de exportación en sistema mecanizado se presentara en original y 7 copias, distribuyéndose de la siguiente forma:

original: dirección general de aduanas

copias: transportista, almacén, sin uso, archivo, exportador, agente aduanal, caja.

S) Realizar Despacho.

Se realiza el despacho de las mercancías ante la aduana.

4.2 GUIA DE IMPORTACION. (1)

4.2.1. PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA IMPORTACION.

A) Localizar los mercados que se adapten a las necesidades demandadas.

B) Clasificar la fracción del producto.

C) Tramitar permisos correspondientes en caso necesario para la entrada de la mercancía.

D) Identificar si el producto goza de alguna preferencia arancelaria.

E) Acordar con el vendedor el tipo de cotización a utilizar (incoterms). Forma de compra.

F) Solicitar al vendedor empaque y embalaje adecuado.

G) Elección del tipo de transporte.

H) Contemplar Gastos de maniobras, almacenaje, publicidad, promoción, presentación, etc.

I) Elaborar contrato de compra-venta.

J) Solicitar lista de empaque.

K) Recepción de factura proforma.

L) Contactar con el agente aduanal.

M) Pedimento.

N) Pago de impuestos.

O) Selección aleatoria.

P) Retiro de la mercancía.

4.2.2. PROCEDIMIENTO DETALLADO PARA LA IMPORTACION.

A) Localizar los mercados que se adapten a las necesidades demandadas.

De acuerdo a las necesidades del comprador se deberá consultar las características del producto, en base a:

- 1) Localización e identificación de los vendedores.
- 2) Revisión de las restricciones y tramites que existen para la importación de el producto o servicio en el mercado de elección.
- 3) investigación de estadísticas del mercado nacional en cuanto a: importaciones, exportaciones, consumo y producción.
- 4) Definición de los precios y condiciones de venta.
- 5) Preparación de las bases conceptuales para la negociación internacional.

B) Clasificar la fracción arancelaria del producto.

Se tiene que localizar la fracción arancelaria de importación para determinar los impuestos al comercio exterior que se tenga que cubrir.

Asimismo es importante conocer si la mercancía requiere de alguna autorización o requisito especial.

Los impuestos que normalmente se deben pagar para la importación de una mercancía son: ad-valorem, i.v.a. y derecho de trámite aduanero.

1. Arancel o Ad-valorem.

Este impuesto se paga sobre el valor normal de la mercancía.

Cuando la importación se realice a la zona libre del país, el impuesto a pagar será diferente, por lo que deberá verificarse en la tarifa de importación.

2. Impuesto al valor agregado.

El pago de este impuesto se calcula de la suma del valor normal de la mercancía y el arancel correspondiente que es del 10% .

Para el caso de las zonas libres el i.v.a. corresponde al 6%.

Existen algunos productos exentos de este impuesto por lo que es necesario verificar la relación conforme al acuerdo del diario oficial de la federación publicado el 20 de Febrero de 1989 y 22 de Febrero de 1990.

3. Derecho de Trámite aduanero.

Este impuesto se aplica solamente sobre el valor normal de la mercancía, siendo el 8 al millar (0.008).

Se entiende por valor normal el que correspondería a las mercancías en la fecha de su llegada al territorio nacional como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor. (art. 48 ley aduanera).

C) Tramitar permisos correspondientes, en caso necesario para la entrada de la mercancía al país.

Si la mercancía se encuentra bajo régimen legal controlado, se deberá tramitar el permiso o autorización ante la secretaría de estado correspondiente (S.S.A., SARH, SECOFI, etc.).

D) Identificar si el producto goza de alguna preferencia arancelaria.

El importador deberá verificar si la mercancía goza de alguna preferencia arancelaria dentro de la asociación latinoamericana de integración (ALADI), siempre y cuando se importe de alguno de estos países. Con ello se puede gozar de una reducción o eliminación del arancel.

E) Acordar con el exportador la cotización a utilizar. (Incoterms)

(mismas reglas que la exportación).

F) Solicitar al vendedor empaque y embalaje adecuado.

El vendedor es el responsable del empaque y embalaje, por lo que se deberá considerar para el transporte de las mercancías, permitiendo facilitar el manejo de las mismas.

De acuerdo al tipo de transporte a utilizar se tiene que tomar en cuenta la duración del viaje, los sellos que deberá contener el embalaje, así como las instrucciones de el etiquetado.

Es obligación del comprador establecer en el contrato el tipo de empaque y embalaje que requiere para sus mercancías.

G) Elección del tipo de transporte.

El importador deberá elegir el tipo de transporte para realizar el movimiento de sus mercancías, tomando en cuenta la naturaleza, composición, peso, volumen y tiempos de entrega.

H) Contemplar Gastos de maniobra, almacenaje, seguros, transportes, etc.

Estos factores tienen un papel primordial para determinar el precio final de venta, por esto es importante que se consideren durante la operación de importación.

I) Elaborar contrato de compra-venta.

Por medio de este se establecerán las condiciones de compra y venta para las partes que intervienen en la operación.

Condiciones generales de compra:

1. Consideraciones generales.

Todos los contratos y acuerdos generales de venta (designados en adelante con la palabra "contratos") concluidos tomando como base la presente orden de compra estarán sometidos a las siguientes condiciones generales de compra, a no ser que el comprador convenga específicamente en su modificación por escrito.

Otras condiciones generales que pueden acompañar a ofertas del vendedor y/o aceptaciones de pedidos y/u otras ofertas solo formarán parte del contrato si el comprador las acepta específicamente por escrito.

2. Celebración del contrato.

Se considerará celebrado un contrato ya sea cuando el comprador y el vendedor hayan firmado un documento de contrato o bien, si las partes no se proponen firmar un documento semejante, cuando el comprador haya aceptado por escrito la oferta del vendedor.

3. Cesión.

El vendedor no podrá ceder el contrato en su totalidad o en parte ni traspasar ninguno de los derechos u obligaciones que le corresponden en virtud del mismo sin el consentimiento previo por escrito del comprador.

4. Inspección antes de la expedición.

En todos los casos en los cuales se haya convenido, o sea obligatoria una inspección antes de la expedición, relativa a la calidad, cantidad y precio, el vendedor enviará una notificación al organismo de inspección diez días por lo menos antes de la fecha prevista de embarque, dando información precisa sobre el lugar y el momento en que pueda efectuarse tal inspección. Esa notificación irá acompañada de la factura proforma, fotocopias de la carta de crédito (cuando proceda), del contrato de compra y de cualesquiera otros documentos pertinentes con fines de inspección.

El costo de presentación de los bienes a la inspección, así como los de la propia inspección, el desembalado, el reembalado, la manipulación de los bienes, etc., correrán a cargo del vendedor. El vendedor ha de aceptar que si el organismo de inspección no emite un certificado de inspección limpio, con respecto a los bienes inspeccionados, no se pagarán esas importaciones aunque otros documentos estén en orden, e independientemente del modo de pago establecido. Se puede emitir un "certificado negociable" si la inspección pone de manifiesto la existencia de discrepancias entre los bienes y los términos del contrato. No ha de considerarse que la inspección antes de la expedición constituya una aceptación de los bienes inspeccionados, y la emisión de un "certificado limpio" no eximirá al vendedor de ninguna

de sus obligaciones contractuales para con el comprador. El comprador se reserva siempre el derecho a examinar los bienes en el momento de la entrega y a rechazarlos si no están en consonancia con el contrato.

5. Cantidad.

La cantidad de bienes suministrados por el vendedor deberá estar en consonancia con el contrato.

Si el vendedor entrega una cantidad de bienes inferior a la establecida en el contrato, el comprador podrá rechazarlos, pero si se aceptan los bienes en el momento de la entrega, el comprador deberá pagar la cantidad aceptada con arreglo a lo establecido en el contrato al respecto. Si el vendedor entrega una cantidad de bienes mayor que la que se ha comprometido a vender en el contrato, el comprador podrá aceptar los bienes enumerados en el contrato y rechazar el resto; también podrá rechazar la totalidad de los mismos. Pero si los acepta, deberá pagarlos con arreglo a los precios establecidos en el contrato. Si el vendedor mezcla bienes contratados mezclados con otros de características diferentes, no incluidos en el contrato, el comprador podrá aceptar los bienes que estén en consonancia con el contrato y rechazar los demás, o bien rechazar la totalidad.

Si se rechazan los bienes total o parcialmente, por no estar conforme a la cantidad, el comprador tendrá siempre derecho a reclamar daños y perjuicios o a reducir el precio según proceda.

6. Calidad.

La calidad de los bienes suministrados por el vendedor deberá estar en consonancia con el contrato. Si no existen cláusulas contractuales especiales a propósito de la calidad de los bienes que hayan de suministrarse, se entenderá que todos los bienes deben ser productos normales, nuevos y no utilizados, adecuados en todos los sentidos a su finalidad declarada. Las piezas de repuesto deberán ser idénticas a las originales.

Si la calidad de los bienes no se ciñe al contrato, e independientemente de que se haya pagado ya el precio o no, el comprador podrá o bien reducir el precio o bien reclamar daños y perjuicios y conservar los bienes, o bien rechazarlos y denunciar el contrato y reclamar daños y perjuicios.

Si el comprador reclama una reducción del precio, esa reducción deberá corresponder a la diferencia entre el valor de los bienes en el momento de su entrega al comprador y el valor que hubieran tenido en ese mismo momento de haber estado en consonancia con el contrato.

Si el vendedor en las entregas a plazos estipulados, efectúa entregas defectuosas en uno o más de los plazos, el comprador podrá interpretar esa infracción del contrato como una denuncia del mismo, o bien podrá reducir el precio o reclamar daños y perjuicios sin denunciar el contrato en su totalidad.

7. Entrega.

Salvo que se disponga otra cosa en el contrato, cuando implique el pago mediante carta de crédito, el plazo de entrega empezará en la fecha en que el vendedor reciba la primera notificación del banco encargado de la emisión, el aviso o la confirmación (según los casos) de la carta de crédito. En los contratos en los cuales se especifiquen otras modalidades de pago, las partes se pondrán de acuerdo sobre la fecha en que haya de empezar el plazo para la entrega.

