

162



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

2015858

## PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION. "PROYECTO DE EXPORTACION DEL TORNILLO ANCLA TIPO "L" A HOUSTON, TEXAS"

TRABAJO DE SEMINARIO  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADA EN CONTADURIA**  
P R E S E N T A:  
**VERÓNICA ISABEL RIVERA SANTIBÁÑEZ**

ASESOR: M.E. JOAQUÍN FLORES PAREDES



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
PRESENTE

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Plan de Negocios para la Exportación

"Proyecto de Exportación del Tornillo Ancla tipo L a Houston, Texas"

que presenta la pasante: Verónica Isabel Rivera Santibáñez

con número de cuenta 9460391-2 para obtener el título de

Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE  
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 27 de febrero de 2001

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>I</u>	<u>L.E. Rogelio Sánchez Arrastio</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>L.E. Raúl González Espinoza</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>M.E. Joaquín Flores Paredes</u>	<u>[Firma]</u>

## AGRADECIMIENTOS:

A DIOS. Por darme la fortaleza necesaria para ver siempre adelante y saber distinguir la verdad de la vida, porque a través de su amor he podido comprender que existen cosas más valiosas que lo material.

A mi Mamá. Por alentarme a cumplir los objetivos planteados, por la maravillosa oportunidad de brindarme la vida. Porque a pesar de sus enfermedades ha estado junto a mí. Porque aunque hemos llorado y reñido, no nos hemos alejado espiritualmente.

Gracias Mamá por entenderme, por aceptar mis decisiones y por fortalecerme día a día con tus consejos y regaños.

A la memoria de mi padre. Un hombre para mí maravilloso, que dentro de su rectitud, me amó y junto con Mamá me dio y deseó siempre lo mejor para mí.

Gracias padre porque se que aunque ya no estas junto a mí para seguirme guiando, desde el cielo lo sigues haciendo.

A mis hermanos:

Lucía Maura, Antonio Rafael, Alicia Adriana. Gracias por que estuvimos juntos en la etapa más bonita de mi vida. Mi niñez.

A mi ahijada:

Eren, por conservar aun en tu rebeldía, la sencillez.

A ti Kary porque a pesar de ser pequeña he aprendido tanto de ti, de tu ternura, de tu amor a los demás de tus buenos sentimientos, de tu sonrisa.

A ti Lucy, porque tus palabras no entendibles son alegrías para mí.

A Marilena, porque me has brindado desde siempre tu amistad, porque ese lazo invisible, aunque no estemos cerca, día a día se va engrosando y se va haciendo cada vez más irrompible

A mis 2 amigas:  
Xóchitl y Nancy por permitirme compartir con ambas varios años de mi carrera. Gracias por ser mis amigas.

A ti Hector.  
Porque le has dado a mi vida una ilusión real, porque me has demostrado tu apoyo incondicional, porque me has enseñado a entender que se pueden compartir los problemas y son más solucionables entre dos.  
Porque me has sabido escuchar y entender.  
Gracias por amarme y estar junto a mí.

## ÍNDICE

### PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL TORNILLO ANCLA TIPO "L" A HOUSTON TEXAS

INTRODUCCIÓN		1
<b>CAPÍTULO 1</b>	<b>CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR</b>	
1.1.	GLOBALIZACIÓN	2
1.1.1.	Antecedentes en México del Comercio Exterior.	3
1.2.	TRATADOS COMERCIALES	5
1.3.	BALANZA DE PAGOS	9
<b>CAPÍTULO 2</b>	<b>PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO</b>	
2.1.	REGLAS DE ORIGEN	14
2.2.	REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	18
2.2.1	Regulaciones Arancelarias	18
2.2.2.	Regulaciones No Arancelarias	20
2.3.	TRÁMITES ADUANEROS	23
2.4.	PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR	27
2.5.	INCOTERMS	32
<b>CAPÍTULO 3</b>	<b>ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA</b>	
3.1.	PROCESO PRODUCTIVO	35
3.2.	ANÁLISIS FINANCIERO	36
3.2.1	Inversión Total Inicial	37
3.2.2.	Capital de Trabajo	37
3.2.3	Punto de Equilibrio	41
3.2.4.	Estado de Resultados Proforma	42
3.2.5	Costo de Capital	42
3.2.6.	Razones Financieras	43
3.2.7.	Balance General	44
3.3.	ANÁLISIS FODAS	44
3.4.	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	45
3.5.	DIMENSIÓN DE SU POTENCIAL EXPORTADOR	49

<b>CAPÍTULO 4</b>	<b>ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN</b>	
4.1.	EMPRESA Y PRODUCTO	50
4.2.	ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA	50
4.3.	IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL MERCADO	55
4.4.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	59
4.5.	VENTAJAS COMPETITIVAS EN EL MERCADO	59
4.6.	EL PRECIO DE EXPORTACIÓN Y LOS INCOTERMS	61
4.7.	RECURSOS DE LA MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	62
4.8.	DOCUMENTACIÓN Y TRAMITES	62
4.9.	ENVASE Y EMBALAJE	63
4.10.	TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA	63
4.11.	MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL	64
<b>CONCLUSIONES</b>		<b>67</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>		<b>68</b>
<b>ANEXOS</b>		<b>69</b>

## OBJETIVOS.

### GENERAL:

- DESARROLLAR UN PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE TORNILLOS TIPO ANCLA.

### PARTICULARES:

- EXPLORAR EL MERCADO DE TORNILLOS EN ESTADOS UNIDOS PARA COMPROBAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO DE EXPORTACION.
- ANALIZAR LAS CONDICIONES ACTUALES DE LA EMPRESA LA UNIÓN PERFECTA S.A. DE C.V. PARA DETERMINAR SU POTENCIAL EXPORTADOR.
- PLANTEAR UN PROYECTO DE EXPORTACION A TEXAS PARA ABRIR UNA NUEVA PERSPECTIVA DE DESARROLLO PARA LA EMPRESA.

## INTRODUCCIÓN

Toda actividad humana lleva consigo un costo implícito, sin embargo, ninguna persona lleva a cabo su actividad, por costosa o sencilla que esta sea, sin considerar la obtención de un beneficio por ella. En la gran mayoría de las actividades, los costos en los que se incurren y los beneficios que se logran tienen forma de cuantificarse, y el éxito se medirá cuando los beneficios sean mayores a sus costos.

En el caso del comercio exterior, la empresa debe medir sus posibilidades de competir en el exterior y diseñar un plan de exportación que le permita reducir los riesgos y optimizar los beneficios.

El presente trabajo tiene como objeto presentar un cuadro general de los elementos a considerar para la elaboración de un proyecto de exportación de una empresa.

El capítulo 1 contiene el marco referencial del comercio exterior, el cual se debe considerar al momento de plantearse la idea de exportar, definiendo la globalización, balanza de pagos, describiendo los tratados comerciales que México ha firmado con el resto del mundo

En el capítulo 2 se describe ampliamente el entorno legal interno y externo en el que se moverá la empresa, el cual le permitirá aprovechar eficazmente las oportunidades de exportación, así como los diversos programas de apoyo a las exportaciones. En el capítulo 3 se considera un marco conceptual para analizar la situación actual de la empresa con potencial exportador en su estructura administrativa, un análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que son importantes conocer antes de emprender un proyecto, para poder reforzar aquellos puntos que nos hacen fuertes ante el mercado externo y de la misma manera, poder corregir los posibles errores que se tengan dentro de la organización. En el capítulo 4 y último se aterriza todo el estudio teórico anterior en la propuesta de un proyecto de exportación de tornillo ancla tipo "L" al Estado de Texas, en Estados Unidos, partiendo del análisis estratégico concreto de una empresa hipotética, hasta el medio de pago que se utilizará en la exportación.

# CAPÍTULO 1

## CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR

### 1.1 GLOBALIZACIÓN

En la actualidad, el término globalización es de un uso tan común ya que estamos en una etapa económica en que se ha hecho casi del conocimiento general que este fenómeno es aquel que surge en las economías nacionales que se integran progresivamente en el marco de las economías internacionales, de modo que su evolución dependerá cada vez mas de los mercados internacionales y menos de las políticas gubernamentales.

Remontándonos, a grosso modo a los aspectos históricos y sociales que dieron origen a la apertura económica, citando a continuación tres de ellos que se consideran la base principal de este proceso:

- La aceleración en los ritmos de apertura económica y los intercambios de mercancías y servicios que se generan en los años 60's en la sede de la (OCDE) Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
- Posteriormente en los años 80's se da un impulso de desaparición de las fronteras económicas, apoyado por las empresas multinacionales, liberándose los mercados de capitales que ha integrado las plazas financieras y las bolsas de valores de todo el mundo.
- Y por ultimo, surge un tercer elemento que da origen a la globalización de los mercados, el cual es originado por la revolución de las comunicaciones y de la informática.

"Es importante señalar que para darse una integración económica internacional de mercados es necesario cumplir una serie de requisitos:

- Culturales: debe existir cierta unidad del nivel cultural de los mercados involucrados.
- Políticos: se refieren a la afinidad básica en los regímenes de los estados comprendidos y
- Económicos: deben existir sistemas similares de transporte, comunicación y desarrollo"<sup>1</sup>

### 1.1.1 Antecedentes en México del comercio exterior.

En México se tienen datos registrados que fincaron las bases del comercio exterior con la consolidación del gobierno liberal de Benito Juárez, en el que el país asimiló al liberalismo económico como eje de su política comercial, aunado con la expansión del capitalismo a escala mundial y también con el crecimiento de la economía norteamericana.

La situación geográfica de México con Estados Unidos y las políticas establecidas en ese período tendientes a favorecer la inversión extranjera y el libre comercio, son dos elementos básicos del dinamismo de las exportaciones hacia Estados Unidos.

En el sexenio de Ávila Camacho, los inversionistas europeos y norteamericanos fueron atraídos por un país con estabilidad política, abundantes recursos naturales y mano de obra barata, iniciándose un período de sustitución de exportaciones, que se complementaría con medidas proteccionistas (aranceles elevados, así como un sistema de cuotas y permisos previos para importar), programas gubernamentales de fomento al sector industrial como donaciones de terrenos, preferencias y exenciones fiscales

---

<sup>1</sup> ESTEFANIA Joaquín. LA NUEVA ECONOMÍA. LA GLOBALIZACION. ED. Debate S.A. España. 1998 3ª ed.

temporales; experimentando el país un crecimiento sostenido de la producción agropecuaria, permitiendo mantener estables los precios de los alimentos y materias primas de uso industrial generándose excedentes exportables con los cuales se obtuvieron divisas que coadyuvaron al financiamiento del desarrollo industrial.

En virtud de la situación global de la economía norteamericana, la cual atravesaba por serios problemas, y solo con el sacrificio de los países subdesarrollados, intentan que le sea posible salir de su crisis y avanzar en su crecimiento económico, generando posturas proteccionistas de nuestros vecinos.

En 1979 entra en vigor la Ley de Acuerdos Comerciales de EE.UU., obligando a los países con quienes comercia, a eliminar los subsidios a la exportación y determina que las controversias solo serán resueltas en el seno del (GATT Ley General de Acuerdos Comerciales) Organismo Internacional creado en 1947 teniendo como objetivo central la expansión del comercio, la igualdad de los tratos refinados al intercambio comercial, la liberación del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio.

En virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo cual generó que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI, México iniciará el conocido proceso de apertura al exterior, consistiendo en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos por bajos aranceles.

## 1.2 TRATADOS COMERCIALES

Al firmar un tratado de libre comercio se pretende crear una zona comercial libre de restricciones arancelarias y no arancelarias entre dos o más países, para así ampliar el tamaño del mercado que cada uno de ellos representa. El tratado debe incluir una serie de previsiones y reglas para alcanzar el objetivo que se pretende, entre las más importantes están las siguientes<sup>2</sup>:

Periodo de desgravación: referente al calendario en el que los socios del tratado especifican los productos que no pagarán aranceles para su importación, así como el plazo en que ésto ocurrirá. Se agrupan los productos por sectores y ramas productivas.

Reglas de origen: son las condiciones que deben cumplir los productos para ser reconocidos como originarios del país o de la región para poderse beneficiar de la liberalización comercial.

Productos especiales: existen algunos productos que se consideran en un régimen particular o son muy sensibles por la importancia estratégica que tiene para alguno o algunos de los socios firmantes, y reciben un trato especial, que generalmente se expresa en un período de desgravación especial, más prolongado y/o reglas de origen diferentes. En el caso de México, los productos de éste tipo son: agropecuarios, automotrices, textiles, y energéticos.

Servicios: en general estos que también se consideran bienes intangibles por su naturaleza, son incluidos bajo un tratamiento distinto. Ésto con el propósito de proteger los derechos de los creadores de nuevas tecnologías, los intelectuales y los artistas.

---

<sup>2</sup> FLORES Paredes, Joaquín. EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO GLOBAL. EN IMPRENTA. México 2000.

Compras del sector público: se pretende evitar que cada gobierno dé preferencia a sus proveedores locales sobre los del resto de los socios comerciales.

Salvaguardas: existe la opción en que alguno de los países miembros del tratado suspenda temporalmente la aplicación de la liberalización comercial, si demuestra que alguno de sus sectores productivos se está arruinando con motivo de las importaciones provenientes de sus socios.

