

UAA ofrece asesoría a empresarios interesados en la exportación de productos



BOLETÍN 045

- A través de la Unidad de Negocios, la UAA ofrece herramientas, pláticas y talleres para empresas pequeñas que buscan expandirse.
- El sector agropecuario es uno de los sectores que ha experimentado mayor crecimiento en su volumen exportador.

La exportación de bienes se ha convertido en uno de los pilares fundamentales de la economía mexicana. Es por ello que en la Universidad Autónoma de Aguascalientes se emprenden distintos esfuerzos y se dedican espacios a la asesoría y seguimiento de empresas por parte de los académicos especialistas en dicha rama.

Al respecto, el doctor Miguel Ángel Oropeza Tagle, profesor adscrito al Departamento de Contaduría

del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas (CCEA), comentó que uno de los sectores que ha experimentado mayor crecimiento en su volumen exportador ha sido el agropecuario. Mismo que, si bien casi el 90% tiene como destino Estados Unidos, también países como China y Japón han representado un papel importante para el incremento de esta producción.

Respecto a los puntos fundamentales para saber si una marca reúne las condiciones necesarias para exportar, el doctor Oropeza Tagle enfatizó en la importancia de identificar a los consumidores en potencia del producto desde lo nacional para, una vez determinando este dato, poder realizar lo mismo en otro país. Sobre esto, anotó que es importante considerar que el precio manejado en lo local no puede ser equiparable a uno internacional, puesto que se agregan otros gastos como seguros, transporte, logística, tiempo de duración del producto, fletes, entre otros insumos e incluso incidentes que podrían suceder con estos rubros.

Asimismo, recalcó que, para empresas que buscan iniciar en esta práctica, es necesario contar con personal que realice una buena orientación sobre el procedimiento, así como con un departamento de servicio de comercio exterior y un agente aduanal que apoye para clasificar y catalogar de manera adecuada los productos, sobre todo considerando que existen condiciones especiales en distintos mercados; un ejemplo de esto, podría ser el sector automotriz, en el que el producto final debe cumplir con un mínimo de 60% de manufacturación en Canadá, México o Estados Unidos para beneficiarse del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Una vez que se asegura este paso, comentó, es importante que la empresa se dé de alta en el registro de contribuyentes, con el detalle de que, en caso de que se planea importar productos como bebidas alcohólicas, tabaco, combustibles, entre otros, se tendrán que pagar impuestos especiales.

En apoyo a este tipo de iniciativas que cada vez tienen más auge, la máxima casa de estudios del estado ha incursionado en diferentes estrategias para apoyar a los interesados en el comercio internacional. Como lo mencionó el maestro Miguel Ángel Oropeza Tagle, la UAA cuenta con la Unidad de Negocios, en donde se les brinda a los interesados herramientas, pláticas y talleres para involucrarlos con el cambio de dinámica que implica una empresa pequeña que quiere ampliarse, además que se les contacta con entidades gubernamentales que pueden brindar préstamos dirigidos para llevar a cabo aspectos de exportación específicos.

Finalmente, el catedrático exhortó a estudiantes y colegas a seguir realizando investigación, pues la academia sirve para responder necesidades sociales, y los emprendedores pueden encontrar respuestas u orientación con una perspectiva científica y especializada, a fin de poder llevar a cabo sus proyectos internacionales.