Además de otras responsabilidades para el vendedor, el hecho de no suministrar los bienes en el plazo especificado en el contrato habilitará al comprador para imponer un recargo de 1% (uno por ciento) del precio del contrato de los bienes en concepto de liquidación de daños (y no como penalidad) por cada semana o parte de semana de demora, y reducir el precio de dichos bienes en consonancia con ello. El importe total de la liquidación de daños no podrá ser superior a 20% (veinte por ciento) del valor total de los bienes contratados. Pero en cuanto se llegue a dicha suma, el comprador podrá denunciar el contrato, reclamar la liquidación total de los daños derivados de la demora, así como otras sumas en concepto de violación del contrato.

Si el vendedor no entrega los bienes en el plazo estipulado en el contrato, o en una prórroga aceptada por el comprador, éste tendrá derecho a rechazar los bienes sin ofrecer otro plazo de entrega, a no ser que se diga explícitamente otra cosa en el contrato. No obstante, si la demora es insignificante el comprador no tendrá derecho a rechazar los bienes, pero podrá reclamar la liquidación de los daños derivados del retraso en la entrega.

Si no se ha convenido otra cosa, el comprador no estará obligado a aceptar la entrega de los bienes a plazos.

Si el vendedor no efectúa la entrega en la forma establecida en el contrato, el comprador podrá reclamar daños y perjuicios que puedan determinarse como la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el precio de mercado en el momento o momentos en los cuales hubieran debido ser entregados los bienes.

8. Aceptación.

Cuando se entreguen los bienes al comprador de conformidad con lo dispuesto en el contrato, no se estimará que los ha aceptado a no ser, y hasta que haya tenido una oportunidad razonable de examinarlos para cerciorarse de que están en consonancia con el contrato. En general, y a no ser que se disponga otra cosa, esa oportunidad razonable surgirá lo antes posible, una vez llegados los bienes a los locales del comprador.

Se considerará que el comprador ha aceptado los bienes cuando declare al vendedor que los ha aceptado o cuando le hayan sido entregados y, al cabo de un lapso de tiempo razonable, los conserve sin declarar al vendedor que los ha rechazado. No obstante, el vendedor seguirá siendo responsable de todos los defectos ocultos y/o características garantizadas de los bienes según lo establecido en el contrato, independientemente de la aceptación en el momento de la entrega. Seguirá siendo responsable después de la aceptación, en particular, del buen funcionamiento de toda la maquinaria, aparatos, instrumentos, material y equipo y bienes hasta la expiración del plazo de garantía correspondiente. Si se rechazan los bienes porque no se ajustan a lo establecido en el contrato, el comprador deberá indicárselo al vendedor en un plazo razonable, incumbirá entonces el vendedor, organizar el retorno de los mismos por su cuenta y riesgo. Si se rechazan los bienes, se considerará denunciado el contrato.

9. Embalaje y rotulación.

Los bienes deberán embalarse adecuadamente y en condiciones de seguridad y/o protegerse con el objeto de impedir daños y preservación en el transporte utilizado hasta el comprador. El almacenamiento deberá organizarse en consonancia con las cláusulas del contrato. Si no existen en él disposiciones especiales relativas al embalaje, los bienes deberán embalarse en la forma habitual en el transporte utilizado de bienes de esas características.

Todos los embalajes deberán llevar una rotulación clara, en consonancia con el contrato. Todo embalaje de más de una tonelada deberá llevar la indicación exacta de su peso bruto. Las facturas deberán indicar el peso métrico neto y bruto total de cada embalaje, y hacer una descripción exacta de su contenido.

Todos los rótulos de los embalajes deberán seguir siendo claramente legibles hasta el fin del trayecto y su recepción por el comprador.

El vendedor correrá con todas las pérdidas y/o daños derivados de embalaje, protección o rotulación inadecuados.

J) Solicitar lista de empaque.

Una vez que se ha llegado a un acuerdo con el vendedor en cuanto al producto y condiciones de venta se deberá solicitar la lista de empaque, esto con el propósito de verificar si las características de la mercancía que se enviaron son las que se acordaron en la operación.

La lista de empaque es el documento que describe con precisión el contenido de las cajas, bultos, etc., que se transportan, por lo tanto, esta lista tiene que acompañar a la mercancía durante su traslado.

El formato de la lista de empaque puede contener los datos de la factura, pero con la excepción de que ésta no deberá contener los costos y precios de las mercancías.

K) Recepción de la factura proforma y comercial.

La prefactura.

Esta debe ser entregada por el vendedor al comprador, para que se conozca el precio que se deberá pagar por la mercancía.

Se usa también, cuando se realizan pagos por anticipado de la mercancía.

Esta factura, se presenta igual que las facturas comerciales, pero deben incluir la mención "pro-forma".

La factura comercial.

Es aquella en la que se fija el importe de la mercancía, en algunos casos sirve como contrato de compra-venta.

Los requisitos y datos son los mismos a los señalados en el punto 4.1.2. inciso P)

L) Contactar con el Agente Aduanal.

Si el valor de la mercancía excede de 1,000 dólares se deberá contactar un agente aduanal, siendo sus funciones:

1. Rectificar la clasificación arancelaria, analizar los documentos y realizar la traducción en caso de que se requiera.

2. Elaborar el pedimento.

3. Documento de embarque.

4. Solicitar al importador:

* Carta de instrucciones (destino, seguro, flete, cobro).

* Anticipo para pago de impuestos, flete, almacenaje y maniobras.

5. Cobro de impuestos.

6. Pasar al sistema aleatorio.

7. El agente aduanal entrega al importador:

* Cuenta de gastos: pedimento, guía de embarque y gastos del agente aduanal.

* Boleta de entrega.

Cuando el valor normal de la mercancía no excede de 1,000 dólares, se elabora un pedimento simplificado por parte de la autoridad aduanera para efectuar la importación.

Cuando la importación no viene consignada se deberá contactar a un agente aduanal para que éste otorgue poder para realizar la operación de importación.

M) Pedimento.

Es el documento que nos indica las características generales y específicas de las mercancías que serán importadas al país.

Se deberá señalar en el pedimento:

- Aduana de entrega.
- Registro federal de contribuyentes.
- Número de pedimento.
- Nombre o denominación social del importador.
- Domicilio.
- Tipo de transporte utilizado.
- Clasificación arancelaria.
- País vendedor.
- País de origen.
- Régimen aduanero que solicita para las mercancías (definitivo, temporal, etc.).
- Peso de las mercancías.
- Marcas, número, totales de bultos.
- Valor normal.
- Impuestos a pagar.
- Ad-valorem.
- Derecho de trámite aduanero.
- Impuesto al valor agregado.
- Impuestos sujetos al tipo de producto a importar: Impuesto sobre automóviles nuevos (isan), impuesto especial sobre producción y servicios (iesps), cuota compensatoria.
- patente, nombre y firma del agente aduanal.

El pedimento de importación en sistema mecanizado se presenta en original y 7 copias, distribuyéndose de la siguiente forma:

original: dirección general de aduanas.

copias: Transportista, almacén (control de cambios, hoja rosa), archivo, importador, agente aduanal, caja.

Cuando la mercancía se destine al interior del país, la forma en que se imprima el pedimento deberá ser blanca; cuándo se destine a las franjas fronterizas, amarilla; y en el caso de que se destine a las zonas libres, verde. (Diario Oficial de la Federación del 11 de Noviembre de 1991).

(N) Pago de impuestos.

Los impuestos al comercio exterior así como los derechos correspondientes se pagarán por los importadores al presentar el pedimento para su trámite, antes de que se active el mecanismo de selección aleatoria.

El pago de impuestos deberá realizarse en las oficinas autorizadas o en su caso en el banco de la aduana correspondiente. (Art. 58 Ley Aduanera).

O) Selección aleatoria.

Por último se pasa al sistema de selección aleatoria o semáforo fiscal:

1. Si la luz es verde el desaduanamiento es automático, de donde si la mercancía requiere de algún requisito especial, en ese momento se entrega la documentación a la autoridad aduanera.

2. Si la luz es roja entonces se designará a una vista aduanal para que proceda a el reconocimiento aduanero tradicional.

El reconocimiento aduanero consiste en el examen que efectúen las autoridades competentes de las mercancías de importación, así como de sus muestras para allegarse a elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado, respecto de los siguientes conceptos:

I. Las unidades de medida señaladas en la tarifa de la ley del impuesto general de importación.

II. La descripción, naturaleza, estado, origen y demás características de la mercancía.

III. Los datos que permitan la identificación de las mercancías en su caso.
(art. 29 Ley Aduanera).

La práctica del reconocimiento no deberá tomar más de 3 horas, debiendo dicho plazo ser menor si lo permiten las características del embarque.

P) Retiro de la mercancía.

Se retira la mercancía del almacén donde se encuentre, previo pago del almacenaje y manobras.

4.2.3. CUENTAS ADUANERAS. (1)

Con las modificaciones de la miscelánea fiscal del 26 de Diciembre de 1990 se establece que solo podrán realizar importaciones temporales las empresas que cuenten con un programa de fomento, es decir el de maquila de exportación o el importación temporal para exportación (Pitex).

A través de las cuentas aduaneras las empresas que no cuenten con dichos programas podrán hacerlo mediante este mecanismo.

Los importadores que a su vez sean exportadores, podrán optar por pagar los impuestos correspondientes mediante depósitos que efectúen en las cuentas, teniendo derecho a recuperar los depósitos efectuados en éstas cuentas y los rendimientos que se generen. (art. 58-A ley aduanera).

Las instituciones de crédito autorizadas para llevar estas cuentas son Bancomer y Banamex.

Mecanismo de operación para las cuentas aduaneras.

Apertura.

1. Apertura de una cuenta de cheques y un contrato de fideicomiso a nombre del importador-exportador.
2. Los retiros se condicionan a la autorización de la S.H.C.P.

Retiro.

3. Una vez que el importador-exportador exporta la mercancía que incluye la parte proporcional de la totalidad de la importación, por la cuál se pago el impuesto:
 - a) se obtiene en la aduana la certificación de su "declaración para movimientos en cuenta aduanera" (con copia certificada).
 - b) Se entrega dicha copia al banco y requisita orden de venta.
4. El importador-exportador deposita en su cuenta de cheques destinada para este fin el importe del impuesto correspondiente.
5. El banco deberá entregar al importador-exportador una constancia del número de títulos comprados.
6. El importador-exportador presenta la constancia en la aduana e ingresa la mercancía al país.