Solución de controversias: en esta parte se definen las instancias que participan en la solución de conflictos derivados de la interpretación y aplicación de los tratados. Con ésto, los socios aceptan sujetarse a procedimientos generalmente establecidos por las normas de comercio internacional en última instancia.

En la actualidad, originado por un afán de posicionar al país en los mercados internacionales desde la época Salinista, México tiene firmados 5 tratados:

TRATADO	DESCRIPCION
TLCAN MEXICO, ESTADOS UNIDOS, CANADA (1994)	<p>El objetivo fundamental del TLCAN es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México con los siguientes objetivos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Eliminar las barreras al comercio</li> <li>-Promover las condiciones para una competencia justa</li> <li>-Incrementar las oportunidades de inversión</li> <li>-Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual</li> <li>-Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias.</li> <li>-Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.</li> </ul> <p>Con la firma del tratado se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos.</p> <p>A partir del 1 de enero de 1994 quedaron libres de aranceles 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1999 se eliminaría un 12.5% adicional y 6.3% más a partir del año 2004. De esta manera a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones de México a ese mercado estarán exentas del arancel.</p> <p>Por lo que se refiere a las exportaciones mexicanas de Canadá, el proceso de desgravación inmediata es de 78.3% a partir del 1 de enero de 1994, 8.5% en 1999, 13.2% en 2004 y 1.9% en 2008</p>
GRUPO DE LOS 3 (COLOMBIA, MEXICO, VENEZUELA) 1995	<p>Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originales de los países firmantes. En el caso especial de Venezuela se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.</p> <p>Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En el año 2010 se añadirá 22 y 26 por ciento. De esta manera solo 3 y 1 por ciento de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos de trato preferencial.</p>
TLC MEXICO-BOLIVIA (1995)	<p>Prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exportan a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas</p> <p>El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentran el maíz y frijol. Asimismo quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino, porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar</p>

TLC MEXICO-COSTA RICA (1995)	Libera aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravara en 5 años y el ultimo 10% en 10 años, de manera que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles. Así mismo se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para una efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.
ACE (ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA) CON CHILE 1992-1998	Entra en vigor en 1992 en el marco de ALADI convirtiéndose en 1998 en Tratado de Libre Comercio
MÉXICO – NICARAGUA	Entra en vigor en 1998
MÉXICO – ISRAEL	Entra en vigor en julio 2000
TRIANGULO DEL NORTE CENTROAMERICANO (GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR)	Negociado en 2000 aun no firmado a la fecha.
MÉXICO ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (NORUEGA, SUIZA, ISLANDIA Y LIECHNSTEIN)	Negociado en 2000 aun no firmado a la fecha.
TLCUEM	Negociado en 2000 aun no firmado a la fecha

Fuente: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDOS COMERCIALES. En línea [www.businessjdi.com.mx/TRATADOS](http://www.businessjdi.com.mx/TRATADOS) 13 octubre 2000.

Al iniciar el siglo XXI, México es el país que más tratados de libre comercio ha firmado y con más países. Dos de ellos (TLCAN y TLCUEM) con dos de los tres principales bloques comerciales en el mundo, esto lo posiciona en condiciones ventajosas respecto a otros países subdesarrollados.

### 1.3 BALANZA DE PAGOS

Con los antecedentes descritos en las hojas anteriores deducimos que prácticamente ningún país está aislado del resto del mundo; que las relaciones comerciales y financieras que los habitantes de cada país tienen con los demás habitantes de su entorno mundial, tienen repercusiones en su situación económica, monetaria y financiera; reflejándose directamente en cada país en su PIB<sup>3</sup>

Para fines de cómputo del PIB, el saldo positivo o negativo de las transacciones comerciales y financieras con el exterior, viene a ser un factor que nos muestra nuestro producto bruto; dicho factor es el encargado de registrar el valor monetario de todas las exportaciones, importaciones, pago de servicios al exterior, contratación y pago de otros países. Indicando el progreso del país y el cumplimiento o incumplimiento de nuestros compromisos con el exterior.

Todos estos movimientos son registrados en la balanza de pagos, la cual podemos definir como "el documento que en la contabilidad nacional va a registrar las entradas y salidas de divisas de las transacciones de carácter comercial y de servicios prestados y de movimientos de capital tanto a corto como a largo plazo"<sup>4</sup>

Dentro de las técnicas de contabilidad nacional, el saldo de la Balanza de pagos, representa ingresos o egresos que engrosan o reducen el Producto Interno Bruto, es claro que a medida de que un país sea más interdependiente en cuanto a la integración de su PIB del comercio exterior, en esa medida será más significativo e impactante el resultado de la cuenta externa sobre el resto de la economía.

---

<sup>3</sup> Producto Interno Bruto, es la suma total a valor monetario de bienes y servicios producidos por una sociedad en un lapso de tiempo determinado, normalmente un año.

<sup>4</sup> TORRES Gaytan Ricardo, TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, México, Siglo 21 Editores. 1996.

En la contabilidad de las transacciones en balanza de pagos, se sigue por regla general el método de la partida doble, lo que implica que se anotaran en dicha cuenta tanto cargos como abonos. Por ello, de una u otra forma la Balanza de Pagos deberá estar en equilibrio, para lo cual existe un renglón de ajuste llamado errores y omisiones.

La estructura de la balanza de pagos esta conformada por cuatro cuentas principales:

Cuenta Corriente: donde se registran los ingresos y egresos de dólares por concepto de exportaciones e importaciones de mercancías y servicios, respectivamente. Se hace hincapié en el hecho de que la cuenta corriente esta dividida en:

- Balanza comercial, en las que se computan las entradas y salidas de divisas por concepto de compra y venta externa de productos importados y exportados.
- Cuenta de Servicios, registra el importe de los servicios prestados al extranjero dentro del país, como de nacionales en el extranjero, como son: transporte, maquiladoras, trabajadores agrícolas, turismo, etc.

Cuenta de Capital: se registran los ingresos en dólares, que en este caso significan importaciones de capital y los egresos que representan exportaciones de capital, donde tenemos la clasificación de estos capitales en:

- Largo plazo: son los movimientos de capital cuyo plazo de amortización es superior a un año, a su vez se divide en:

Sector público: son los créditos del exterior captados por el sector público, lo que constituye un endeudamiento neto de éste.

Sector privado: se refiere a la deuda privada, es decir, los créditos solicitados por particulares, sin la intervención del estado.

- **Corto plazo:** incluye movimientos de capital ocurridos en un plazo no mayor de un año. Son créditos que se solicitan para hacer frente a un gasto urgente, teniendo como desventaja la prontitud en su pago con los intereses respectivos.

Errores y Omisiones: como ya se indicó, la Balanza de Pagos siempre debe estar saldada, razón por la que existe una partida de ajuste en la que se incluyen una serie de renglones invisibles que es muy difícil captar por vías normales y que pueden consistir por una parte en errores numéricos muy normales cuando se trabaja con grandes cantidades, así como muchas entradas o salidas de capitales por concepto de compras no registradas.

Variación de la Reserva del Banco de México: es el resultado final de toda la cuenta externa, o la suma algebraica de los otros tres rubros y significa la medida en que se acrecentaron o redujeron los niveles de nuestra reserva, para determinar la manera en que el país le hizo frente a sus compromisos con el exterior durante el ejercicio anual. A su vez, los niveles de la reserva serán los mejores avales para sostener la paridad cambiaria del peso mexicano dentro de los mercados de dinero y capitales o de divisas extranjeras.

Históricamente nuestro país, como el resto de los países subdesarrollados, se caracteriza por mantener un déficit persistente en su cuenta corriente, lo que refleja en su escasa competitividad internacional, así como a la asimetría en las relaciones comerciales y financieras con los países desarrollados.

Esta situación lo presiona para recurrir al endeudamiento externo y crear condiciones para atraer inversión extranjera, cuyo capital se requiere para lograr un superávit por lo menos equivalente en la cuenta de capital:

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>CTA CORRIE</b>	<b>-29,662.00</b>	<b>-1,576.70</b>	<b>-2,330.30</b>	<b>-7,448.40</b>	<b>-15,726.40</b>	<b>-14,012.80</b>
<b>Ingresos</b>	<b>78,371.80</b>	<b>97,029.30</b>	<b>115,493.50</b>	<b>131,534.80</b>	<b>140,473.00</b>	<b>159,593.00</b>
Exp Mcias	60,882.20	79,541.60	95,999.70	110,431.40	117,469.60	136,703.40
Serv No fact	10,301.40	9,665.10	10,779.00	11,270.10	11,926.90	11,897.60
Turistas	4,854.40	4,668.00	5,287.50	5,747.60	6,037.60	5,869.40
Excurs	1,508.90	1,490.80	1,646.00	1,845.00	1,859.80	1,717.20
Otros	3,937.90	3,486.30	3,845.30	3,677.50	4,029.50	4,311.10
Serv Fact	3,366.50	3,827.70	4,153.70	4,560.40	5,047.10	4,951.90
Intereses	2,699.60	3,017.90	3,306.70	3,749.60	4,034.30	4,149.30
Otros	666.90	809.80	847.00	810.80	1,012.80	802.70
Transferenc	3,821.70	3,994.90	4,561.10	5,272.90	6,039.50	6,340.10
<b>Egresos</b>	<b>108,033.70</b>	<b>98,606.00</b>	<b>117,823.80</b>	<b>138,983.20</b>	<b>156,199.40</b>	<b>173,906.40</b>
Imprt Mcias	79,345.90	72,453.10	89,468.80	109,807.80	125,373.10	142,063.80
Serv No fact	12,269.70	9,000.60	10,230.90	11,800.00	12,486.30	13,516.80
Fleiles seg	2,639.80	1,974.50	2,510.00	3,312.40	3,669.10	4,109.20
Turistas	2,444.20	1,204.40	1,536.40	1,821.20	2,090.60	1,948.10
Excurs	2,893.50	1,930.10	1,850.80	2,070.70	2,207.20	2,590.90
Otros	4,292.20	3,855.50	4,333.80	4,595.70	4,519.30	4,870.60
Serv Fact	16,378.30	17,117.30	18,094.00	17,349.90	18,313.00	18,300.10
Intereses	11,806.90	13,575.40	13,360.90	12,436.20	12,481.90	12,977.00
Otros	4,571.40	3,542.00	4,733.10	4,913.70	5,831.10	5,323.20
Transferenc	39.80	35.00	30.10	25.50	27.10	25.10
<b>CTA CAPITAL</b>	<b>14,584.20</b>	<b>15,405.60</b>	<b>4,069.20</b>	<b>15,762.70</b>	<b>17,464.50</b>	<b>14,141.80</b>
<b>Pasivos</b>	<b>20,264.20</b>	<b>22,783.30</b>	<b>10,410.40</b>	<b>9,046.90</b>	<b>17,033.00</b>	<b>16,781.50</b>
Endeudam	7,423.30	26,577.40	-2,483.1	-7,582.70	6,173.70	1,312.50
Bca Dito	4,381.90	55.20	-2,148.80	-2,191.60	-724.90	-1,774.50
Bca Comer	1,570.70	-4,108.00	-1,655.00	-1,869.40	-927.80	-1,720.50
Bca Mex	-1,203.20	13,332.90	-3,523.80	-3,486.80	-1,071.60	-3,684.70
S.pub n/b	-763.10	14,390.30	2,140.50	-5,523.90	2,433.00	1,707.10
S.privn/b	3,437.00	2,907.00	2,704.00	5,489.00	6,465.00	6,785.40
Inv ext dir	10,972.50	9,526.30	9,185.50	12,829.60	11,310.70	11,568.10
Mdo.Acciona	4,083.70	519.20	2,800.60	3,215.30	-665.60	3,769.20
Mdo.Dinero	-2,225.30	-13,859.60	907.50	584.80	214.10	131.40
<b>Activos</b>	<b>-5,670.00</b>	<b>-7,357.70</b>	<b>-6,341.20</b>	<b>6,715.80</b>	<b>431.50</b>	<b>-2,639.70</b>
En boos ext	-3,713.50	-3,163.50	-6054.70	4,859.60	155.40	-1,672.00
Cred ext	-40.80	-276.40	-624.70	-113.60	329.80	425.00
Gar D ext	-615.10	-662.20	543.70	-707.70	-768.70	-835.80
Otros	-1,300.60	-3,255.60	-205.50	2,677.40	715.00	-556.90
<b>ERR Y OM</b>	<b>-3,313.60</b>	<b>-4,238.10</b>	<b>34.60</b>	<b>2,197.20</b>	<b>400.40</b>	<b>463.10</b>
<b>VAR. RVA INT</b>	<b>-18,389.30</b>	<b>9,592.80</b>	<b>1,768.20</b>	<b>10,493.70</b>	<b>2,136.90</b>	<b>593.60</b>
<b>AJUSTES VAL</b>	<b>-2.00</b>	<b>-2.10</b>	<b>5.40</b>	<b>17.80</b>	<b>1.50</b>	<b>-1.40</b>

Fuente: Banco de Mexico y SHCP

Se muestra el período 1994-1999 , ya que este año ha marcado un factor decisivo en la apertura comercial con el resto del mundo; con el objeto principal de atraer capitales extranjeros a nuestra economía, con el objeto de captar la mayor cantidad de divisas extranjeras en inversiones estables en la bolsa mexicana de valores, pretendiendo dejar de recurrir al endeudamiento externo como medida de regulación del déficit en la cuenta corriente.

