
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La exportación constituye en la actualidad un atractivo medio para que las empresas alcancen una mayor eficiencia de su planta productiva y, consecuentemente, un mayor margen de utilidad; además de ayudar a proveer al país de las divisas necesarias para hacer frente a sus compromisos externos.

La exportación requiere de una nueva mentalidad en cuanto a concepción de mercados, competencia, estructura, etcétera; además de apoyos de tipo financiero, legales y otros que, hoy, más que nunca, se encuentran disponibles.

En este trabajo se han presentado, de manera general, los aspectos básicos, financieros y legales que involucra la actividad de exportar.

Al comercializar productos al exterior, es necesario poner especial atención en actividades tales como el fijar cotizaciones, diseñar la presentación, y la atención a la distribución del producto.

Al determinar una cotización, se deben tomar en cuenta aspectos como: el volumen del producto, el tipo de transporte, la intermediación y el margen de ganancia.

El diseño del empaque esta en función del tipo de producto, contenido, necesidades de diseño gráfico, condiciones ambientales y de manejo del producto y las condiciones de comercialización en el mercado destino.

En cuanto a los aspectos financieros, algo sumamente importante es la pre-exportación, dado que este apoyo financiero permite obtener la liquidez suficiente para desarrollar la actividad de exportar.

Por último, no está de más remarcar la importancia de la obligación de hacer frente al compromiso de venta de divisas (CVD) dadas sus implicaciones legales y financieras.