Pago definitivo.

Si vence el plazo para exportar (1 año) o bien el importador-exportador decide que la importación quedará internada definitivamente.

1. Se deberá obtener en la aduana la certificación de su "declaración para movimientos en cuenta aduanera" con copia certificada.
2. La copia se entregará al banco y se requisita orden de venta.
3. El banco efectúa el pago en la cuenta de la tesorería de la federación, el importe de los títulos.
4. El banco entregará al importador-exportador un comprobante del depósito.

Proceso explicativo sobre cuentas aduaneras:

- a) Se importa.
- b) Depósito al Banco.
- c) Compra de títulos.
- d) Constancia de títulos.
- e) Exportación.
- f) Autorización S.H.C.P.
- g) Venta de títulos.
- h) Abono en cuenta de cheques.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ha establecido un programa de apoyo de financiamiento a las empresas exportadoras que opten por cubrir sus impuestos de importación de mercancías que incorporen a productos de exportación, mediante depósitos en cuentas aduaneras.

4.2.4 MERCANCIAS USADAS. (1)

Si la mercancía es usada, en el pedimento se declarará este hecho, debiéndose de presentar cualquiera de los siguientes documentos:

- a) Factura proforma en la que se especifiquen todas las características técnicas de la maquinaria, esta factura deberá de acompañarse de la fotografía de la maquinaria sellada por el proveedor, o bien,
- b) fotocopia de la factura y/o título original de la maquinaria acompañada de sus respectivas fotografías.

Para solicitudes de permiso de importación definitiva de maquinaria y equipo usado y/o reconstruido, se deberá anexar original o copia legible del catálogo donde se especifiquen claramente todas las características técnicas de la maquinaria y equipo usado y/o reconstruido que se pretende importar.

En caso de que no sea posible obtener el catálogo, se podrá anexar cualesquiera de los siguientes documentos:

1. Factura proforma en la que especifiquen todas las características técnicas de la maquinaria; esta factura deberá acompañarse de la fotografía de la maquinaria sellada por el proveedor o bien,
2. Fotocopia de la factura y/o título original de la maquinaria acompañada de sus respectivas fotografías.

4.2.5 IMPORTACIONES TEMPORALES. (2)

Artículo 305 TLC. Importación temporal de bienes.

1. Cada una de las partes autorizará la importación temporal exenta de arancel a:

(a) equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad, oficio o profesión de la gente de negocios que cumpla con los requisitos de entrada temporal de acuerdo con las disposiciones de la "Entrada temporal de personas de negocios";

(b) equipo de prensa o para la transformación de aire de señales de radio o de televisión y equipo cinematográfico;

(c) bienes que se importen con propósitos deportivos o que se destinen a exhibición o demostración; y

(d) muestras comerciales y películas publicitarias,

que se importen de territorio de otra Parte, independientemente de su origen y de que en territorio de la Parte se encuentren disponibles bienes similares, competidores directos o sustitutos.

2. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes sujetará la importación temporal exenta de arancel de un bien del tipo señalado en los incisos 1(a),

(b), (c), a condiciones distintas de las siguientes:

(a) que el bien se importe por el nacional o residente de otra Parte, que solicite entrada temporal;

(b) que el bien se utilice exclusivamente por la persona visitante, o bajo su supervisión personal, en el desempeño de su actividad, oficio o profesión;

(c) que el bien no sea objeto de venta o arrendamiento mientras permanezca en su territorio;

(d) que el bien vaya acompañado de una fianza que no exceda 110% de los cargos que se adeudarían en su caso por la entrada o importación definitiva, o de otra forma de garantía, reembolsables al momento de la exportación del bien, excepto que no se podrá exigir fianza por los aranceles aduaneros sobre un bien originario;

(e) que el bien sea susceptible de identificación al exportarse;

(f) que el bien se exporte a la salida de esa persona o en un plazo que corresponda razonablemente al propósito de la importación temporal; y

(g) que el bien se importe en cantidades razonables de acuerdo con el uso que se le pretenda dar.

3. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes sujetará la importación temporal exenta de arancel de un bien del tipo señalado en el inciso 1(d), a condiciones distintas de las siguientes:

(a) que el bien se importe solo para efectos de levantamiento de pedidos de bienes o servicios que se suministren desde territorio de otra Parte o desde otro país que no sea Parte;

(b) que el bien no sea objeto de venta ni arrendamiento, y se utilice sólo para demostración o exhibición;

(c) que el bien sea susceptible de identificación al exportarse;

(d) que el bien se exporte dentro de un plazo que corresponda razonablemente al propósito de la importación temporal; y

(e) que el bien se importe en cantidades no mayores a lo razonable de acuerdo con el uso que se pretenda darle;

4. Cuando un bien que se importe temporalmente, no cumpla cualquiera de las condiciones que una Parte imponga conforme a los párrafos 2 y 3, esa Parte podrá aplicar aranceles aduaneros y cualquier otro cargo que se adeudarian a la entrada o a la importación definitiva del mismo.

5. Salvo las disposiciones de "inversiones" y "Comercio transfronterizo de servicios".

(a) cada una de las Partes permitirá que los contenedores y los vehículos utilizados en transporte internacional que hayan entrado en su territorio provenientes de otra parte, salgan de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de los vehículos contenedores;

(b) ninguna Parte podrá exigir fianza ni imponer ninguna sanción o cargo sólo en razón de que el puerto de entrada del vehículo o del contenedor es diferente al de salida;

(c) ninguna de las Partes condicionará la liberación de ninguna obligación, incluida una fianza que haya aplicado a la entrada de un vehículo o de un contenedor a su territorio, a que su salida se efectuó por un puerto en particular; y

(d) ninguna de las Partes exigirá que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor de territorio de otra Parte, sea el mismo que lo lleve a territorio de otra Parte.

6. Para efectos del párrafo 5, "vehículo" significa camión, tractocamión, trailer, remolque, locomotora, vagón o demás equipo ferroviario.

La importación temporal de mercancías deberá solicitarse previamente a la autoridad aduanera. Tratándose de importación temporal para transformación, elaboración o reparación, el interesado acompañará la solicitud, constancia de duración del proceso productivo, para que la autoridad fije el plazo. (art. 140 reglamento ley aduanera).

La vigencia para acogerse a este régimen, es de 6 meses contados a partir de que surga efectos la notificación de dicha autorización.

La vigencia de la autorización podrá prorrogarse hasta por 3 meses si se solicita previamente al vencimiento y a juicio de la autoridad aduanera si existen circunstancias que lo justifiquen. (art. 141 reglamento Ley Aduanera).

bibliografía, cap. IV.

(1) Gulas de Importación y Exportación. Gerencia de Comercio Exterior. Departamento de Política y Regulación de comercio exterior. Canacindra.

(2) Artículo 305. Texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. pag. 20.

CAPITULO V.

5.1 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION.

5.1.1 CENTRO NAFIN. (1)

Fué durante el régimen de Lázaro Cárdenas, caracterizado por vigorosos programas agrícolas, de obras públicas y en general de crecimiento económico a largo plazo, que se crearon bancos nacionales, entre los que destaca Nacional Financiera en el año de 1934, como principal banco de fomento en México.

En el Centro Nafin están reunidos representantes tanto de Nacional Financiera como de las instituciones y organismos que intervienen en el desarrollo empresarial. Se recibe la asesoría y el trato con diversos intermediarios financieros, incluyendo a la banca comercial, las arrendadoras financieras, las uniones de crédito, empresas de factoraje, y las entidades de fomento: del gobierno de la ciudad de México, junto con otras entidades gubernamentales; agrupaciones empresariales; compañías afianzadoras; despachos de consultoría y firmas de ingeniería; de institutos y centros de investigación, información y documentación; así como de universidades, institutos y centros educativos.

Los servicios que se ofrecen son los siguientes:

- Oficinas de los intermediarios mencionados.
- Orientación, asesoría y gestión de trámites gubernamentales con el objeto de agilizar y simplificar el establecimiento, operación y regularización de la empresa.
- Otorgamiento de asistencia técnica.
- Capacitación.
- Asesoría en contabilidad; finanzas; informática; aspectos jurídicos, de diseño y de mercado; recursos humanos y producción, entre otros.
- Servicios de apoyo para la competitividad empresarial (dictámenes técnicos, identificación de proveedores, información técnica, gestión tecnológica, asociacionismo empresarial, bancos de datos y proyectos, etc.).

PROMYP (2)

Programa para la micro y pequeña empresa.

Pone en contacto a la micro y pequeña empresa con los intermediarios financieros.

Su objetivo es: promover y proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad, de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país, que pertenecen a estos estratos.

Definición de Micro y Pequeña empresa,

tamaño	personal ocupado	ventas netas anuales (último ejercicio fiscal o proyección a 12 meses).
micro	de 1 a 15	hasta 110 veces salario mínimo D.F. anualizado.
pequeña	de 16 a 20	hasta 1,115 veces salario mínimo D.F. anualizado.

Sujetos de crédito.

Nacional Financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades industriales, comerciales y de servicios.

Modalidades de apoyo.

- I. Capital de trabajo: adquisición de materia prima o productos terminados para su comercialización; pago de sueldos y salarios; otros gastos propios del giro.
- II. Refaccionario. Compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificación de instalaciones.
- III. Crédito para reestructuración de pasivos. Lo que permite alargar el plazo y diferir con ello los pagos.

Plazos y montos máximos por tipo de crédito.

tipo de crédito	plazo/gracia (años/meses)	monto máximo	
		micro (miles NS)	pequeña (miles NS)
Capital trabajo	3 / 6	100	1,000
Maquinaria-Equipo	10 / 18	"	"
Instalaciones Físicas	12 / 36	"	"
Pasivos	7 / 18	"	"
Monto máximo por empresa (miles NS)		480	4,800.

*Los montos y plazos son máximos. Las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

Porcentajes de participación en el financiamiento.

Crédito	Micro	Pequeña
Capital de Trabajo	Nafin 100%	Nafin 85% (máximo)
Maquinaria y Equipo	"	"
Instalaciones físicas	"	"
Reestructura de pasivos	"	"

Tasas de Interes.