Dicha apertura se da con la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá. En el que prácticamente se abren las barreras fronterizas para el libre tráfico de mercancías, dándose un periodo de desgravación continua y "permitiendo" la introducción de nuestros productos a las economías de Estados Unidos y Canadá.

En primer instancia se pretendía mejorar el nivel de vida del país, por el proceso lógico del intercambio de mercancías.

Desgraciadamente, como consecuencia del levantamiento armado en Chiapas principalmente, y la mala planeación en la emisión de los tesobonos, se crea una inestabilidad política a fines de '94 causando una devaluación de gran importancia, lo que origina un gran incremento del déficit comercial de casi 15,000.00 md en ese periodo.

## CAPÍTULO 2.

### PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO.

#### 2.1 REGLAS DE ORIGEN

Definidas como los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración que debe cumplir un producto para ser considerado como originario de la región. Establecen cuales mercancías califican como originarias y excluye a los bienes de otros países, de las preferencias arancelarias.

El Artículo 401 del Reglamento de la Ley Aduanera nos enfatiza que un bien será originario del territorio de una de las partes siempre que:

- "a) el bien sea totalmente obtenido o producido en el territorio de una o más partes.
- b) cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra un cambio en la clasificación arancelaria, como resultado de producción ocurrida íntegramente en territorio de una o más de las partes, y los bienes cumplan con los demás requisitos establecidos en este capítulo.
- c) el bien se produzca totalmente en territorio de una o más de las partes, exclusivamente a partir de materiales originarios."<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> WITKER, Jorge y Jaramillo Gerardo. Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo. Edit. Mc Graw Hill. México 1996.

Valor de Contenido Regional. el Artículo 402 nos señala los métodos utilizados para determinar el contenido regional de los productos:

- Valor de Transacción. Al aplicar este método para determinar el valor de contenido regional debemos tener presente que éste último no debe ser inferior al 60%.

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

Donde:

VCR = Valor de contenido regional expresado como porcentaje,

VT = Valor de transacción del bien, y

VMN = Es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un bien.

Ejemplo:

Valor de Transacción: \$ 500.00 dlls.

Valor de Materiales No originarios: 80.00 dlls.

Tenemos:

$$\text{VCR} = ((500 - 80) / 500) \times 100 = 84.00\%$$

- Costo Neto. Al aplicar este método para determinar el valor de contenido regional debemos tener presente que éste último no debe ser inferior al 50%.

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

Donde:

VCR = Valor de contenido regional expresado como porcentaje,

CN = Costo neto del bien, y

VMN = Es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un bien.

Ejemplo:

Costo Neto : \$ 320.00 dlls.

Valor de Materiales No originarios: 80.00 dlls.

Tenemos:

$$CR = ((320-80)/320) \times 100 = 75.00\%$$

Este último método se utilizará exclusivamente cuando:

- a) No exista valor de transacción del bien,
- b) El valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Art. 1 del código de Valoración aduanera
- c) El bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas por unidades de cantidad de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas durante un periodo de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda del 85% de las ventas totales del productor con respecto a esos bienes.
- d) El exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien con la de otros productores, considerándose como la producción de un solo productor según lo señala el Art. 404

Ahora bien, para obtener beneficios como exportadores de un producto es necesario contar con:

Certificado de Origen: el cual definimos como el "documento que nos permite a los exportadores obtener beneficios arancelarios en aquellos países que los otorgan, al demostrar el contenido regional de los productos a exportar"<sup>6</sup>.

El objetivo del presente trabajo es plantear un proyecto de exportación del tornillo ancla tipo "L" al Estado de Texas en Estados Unidos; por lo que considero importante mencionar algunas ventajas que las reglas de origen tienen dentro del TLCAN:

- Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen solo a los bienes producidos en la región de Norte América y no a los que se elaboren total o parcialmente en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados permisibles.
- Reducir obstáculos administrativos para exportadores e importadores que realicen actividades comerciales en el marco del TLCAN.

---

<sup>6</sup> [www.secofi-dgscce.gob.mx/FCORIGEN.HTM](http://www.secofi-dgscce.gob.mx/FCORIGEN.HTM).

## 2.2 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

Originadas por la competencia en el mercado internacional, surgen las regulaciones arancelarias (aranceles) y no arancelarias, que tratan de regular en un momento determinado el intercambio entre mercancías y servicios, ocasionando que los países caigan en un excesivo proteccionismo y otras tantas en el libre comercio.

### 2.2.1 Regulaciones Arancelarias

Arancel. Es un gravamen que se impone sobre un bien cuando éste cruza las fronteras nacionales y es utilizado como el principal instrumento de política comercial en el mundo. Existe tanto para importaciones como para exportaciones, pero el primero es más común y el más aceptado que se utiliza en la política de comercio exterior, ya que los aranceles a la exportación se establecen en países para quienes sus exportaciones de materias primas son una fuente importante de recursos fiscales, o bien pretenden asegurar el abasto interno de los productos que se gravan con el arancel. Se considera que un arancel es proteccionista cuando representa más del 20% del precio del bien o servicio importado.

Dentro de los aranceles existen 5 modalidades:

- Ad Valorem. El cual es un porcentaje que se aplica sobre el valor de la mercancía importada o exportada.
- Específico. Es una cantidad fija de dinero por unidad física del bien importado o exportado.
- Compuesto o mixto. Combinación del arancel Ad valorem y el específico.
- Arancel-cuota. Es aquel arancel que grava el excedente de importación sobre la cuota autorizada (cantidad de importación libre de arancel).
- Estacional. Es un arancel poco frecuente que se aplica en ciertas épocas del año sobre algunos productos.

Como se menciona en el apartado de certificados de origen, los países pueden otorgar beneficios especiales dependiendo del origen de las mercancías que llegan a sus aduanas, clasificando las tarifas en:

- General. Es la que se aplica normalmente a todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), a quienes se les otorga el trato de nación más favorecida. (Sistema General de Preferencias).
- Preferencial. Se aplica a productos que provienen de países con quienes se tiene algún acuerdo comercial para otorgarse recíprocamente un trato arancelario preferencial.
- Diferencial. Es un arancel mayor a los dos anteriores y se aplica a países que no son miembros de la OMC ni se tiene algún acuerdo comercial firmando. También se ubican las cuotas compensatorias, que son impuestos adicionales a la importación y se establecen como mecanismo para sancionar y neutralizar alguna práctica desleal con la que el exportador pretende obtener una posición ventajosa en el mercado.

Para la aplicación del arancel correspondiente, es necesario identificar de antemano, la mercancía con base en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (SADCM), conocido de manera simplificada con el nombre de Sistema Armonizado. El cual surge de la necesidad de establecer una nomenclatura reconocida internacionalmente para identificar las mercancías en las transacciones internacionales; tiene su origen en varios congresos internacionales y el trabajo de grupos de expertos que con este fin se han llevado a cabo desde fines del siglo XIX y principios del XX.

El primer intento más sólido a este respecto fue entre 1931 y 1937 con la llamada "Nomenclatura de Ginebra", continúa y se perfecciona en el convenio de Bruselas en 1950 el cual entra en vigor en 1959 como "Nomenclatura de Bruselas", mismo que en 1974 fue denominado "Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera" (NCCA), en 1983 concluyen los estudios de comisiones de expertos iniciadas en 1970 y queda

estructurado el actual Sistema Armonizado (SADC) que sustituye la NCCA y entra en vigor en 1988. Tal sistema permite identificar las mercancías utilizando, un código numérico en lugar de palabras y consta de 21 secciones, 96 capítulos y 1241 partidas, adicionalmente casi todas las partidas están subdivididas en dos o más subpartidas de dos dígitos con una estructura lógica. De esta manera cada producto tiene un código numérico de seis dígitos que se conoce como fracción arancelaria.

Con lo anterior, tenemos que la fracción arancelaria del tornillo ancla tipo "L" sería la siguiente:

Capítulo. **73** Manufacturas de fundición de hierro o acero.

Partida. **73.18** Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas roscadas, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas (incluidas las arandelas de muelle (resorte)) y artículos similares, de fundición, hierro o acero, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, incluidas las arandelas de muelle y artículos similares de fundición hierro o acero.

Subpartida . **7318.15** Los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas.

## 2.2.2 Regulaciones no Arancelarias

Son todas aquellas restricciones o barreras (diferentes al arancel) que impiden la libre circulación de los flujos de mercancías entre los países. Por su naturaleza éstas medidas son más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. En la mayoría de las ocasiones no son muy transparentes, se originan en varias fuentes, no son fáciles de interpretar y pueden ser modificadas en tiempos muy cortos.

A su vez, estas normas se dividen en dos clases:

- Cuantitativas. Como parte de la política gubernamental en materia de comercio externo, se utiliza con frecuencia el recurso de limitar las importaciones de algunos productos a cierta cantidad específica, con el propósito de proteger a sus productores locales de la competencia externa. Es menos frecuente que exista este tipo de restricción para las exportaciones, pero cuando se presenta tal medida responde a evitar el desabasto interno, principalmente de alimentos de alguna materia prima estratégica.
  - a) Cuotas globales. Permiten una determinada cantidad de importación de algún bien por año, pero no específica de que país debe provenir el producto o quien está autorizado para realizar tal operación; tan pronto como se importa la cantidad señalada, no podrán importarse cantidades adicionales durante el resto del año.
  - b) Permisos de importación o exportación. Para evitar los inconvenientes de la cuota global, los gobiernos generalmente otorgan licencias o permisos de importación, los cuales se pueden otorgar a los importadores respetando el turno y el monto de la solicitud correspondiente, aunque la competencia por obtenerlos puede engendrar el fenómeno de corrupción.
  - c) Precios oficiales. Limitan a no poder vender un producto al consumidor final a un precio inferior o superior al establecido.
  - d) Impuestos antidumping. En otros países ante la sospecha de que se esté practicando el dumping (vender por debajo del precio establecido en el mercado meta, dañando la economía interna del país destino), la autoridad del país en cuestión puede imponer impuestos antidumping a reserva de demostrar su existencia real.
  - e) Impuestos compensatorios. Cuando se presume que las exportaciones están siendo subsidiadas para mejorar su nivel de

competitividad, el país importador puede aplicar los impuestos compensatorios como un recurso para neutralizar esa supuesta ventaja.

- **Cualitativas.** Son más difíciles de identificar y no es casual que detrás de una justificación razonable de que pretenden proteger la salud del consumidor final, la salud de los vegetales o animales; se encuentre una política proteccionista.
  - a) **Etiquetado.** Son requisitos que deben cumplir los fabricantes, los exportadores y los distribuidores de un producto, sobre todo cuando su destino es el consumidor final. En éste tipo de regulación, se establece los requerimientos de información de la etiqueta y cómo presentarla. En algunos países al ingresar las mercancías a la aduana deben cumplir con el etiquetado, por medio del cual el consumidor conoce la marca del producto que va a adquirir, el origen, quien lo produce, cantidad, ingredientes y características, entre otros aspectos.
  - b) **Sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias.** Las establecen la mayoría de los países como norma obligatoria para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio. Cada país tiene entidades responsables de establecer y hacer cumplir las regulaciones que se aplican a productos agropecuarios, pesqueros y procesados; con lo que previenen la introducción de plagas y enfermedades en animales y plantas, así como la presencia en alimentos y forrajes de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades.
  - c) **Técnicas.** Se refieren a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. El cumplimiento de tales normas permite garantizar a los consumidores que los productos que compra cuentan con la calidad, seguridad y

especificaciones de fabricación adecuadas para su completa satisfacción. Se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, compresión, inflamabilidad, entre otras, aplicables a productos específicos.

Existen por mencionar otras regulaciones cualitativas entre las que tenemos los requisitos de empaque, las regulaciones de toxicidad, las marcas de origen, normas de calidad y regulaciones ecológicas.

Para la exportación de tornillos a Estados Unidos de América no es necesario cumplir con ninguna de estas especificaciones, ya que el producto no tiene el objetivo de satisfacer como tal a un consumidor final.

## 2.3 TRÁMITES ADUANEROS.

"El exportador mexicano debe considerar que su producto debe garantizar con documentos la propiedad jurídica de la mercancía, su tránsito legal por la aduana del país de origen y la del importador. De igual forma se debe incluir en la documentación, la descripción detallada del producto, su envase y embalaje para facilitar su identificación por la empresa transportista y la aseguradora, los funcionarios de la aduana y el mismo cliente importador".<sup>7</sup>

Los documentos principales que se deben presentar por el exportador y sus características son los siguientes:

### Factura Comercial

Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Esta se debe presentar en original y seis copias con firma autógrafa, en español o en inglés, debiendo incluir la siguiente información:

---

<sup>7</sup> Ibidem p.4

- Aduana de salida del país de origen y lugar de entrada del país destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía, su nombre, calidad y marca en su caso.
- Cantidades, peso y medidas del embarque.
- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda.
- Condiciones de venta (LAB (FOB), CSF (CIF), lugar destino). Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta.
- Lugar y fecha de expedición.

### Lista de Empaque.

Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que debe realizarse un empaque metódico, que debe coincidir con la factura. Garantizando con ésta al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo y que en caso de percance, permita hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

En cada bulto o caja deberán anotarse claramente los números y marcas que lo identifiquen. Esta lista de empaque deberá elaborarla el exportador en original y seis copias, es un complemento de la factura comercial y debe ser entregada a la empresa transportista.

