

INTRODUCCIÓN

Este trabajo lo presento como resultado de mi experiencia en la realización de mis prácticas profesionales en el extranjero durante el periodo escolar Otoño 2006. Está basado en la forma en que pude vivir una solución que se desarrolló para un problema que presentaba el Departamento de Comercio Exterior de la empresa argentina Coimexpor Argentina S. A.

Coimexpor Argentina S. A. es una empresa tabacalera dedicada a la fabricación y venta de cigarrillos, para lo cual primeramente se encarga de la importación de las materias primas provenientes de países donde el costo de las mismas es mucho menor que en Argentina; en este caso Brasil y Paraguay principalmente; para después poder fabricarlos. Asimismo, la empresa se dedica a hacer eventualmente exportaciones de estos cigarrillos fabricados.



Los cigarrillos que fabrica la empresa están dirigidos exclusivamente para segmentos de más bajos recursos, y la prueba absoluta de esto es que los cigarrillos no se venden en las zonas de alto poder adquisitivo de Argentina, sino que sólo los podemos encontrar desde las zonas de clase media hasta las zonas donde hay mayor pobreza.

Por otra parte, la exportación de cigarrillos es en lo que se está enfocando la empresa en estos momentos ya que ha adquirido una fuerza importante en el mercado nacional, y a la vez, los directivos consideran que se cuenta con un personal muy capacitado en el área de promoción, con lo que creen que varios mercados externos puedan interesarse en estos cigarrillos de origen argentino.

Desde la creación de la empresa, las operaciones internacionales que se realizaban hasta el 2005 eran únicamente importaciones de materias primas para la fabricación de los cigarrillos, ya que en el 2005, se iniciaron las esporádicas exportaciones. Pero en el aspecto relacionado al control de los costos de cada operación internacional, las exportaciones no eran problema; aquí el problema era que desde la creación de la empresa no se tenían ni en la Dirección General ni en las Gerencias los registros necesarios y específicos de los costos de cada importación que se había realizado. Esta información solamente se encontraba en el Departamento de Comercio Exterior y estaba totalmente revuelta y desordenada en carpetas, bases de datos, archivos y demás.

Hasta el mes de junio de 2006, la empresa no contaba aún con un método que le permitiera llevar un control eficaz de toda esta información relacionada con el costo de las importaciones, por lo que el Departamento de Comercio Exterior de Coimexpor Argentina S. A. tuvo la idea de diseñar alguna herramienta, utilizando algún software, que permitiera calcular eficiente y rápidamente el costo total de una importación que realizara la empresa utilizando los datos necesarios. Con base en lo anterior, el Departamento desarrolló en julio de 2006 esta herramienta, que resultó en un costeo general de importaciones.

Cuando yo me incorporé al Departamento de Comercio Exterior como practicante en el mes de agosto de 2006, mi jefe inmediato, el Lic. Jorge Asensio, Jefe de este Departamento, me hablo de esta solución que habían diseñado para llevar un adecuado

control de la información relacionada a los costos de las importaciones, y me encargó dar inicio a un continuo seguimiento en el uso de esta herramienta, con lo cual desde ese momento mi tarea básica fue la de costear todas las importaciones que había realizado y realizara la empresa de ahí en adelante. Esa sería mi labor principal en el Departamento de Comercio Exterior hasta que terminara mis prácticas en el mes de diciembre de 2006, además de que fui el primer practicante que utilizaría el costeo general de importaciones.

Esta asignación me pareció una excelente oportunidad para elaborar este trabajo, ya que se trata de un caso práctico y real en el que tuve que aplicar una solución creada para un problema presentado en el área de operaciones internacionales en una empresa extranjera.

El trabajo lo estructuré de la siguiente manera:

- Sección 1. Ambiente del problema: La empresa tabacalera Coimexpor Argentina S.A. En esta sección doy una descripción general de la empresa, menciono los datos principales de la misma y doy a conocer los productos que comercializa en el mercado. Después, explico en forma sencilla el proceso de la producción de cigarrillos de la compañía.

- Sección 2. Área del problema: El Departamento de Comercio Exterior. En esta sección me adentro en el área donde se presentaba el problema, identifiqué los síntomas que hicieron notoria la falta de una herramienta necesaria para organizar correctamente la información relacionada con los costos de cada operación de importación, utilizando al mismo tiempo algunas referencias con el fin de hacer un análisis más minucioso sobre el problema que se presentó.

- Sección 3. Desarrollo de la solución al problema. En esta última sección presento el costeo general de importaciones, creado para dar solución al problema mencionado; hago

un desglose de todos los elementos que lo integran explicándolos detalladamente y muestro también como se utiliza esta herramienta.

- Conclusiones y Recomendaciones
- Referencias
- Anexos

La información que utilizo en el trabajo la tomé de los archivos del Departamento de Comercio Exterior de Coimexpor Argentina S. A., de las pláticas que entablé con los miembros de dicho Departamento, del costeo general de importaciones y los distintos documentos requeridos para elaborarlo, así como de libros y páginas web de Comercio Internacional que consulté.

Quiero expresar mi agradecimiento al Lic. Jorge Asensio, Jefe del Departamento de Comercio Exterior, por haberme permitido acceder libremente a la información de las operaciones internacionales y por haberme brindado toda su confianza mientras realicé mis prácticas. También agradezco a los empleados del Departamento de Comercio Exterior de Coimexpor Argentina S. A., quienes me apoyaron en todo momento y aclararon todas las dudas relacionadas al costeo general de importaciones a lo largo de los cuatro meses y medio que estuve en la empresa.

Agradezco también al Presidente y al Director General de la compañía, a quienes tuve la oportunidad de conocer, y a todo el personal en general con quien pude tener trato, por su amabilidad y buena disposición hacia mí como practicante en su empresa.

Por último, quiero agradecerle a la Mtra. Efra Altamirano Cruz, quien fue mi asesora en la realización de este trabajo, por su tiempo, su atención y sus muy valiosas sugerencias y correcciones.