Microempresa	CPP + 6 puntos
Pequeña	CPP + 6 puntos

*CPP costo porcentual promedio

(publicado mensualmente por Banco de México).

Sistema de Tarjeta empresarial. (3)

Nacional Financiera ha instrumentado con los intermediarios financieros, un sistema de tarjeta de crédito empresarial para financiar, en forma simplificada, el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos de la micro y pequeña empresa mediante el descuento crediticio.

El objeto de la tarjeta es brindar a la micro y pequeña empresa un mecanismo que les facilite el acceso inmediato a los recursos financieros de fomento de NAFIN, que les asegure la oportunidad del crédito necesario para reforzar y agilizar sus operaciones.

El sistema está orientado a dar a los micro y pequeños empresarios acceso inmediato y revolvente al crédito, brindándoles la posibilidad de adquisición oportuna de materias primas y productos de su giro, adquisición de maquinaria y equipo, así como disposición de efectivo para coadyuvar a solucionar sus problemas de liquidez.

La tarjeta empresarial asegura la masividad, automaticidad y oportunidad en el otorgamiento crediticio. Además la tarjeta contribuye a eliminar los riesgos del manejo de efectivo, simplifica los requerimientos de información de las empresas y les da

revolvencia de recursos, evitando la suscripción de repetidos contratos. El micro y pequeño empresario obtiene un ahorro en tiempo en los trámites para el financiamiento y la posibilidad de manejar más eficientemente sus inventarios.

Características principales de la tarjeta empresarial.

- Está diseñada conjuntamente por NAFIN y los intermediarios financieros, con lo que el cuentahabiente se identifica para recibir el financiamiento con recursos de Nacional Financiera.
- Dispone de un registro numérico de identificación que permite el control estadístico, la supervisión y el seguimiento de los financiamientos con este instrumento. Así mismo este número se relaciona con el de la cuenta de cheques de la empresa acreditada, en la cual se hará el depósito de los recursos dispuestos.
- Nafin entrega los recursos al intermediario financiero el día hábil siguiente de haber recibido el certificado global de operaciones mediante la tarjeta.
- Es aplicable la tasa de interés desde que el intermediario abona los recursos en la cuenta de cheques del usuario.
- La tasa de interés para el usuario de la tarjeta es de C.P.P. más 6 puntos.
- Los intereses al acreditado se calcularán sobre saldos insolutos.
- En el empleo de este sistema, los usuarios se obligarán contractualmente con los intermediarios a utilizar los recursos única y exclusivamente para el financiamiento de su capital de trabajo y adquisición de maquinaria y equipo.
- No pagan comisiones el intermediario, ni el proveedor, ni el usuario.

Ventajas para la micro y pequeña empresa que utilice el sistema crediticio de tarjeta empresarial.

- Oportunidad del crédito por la disponibilidad inmediata de los recursos.
- Ahorro en tiempo en los trámites para la obtención de financiamientos.
- Revolvencia del crédito sin suscripción de nuevos documentos.
- Obtención de financiamientos inmediatos a un costo similar al que obtienen las empresas grandes.
- Disminución de riesgos en el manejo y en la transportación de dinero.
- Simplificación en la información y documentación que deben proporcionar.
- Facilita la utilización y el control del capital de trabajo.
- Seguro de vida gratuito por 100 mil nuevos pesos.

Condiciones para la emisión de la tarjeta empresarial.

- El monto máximo de la línea de crédito que los intermediarios financieros pueden otorgar a las empresas es de hasta 1,200,000 nuevos pesos.
- Dentro del límite del crédito, las empresas pueden obtener los recursos y pagar las disposiciones conforme lo requiera su operación. Esto propicia el adecuado manejo del capital de trabajo, aspecto que resulta vital para la operación y productividad de las micro y pequeñas empresas.
- Los plazos máximos son de hasta 36 meses, en el rubro de habilitación y avío y hasta 5 años como máximo para la adquisición de activos fijos, el plazo definitivo lo determinará el intermediario financiero, conforme a su análisis.
- Los créditos para la adquisición de activos fijos que se autoricen en este sistema, no se acumularán a los saldos que en su caso tenga la empresa acreditada en el programa normal PROMYP.
- El monto mínimo de disposición será de 10,000 nuevos pesos para la adquisición de activos fijos.

Formas de uso de la tarjeta empresarial.

Esta tarjeta puede apoyar al propietario de una micro o pequeña empresa de cinco formas básicas:

- Si tiene un pedido, puede presentarse a la ventanilla para solicitar el capital de trabajo que lo permita atenderlo.
- Si tiene un contrarecibo, por mercancía que ha entregado, puede presentarse a obtener un préstamo equivalente al monto del contrarecibo para que pueda seguir operando.
- Si se tiene una factura de compra de materia prima, el empresario puede presentarse ante el intermediario financiero para que se lo reembolse y así pueda atender otras necesidades de capital de trabajo.
- Disposiciones en efectivo hasta por el 10% del monto de la línea establecida, para atender necesidades inmediatas de liquidez.
- Adquisición de los activos fijos.

Bancos que operan en el D.F. el sistema de tarjeta empresarial.

- Banca Serfin, S.A.
- Bancomer, S.A.
- Banca Cremi, S.A.
- Multibanco Comermex, S.A.
- Banco del Atlantico, S.A.
- Banco Internacional, S.A.
- Banca Promex, S.A.
- Banco Mexicano Somex, S.A.
- Banoro, S.A.

Red de Capacitación y asistencia técnica empresarial. (4)

Nacional Financiera. Centro Nafin. Dirección regional Ciudad de México.

La red de capacitación y asistencia técnica empresarial, tiene como objetivo primordial, apoyar al micro y pequeño empresario a desarrollar sus habilidades empresariales para incrementar su nivel de competitividad en los mercados productivos, en los sectores industrial, comercial y de servicios. Se pretende involucrarse en un proceso permanente de capacitación y asistencia técnica, que permita afrontar los nuevos cambios que se susciten en su entorno económico y que a la vez lo conduzcan a su sano crecimiento.

Colección promicro. Costo: N\$ 200.00 más i.v.a.

- La empresa y el empresario.
- Desarrollo de la micro empresa.
- La contabilidad en la empresa.
- Análisis de estados financieros.
- Principios de administración.
- Ventas
- Control de calidad.
- Manejo de personal
- Producción y costos.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Regimen Fiscal simplificado. Costo: NS 50.00 más i.v.a.

- Pequeño comercio.
- Taxistas.
- Auto transporte de carga.
- Transporte urbano.
- Artesanos.
- Micro industria.
- Vendedores ambulantes.
- Expendios de loteria.
- Pronósticos deportivos.
- Expendio de revistas.

Programa de desarrollo empresarial. (5)

Cursos:

Organismo: Cecadi Costos: NS 200.00 más i.v.a.

- Producción y costos.
- Manejo de personal.
- Desarrollo de la micro empresa.
- Ventas.
- La empresa y el empresario.
- Control de calidad.
- Analisis de estados financieros.
- Principios de administración.

Organismo: Escuela Bancaria Comercial. Costo: NS 200.00 más i.v.a.

- Hoja de cálculo
- Régimen fiscal simplificado.
- Producción y costos.
- Procesador de palabras.

Organismo: Canirac. Costo: NS 200.00 más i.v.a.

- Régimen fiscal simplificado. (pequeño comercio).
- Ventas/mercadotecnia.
- Desarrollo de la Micro Empresa.
- Control de costos - productividad.

Organismo: Fondedf. Costo: NS 200.00 más i.v.a.

- Básico de capacitación gerencial
- Planeación de utilidades.
- Aspectos fiscales y tributarios.
- Mercadotecnia.
- Régimen fiscal simplificado.

Organismo: Universidad Chapultepec. NS 200.00 más i.v.a.

- Ventas
- Control de calidad.
- Análisis de estados financieros.
- Principios de administración.
- La contabilidad en la empresa.
- Manejo de personal.
- Desarrollo de la micro empresa.

Organismo: Cecom.

- Ms-dos
- Lotus versión 3.1
- Dbase iv (español)
- Word Perfect 5.1 (español)
- Word
- Works
- Word Star
- Régimen fiscal simplificado
- Control de calidad.

Organismo: Cepasa.

- Contabilidad por computadora (para micro y pequeñas empresas)
- Temas gerenciales en administración.

Organismo: Canaco.

- Declaración anual del ISR para personas físicas y morales.
- Control de calidad.
- La venta técnica y su aplicación práctica.
- Finanzas para ejecutivos no financieros.
- Investigación de mercados.
- La contabilidad en la empresa.
- productividad en la gerencia de ventas.
- computación para secretarías.
- Análisis de los estados financieros.
- Contabilidad básica para futuros auxiliares.
- La función del gerente en la pequeña y mediana empresa.
- Liderazgo y desarrollo del supervisor.
- La venta profesional.
- Relaciones humanas en el trabajo.
- Principios básicos en administración.
- Telemercadotecnia.
- Manejo de personal.
- Capacitación para nuevos gerentes.
- Administración moderna de sueldos y salarios.
- Calidad total y productividad.

Organismo: Grupo Emprendedores.

- Planeación inicial de la pequeña empresa.
- Administración de Finanzas.
- Administración de la mercadotecnia.
- Gerencia de ventas.
- Administración legal
- Administración de recursos humanos.
- Contabilidad.
- Formación de vendedores.

- Administración de la producción.
- Alternativas fiscales para micro empresas.

Programa de Desarrollo Empresarial.

Temas gerenciales para la micro, pequeña y mediana empresa.
nacional financiera. (6)

Paquete: Administración.

Consta de cuatro módulos, duración de 30 horas. Podrá ser impartido por módulos o paquete completo.

Módulo I. 6.45 hrs. NS 257.40

"No importa el tamaño de tu negocio: tu eres empresario". (filosofía empresarial).

Fascículos:

1. La pequeña empresa y los empresarios.
2. La pequeña empresa y la tecnología.
3. La pequeña empresa y la calidad total.
4. La pequeña empresa familiar.

Módulo II. 10:15 hrs. NS 399.10

Factores internos y externos que afectan y benefician a tu empresa. (diagnóstico).