### Documento de Transporte.

Es el título de consignación de la empresa transportista, también debe elaborarse en original y seis copias. En él se indica cuándo la mercancía se ha embarcado con un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. Este documento compromete al transportista a custodiar y enviar la mercancía hasta el lugar de destino. Se debe incluir en la documentación que recibe el importador.

Dependiendo del medio de transporte principal que se utilice para que la mercancía salga del país exportador hacia el país importador, puede recibir las siguientes denominaciones:

- Guía aérea. Transporte aéreo.
- Conocimiento de embarque. Transporte marítimo
- Carta de porte. Transporte terrestre.
- Talón de embarque. Transporte ferroviario.

Éste deberá coincidir con la descripción de las mercancías que aparecen tanto en la factura como en la lista de empaque. Constituye además un elemento válido para deslindar responsabilidades en caso de problemas durante el tránsito de la mercancía.

### Seguro de Transporte de Carga.

Tiene como propósito proteger al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufra su mercancía como consecuencia de los incidentes propios de cada transporte que se utilice.

Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de siniestros como: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

A solicitud del cliente, la cobertura puede ampliarse de riesgos adicionales como: robo total o parcial, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua ya sea dulce o de mar. La suma máxima de responsabilidad debe ser el total de valor factura adicionando fletes, derechos e impuestos de importación y demás gastos propios de la transacción comercial internacional. En algunos casos las empresas aseguradoras aceptan previa negociación, un aumento de hasta 20% del valor de la mercancía por concepto de ganancia.

### Pedimento de Exportación

Debe ser presentado en la forma oficial aprobada por la SHCP ante la aduana correspondiente, por medio de un agente o apoderado aduanal que designe formalmente la empresa.

En los casos en que así se requiera, el pedimento debe incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial del permiso de exportación.

A dicho pedimento se debe anexar:

Factura comercial.

Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias (certificado sanitario, fitosanitario u otro)

Estos documentos deben ser proporcionados por el exportador, incluyendo la carta de encomienda, mediante la cual, bajo protesta de decir verdad, instruye al agente aduanal para que realice el despacho aduanero.

## 2.4 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.

Como se analizó en el capítulo I, la balanza de pagos de México refleja en general un déficit considerable. Para tratar de disminuir este déficit, el gobierno federal ha creado programas de fomento a la exportación; con los que se pretende incrementar la entrada de divisas al país.

Tenemos dos clasificaciones, dependiendo su objetivo:

### Principales programas de apoyo al comercio exterior.

Industria Maquiladora de Exportación. Se pretende crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial, contribuir a una mayor integración intrerindustrial, elevar la capacitación de los trabajadores y lograr una transferencia de tecnología hacia el país. Obteniendo como beneficio la exención del pago de aranceles a la importación, despacho aduanero simplificado, 100% de capital extranjero, sus proveedores se asimilan como exportadores indirectos exentos del pago del IVA, las ventas al mercado nacional se podrán incrementar hasta llegar al 100% en el año 2001.

Programa de Importación Temporal (PITEX). Estimula la actividad exportadora, permitiendo a los beneficiarios inscritos en el programa que la importación de insumos, maquinaria y equipo utilizados en la producción de los bienes exportados quede exenta del pago de impuestos. Obteniendo el beneficio de no pagar aranceles, cuotas compensatorias cuando las haya, ni IVA en la importación de insumos, maquinaria y equipo; considerando como mermas los faltantes de combustibles, lubricantes y demás materias auxiliares, pueden facturar con tasa cero de IVA.

Devolución de Impuestos (DRAW BACK). Crea un mecanismo al que pueden acogerse empresas exportadoras que producen para exportar y que no encajan en los otros mecanismos, para que rescaten los impuestos que deben pagar por las mercancías importadas, se requiere presentar solicitud de devolución de impuestos de importación; presentar copia del pedimento de importación o exportación correspondientes, constancia de exportación cuando se vendan a empresas PITEX, maquiladoras o ECEX, constancia de depósito cuando se venden a la industria automovilística o carta de aval solidario en otros casos. Obteniendo la devolución de impuestos pagados por la importación de insumos incorporados a la exportación de bienes.

Cuenta Aduanera. Permite a los exportadores cumplir con sus obligaciones fiscales oportunamente pero también beneficiarse de las exenciones de pago de impuestos a la importación, cuando así corresponda, para lo cual es necesario abrir una cuenta bancaria a favor de la SHCP y llevar un sistema de contabilidad ad-hoc, recuperando los impuestos depositados en la institución bancaria correspondiente.

Empresas de Comercio Exterior (ECEX). Impulsa el establecimiento de empresas comercializadoras internacionales, es necesario contar con un capital social mínimo de 100,000 USD, exportaciones anuales mínimas de 3,000,000.00 dls y demostrar saldo operacional positivo de divisas.

Se tiene como beneficio la acreditación automática como empresa ALTEX, sus proveedores o asociados podrán facturar con tasa cero de IVA, la posibilidad de nombrar apoderado aduanal exclusivo y podrán acceder al despacho aduanero simplificado.

Empresas Altamente Exportadoras. (ALTEX). Tiene como objetivo estimular a las grandes empresas exportadoras con exenciones fiscales y facilidades para la operación en aduanas. Se debe cumplir con un mínimo de exportaciones directas anuales por 2,000,000.00 USD o equivalentes a 40% de sus ventas anuales y presentar solicitud ante la SECOFI, obteniendo la devolución inmediata del IVA cuando se tiene saldo a favor, acceso gratuito al sistema de información comercial SECOFI-BANCOMEXT, todos los beneficios de las empresas PITEX.

Ciclo Productivo (PREEXPORTACIÓN). Se apoya la producción, acopio y existencias de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico de existencias de materias primas. Se apoya también la importación de insumos como parte, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta. Teniendo un plazo de hasta 180 días para los subsectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico y turismo, así como la importación de insumos. Hasta 360 días para el sector agropecuario y pesca; teniendo como financiamiento hasta un 100% del precio de venta de los bienes y servicios de exportación directa o indirecta de los insumos importados.

Unidades de equipo. Se financia la adquisición de maquinaria y equipo nuevos o usados, si provienen de EE UU o solamente nuevos si provienen de otros países, cuyo pago se haya pactado utilizando las líneas de crédito de los Eximbank del país correspondiente. Plazo de hasta 5 años a partir de la fecha de negociación de la carta de crédito irrevocable, teniendo hasta un 85% de financiamiento sobre el valor de transacción de la unidad.

Proyectos de Inversión. Enfocado a la construcción, equipamiento, ampliación, modernización, reubicación o adquisición de instalaciones productivas.

El plazo se determina en cada caso a partir del flujo esperado y de la fuente de recursos. Teniendo un porcentaje de financiamiento de hasta el 70% del valor de la inversión.

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). Esta comisión reúne a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibe de los exportadores los planteamientos y las iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación; permite también concentrar entre las autoridades y los exportadores las acciones que permitan fortalecer las ventas en el exterior.

Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX). Tienen como objetivo fomentar la realización de ferias y exposiciones que promuevan las exportaciones mexicanas, obteniendo beneficios como facilidades administrativas y de promoción otorgadas por el gobierno federal y Bancomext.

Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX). Es el instrumento mediante el cual Bancomext explora los posibles mercados apoyando a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior, promoviendo además la oferta exportable e intereses de conversión nacionales en sus áreas de adscripción.

### Principales instituciones de apoyo a la exportación.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Proporciona apoyo para los trámites administrativos en la expedición de permisos de importación y exportación. En la autorización para devolución de impuestos de importación; expedición de certificados de origen.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Lo referente a la clasificación de

mercancías, impuestos, cambios de aduana o de régimen, ampliación de plazos y autorizaciones de importaciones o exportaciones. Autorizaron del R.F.C. para fines aduanales. (Homoclave del importador y exportador).

Secretaría de Salud (SS). Apoya en la autorización sanitaria de importación y exportación de materias primas, equipo médico, instrumental, productos terminados, medicamentos, alimentos, productos de aseo, productos de tocador, plaguicidas.

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR). Proporciona apoyo como lo es la asesoría de exportación e importación de animales y vegetales; en el control cuarentenario; en la expedición de certificados zoosanitarios de importación para productos pecuarios; inscripción de huertas, frutas y hortalizas y expedición de certificado internacional fitosanitario.

Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP). Autorización de exportación e importación de acuerdo a la guía pesquera. Registro de importadores y exportadores de la Cámara de la Industria Pesquera, registros estadísticos.

Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Ofrece apoyo con asistencia técnica para la adaptación de productos al mercado internacional, mejoramiento cuantitativo y cualitativo de la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos, fortaleciendo la concentración de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México, apoyo en la participación en eventos internacionales, desarrollo de proyectos comerciales.

## 2.5 INCOTERMS.

Al fijar el precio de exportación, es necesario considerar cuáles son los compromisos que están dispuestos a asumir la empresa en cuanto a la logística que implica la parte operativa de la exportación. Es decir, que deberá incluir la parte de los gastos que correrán por cuenta del exportador, el lugar de entrega de la mercancía y la responsabilidad y gastos que correrán por parte del importador. Los incoterms son abreviaturas en idioma inglés de "International Commercial Terms" y son emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). La última revisión de estos se realizó en 2000, cuando se integraron nuevos elementos para hacerlos más actuales y dinámicos. Los trece códigos que integran los Incoterms se ordenan en cuatro grupos.

Estas adecuaciones derivan de las R.A.F.T.D. que son los términos del comercio exterior norteamericano, aunque se derogan en 1985, algunos importadores y exportadores norteamericanos las siguen utilizando.

Considerando el tipo de transporte, se tiene los siguientes grupos de incoterms:

### Embarque marítimo con seguros a cargo del comprador:

- F.A.S: Free Alongside Ship (Libre costado de barco). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado del buque (puerto de embarque), quedando a cargo del importador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.
- F.O.B: Free on Board (Libre a bordo). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque) quedando a cargo del importador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.

- C.F.R: Cost and Freight (Costo y flete puerto destino). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), con el flete pagado al puerto de destino.

### Embarque marítimo con seguros a cargo del vendedor.

- C.I.F: Cost, Insurance and Freight (Costo seguro y flete puerto destino). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), con la póliza de seguro y flete al puerto de destino pagados.
- D.E.S: Develivered ExShip (Entrega sobre barco). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto destino), con el flete y póliza de seguros pagados.
- D.E.Q: Develivered ExQuay (Entrega en muelle). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía sobre el muelle del puerto de destino, con el flete y póliza de seguro pagados.

### Otros medios de transporte con seguros a cargo del comprador:

- E.X.W: Ex Works (En punto de origen). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en su fábrica, quedando los gastos posteriores a cargo del comprador.
- F.C.A: Free Carrier At (Libre de porte). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte (punto de embarque), quedando los gastos posteriores, hasta el punto de destino a cargo del importador.

- C.P.T: Carriage Paid To (Transporte pagado hasta (lugar destino). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino, con el flete pagado.

### Otros medios de transporte con seguros a cargo del vendedor.

- C.I.P: Carriage and Insurance Paid (Costo y seguro pagado hasta lugar destino). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto del embarque, con flete y póliza de seguro pagados al puerto de destino.
- D.A.F: Delivered At Frontier (Entrega en frontera). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en la frontera acordada, con flete y póliza de seguro pagados.
- D.D.U: Delivered Duty Unpaid (Entrega sin pago de derechos). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado de la aduana en el punto de destino, con flete y póliza de seguro pagados. No incluye los aranceles de importación.
- D.D.P: Delivered Duty Paid (Entrega con pago de derechos). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en el punto de destino, con flete, póliza de seguro y aranceles de importación pagados.

### CAPÍTULO 3

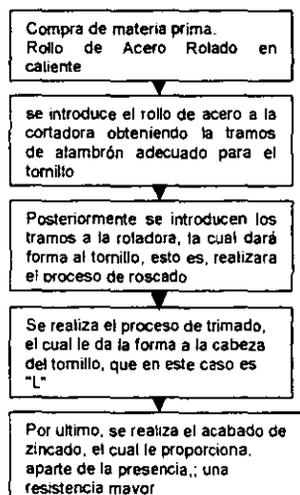
## ANÁLISIS ESTRATEGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR

### 3.1 PROCESO PRODUCTIVO:

Es importante realizar un análisis de la empresa en sus diferentes aspectos, tanto productivos como financieros; para la obtención de un buen plan de exportación.

Para analizar este punto es necesario definir que es un proceso productivo como aquella serie de pasos que se deben seguir para la obtención de un bien o servicio.

En la fabricación de tornillos se utiliza el proceso de formado continuo. Para cumplir con el compromiso de proporcionar un producto confiable, se tiene implantado rigurosas pruebas e inspecciones a través de todo el proceso productivo.



### 3.2 ANÁLISIS FINANCIERO:

Es de suma importancia analizar todos los elementos que forman parte del proceso productivo que en esencia nos lleva a la determinación de nuestro producto o servicio a producir.

Materia prima: son todos aquellos materiales que forman parte esencial del producto terminado para lo cual requieren algún tipo de transformación.

Mano de obra: es el esfuerzo humano utilizado para la transformación de la materia prima en producto terminado. Dependiendo de la aplicación en el proceso de transformación se clasifica en directa e indirecta:

- **Mano de obra directa**: como su nombre lo indica, es aquella que se aplica directamente en la transformación de la materia prima.
- **Mano de obra indirecta**: interviene en el proceso productivo, pero no directamente en la transformación de la materia prima.

Costos indirectos: son todos aquellos necesarios excluyendo a la materia prima y la mano de obra, necesarios para la obtención del producto terminado, por su aplicación se clasifican en:

- **Costo de insumos**: los cuales son aquellos que se requieren dentro del proceso para el buen funcionamiento de éste como lo son la gasolina, agua, energía eléctrica, combustibles, diesel, gas, petróleo, gases.
- **Costo de mantenimiento**: son los costos aplicables en el mantenimiento del equipo que interviene en la elaboración del producto.

- **Cargos por depreciación y amortización:** la depreciación la desvalorización que van sufriendo los bienes con el transcurso del tiempo. El término depreciación se aplica al activo fijo.

Mientras tanto, el término amortización difiere en el hecho de la aplicación a los activos diferidos, los cuales a pesar de que se amorticen cada año, no pierde su valor, mientras que los activos fijos tienen un periodo de depreciación en el que al final del mismo, pierden su valor.

Costos de administración: son los costos provenientes de realizar la función de administración dentro de la empresa.

Costo de venta: son los costos utilizados por la empresa para hacer llegar el producto al intermediario o consumidor final.

Costos financieros: son los intereses que deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.

### 3.2.1 Inversión total inicial

Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

### 3.2.2 Capital de trabajo

Definido contablemente como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Está representado por el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa.

### Activo Circulante:

- Caja y bancos: es el dinero en efectivo o en documentos con que debe contar la empresa para realizar sus operaciones cotidianas.
- Inventario: son las materias primas utilizadas para la elaboración de un producto. Es importante considerar que se debe contar con un lote económico de inventario, el cual nos indica la cantidad mínima necesaria para evitar a la empresa el aumento de costos por inventarios excedidos. El lote económico se calcula de la siguiente manera:

$$LE = \frac{2FU}{CP}$$

Donde:

LE: cantidad optima que será adquirida cada vez que se compre

F: costos fijos de colocar y recibir una orden de compra.

U: consumo anual en unidades de materia prima

C: costo de mantener el inventario expresado como la tasa de rendimiento que produciría el dinero en una inversión distinta a la inversión en la compra de inventarios.

P: precio de compra unitario.

Ejemplo:

U: 200

C: 70%

P: 50

F: 20

$$LE = \frac{2 \times 20 \times 200}{0.70 \times 50} = 15.10 \text{ unidades}$$

Cada vez que se compre inventario se deberán adquirir 15.1 unidades y además  $365/15.1=24.17$  indicara la frecuencia de compra que seria de 24 días, por lo que la inversión en inventario inicial sería:

$$15.10 \times 50 = 755$$

- Cuentas por cobrar: cuando una empresa inicia operaciones, dará generalmente crédito en las ventas de sus primeros productos. Las cuentas por cobrar calculan cual en la inversión necesaria como consecuencia de vender a crédito, lo cual depende de las condiciones del periodo promedio de tiempo en que la empresa recupera el crédito.

Tenemos:

$$C \times C = \frac{\text{Ventas anuales} \times \text{P.P.R.}}{365}$$

DONDE:

P.P.R. promedio de recuperación.

## Pasivo Circulante

Así como es necesario invertir en activo circulante, también es posible que cierta parte pueda pedirse prestada, es decir, que también puede financiarse parcialmente la operación. En la práctica se ha visto que un criterio apropiado para el cálculo de la cantidad recomendada para pedir prestada a corto plazo y así cubrir una parte de la inversión necesaria en capital de trabajo; es determinar el valor de la tasa circulante, la cual se determina de la siguiente manera:

$$T.C. = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

"El valor promedio en la industria es de  $TC = 2.5$ , lo que indica que por cada 2.5 unidades monetarias invertidas en activo circulante, se puede deber o financiar una, sin que esto afecte significativamente la posición económica de la empresa. La práctica conservadora aconseja que si disminuye el valor de  $TC$  por debajo de uno, la empresa correrá el grave riesgo de no poder pagar sus deudas a corto plazo, y si  $TC$  es muy superior de 2.5 entonces la empresa está dejando de utilizar un recurso valioso, como lo es en financiamiento, aunque la liquidez de la empresa a corto plazo sea muy alta".<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> VACA, Urbina Gabriel. EVALUACION DE PROYECTOS

### 3.2.3 Punto de equilibrio

Podemos definir el punto de equilibrio como el nivel de producción en que son exactamente iguales los beneficios por ventas y la suma de los costos fijos y los variables; es decir, nos indica el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que aunque haya ganancias éstas sean suficientes para hacer rentable el proyecto.

Tenemos:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{CF}}{\frac{\text{CV}}{\text{PXQ}}}$$

Donde:

C.F. = Costos fijos.

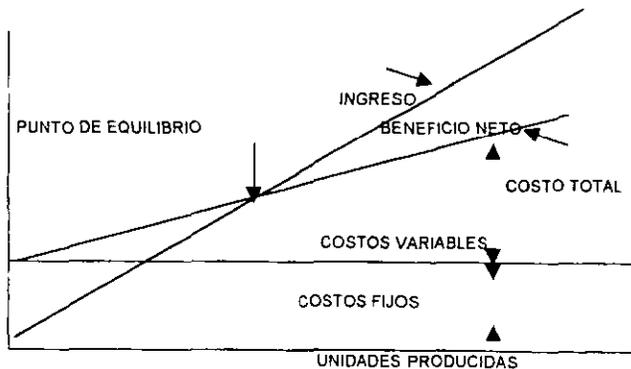
C.V. = Costos variables

P = volumen de producto vendido

Q = precio de venta

A continuación se presenta su gráfica

INGRESOS Y COSTOS



### 3.2.4 Estado de Resultados Pro-forma

Su finalidad es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deben de pagar.

### 3.2.5 Costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento

El capital de toda sociedad puede provenir de aportaciones de socios, de bancos, o de una mezcla de ambas; es importante para los inversionistas conocer la TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento) la cual equivale a la ganancia mínima que debe obtener de su inversión inicial.

Para calcular la TMAR debe considerarse la siguiente formula:

$$\text{TMAR} = \text{índice inflacionario} + \text{premio al riesgo}$$

-El índice inflacionario lo podemos obtener de pronósticos del Banco de México.

-Para determinar el premio al riesgo es aconsejable tomar como referencia la Bolsa Mexicana de Valores, ya que se supone que la nueva empresa formará parte de la actividad bursátil y estará sujeta a condiciones similares a los de las industrias que desarrollan esa actividad y que también coticen en la Bolsa.

Otra referencia para tener ideal del riesgo es el propio estudio de mercado, donde es posible darse cuenta de las condiciones reales del mercado y del riesgo que se tiene al tratar de introducirse en él.

### 3.2.6 Razones Financieras

Éstas no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo. Este método de análisis financiero toma en cuenta los valores del balance general.

Existen varios tipos de razones entre los que se encuentran:

- Razones de liquidez, las cuales miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo:
  - a) Tasa circulante: se obtiene dividiendo los activos circulantes sobre los pasivos circulantes. Mide la solvencia a corto plazo.
  - b) Prueba del ácido. Se calcula restando los inventarios a los activos circulantes y dividiendo el resto por los pasivos circulantes. Esto debido a que los inventarios son los activos menos líquidos. Mide la capacidad de la empresa para pagar las obligaciones a corto plazo sin recurrir a la venta de inventarios.
- Tasas de apalancamiento, las cuales miden el grado en que la empresa se ha financiado por medio de la deuda:
  - a) razón de deuda total a activo total. Mide el porcentaje total de fondos provenientes de instituciones de crédito. Un valor aceptable de esta tasa es de 33%.

$$\text{Tasa de deuda} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Activo total}}$$

- b) Numero de veces que se gana el interés. Se obtiene dividiendo las ganancias antes del pago de intereses e impuestos. Mide el grado en que pueden disminuir las ganancias sin provocar un problema financiero a la empresa. Un valor aceptado es de 8 veces:

$$\text{No. De veces} = \frac{\text{Ingreso bruto}}{\text{Cargos de interes}}$$

### 3.2.7. Balance General

"activo, para una empresa, significa cualquier pertenencia material o inmaterial. Pasivo, significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros. Capital, significa los activos, representados en dinero o en títulos que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa. La igualdad fundamental del balance:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

Significa, por tanto, que todo lo que tiene de valor la empresa (activo fijo, diferido y capital de trabajo) le pertenece a alguien. Este alguien puede ser terceros (tales como instituciones bancarias o de crédito) y lo que no se debe entonces es propiedad de los dueños o accionistas. Por ésto es que la igualdad siempre debe cumplirse..."<sup>9</sup>

### 3.3 ANÁLISIS DE FODAS:

Se deben identificar los aspectos en los que la empresa está en mejores condiciones de enfrentar la competencia y aquellos otros en que su situación es endeble. Adicionalmente se deberán vislumbrar las amenazas que acechan los intereses de la empresa, lo cual se puede plantear como retos que deberá enfrentar así como las oportunidades que en la perspectiva futura se podrán aprovechar.

---

<sup>9</sup> *Ibidem* p.37

La estrategia para superar las debilidades de la empresa, para mejorar sus fortalezas, enfrentar las amenazas del entorno y aprovechar las oportunidades, constituirá la estrategia competitiva de la misma. Será particularmente importante que de éste autoanálisis la empresa llegue a detectar los puntos o áreas donde puede obtener ventajas competitivas, aquellos puntos que le permitan una ventaja adicional o margen competitivo que la pueda colocar por encima o delante de los demás.

Debemos identificar los siguientes aspectos:

Fortalezas: en los que la empresa esta en mejores condiciones de enfrentar la competencia.

Debilidades: aquellos en los que su situación es frágil

Amenazas internas y externas se plantea como aquellos retos a vencer

Oportunidades. Atender a grupos adicionales de clientes, ingresar en nuevos mercados, expansión de mercado, diversificación de productos.

### 3.4 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA:

Organización es esencialmente la función administrativa que establece el rol formal que jugará la gente en la organización. También es determinar las reglas bajo las cuales esa gente interactuará.

La organización tiene 5 pasos:

- Determinar las actividades básicas necesarias para lograr los objetivos o metas de la organización.
- Agrupar esas actividades en unidades organizacionales (departamentos, secciones, etc.)
- Establecer las posiciones administrativas sobre de esas unidades y las asesorías y apoyos requeridos.

- Delegar la autoridad a los administradores
- Coordinar las unidades organizacionales

La identificación de las actividades de valor requiere el aislamiento de las actividades que son tecnológica y estratégicamente distintas. Las actividades de valor y las clasificaciones contables casi nunca son las mismas. Las clasificaciones contables (ejemplo, gastos generales, mano de obra directa) agrupan a las actividades como tecnologías diferentes y separan costos que son parte de la misma actividad.

#### Actividades primarias

Hay cinco categorías genéricas de actividades primarias relacionadas con la competencia en cualquier industria. Cada categoría es divisible en varias actividades distintas que dependen del sector industrial en particular y de la estrategia de la empresa.

- **Logística Interna.** Las actividades asociadas con recibo, almacenamiento y diseminación de insumos de producto, como manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y devoluciones a los proveedores.
- **Operaciones.** Actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento de equipo, pruebas, impresión u operación de instalación.
- **Logística Externa.** Actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacenamiento de materias terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación.
- **Mercadotecnia y Ventas.** Actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los compradores puedan comprar el producto e inducirlos a hacerlo, como publicidad, promoción, fuerza de ventas, cuotas, selecciones del canal, relaciones del canal y precio.
- **Servicio.** Actividades asociadas con la prestación de servicios para realizar o

mantener el valor del producto, como la instalación, reparación, entrenamiento, repuestos y ajuste del producto.

#### Actividades de apoyo

- **Abastecimiento.** Se refiere a la función de comprar los insumos necesarios para la cadena de valor de la empresa, no los insumos comprados en sí. Los insumos comprados incluyen materias primas, provisiones y otros artículos de consumo, así como los activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios. Aunque los insumos comprados se asocian comúnmente con las actividades primarias, están presentes en cada actividad de valor, incluyendo las actividades de apoyo.
- **Desarrollo de Tecnología.** El desarrollo de tecnología consiste en un rango de actividades que pueden ser agrupadas de manera general en esfuerzos por mejorar el producto y el proceso. Tiende a estar asociado con el departamento de ingeniería o con el grupo de desarrollo. Sin embargo, ocurre clásicamente en muchas partes de una empresa, aunque no se reconozca explícitamente. El desarrollo de tecnología toma muchas formas desde la investigación básica y diseño del producto hasta la investigación media, diseño del equipo del proceso y procedimientos de servicio. Está relacionado al producto y sus características.
- **Administración de Recursos Humanos.** Actividades implicadas con la búsqueda, contratación, capacitación, desarrollo y compensaciones de todos los tipos de personal de la empresa.
- **Infraestructura de la Empresa.** Comprende actividades que incluyen, la administración general, planeación, finanzas, contabilidad, asuntos legales gubernamentales y administración de calidad.