Fascículos:

1. Los clientes.
2. Los competidores.
3. Los proveedores.
4. Otros factores externos.
5. Factores internos.
6. ¡vamos a la "voda"!

Módulo III 6:45 hrs. NS 257.40

"El futuro de tu empresa está en tus manos (planeación).

Fascículos:

1. La planeación.
2. La misión.
3. Los objetivos.
4. Las estrategias.

Módulo IV. 6:15 hrs N\$ 249.10

"Como conducir una empresa a puerto seguro (evaluación y control).

Fascículos:

1. La instrumentación de los planes.
2. El proceso de control
3. Las áreas y las características del control.
4. Los estilos de control.

En caso de ser solicitado el paquete completo el costo será de N\$ 864.00 con i.v.a. incluido.

Paquete: Recursos humanos.

Consta de cinco módulos, duración de 64 horas, podrá ser impartido por módulo o completo.

Módulo I. 9:30 horas. N\$ 395.75

"Todo lo que necesitas saber sobre las leyes" (relaciones laborales).

Fascículos:

1. Contratación de personal.
2. Condiciones de trabajo.
3. Descansos legales.
4. Obligaciones laborales de la empresa.
5. Capacitación, adiestramiento y prevención de riesgos de trabajo.
6. El despido.
7. Inspecciones de trabajo.

Módulo II. 18:00 hrs. N\$ 635.00

"El personal adecuado es esencial en el avance de tu empresa" (selección)

Fascículos:

1. Identifica tus necesidades de personal.
2. Planeación de recursos humanos.
3. Reclutamiento.
4. Guía para seleccionar al personal.
5. Integración del personal a la empresa.

6. Evaluación de desempeño.

7. El **porqué** de una renuncia.

Módulo III. 15:00 hrs. NS 512.00

"Que hacer para que tu gente trabaje mejor?" (Liderazgo y motivación).

Fascículos:

1. Asume el liderazgo de tu empresa.
2. Motiva a tus empleados.
3. La comunicación en tu empresa.
4. Haz de tu empresa un equipo.
5. Maneja el estrés.

Módulo IV. 6:15 hrs. NS 249.10

"¿Problemas con tu personal?: aprende a resolverlos (manejo de conflictos).

Fascículos:

1. La toma de decisiones para resolver problemas.
2. Aprovecha los conflictos en tu empresa.
3. Gana negociando.
4. Facilita los cambios en tu empresa.
5. Normas en tu empresa.

Módulo V. 8:00 hrs. NS 300.00

"Como enfrentar y dirigir los cambios" (desarrollo organizacional).

Fascículos:

1. Planea los cambios en tu empresa.
2. Etapas de desarrollo en la empresa.
3. La capacitación en la empresa.
4. Ambiente laboral.

Existen también paquetes para contabilidad, finanzas, mercadotecnia y producción.

5.1.2. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT). (7)

Centro de Servicios al Comercio Exterior.

Secofi-Bancomext.

Es un organismo cuya misión es proporcionar asistencia técnica de manera fácil y oportuna a la comunidad de comercio exterior.

Los servicios que ofrece son:

- Información estadística de productos, mercados, importadores, exportadores y temas generales y específicos vinculados a negocios en comercio exterior.
- Asesoría comercial, financiera, técnica, y legal en negocios internacionales.
- Formación técnica en comercio exterior, dirigida a una amplia gama de organizaciones y con instructores altamente capacitados.

Servicios de Asesoría.

Area Técnica.

- Diagnóstico y formulación de programas para incrementar la competitividad internacional de las empresas.
- Adecuación y desarrollo de nuevos productos a las necesidades del mercado internacional, ingeniería del producto, diseño industrial y gráfico.
- Implantación y perfeccionamiento de sistemas de calidad total para competir en mercados internacionales.

Area comercial y administrativa.

- Elaboración de planes de negocios para la exportación.
- Formulación de estudios de mercadotecnia internacional.

Area Financiera.

- Estudios de factibilidad financiera, para proyectos de exportación.
- Diseño de alternativas financieras adecuadas a las necesidades de las empresas, para negocios internacionales, en función a los productos financieros bancomext.

Previo a cada uno de los servicios se elaborará un presupuesto tomando como base el tipo de servicio que se solicite, el producto y el mercado, el cual se pondrá a consideración del cliente.

Asesoría sobre el Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá.

En los siguientes aspectos:

- Regímenes comerciales y aduaneros y de servicios.
 - Disciplinas del Tratado.

 - Paquete de asesoría comercial.
 - Estudio arancelario de mercancías.
 - Regulaciones sanitarias y fitosanitarias y procedimientos aduaneros por sector, producto y mercado de exportación.
 - Régimen legal y arancelario de exportación en México.
 - Régimen legal y arancelario de importación en México.
 - Régimen legal y arancelario de importación en el país de destino.
 - Documentos, trámites y dependencias que participan en las operaciones de exportación e importación en México.
 - Formación del precio de exportación.
 - Normas técnicas para la exportación e importación en México.
 - Asesoría legal básica sobre contratos de compra venta internacional de mercancías y de comisión, representación y distribución mercantil.
 - Difusión de licitaciones internacionales.
 - Búsqueda y diseminación selectiva de licitaciones.
 - Adquisición de bases para licitación internacional.
- ** cada uno de estos paquetes tiene un costo para no miembros y para miembros.

Publicaciones.

- Bancomext trade directory of México 1993 (versión magnética).
- Bancomext trade directory of México 1993 (versión impresa).
- Serie el mercado de ...
- Serie como exporta a ...
- Serie documentos técnicos.
- Serie estudios de modernización.
- Simulación créditos documentarios.
- Simulación incoterms.
- Simulación comercio internacional.
- Boci demanda individual.
- Medidas comerciales y aduaneras internacionales.

- Follelos sectoriales.
 - México comparaciones internacionales 1985-1991.
 - Guía básica del exportador mexicano.
- **cada una de estas publicaciones llenen un costo para no miembros y para miembros.

Servicios de recursos informativos.

- Asistencia técnica personalizada.
- Listado de directorios de Importadores y/o exportadores de otros países.
- Listado de oportunidades de negocios.
- Listado de estadísticas nacionales e internacionales.
- Exportdata: Bancos de datos Bancomext.

Se puede optar por adquirir una membresía al Centro de Servicios al Comercio Exterior que da derecho a los siguientes beneficios:

- 20% de descuento en todos los productos y servicios.
- Suscripción anual sin costo a Export-data.
- Asignación de un asesor personal para atender su proyecto de exportación (paquete de asesoría comercial).
- Anuncio sin costo en el Directorio de Exportadores incluyendo el logotipo.

El costo de la membresía anual es de NS 3,000. (Abril 1993).

Export-data, Negocios internacionales en la computadora. (B)

Integra 40 representaciones de Bancomext en el mundo para buscar oportunidades comerciales que surgen de algún producto; los resultados de la búsqueda se actualizan y envían diariamente.

-El Directorio de Importadores Calificados. Se clasifica por producto, mercado, o fracción arancelaria.

-Información sobre Ferias y Misiones Comerciales. Eventos internacionales de promoción en los cuales se puede contactar con proveedores, distribuidores y compradores. Se clasifican por tipo de producto, por rama industrial, por mercado o por fecha de realización.

-El Directorio de Exportadores de México. La oferta exportable mexicana clasificada por producto, fracción arancelaria o mercados de destino. Asimismo se presenta la dirección, teléfono, fax e información comercial de los exportadores de México.

Asesoría Comercial, Aduanera y Jurídica. (9)

El Centro de servicios al comercio exterior se interesa en que el exportador aproveche los diferentes sistemas de preferencias arancelarias, que suministran los principales mercados internacionales.

Se proporciona el respaldo de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex), la cual ejecuta actividades de conciliación y arbitraje cuando surgen controversias derivadas de operaciones de comercio internacional, en las que estén involucrados tanto exportadores como importadores mexicanos o extranjeros. Adicionalmente, Compromex brinda asesoría jurídica especializada sobre los términos legales de las negociaciones internacionales, los elementos básicos de los contratos de compra venta internacional de mercancías y comisiones de representación y distribución mercantil, entre otros.

5.2 COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL. (10)

La competitividad internacional se alcanza cuando se armonizan acciones eficaces y coordinadas a cuatro niveles de decisión.

nivel 1. Competitividad generada por cada empresa.

nivel 2. Competitividad promovida por los gremios y sectores.

nivel 3. Competitividad auspiciada por el gobierno.

nivel 4. Competitividad negociada internacionalmente.

El nivel 1 radica en la acción eficaz que eleva la productividad estratégica y operativa en la empresa y su relación con su mercado.

Lo que debe corregir cada empresario en su empresa para competir, debe responderlo cada quien en su propio negocio. No valen consideraciones genéricas, porque las condiciones y decisiones son distintas para cada caso.

Factores que cada quien debe evaluar para su propia empresa:

1. Oficio y calidad profesional de gestión de sus integrantes.
2. Tecnologías de procesos y especialización productiva.
3. Escala productiva y absorción de capacidad instalada y de costos fijos.
4. Niveles de productividad (valor generado/costo del factor que lo genera).
5. Fuerza comercial.
6. Alianzas con otra empresa nacionales y extranjeras.
7. Uso de la capacidad de negociación.
8. Orientación de toda la organización hacia el mercado. Flexibilidad de adaptación a lo inesperado.

bibliografía cap. 5.

- (1) El nuevo sistema financiero mexicano. Eduardo Villegas y Rosa Ma. Ortega. Editorial Pac, s.a. de c.v. El Centro Nafin para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Isabel la Católica no. 51. Col. Centro, 06000 México D.F. tel. 521.73.22.
- (2) Programas de apoyo crediticio de Nacional Financiera, S.N.C. El Centro Nafin para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Isabel la Católica no. 51. Col. Centro, 06000. México D.F. tel. 521.73.22.
- (3) Nacional Financiera, S.N.C. Isabel la Católica no. 51-1er. piso. Col. Centro. Subdirección de Promoción y Asistencia Técnica Empresarial, tel. 518.16.80.
- (4) Red de Capacitación y asistencia técnica empresarial. Isabel la Católica no. 51 Centro, módulo 24 mezzanine. tel. 628.21.79. Dirección Regional de la Ciudad de México.
- (5) El Centro Nafin para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Nacional Financiera, S.N.C.
- (6) Nacional Financiera y el Instituto Tecnológico Autónomo de México. Centro electrónico para la administración. Av. Coyoacán no. 1878-603.
- (7) Bancomext. Centro de Servicios al Comercio Exterior. Secofi-Bancomext. Periférico Sur no. 4333, Col. Jardines en la Montaña, c.p. 14210. México D.F.
- (8) Bancomext. Centro de Servicios al Comercio Exterior. Periférico Sur 4333 Col. Jardines en la Montaña, c.p. 14210. México D.F.
- (9) Bancomext. Centro de Servicios al Comercio Exterior. Periférico Sur 4333. Col. Jardines en la Montaña, c.p. 14210. México D.F.
- (10) Criterios para evaluar la competitividad internacional en cuatro niveles. Sergio Raimond-Kedihac, Análisis El Financiero. Abril 23 de 1993.

CAPITULO VI

6.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA MICROEMPRESA "LA MERCED", COMERCIALIZADORA DE ARTICULOS PARA LA LIMPIEZA Y LA COCINA EN MEXICO.

Esta empresa se encuentra ubicada en el centro de la ciudad de México, bajo el tipo de una empresa familiar y tiene alrededor de 30 años de funcionamiento.

6.1.1 POSICION COMERCIAL.

Los proveedores.

Son 100% nacionales entre los que se encuentran a empresas de todos tamaños y que ofrecen diferentes tipos de condiciones. La línea de productos que se comercializan con estos proveedores es en su mayoría de origen nacional (alrededor de 600 productos). Dentro de las excepciones se pueden mencionar a unos 2 ó 3 distribuidores nacionales que ofrecen productos de exportación, ejemplo de estos son: ratoneras de madera marca Víctor o algunos tipos de fibras para la cocina. Considero importante mencionar que estos productos a pesar de tener un precio más elevado con relación a su competencia nacional, gozan de una gran aceptación en el mercado y los canales de distribución son muy eficientes.

Otro tipo de productos que merecen análisis son aquellos de empresas trasnacionales, ya que dichos productos son altamente competitivos y gozan de un gran prestigio. Como ejemplo de estos productos puedo mencionar a fibras Scotch.

La amplitud de la línea de productos es de alrededor de 600 artículos, consistente en artículos para la limpieza; accesorios para la cocina; y otros utilizados en el hogar y en la industria. Dentro de esta línea de productos la mayor importancia relativa la tienen los artículos de limpieza y en segundo lugar los de cocina.

Los Clientes.

Los clientes de esta empresa son 100% nacionales. Para su análisis se pueden dividir en clientes mayoristas y minoristas.

Los clientes mayoristas son una menor proporción con respecto a los minoristas pero tienen una contribución mayor a la empresa. Del 100% de los clientes, los mayoristas

representan el 30% y su contribución a las ventas totales es de alrededor de 70%. Estos clientes comercializan a su vez los productos en diferentes plazas de la ciudad y en el interior de la república. Básicamente se dividen a su vez en 3 tipos de clientes, y sus características son:

- a) Clientes foráneos: Estos clientes se encuentran fuera de la ciudad de México y ocasionalmente visitan las instalaciones de la empresa. Ordenan sus compras a través de vía telefónica, fax, correo o mensajería. El plazo promedio de crédito que se trabaja con estos clientes es de 15 días. Una vez embarcadas las mercancías de dichos clientes se manda una carta donde se consiga el no. de talón de embarque, el saldo actualizado de su crédito y algunas observaciones o explicaciones en su caso.
- b) Aquellos que compran directamente en las instalaciones de la empresa y transportan personalmente sus mercancías. Las condiciones de ventas con estos clientes son de contado y el nivel de precios es el más bajo que se otorga. Los gastos de empaque en que se incurre son los más bajos de los tres tipos de clientes mayoristas.
- c) Clientes que también compran directamente, pero que solicitan que les envíen las mercancías a algún lugar de la ciudad o embarcadas al interior de la república. Las condiciones de venta son de contado.

El análisis numérico de los todos los tipos de clientes se detalla en la sección de la posición financiera.

Los clientes minoristas consisten básicamente en amas de casa y empleados de empresas y oficinas. La frecuencia de compra de estos clientes depende de su ubicación geográfica y de sus necesidades particulares.

El nivel de precios que se maneja es bajo, debido a la naturaleza misma del producto, al mercado al que están dirigidos y a la competencia. Estos artículos se comercializan en una plaza al que acuden consumidores de clase media y baja, de manera que se pretende sean productos atractivos por su accesibilidad. La aguda competencia en algunos artículos ha provocado una guerra de precios con una alarmante disminución de los márgenes de utilidad; muchos de estos artículos se han convertido en "productos gancho". El nivel de precios en las tiendas de autoservicio es mayor con relación a los mismos artículos, debido principalmente al nivel socioeconómico de su mercado y a su sistema de ventas.

La empresa actualmente no cuenta con una fuerza de ventas sólida y bien estructurada que le permita acceder a todo el mercado del país y fuera de sus fronteras.

No existe manejo publicitario alguno.

No se presta ningún servicio adicional al cliente durante el lapso entre una compra y otra.

Competencia.

"La competencia se da cuando un competidor pretende conseguir el presupuesto limitado de un comprador". (1)

En la plaza en que se encuentra la empresa existe una gran competencia. En el primer cuadro de la ciudad, donde se localiza, existen un número considerable de micro y pequeñas empresas del mismo giro. No existe coordinación alguna entre los competidores en cuanto a precios, así que hay casos de productos en los que se trabaja con márgenes de utilidad bruta sumamente bajos. Algunos competidores si ven correspondidas estas estrategias con altos volúmenes de ventas y gran poder de negociación, no obstante se torna riesgosa y desgastante para otra gran mayoría.

Otra competencia importante es la que se encuentra ubicada en la central de abastos de Iztapalapa. Estas empresas aprovechan la oportunidad de instalarse ahí desde el inicio de operaciones de dicha central de abastos, son pocas en relación al número de empresas del mismo ramo ubicadas en el centro de la ciudad, tienen una reconocida tradición en el medio, menos competencia directa, y manejan grandes volúmenes de ventas por la naturaleza de esta plaza.

Actualmente se presenta una centralización con respecto a la distribución de la mayoría de los productos en cuestión. La mayoría de comercializadoras de distintos tamaños en el país se abastecen en las plaza ubicadas en la Ciudad de México, no obstante existe la tendencia tanto de comercializadoras como de industrias a expandir su crecimiento hacia el interior del país.

El producto.

Como mencionaba anteriormente la gran mayoría de los artículos que se venden son de procedencia nacional. Muchos de estos se elaboran aún a mano y con técnicas rudimentarias de producción. ejemplo de ello son: los accesorios de madera, un anafre para día de campo o una escobeta de raíz. Otros mas son consecuencia de un proceso productivo formal y controlado como: las cubetas de plástico o moldes de aluminio para hacer pasteles. Finalmente otros son resultado de un estricto control de calidad y estándares muy competitivos; estos productos son consecuencia de empresas de origen extranjero, la mayoría importados de los EUA y distribuidos en gran escala por intermediarios nacionales, como por ejemplo: pinzas de madera para colgar la ropa (importadas de china), ratoneras de golpe o fibras de uso domestico e industrial.

6.1.2 POSICION OPERATIVA.

Tanto las entradas de mercancías, el sistema de ventas, las cuentas por cobrar y por pagar se elabora de manera manual, de manera que no existe un soporte tecnológico en este sentido. Esto genera ineficiencias y falta de productividad.

El mobiliario y equipo es mínimo y se cuenta con un camión como medio de transporte para traslado y entrega de mercancías.

No se cuenta con una logística en el almacenamiento de las mercancías para su adecuada colocación y rápida salida, impera mas bien una ubicación tradicional para cada producto o línea de productos.

Recientemente se dió la apertura de una sucursal en Cd. Nezahualcoyotl, en el Estado de México, que cuenta con la misma línea de productos y funciona bajo el mismo concepto de negocio. Esta tienda se abastece desde el almacén de la matriz, y en esta última se centralizan las compras y los pagos.

6.1.3. POSICION FINANCIERA.

Ventas mensuales en base a los datos del primer semestre de 1994.

NS 104,000.00 (Ciento cuatro mil nuevos pesos 00/100 m.n.), que se componen por tipo de cliente de la siguiente manera:

- a) Ventas mayoreo clientes foráneos: NS 24,284.78 (veinticuatro mil doscientos ochenta y cuatro nuevos pesos 78/100 m.n.); margen de utilidad bruto del 20%; y representan el 23.35% de las ventas totales.
- b) Ventas mayoreo contado: NS 43,559.76 (cuarenta y tres mil quinientos cincuenta y nueve nuevos pesos 76/100 m.n.); margen de utilidad bruto del 12% y representan el 41.88% de las ventas totales.
- c) Ventas mayoreo contado con envío de las mercancías: NS 8,863.11 (ocho mil ochocientos sesenta y tres nuevos pesos 11/100 m.n.), margen de utilidad bruta del 18% y representan el 8.52% de las ventas totales.

Total Ventas al mayoreo: NS 76,707.65 (setenta y seis mil seiscientos siete nuevos pesos 65/100 m.n.).

Porcentaje de las Ventas totales: $76,707.65 / 104,000.00 = 0.7375$ (73.75%)

Total de Ventas al menudeo: NS 27,292.35 (veintisiete mil doscientos noventa y dos nuevos pesos 35/100 m.n.).

Participación en el total de ventas: $27,292.35 / 104,000.00 = 0.2624$ (26.24%)

Margen de utilidad bruta en Ventas al mayoreo:

a) $104,000.00 (0.20) (0.2335) = 4,856.80$

b) $104,000.00 (0.12) (0.4188) = 5,226.62$

c) $104,000.00 (0.18) (0.0862) = 1,613.66$

Total Utilidad Bruta 11,697.66

$11,697.66 / 104,000.00 = 0.1124$ (11.24%)

Los clientes mayoristas representan el 73.75% del total de las ventas y contribuyen con el 11.24% a la utilidad bruta.