Existen diferentes tipos de divisiones dentro de una organización:

Tipo	Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por Número</li> <li>• El más viejo método. Agrupación en unidades idénticas que desarrollan funciones no diferenciadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejor supervisión y control, por tener unidades idénticas</li> <li>• Unidades intercambiables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No aprovecha la especialización</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por Función</li> <li>• La gente es agrupada en orden de la mayor a la menor función, atendiendo a la importancia que representa para la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque en las actividades cruciales o estratégicas de la empresa</li> <li>• Economía en las operaciones. Los especialistas son empleados más eficientemente</li> <li>• Simplificación de la supervisión. Mejora el reclutamiento. Atrae a los expertos. Promueve el desarrollo y oportunidades profesionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiende a inhibir la coordinación entre departamentos.</li> <li>• Desinterés en las metas de los demás</li> <li>• Problemas para organizar las secuencias de participación</li> <li>• Al diversificarse los productos fabricados, se aumentan los cuellos de botella.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por Producto o Mercado</li> <li>• Agrupación en unidades representativas del producto o mercado objetivo (áreas geográficas, tipos de clientes, canales de distribución)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La coordinación se simplifica</li> <li>• Agrupación de los productos bajo una sola dirección</li> <li>• Claridad en las responsabilidades y el control</li> <li>• Facilidad para el cruce de decisiones</li> <li>• Alta visibilidad de los productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque únicamente en los productos propios, desinterés en los demás. Afectación a la cooperación</li> <li>• Incremento en los gastos de administración, ya que cada unidad de producto tiene sus propios especialistas</li> <li>• Duplicidad de habilidades</li> <li>• Problemas de interacción</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización Matricial</li> <li>• Superposición de proyectos relativamente estables con las unidades administrativas que les proporcionan apoyo para su realización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque dual de la organización</li> <li>• Facilita la adquisición y desarrollo de especialistas</li> <li>• Alta Coordinación y flexibilidad</li> <li>• Adecuadamente aplicada impulsa a la vez el desarrollo técnico y la coordinación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afecta al principio de unidad de mando</li> <li>• Puede generar luchas de poder entre autoridades</li> <li>• Es costosa, requiere administradores adicionales</li> <li>• Requiere del desarrollo de actitudes de coordinación y efectiva delegación</li> </ul>

### 3.5 DIMENSIÓN DE SU POTENCIAL EXPORTADOR

Es importante analizar las condiciones exportables para así prepararse, diseñando una estrategia de exportación, para lo cual es necesario considerar los siguientes puntos:

Productos y mercados. Entendiendo como producto aquel bien material que satisface una necesidad. Investigar los mercados internacionales en donde se detecte la existencia de demandas que ofrezcan oportunidades para la comercialización de productos.

Clientes. Investigar cuales son los mercados demandantes del producto y detectar los posibles clientes reales y potenciales. Además de informarse sobre algunas características del mercado seleccionado.

Canales de Comercialización. Habrá que determinar la mejor manera de comercializar las mercancías teniendo en cuenta las exigencias del mercado y de los consumidores, así como la posición que presenten los principales competidores.

Se debe tomar como referencia la capacidad instalada de la empresa, el margen o % de esa capacidad que no se utiliza actualmente, así como la flexibilidad para aumentar los turnos de trabajo y determinar en que cantidad podría incrementar su producción para destinarla a la exportación.

## CAPÍTULO 4.

### ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN.

#### 4.1. EMPRESA Y PRODUCTO.

La Unión Perfecta S.A. de C.V. es una empresa dedicada a la fabricación y distribución de tornillos, teniendo como propósito realizar exportaciones al estado de Texas en Estados Unidos de América.

#### 4.2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA:

##### Antecedentes:

La Unión Perfecta S.A. de C.V. esta localizado en la delegación Azcapotzalco, en el Distrito Federal, se caracteriza por ser el mayor fabricante de tornillería en México así como el principal exportador de tornillería en Latinoamérica, según datos proporcionados por la Cámara Nacional de la Industria Ferretera. A pesar de la crisis por la que está pasando nuestro país, La Unión Perfecta ha logrado importantes aumentos en su volumen de venta en los últimos 3 años, basado principalmente en los mercados de exportación, así como en algunos sectores industriales domésticos. La Unión Perfecta produce en 1 planta especializada por tipo de producto y mantiene operaciones de almacenamiento y venta en la ciudad de México. Su capacidad actual de producción rebasa las 100,000,000 de piezas mensuales. Sus orígenes se remontan a 1952, cuando en un modesto local en la calle de Azares en la colonia Sta. María Insurgentes el Ing. Enrique Berman fundó La Unión Perfecta S.A. de C.V. Una forjadora, una trimadora y una roladora fueron su maquinaria inicial. Este

acontecimiento marca el nacimiento no solo de la empresa, sino de toda la industria tornillera de México.

En los años sesenta, se crea el departamento de PK con un contrato de asistencia técnica con Parker Kalon en aquel entonces líder del mercado americano. Este acontecimiento, marca la entrada a nuestro país del tornillo autorroscante.

En los años setenta, se amplía la capacidad instalada para la fabricación de tuercas forjadas y maquinadas, principalmente por la falta de capacidad instalada en nuestro país.

En el año de 1992 se adquiere de Standar Press Steel la instalación de Unbrako Mexicana, considerada en aquel entonces la mejor instalación para la fabricación de tornillería de alta resistencia en México.

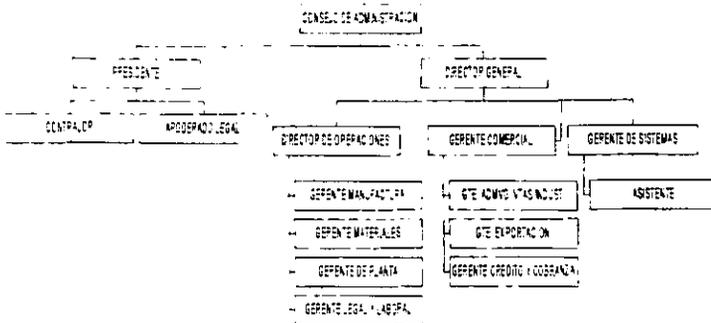
### Organización

La Unión Perfecta S.A. de C.V. está organizada bajo una estructura funcional centralizada. Las funciones están agrupadas en 3 áreas:

- a) Área de operaciones
- b) Area comercial
- c)Area administrativa

OPERACIONES	COMERCIAL	ADMINISTRATIVA
Desarrollo de productos	Mercadotecnia	Contabilidad Financiera
Planeación de entrega	Ventas	Contabilidad Fiscal
Compras	Compras Producto terminado	Tesorería
Manufactura	Sistemas de pedido	Nóminas
Sistemas de calidad	Almacenes producto terminado	Planeación Fiscal
	Tráfico	Auditorías Internas
	Entrega	Seguros y Finanzas
	Crédito y Cobranza.	Auditorías Externas

## Organigrama:



Con base en el Balance General relativo, se determina lo siguiente:

TMAR = 49.9%

Tasa circulante = 2.9

Prueba del Acido = 1.0

Tasa de deuda = .31

Con lo que determino que hasta el momento la empresa en cuanto a su situación financiera, se encuentra en condiciones óptimas para poder exportar.

## Nuestra Misión Empresarial:

Responder a las necesidades de nuestros clientes con tornillería y servicios de la más alta calidad, el menor costo, entregados a tiempo y a precios competitivos.

Mejorar el bienestar económico y la calidad de vida de todas aquellas personas comprometidas con el porvenir de la empresa.

### Nuestra Visión.

Convertirnos en una empresa de clase mundial. Una empresa que sea la preferida de los mercados en los que participamos. Una empresa construida con el orgullo y el esfuerzo de toda nuestra gente, en continuo crecimiento y mejora, para beneficio de todos los que participamos en ella.

### Nuestros Valores.

En La Unión Perfecta, nuestras acciones deben ser congruentes con nuestros principios fundamentales:

- La satisfacción puntual de nuestros clientes.
- La mejora continua y el trabajo en equipo.
- La integridad.
- El respeto y la confianza entre las personas.

### Objetivos Fundamentales.

- Nuestros Clientes: nuestro objetivo es proveer a nuestros clientes de los productos y el servicio del mayor valor posible, para así poder ganar y conservar su respeto y su lealtad.
- Rentabilidad: nuestro objetivo es mejorar los resultados de La Unión

Perfecta S.A de C.V, para así garantizar nuestra permanencia, financiar nuestro crecimiento y proveer los recursos para alcanzar el resto de los objetivos fundamentales.

- Nuestra Gente: nuestro objetivo en mejorar la calidad de vida de todos

nuestros integrantes, a través de una mejora en la productividad, la comunicación, el liderazgo y la capacitación.

Análisis FODAS:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Personal capacitado Recursos financieros sólidos Posicionamiento en el mercado internacional, principalmente centro América Capacidad instalada para la innovación de productos Precio competitivo Líneas de productos amplia	Diversificar nuestros productos con clientes específicos Aumentar nuestro mercado a Estados Unidos Atender a clientes adicionales Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos	Abundancia de problemas operativos internos Atraso en investigación y desarrollo No existe una dirección adecuada en cuanto al control interno	Entrada de competidores foráneos con costos menores Cambios adversos en los tipos de cambio Cambio en las necesidades del producto de nuestros compradores

Potencial exportador y determinación de la oferta exportable

La Unión Perfecta S.A. de C.V. fábrica y comercializa una amplia gama de tornillería.

Los productos están divididos en 2 tipos principales:

\*Productos de stock y productos de no stock.. Productos de stock son aquellos que se fabrican sobre un pronóstico de venta basado en la historia así como en las estimaciones del futuro. Estos productos son vendidos a una gran variedad de clientes, y su venta depende en gran parte de la disponibilidad inmediata.

\*Productos de no stock son aquellos que sólo se fabrican contra un pedido o contrato formal de un cliente en específico.

La empresa tiene la capacidad de producir anualmente 17,500.00 toneladas de tornillos. Actualmente se aprovecha un 80% de la capacidad instalada con la que se producen anualmente 14,000 toneladas.

Quedando un 20% sin aprovechar, lo que representa 3,500 toneladas.

En el presente año se pretende que de nuestra plantilla actual, se capaciten a los obreros que laboran con nosotros desde hace 6 meses, con el objetivo de incrementar nuestra producción en un 25% de la capacidad total por año.

Se tendría una oferta exportable como sigue:

- Aprovechar el 20% restante de la capacidad instalada: 3,500.00 ton.
  - Incrementar el 25% sobre el total de la capacidad: 4,375.00 ton.
- |                         |                     |
|-------------------------|---------------------|
| Total oferta exportable | <u>7,875.00 ton</u> |
|-------------------------|---------------------|

#### 4.3 IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL MERCADO.

Estados Unidos, como mayor socio comercial de México, por su cercanía, por su figura mundial como primer potencia, resulta un mercado muy atractivo para cualquier país que desee realizar transacciones comerciales con el objetivo de fortalecer sus economías.

Algunos datos del mercado meta para el proyecto de exportación del tornillo ancla tipo "L" son:

##### Población.

Según datos estadísticos, la población actual de Estados Unidos, se estima en 226,546,000 habitantes, de los que la mayor concentración se encuentran situados en las ciudades de<sup>10</sup>:

<sup>10</sup> [www.embajadadusa/estadisticas](http://www.embajadadusa/estadisticas)

CIUDAD	HABITANTES PROMEDIO	CIUDAD	HABITANTES PROMEDIO
Nueva York	16,120,000	Houston	2,905,000
Los Angeles	7,478,000	Boston	2,764,000
Chicago	7,104,000	Nassau	2,606,000
Filadelfia	4,717,000	Saint Louis	2,356,000
Detroit	4,353,000	Pittsburg	2,264,000
San Francisco	3,251,000	Baltimore	2,174,000
Washington	3,061,000	Minneapolis	2,114,000
Dallas	2,975,000	Atlanta	2,030,000

Cuadro de Población Estados Unidos.

La población crece actualmente a un ritmo reducido, en razón de la caída común a todos los países desarrollados, de la tasa de natalidad, que ha descendido cerca del 16%. La población ha envejecido. Actualmente, los menores de 15 años, representan el 21 % de la población total, al tiempo que los de 65 años o más son el 13%.

Esta población es predominantemente urbana, ya que solo el 3% de la población trabaja en la agricultura, frente al 30% en la industria y mas de dos tercios en los servicios.

#### Consumo del producto.

Según datos estadísticos de la Cámara Nacional de la Industria Metalúrgica, tenemos las siguientes cifras:

El mercado de Estados Unidos se estima en 1,200,000 toneladas por año.

El mercado de Centro América se estima en 12,000 toneladas por año.

El mercado del Caribe se estima en 15,000 toneladas por año.

El mercado de Venezuela se estima en 20,000 toneladas por año.

El mercado de Chile se estima en 18,000 toneladas por año.

## Segmentación del Mercado.

Los segmentos del mercado en los que La Unión Perfecta ha decidido participar, son:

- **Mercado de la Industria Nacional.**

Son todos aquellos clientes usuarios de tornillería, que La Unión Perfecta ha decidido atacar directamente. Son clientes cuyo potencial de compra es elevado, y que generalmente usan la tornillería como materia prima en sus productos.

- **Distribución Nacional.**

Son todos los clientes que no usan el producto, sino que lo adquieren para revender a otros comerciantes, o a usuarios finales.

- **Intercambios.**

Son aquellos competidores de la industria tornillera, a los que se les vende producto por razones estratégicas puntualmente.

- **Centro América.**

Son todos los clientes del grupo en los 5 países Centroamericanos.

- **Caribe**

Son todos los clientes de la región del mar Caribe.

- **Venezuela**

Son las industrias y distribuidoras clientes de Venezuela.

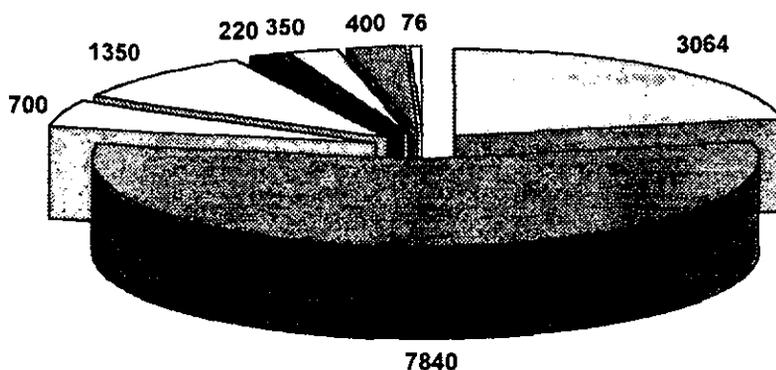
- **Chile**

Es el distribuidor exclusivo de Chile.

- **E.U.A.**

Son todos los clientes usuarios, distribuidores e importadores de la Unión Americana

## Análisis del Mercado por Segmento



<input type="checkbox"/> Industria Nacional	<input checked="" type="checkbox"/> Distribucion Nacional	<input type="checkbox"/> Intercambios
<input type="checkbox"/> Centro America	<input checked="" type="checkbox"/> Caribe	<input type="checkbox"/> Venezuela
<input checked="" type="checkbox"/> Chile	<input type="checkbox"/> E.U.A.	

DISTRIBUCION DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA EN EL MERCADO

### Mercado meta.

El nicho de mercado se encuentra situado en la ciudad de Houston; como se aprecia en el Cuadro de Población de Estados Unidos, Houston es una de las ciudades que concentra una población arriba de los 2,000,000 habitantes, considerada como una zona altamente comercial, principalmente para la industria productora.

#### 4.4 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

En el mes de julio de cada año, se lleva a cabo la "Expo Nacional Ferretera" que tiene como sede, la ciudad de Guadalajara, en donde se dan cita los mayores ferreteros de México; La Unión Perfecta S.A. de C.V. ha participado en ella desde hace 3 años, en la que surgió el interés de Maurice Pincoffs (fabricante de Arboles de Navidad en Houston) por la calidad de productos que ofrece La Unión Perfecta, acordando un convenio de compra de tornillos especiales, de los que sobresalen el Tornillo Ancla tipo L.

#### 4.5 VENTAJAS COMPETITIVAS EN EL MERCADO.

- La producción nacional de tornillería se estima en 55,000 toneladas por año.
- La industria mexicana de tornillería exportó aproximadamente 7,000 toneladas el año de 1998, siendo año récord.
- La industria tornillera es de capital intensivo. Debido a la crisis actual, prácticamente no han habido aumentos a la capacidad instalada en los últimos 3 años.
- La industria esta dominada por 6 compañías, que en conjunto participan del 75% de la producción.
- No ha entrado ninguna compañía nueva en los últimos 5 años a producir dentro del país.
- La producción nacional se ha concentrado en productos de bajo valor agregado, que son altamente sensibles al precio.

- En los productos de bajo valor agregado, no existe amenaza de importación, ya que los precios internos de México son de los más bajos del mundo.
- Las utilidades de las compañías son altamente sensibles al volumen de venta, por lo que debido a la recesión, los márgenes se han reducido substancialmente en los últimos 3 años.
- Los costos de materia prima son adecuados en el mercado interno.
- México es un país con una enorme capacidad para la producción de alambón en rollo, y debido a que el sector tornillero absorbe el 8% de la producción nacional, está considerado por las empresas siderúrgicas como sector estratégico.

## 4.6 EL PRECIO DE EXPORTACION Y LOS INCOTERMS

### CALCULO DE LA PRODUCCIÓN A ENTREGAR AL CLIENTE

CALCULO DE 288,000 PIEZAS PRODUCIDAS EN UN MES

DESCRIPCION: ANCLA TIPO L ZINCADA 3/8X5X7

DESCRIPTION: HOOK BOLT RIGHT ANGL.BND

PESO POR PIEZA 0.0655 KG

PAIS DE ORIGEN: MEXICO

DESTINO : ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

FABRICANTE: LA UNION PERFECTA S.A. DE C.V.

CLIENTE: MAURICE PINCOFFS

DIRECCION DE CLIENTE:2040 NORTH LOOP WEST , HOUSTON TEXAS , USA.

Se tiene estimada una producción mensual de 288,000.00 pzas.

COSTO REAL POR MILLAR : \$34.68

PRECIO DE VENTA POR MILLAR USD: \$59.40

VENTA MENSUAL \$17,107.20 DLLS

CALCULO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN ACORDADA CON EL CLIENTE	
--	--

	TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN	9,987.31
MARGEN DE UTILIDAD 35%	3,477.58
PRECIO DE VENTA	13,464.89
PAGO DE TRANSPORTE MEXICO-NVO LAREDO	549.00
PEDIMIENTO DE EXPORTACION	14.00
HONORARIOS AGENTE ADUANAL	3,079.30
PRECIO DE VENTA MENSUAL EXPORTACION	17,107.18

### Incoterm

SE HA CONVINIENDO QUE LA COTIZACION DE ESTE EMBARQUE POR 288,000 PIEZAS SERA DE \$ 17,107.18 DLLS DAF NUEVO LAREDO TAMAULIPAS.

#### 4.7 RECURSOS DE LA MERCADOTECNIA INTERNACIONAL

Debido a la naturaleza del producto, este no necesita una promoción muy extensa, ya que gracias a la Expo Nacional Ferretera, que se hace mención en el punto de CANALES DE COMERCIALIZACION, se han podido contactar la mayoría de clientes nacionales e internacionales; siendo además La Unión Perfecta una empresa competitiva en cuanto a calidad y precios, no tiene mayor competencia, aun en Estados Unidos, ya que la fabricación de tornillos especiales en USA, como lo es el Anda tipo "L"; según comentarios de nuestro cliente, resulta más costoso que el hecho de tener que importar dichos productos.

Además, contamos con la gran ventaja que nos ofrece el TLCAN, en la que gozan nuestros productos de un arancel 0.

#### 4.8 DOCUMENTACIÓN Y TRAMITES.

La documentación necesaria para la exportación del producto a Houston considerando el incoterm DAF Nuevo Laredo, donde el exportador se hace responsable del tramite aduanero en Nuevo Laredo Tamps. Y por su parte, el importador realiza lo propio ante la aduana de Laredo Texas; es la siguiente:

- Factura comercial
- Certificado de origen
- Lista de empaque
- Carta de instrucción al agente aduanal
- Carta de porte
- Pedimento de exportación

El contenido de estos documentos se ha descrito en el capítulo 2 del presente trabajo y se anexan al final de éste

## 4.9 ENVASE Y EMBALAJE

El empaque de los tornillos se realiza en cajas de cartón reciclable, conteniendo 300 unidades de tornillo por caja; con un peso aproximado de 19.65 Kg

El embalaje se realiza en pallets distribuyendo 48 cajas por pallet, quedando la distribución mensual de la siguiente manera (ejemplo de 1 pallet; 20 pallets en total):

1caja 19.65k							
1caja 19.65k							
1caja 19.65k							
1caja 19.65k							
1caja 19.65k							
1caja 19.65k							

PESO TOTAL: 943.20 KG

## 4.10 TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA.

La transportación, debido a la gran ventaja por la cercanía que se tiene con Estados Unidos, se realiza vía terrestre.

Al arribar nuestro producto a la frontera de Nuevo Laredo, nuestro cliente se encarga de su transportación hasta las puertas de su empresa en camiones propios.

Nuestro producto es comercializado por Maurice Pincoffs, a las grandes productoras de arboles de navidad, previo pedido realizado.

## 4.11 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL

Considerado como el último paso en el ciclo de la comercialización internacional, en esta etapa es muy importante considerar la experiencia previa con el cliente y la confianza desarrollada entre el exportador y el importador; pero cuando una empresa es nueva en la exportación debe considerar para elegir la mejor forma de pago:

- Riesgo del país. En donde debemos evaluar la estabilidad económica, social y política del país importador.
- El exportador debe decidir si embarca la mercancía antes o después de recibir el pago.
- Conocer las características y opciones de las distintas modalidades de pago, y elegir a que resulte más confiable, poco sofisticada y menos costosa tanto para el importador como para el exportador.

### Contrato de Compraventa Internacional

Si el monto de la operación, con relación al capital de la empresa lo ameritan, se sugiere contar con un contrato de compraventa internacional al inicio de las operaciones y definir perfectamente los términos y reglas de su cotización, en particular el uso de los INCOTERMS.

### Carta de Crédito

Es una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor que contrata el importador para que efectúe por cuenta de este un pago al beneficiario designado a través de un banco corresponsal en el país del exportador y de acuerdo con este.

Existen varios tipos de cartas de crédito:

...

- Revocables. Son las que en cualquier momento pueden ser canceladas por el banco emisor y/o el importador-ordenante, sin ser necesario dar aviso al beneficiario.
- Irrevocables. Son las que para enmendarse o cancelarse requieren el consentimiento previo de todas las partes involucradas.
- Confirmadas. Son las que representan un compromiso en firme de pagar al beneficiario por parte del banco confirmador, una vez que verifica el cumplimiento de los términos y condiciones pactados.
- Notificadas. Son las que requieren la participación de un banco que notifica al beneficiario el pago que hará el banco emisor, una vez que este envía el dinero al notificador.

#### Giro Bancario y Transferencias electrónicas.

El riesgo dependerá del acuerdo al que se llegue al cerrar la negociación. Puede ser alto para el exportador, si el importador envía la transferencia o giro bancario hasta el momento de recibir la mercancía. Y viceversa, existe un riesgo para el importador cuando este mismo envía el pago antes de recibir el embarque acordado con el exportador.

#### Abono en cuenta

Puede realizarse previo o posterior al embarque de la mercancía, riesgo alto para el importador.

#### Letra de Cambio a la Vista o al Vencimiento

Se realiza posterior al embarque. Riesgo intermedio para el importador y máximo para el exportador.

Trueque.

Se realiza según convenio. Riesgo intermedio para el importador y máximo para el exportador.

A consignación.

Posterior al embarque. Riesgo mínimo para el importador y máximo para el exportador.

Cuenta abierta.

Posterior al embarque. Riesgo mínimo para el importador y máximo para el exportador.

Para efectos de la exportación del tornillo ancla tipo "L", se ha acordado con nuestro cliente la forma de pago de "Transferencia Electrónica" con 7 días después de recibir el producto.

## CONCLUSIONES

En la realización del presente trabajo se ha podido analizar el funcionamiento actual de la empresa La Unión Perfecta S.A. de C.V., observando que su producto es competitivo en el mercado externo, pero debe superar sus debilidades y aprovechar sus fortalezas para enfrentar las amenazas en el mercado externo.

Se identificó una oportunidad para exportar a Texas donde existen condiciones favorables, para ello se propone un plan de exportación que incluye desde la cotización del producto con un cliente de ese Estado de la Unión Americana, hasta la definición del medio de pago recomendable, sin dejar de prever el cumplimiento de las regulaciones, normas y tramites a ese país, así como la logística del proceso de exportación.

Es recomendable a su vez obtener un apoyo económico con el cual se puede ampliar y mejorar la capacidad instalada de la planta, ya que en la actualidad solo se aprovecha el 80% de la misma, con el apoyo económico se pretende aprovechar al 100 % la capacidad de la planta en cuanto a reparación de maquinas que están causando mermas dentro de la producción; a su vez se puede incrementar dicha capacidad para obtener una oferta exportable de 7,000 toneladas por año.

Se recomienda a la empresa apoyarse en BANCOMEXT para obtener beneficios como la promoción de su producto a países de Europa en donde no se podría incursionar por la falta de conocimiento del mercado en dicho continente. Por lo tanto, se necesita un mayor conocimiento del mercado de la citada región, así como apoyo financiero para aumentar la capacidad productiva.

## BIBLIOGRAFIA

1. ESTEFANIA, Joaquín. LA NUEVA ECONOMÍA, LA GLOBALIZACION. Editorial. Debate S.A. España. 1998 3ª ed.
2. FLORES Paredes, Joaquín. EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO GLOBAL. En imprenta. México 2000.
3. TORRES Gaytán, Ricardo. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, México, Siglo 21 Editores, 1996
4. VACA Urbina, Gabriel. EVALUACION DE PROYECTOS Edit. Mc. Graw Hill. Mexico 1998.
5. WITKER, Jorge y Jaramillo Gerardo. COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, MARCO JURIDICO Y OPERATIVO. Edit. Mc. Graw Hill. Mexico 1996
6. [www.businessqdi.com.mx](http://www.businessqdi.com.mx). TRATADOS. Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales. 13 octubre 2000.
7. [www.embajadausa](http://www.embajadausa). ESTADISTICAS.
8. [www.secofi.dgsce.gob.mx](http://www.secofi.dgsce.gob.mx). FCORIGEN.HTM. 19 diciembre 2000.