Margen de utilidad Bruta en ventas al menudeo:

$104,000.00 (0.40) (0.2624) = 10,915.84$

$10,915.84 / 104,000.00 = 0.1049$ (10.49%)

Los clientes minoristas representan el 26.24% del total de las ventas y contribuyen con el 10.49% a la utilidad bruta.

No se tiene ningún crédito contratado, el único crédito que se utiliza actualmente es el que otorgan los proveedores y este varía dependiendo de el tipo de proveedor de que se trate. Los plazos son muy variados, existiendo plazos desde menos de una semana hasta 30 días. El promedio del plazo de crédito es de 15 días.

Análisis Costos Fijos (mensual):

Nómina total (6 personas):	NS 7,700.00
Renta:	1,800.00
Lúz:	500.00
Teléfono:	200.00
Contabilidad:	500.00
Empaque y transporte	400.00
TOTAL	11,100.00

Análisis Punto de equilibrio a nivel de utilidad de operación:

(expresado en nuevos pesos (NS)):

$$\begin{aligned} \text{p.e.} &= \text{Costos fijos mensuales} / \text{margen de utilidad bruta} \\ &= 11,100.00 / 0.2168 = 51,199.26 \end{aligned}$$

Comprobación:

Ventas	NS 51,199.26
Costo de ventas (78.32%)	(40,099.26)
Utilidad Bruta (21.68%)	11,100.00
Costos fijos	(11,100.00)
Utilidad de Operación	0.00

6.1.4. POSICION ORGANIZACIONAL.

La empresa no cuenta con un estructura organizacional formal.

No existen responsables por área o departamento.

La pirámide organizacional es muy reducida, de manera que la información fluye clara y rápidamente de un extremo a otro, se tiene mucha flexibilidad para la toma de decisiones y la elaboración de trámites. Se tiene la ventaja de percibir rápidamente el estado de las personas, así como el impacto sobre el desempeño con los clientes.

El nivel de salarios se encuentra por arriba del mínimo y no existe un sistema formal de estímulos o compensaciones, así como tampoco valuación de puestos.

No existen posiciones sindicales agresivas y predomina un ambiente laboral estable y apropiado para el desempeño de las actividades.

Actualmente trabajan 6 personas en la empresa.

La calidad de los recursos humanos puede considerarse aceptable en cuanto a su disposición y experiencia del negocio, no obstante el nivel de escolaridad es muy bajo y se carece de capacitación formal en aspectos tales como mercadotecnia, finanzas y liderazgo.

No existen sistemas formales de información dentro de la empresa.

Se tiene una cultura organizacional sólida y bien definida. A lo largo de los años se han conformado una serie de valores aceptados por todos los miembros. Estos valores consisten básicamente en el respeto a la dignidad de las personas, igualdad y espíritu de servicio.

Misión: Generar una adecuada contribución económica a la empresa, mediante una óptima satisfacción a los clientes, propiciando el desarrollo armonizado de todos los miembros de la organización.

6.2. Fuerzas, Debilidades y Ventaja competitiva.

6.2.1. Debilidades.

- a) Un reducido capital de trabajo, lo que no permite obtener mejores descuentos por volumen, que se traduzcan en precios mas atractivos para los clientes.
- b) Una establecimiento en un plaza que no cuenta con la infraestructura diseñada para la comercialización en gran escala. No se cuenta con areas especialmente diseñadas para la carga y descarga de productos. Por tener una ubicación en el centro historico de la ciudad de México, se presentan propósitos del gobierno por mantener una zona tranquila, libre de tráfico vehicular y contaminación.
- c) Una fuerte recesión económica ocasionada por problemas generados tanto dentro como fuera del país. A partir del inicio del año de 1994 se han generado dentro del país una serie de acontecimientos políticos y sociales que impactan la estabilidad económica, generando incertidumbre y falta de liquidez en los mercados financieros.
- d) Falta de capacitación y grado de escolaridad bajo, en los miembros de la empresa.
- e) En relación con el entorno nacional y de América del Norte: falta de tecnología mas moderna para administrar los inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- f) Operar en un establecimiento rentado. (casa matriz). Que si bien puede representar una ventaja desde el punto de vista fiscal y de la inversión que representa una propiedad, representa una debilidad desde el punto de vista del riesgo y la incertidumbre de no tener la propiedad del local.

6.2.2. Fuerzas.

- a) Amplio conocimiento del producto y del mercado nacional. Actualmente cuenta la empresa con 2 personas que tienen una experiencia de 20 años en el ramo que nos ocupa y al principio del capítulo se menciona que la empresa tiene alrededor de 30 años de funcionamiento. Los productos que se comercializan son en su mayoría los mismos que al inicio de operaciones de la empresa; muchos de esos productos han sufrido transformaciones a lo largo de los años y se han incorporado muchos nuevos productos, pero en los dos casos la empresa ha evolucionado paralelamente, asimilando dichos cambios.
- b) Crédito comercial: Si anteriormente se mencionó que la empresa cuenta con 30 años de funcionamiento, operando dentro del mismo ramo comercial, se tiene un profundo conocimiento de los proveedores y una buena relación comercial con todos ellos; por lo tanto al nivel de las operaciones que se manejan con dichos proveedores, existe de por medio un prestigio comercial respaldado por esa experiencia de funcionamiento y desempeño.
- c) Apoyo decidido del gobierno federal para con la micro y pequeña empresa, reflejado en múltiples programas de fomento, que se detallan en el capítulo V.
- d) Cultura organizacional. Alto grado de compromiso y lealtad de los miembros de la organización como consecuencia de una clara conciencia del valor de las personas en esta empresa, respeto a su dignidad y del valor de sus potencialidades.
- e) Ser una empresa comercializadora, lo que permite amplia flexibilidad para responder a las demandas del mercado.
- f) Bajo nivel de gastos de operación.
- g) Mayor presencia en el mercado debido a la apertura de una sucursal. (incremento de las ventas en un 15%, en base a registro de ventas de la sucursal).
- h) Oportunidad de maximizar la capacidad de almacenamiento. En las instalaciones de la sucursal se cuenta con 3 pisos de bodega, que representan alrededor de 150 metros cuadrados.

6.2.3. Ventaja competitiva.

a) Atención personalizada a los clientes. Firme intención de atender a los clientes de acuerdo a sus necesidades particulares; compromiso de ofrecer un trato cálido y amable para con todos los clientes sin distinción; una estructura flexible de precios en contraposición a un precio único y rígido. Ejm: existen clientes que por su tipo y lugar de comercialización requieren un precio específico de compra, en atención a esto se es más flexible en cuanto al precio de lista y el volúmen, pretendiendo la correspondencia del cliente con futuras visitas y diversificación de la compra. (lo anterior sucede cuando el cliente lo solicita y se ve forzado a adquirir un precio determinado para poder competir).

b) Mejor conocimiento del mercado interno con respecto a competidores de E.U. A. y Canadá. Mejor conocimiento de los gustos, preferencias y costumbres del mercado nacional. El trato constante con el mercado doméstico ha permitido conocer a profundidad los hábitos de compra de los actuales clientes de la empresa, porque en éstos hábitos influye el estrato social, las regiones de México a donde se destinan los productos, las edades de los consumidores, su grado de escolaridad, su idiosincracia y las plazas en donde éstos clientes comercializan sus productos.

c) Los bajos costos de operación nos permite responder rápidamente a las acciones de la competencia y a modificar estrategias operativas (se hace referencia a éstos costos en la posición financiera).

6.3 Estrategia.

6.3.1. Estrategia Comercial.

1. Esta consistirá en insistir en el trato personalizado al cliente, enfocándose en las necesidades particulares que tiene cada uno. Intensificar el trato amable para con todos los clientes, propiciando un clima de servicio esmerado para con todos sin excepción.
2. Modificar el horario de operación y abrir más temprano, recorriendo e intercalando los horarios entre los empleados, de manera que no se incurra en un aumento de los gastos de operación actuales.
3. Insistir en una intensa competitividad en todos aquellos productos "gancho" en oposición a una estructura rígida de precios.
4. Tender a mejorar el nivel de precios mediante un aumento del capital de trabajo que permita acceder a otras economías de escala, es decir ser más competitivos en los precios, aumentar gradualmente el volumen de ventas y generar una contribución total mayor. Para lograr esta estrategia, yo propongo que se contrate un crédito con Náfin, bajo el concepto de capital de trabajo y cuyas características se detallan en el capítulo anterior.
5. Una vez contratado el crédito y habiendo elevado el volumen de las ventas, generar una publicidad y promoción más agresiva. Colocar dentro de los establecimientos una mayor cantidad de anuncios que oferten diversos artículos y que estos anuncios sean más llamativos y de mejor calidad; generar una imagen más atractiva mediante la reorganización de los aparadores, el estado físico del inmueble y la actitud y aspecto de los dependientes. Informarse claramente de los costos de un anuncio en la sección amarilla y comprar un espacio con el tamaño y en el lugar adecuado. Entregar propaganda por medio de volantes en calles seleccionadas del centro histórico, que den a conocer la ubicación y características de la empresa. Asimismo anunciarse en el directorio de clientes y de proveedores de México para darse a conocer en los E.U.A. y en Canadá. (Las características y costo de este directorio se detallan en el capítulo V). Las decisiones para evaluar estos gastos estarán en función del aumento de las ventas por cada tipo de cliente, de acuerdo a la clasificación de la posición comercial.
6. Contratar y capacitar una fuerza de ventas que se dedique exclusivamente a vender nuestros productos en la ciudad de México y en el interior del país. La estrategia consistirá en dividir el mercado por territorio. Se elaborará un catálogo que muestre fotografías de cada uno de los productos, así como sus dimensiones, materiales y

características fundamentales. Las condiciones de estas ventas serán flexibles de acuerdo al tipo de cliente.

7. Asistir a ferias y eventos donde concurren oferentes y demandantes de América del Norte para identificar oportunidades de negocios. Tratar directamente con personas que se interesen en vender productos de limpieza a empresas mexicanas, conocer bien su producto, condiciones y obtener referencias y asesoría legal.

8. Elaborar un estudio de mercado. Conocer la porción del mercado que se tiene dentro del sector, su índice de crecimiento y tendencias.