## ANEXOS

1. Factura Comercial.
2. Certificado de Origen.
3. Carta de Instrucciones al agente aduanal.
4. Carta de Porte.
5. Lista de Empaque.
6. Pedimento de Exportación.
7. Transferencia Electrónica.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**  
**CERTIFICADO DE ORIGEN**

1.- Nombre y Domicilio del Exportador LA UNION PERFECTA S.A DE C.V. CALZ. ACALOTENCO No 52 COL. SAN SEBASTIBAN, DEL. AZCAPOTZALCO, MEX. D.F. CP 02040 Numero de Registro Fiscal: LUJ-520710-RP1		2.-Periodo que cubre: De D D M M A A 0 1 0 3 0 0  A D D M M A A 3 1 1 2 0 0			
1.- Nombre y Domicilio del Exportador: LA UNION PERFECTA S.A DE C.V. CALZ. ACALOTENCO No 52 COL. SAN SEBASTIBAN, DEL. AZCAPOTZALCO, MEX. D.F. CP. 02040 Numero de Registro Fiscal: LUJ-520710-RP1		4.- Nombre y Domicilio del Importador: MAURICE PINCOFFS COMPANY, INC. 2040 NORTH LOOP WEST. HOUSTON, TEXAS, 77018 U S A Nombre de Registro Fiscal			
5.- DESCRIPCION	6.-Clasificacion Arancelaria	7.-Criterio para trato preferencial	8.-Productor	9.-Costo Neto	10.-Pais de Origen
HOOK BOLT, RIGHT ANGLE BENT, ZINC PLATED	73.18.15	A	YES	NO	MEX
10.- Declaro bajo protesta de decir verdad que:  -La informacion contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aqui declarado. Estoy consciente que sere responsable por cualquier declaracion falsa u omision hecha o relacionada con el presente documento.  -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los docum los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado asi como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera efectuar la exactitud o validez del mismo.  -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que le son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de America del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operacion fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el articulo 411 o en el Anexo 401:  Este certificado se compone de 1 hoja incluyendo todos sus anexos.					
Firma Autorizada:		Empresa: LA UNION PERFECTA S.A. DE C.V			
Nombre: ING. FEIWEI GOLDBARD D		Cargo: GERENTE DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES			
Fecha: D D M M A A 0 1 0 3 0 0		Telefono: 352 43 91		Fax: 561 32 23	

**CARTA DE INSTRUCCIONES  
EXPORTACION**

**DATOS GENERALES**

**EMBARCADOR:**

NOMBRE: LA UNION PERFECTA S.A. DE C.V. R.F.C.: LU1-520710-RP1  
 DOMICILIO FISCAL: Acapulco No. 52, Col. San Sebastian, Del. Azcapotzalco, Mexico, D.F. 02040  
 DOMICILIO RECOLECCION: LA UNION PERFECTA S.A. DE C.V. Acapulco No. 52 Col San Sebastian Del Azcapotzalco, Mexico, D.F. 02040  
 PERSONA RESPONSABLE: Ing. Armando Cabrera y.o Lic. Jose Luis Bonilla CARGO: Export & Import Manager  
 TELEFONO: ( 525 ) 352.43.91 FAX: ( 525 ) 561.32.23

**CONSIGNATORIO**

NOMBRE: MAURICE PINCOFFS COMPANY, INC R.F.C.:  
 DIRECCION: Main Office 2040 North Loop West, Houston, Texas 77018, USA  
 PERSONA A CONTACTAR: Mr. Johnny Webre CARGO: President  
 TELEFONO: ( 713 ) 881.86.21 681.54.61 FAX: ( 713 ) 681.54.61

**DATOS DE LA MERCANCIA**

FACTURAS NUMERO: 31458 IMPORTE TOTAL USD: \$17,107.20  
 PALLETS No.: 20 CAJAS No.: NOM GENERICO:  
 PESO NETO: 18,864 KGS APROX PESO BRUTO: 19,464 KGS APROX

**DATOS DEL EMBARQUE**

CAJA No.: SELLO No.:  
 FRONTERA DE SALIDA: Nuevo Laredo, Tamaulipas  
 FRONTERA DE DESTINO: Laredo, Texas  
 EQUIPO: 1 Caja '48 FECHA DE POSICIONAMIENTO: Jueves 9 de Marzo del 2000 / 8:00 am  
 FLETE: Prepagado SERVICIO SOLICITADO: Directo

**DATOS DEL TRANSPORTISTA**

NOMBRE: MC TRANSPORT  
 DIRECCION: PLAYA ROQUETA 147-COL. MARTE, MEXICO, D.F. - C.P. 03530  
 CONTACTO: ERNESTO CHAVARRIA ESPINOSA TEL: 56.34.47.06 y 51.69 FAX: 56.33.02.70  
 E-MAIL: mctransport@prodigy.net.mx

**A. ADUANAL OFICINA EN MEXICO**

NOM. AA. INCAMEX  
 DIRECC: Av 535 No 207, 2nda. Secc.  
 Unidad San Juan de Aragon  
 CONTACTO: Sr Gilberto Miranda  
 TEL: 751.55.75 751.55.75  
 FAX: 751.55.75

**A. ADUANAL OFICINA EN NVO LAREDO**

NOM. AA. INCAMEX NUEVO LAREDO  
 Abraham Lincoln No 3319  
 Col. Juarez Nvo. Laredo, Tamaulipas, 02200  
 Sr. Jaime Cauñho Jose Luis Garcia  
 Tel: (87) 15 53.12 14.89.60  
 Fax: (87) 15 53.12

**A. ADUANAL LADO NORTEAMERICANO**

NOMBRE: "AGENTE ADUANAL FERNANDO ZUNIGA" CONTACTO: SRITA BEATRIZ RAMIREZ  
 DIRECCION: 5302 SANTA MARIA TEL.: (956) 722.07.45  
 LAREDO, TEXAS, 78042, USA FAX: (956) 722.49.28

**NOTA IMPORTANTE:**

EL DESTINO FINAL DE LA MERCANCIA ES CON EL AGENTE ADUANAL DEL LADO NORTEAMERICANO.  
 DIRECCION: 5302 SANTA MARIA, LAREDO TEXAS, 78042;  
 AT'N: SRITA BEATRIZ RAMIREZ RAMIREZ, TEL (956) 722.07.45, FAX. (956) 722.49.28

**NOTA: IMPORTANTE EN EL PEDIMENTO !!!**

EN EL PEDIMENTO DE EXPORTACION, EN EL APARTADO DE OBSERVACIONES, AGREGAR LA SIGUIENTE LEYENDA:  
 SE EXPORTAN 18,864 KGS. DE TORNILLOS Y TUERCAS DE VARIAS MEDIDAS FABRICADOS CON ACERO BAJO CARBON, DE 6.34  
 HASTA 16 MM. DE DIAMETRO.

# VIC

7122 Kensington Rd.

## Transport

Brighton MI 48116

<b>COMPANY:</b> La Union Perfecta S.A. De C.V.  <b>ADDRESS:</b> Acalotengo No. 52, Col. San Sebastian Azcap., Mexico D.F. 02040	<b>IVN</b>	<b>116</b>
	<b>DATE</b>	
	<b>03 / 14 / 2000</b>	

DESCRIPCION		USD
<b>LOADED AT :</b>	La Union Perfecta Acalotengo No. 52 Col San Sebastian Azcap., Mexico, D.F., 02040	
<b>SHIPPED VIA:</b>	LNMX 3820	
	<b>DATE SHIPPED:</b> March 9th, 2000	
	Freight Charges	\$549.00
	Diesel Surcharge	<u>\$0.00</u>
	<b>Due Date:</b> March 24th, 2000	
<b>COMMODITY:</b>	Bolts and screws diff. Measures made of steel	
Delivered at:	5302 Santa Maria, Laredo TX 78042 USA	
<b>DELIVERED BY:</b>		

<b>(Five hundred and forty nine 00 / 100 uscy)</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$549.00</b>
--	--------------	-----------------

DUPLICATE PAYABLE IN 7 DAYS IN U.S FUNDS AS REQUIRED BY SECTION 233 OF THE INTERSTATE COMMERCE ACT

ORIGINAL FREIGHT BILL

**PACKING LIST**

CONSIGNATARIO:  
 MAURICE PINCOFFS COMPANY, INC.  
 HOUSTON, TX.

INVOICE NUMBER: 31548

P.O	DESCRIPTION	KEG QTY	PIECES PER KEG	TOTAL PIECES	NET WEIGHT	GROSS WEIGHT
<b>PALLET No 1</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 2</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 3</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 4</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 5</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 6</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 7</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 8</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 9</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 10</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 11</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 12</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 13</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 14</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 15</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 16</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 17</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 18</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 19</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>PALLET No 20</b>						
PB-16498	ANCHOR BOLT 3/8-16 * 5ZN	48	300	14,400	943	986
<b>TOTAL:</b>		<b>624</b>		<b>288,000</b>	<b>18,860</b>	<b>19,720</b>

PEDIMENTO DE EXPORTACION

PESOS

REF: RAA2-098 HOJA: 1 DE 1  
 FECHA DE PAGO: 13032000 NO. PEDIMENTO: 3106-0000095

TIPO DE OPERACION: 2 CLAVE PEDIMENTO: J2 T.C. 9.2837  
 ADUANA SEC.: 24-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000000  
 FECHA PRESENT.: 13032000 TRANSPORTE: 7 PESO 19464.0000000  
 R.F.C.: LUI-520710-RP1 PAIS COMPRADOR: G8 DESTINO: G8

NO. PED. ESP. DE TRANSITO  
 EXPORTADOR: LA UNION PERFECTA S.A. DE C.V.  
 DOMICILIO: ACALOTENCO No. 52 COL. BARRIO SAN SEBASTIAN  
 CIUDAD/EDO.: AZCAPOTZALCO MEXICO D.F. C.P. 02040  
 FACTURAS FECHAS FORMA DE FACTURACION/CP.PRADOR/DOMICILIO  
 (1) 31548 DEL 08/03/0000

MAURICE PINCOFFS COMPANY, INC./MAIN OFFICE 2040  
 NORTH LOOP WEST HOUSTON, TEXAS, 77018 TAX NO.

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS CONOCIMIENTOS, GUIA DE VEHICULOS NOS.

960 BULTOS TOTAL CAJA # 3820  
 (EN 20 PALLETS)

V.M. 17107.20 V.DLS. 17107.2

VALOR COMERCIAL

158818

No. ORD	DESCRIPCION DE MERCANCIAS: PRECIO UNIT			FACTURA	TASA	FP IMPUESTO
	FRACCION: CANTIDAD: UNIDAD: CANT. TFA/UMI					
	PERMISOS ) CLAVES/NUMEROS/FIRMA					
	TORNILLOS Y TUERCAS					
	731815	288000.0000	0.55145	158818 17107.2	0	0
ACUSE DE RECIBO	CODIGO DE BARRAS			CONTRIBUCIONES		
				D.T.A.	0	140
OBSERVACIONES	F.A. 1.0000 T.R.			T O T A L E S:		
SE ANEXA FACTURA COMERCIAL. SE EXPORTAN 18,864 KGS DE TORNILLOS Y TUERCAS VARIAS MEDIDAS FABRICADOS CON ACERO BAJO CARBON DE 6.34 HASTA 16 MM. DE DIAMETRO				EFFECTIVO		140
				OTROS		0
				TOTAL		140

PAIENTE, NOMBRE, PFC AGENTE O APODERADO ADUANAL  
 3106 RAUL L ALVAREZ AGULAR AAAAR410215UT8  
 DET.: AARON ALVAREZ CAMACHO AAC671121428

COPIA: IMPORTADOR EXPORTADOR

DESTINO ORIGEN: INTERIO DEL PAIS

BANK ONE, TEXAS NA  
941 TRAVIS STREET  
HOUSTON, TEXAS 7252-2629

MPC1 W/T No.  
2032302  
ID No. : 1438

INTERNATIONAL BANKING DIVISION

PLEASE PRINT

DRAFT                      AIRMAIL  
CABLE                      PHONE

TIME: \_\_\_\_\_  
DATE: 23-Mar-00

TEST KEY: \_\_\_\_\_

VALUE DATE: \_\_\_\_\_

NAME OF BANK: \_\_\_\_\_

FOREIGN AMOUNT: \_\_\_\_\_

THE LAREDO NATIONAL BANK  
700 SAN BERNARDO AV.  
P.O. BOX 79  
LAREDO TEXAS                      78042-0059  
ABA: 114900313

RATE: \_\_\_\_\_

US. DOLLAR AMOUNT: \$17,107.20

Comm: \_\_\_\_\_  
Postage: \_\_\_\_\_  
Cable: \_\_\_\_\_  
TOTAL: \_\_\_\_\_

BENEFICIARY: \_\_\_\_\_

LA UNION PERFECTA S.A. DE C.V.

Special Instructions  
WIRE TRANSFER FUNDS ON 23-MAR-00

BENEFICIARY'S BANK ACCOUNT No.: \_\_\_\_\_

06-4027-B

P.O. REF: \_\_\_\_\_

16498

INVOICES PAID REF: \_\_\_\_\_

61548

PURCHASER: MAURICE PINCOFF'S COMPANY, INC.  
2040 N LOOP WEST, SUITE 200  
HOUSTON, TX 77018  
(713) 681-5461

SIGNATURE \_\_\_\_\_

(For Office Use Only)  
PHONE INSTRUCTIONS OF:

HOLD ON VIDEO  
SIGNATURES VERIFIED

REIMBURSEMENT:      CHECK      CASH      ~~CHARGE OUR ACCOUNT~~  
#1824132508