9. Contratar un crédito bajo la modalidad de crédito refaccionario, una vez que se haya localizado una plaza adecuada a las necesidades de la empresa y que cumpla con los requisitos de costo y viabilidad al momento de la contratación. Con este proyecto se pretende principalmente incrementar el volumen de ventas, mediante la solución a las carencias de infraestructura mencionadas anteriormente.

6.3.2. Estrategia operativa.

1. Esta estrategia se basa fundamentalmente en la administración de las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y el control de inventarios mediante un sistema de administración por computadora llamado "multivisión". Este sistema consiste en un programa que administra una base de datos a través de la cual se controlan dichos rubros.

Este sistema permite controlar eficazmente los cobros a los clientes, programar los pagos a los proveedores y controlar el inventario a través de reportes de costos de las mercancías, volúmenes máximos y mínimos en el almacén, etc.

La estrategia tiene su inicio desde la oportuna orden de compra del producto: su adecuada recepción, conservación y una más rápida salida. Cabe destacar que ninguna empresa competidora cuenta actualmente con dicho sistema, por lo que considero esto generaría una ventaja comparativa importante y una imagen más profesional en el entorno.

Se cuenta ya con el programa cargado en la computadora, no obstante se requiere capacitación en el uso del mismo para todos los empleados en la tienda.

Considero que es una opción que requiere una inversión pequeña en relación a los beneficios en productividad (evitar errores de cálculo al elaborar la nota de venta y agiliza la operación, permitiendo atender a más clientes por empleado) y control en la valuación del inventario. Se contará con un módulo para clientes de menudeo y otro para los clientes que compran por mayoreo.

2. Enfatizar en maximizar la capacidad de respuesta en el servicio a clientes. Reducir los tiempos de entrega, los faltantes y los errores.

3. Es posible por medio de la computadora adquirir al Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) un servicio que integra información actualizada de clientes y proveedores de América del Norte.

6.3.3. Estrategia Financiera.

1. Aprovechar y eficientar el crédito comercial que se tiene actualmente con los proveedores.

2. Contratar un crédito bajo la modalidad de capital de Trabajo para incrementar los volúmenes de compra y otro bajo el concepto de crédito refaccionario para adquirir un inmueble mediante dicho financiamiento.

Se investigó la viabilidad de adquirir mediante un financiamiento una bodega en la central de abastos de Ecatepec, presentandose la siguiente alternativa:

La central de abastos de Ecatepec esta ubicada en la zona norte metropolitana del D F.

Tiene uno de los mayores Indices de crecimiento en el país.

Las áreas comunes y los servicios con los que cuenta son: bancos, vigilancia, agua potable, drenaje pluvial, energía eléctrica, drenaje sanitario, estacionamientos, andén de subasta, amplias vialidades, cableado telefónico, area para la transferencia de basura, areas de carga, descarga y maniobra, planta de pretratamiento de aguas residuales.

Los datos técnicos del local son:

Cada Bodega	Metros	El Andén	Metros
Frente	6.00	Ancho	3.50
Profundidad	12.00	Altura del piso	1.10
Altura interior	6.15	Altura del Techo	3.60

Las condiciones son las siguientes:

Enganche NS 147,713.00 (3 pagos de NS 49,237.00 ó un pago inicial de NS 10,000.00 y 14 pagos semanales de 10,000.00).

10 años para pagar. NS 6,000.00 pago mensual aproximado.

Tasa de interes preferencial: cetes + 4.5 puntos.

Este proyecto es financiado por el Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI) y por el Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC). Una vez cubiertos los requisitos para el crédito bancario, se deja en garantía la misma bodega.

Propongo diversificar el crecimiento hacia esta plaza u otra central de abastos en la república, dependiendo de las condiciones y de las oportunidades de negocio existentes en dichos lugares.

6.3.4. Estrategia Organizacional.

Una estructura organizacional formal parecería innecesaria para una empresa como la que nos ocupa, no obstante yo considero que la división del trabajo en las múltiples funciones que hay que desempeñar, le permitirá profesionalizarse y con ello cumplir mejor sus objetivos. Considero que al identificar las necesidades particulares de esta empresa y organizar el trabajo de acuerdo a las mismas, proporcionará las bases para su futuro crecimiento y aumentará la productividad.

Para realizar el trabajo que se detalla más adelante, creo más en una estructura formal, aunque flexible, que en el "hombre orquesta".

Planteo una estructura funcional de 2 niveles: una gerencia general que coordine 4 áreas funcionales y que son las siguientes:

1. Comercialización.

Encargada de todo lo referente a administración del citado programa. ¿Qué, cómo, dónde y cuántos artículos comprar?; que artículos descontinuar?; listas de precios; exhibidores; ofertas y promociones; descuentos por tipo de cliente, por volumen, por zonas, etc.; estudios de mercado; investigación de clientes y proveedores de E.U.A. y Canadá; y presupuesto de ventas.

Objetivo: Alcanzar estimado de ventas netas de NS 140.000,00 (ciento cuarenta mil nuevos pesos 00/100 m.n.) mensuales.

2. Finanzas.

Administración de la tesorería, flujo de caja sano, contabilidad, hacer recomendaciones a las demás áreas, estar al tanto de las mejores opciones de inversión, reportes financieros a la gerencia, estadísticas y pronósticos. Coordinación y evaluación de los proyectos de contratación de créditos propuestos en la estrategia financiera.

3. Almacén.

Encargado de la recepción de las mercancías; certificación de recibido; estudio de logística para la mejor ubicación y conservación de las mercancías; minimización de los desperdicios.

De la eficacia de este departamento depende una adecuada salida y un óptimo servicio al cliente.

4. Personal.

Formalizar las políticas de personal de acuerdo al servicio que se quiere brindar al cliente (detallado en la estrategia comercial), elaboración del reglamento de trabajo, informar a finanzas de las obligaciones laborales, manual de operaciones, manual de inducción, política de incentivos y planeación de los cursos de capacitación.

CONCLUSIONES.

1. La micro y pequeña empresa son células básicas del tejido productivo nacional que requieren una nueva estrategia empresarial.
2. Esta microempresa cuenta con una ubicación geográfica privilegiada, lo que implica mediante el tratado, la facilidad de contacto con tecnología de punta a nivel internacional y aunado a esto operar en un mercado doméstico potencial muy amplio.
3. Por la naturaleza de esta microempresa, la integración resulta favorable, ya que se tendrá acceso a la comunicación más eficaz con proveedores de EUA y Canadá que ofrecerían productos de muy buena calidad y a precios muy competitivos; de manera que las opciones de abastecimiento en el mediano y largo plazo serán mayores.
4. El 90% de los productos que se compran y se venden en el país, son fabricados y comercializados también en EUA y Canadá bajo estándares de calidad muy elevados y dentro de economías de escala más competitivas, por lo que importar y comercializar estos productos repercutiría en una ventaja competitiva para esta empresa en el mercado nacional, una oferta innovadora y atractiva para el cliente actual.
5. En esta empresa se trata directamente con el consumidor final, así que se podría evaluar rápidamente los resultados de la perspectiva de beneficios de los artículos importados.
6. En el corto y mediano plazo no existe un riesgo grave como consecuencia del Tratado de Libre Comercio; por el contrario existe una oportunidad de ser intermediario, propiciando una capacidad negociadora importante y cumpliendo mejor la demanda existente, firmando las bases para el largo plazo.
7. Si existen apoyos financieros viables para una empresa como esta. Mediante el Programa de apoyo a la micro y pequeña empresa se puede obtener un crédito bajo el concepto de capital de trabajo para adquirir mercancía en volúmenes importantes; mediante un crédito refaccionario se puede financiar la compra de un inmueble en una plaza seleccionada para establecer otra comercializadora.
8. Mediante una tarjeta empresarial también se pueden agilizarse las operaciones y hacer frente a compromisos cuando exista escasez temporal de recursos financieros.
9. En el Banco nacional de comercio exterior se tiene acceso a la asesoría y al financiamiento requeridos para apoyar un programa de importación y exportación. Existe un módulo de dicho banco en el Centro Nafin, muy cerca del domicilio de la comercializadora, donde se puede consultar una base de datos con información de oferentes y demandantes en Estados Unidos o en Canadá.
10. Las personas que conforman esta empresa, son la empresa misma. Existen múltiples opciones a un precio razonable para que cualquier persona de la empresa reciba instrucción tendiente a mejorar su desempeño e incrementar su capacidad y expectativas personales, contribuyendo a hacer las cosas mejor y fortalecer a la empresa en general.

11. Considero importante no perder de vista que el tratado de libre comercio es un medio que contribuya a lograr nuestros fines como país. Un medio que nos permita preservar nuestra cultura y asegurar el mejoramiento de todos, en un marco de autonomía y autodeterminación.

12. Creo que es conveniente aprovechar la oportunidad que se nos presenta, conseguir desarrollo, madurez y con ello promover el ejercicio de los derechos naturales del hombre en forma equilibrada.

13. A lo largo de la historia el comercio mexicano se ha desarrollado principalmente con los Estados Unidos de América, de manera que no nos enfrentamos ante algo desconocido. Por el contrario ello nos permite tener conciencia del poder que en general goza nuestro socio comercial. Dicha hegemonía puede ser contraproducente en la nueva relación comercial, no debemos perderlo de vista, no obstante nuestra situación nos coloca frente a una oportunidad que muchas naciones quisieran.

14. Entre menor grado de desarrollo tengamos en relación con nuestros socios comerciales, será más factible que se cometan abusos. Con o sin tratado el país y la microempresa esta expuesta a la actuación de la hegemonía Estadounidense. El tratado es un medio, el desarrollo integral y el engrandecimiento del pueblo y la microempresa mexicana lo justifica.

15. Al ingresar inversión extranjera a nuestro país, existirá más capital en circulación, es decir mas inversión, que serán captados en diferentes proporciones en todos los sectores productivos. La economía en su conjunto se verá enriquecida e indirectamente beneficiará a la microempresa comercializadora de artículos para la limpieza y la cocina, porque existirá un mercado meta mas fuerte que puede ser atendido mediante una adecuada estrategia empresarial.

16. Existe actualmente en México una nueva generación de personas con capacidad negociadora para hacer frente a las relaciones comerciales a nivel internacional. Se registran cambios de mentalidades en donde la competitividad y el compromiso son el común denominador.