

55



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION
"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DE
MAQUINA PARA MOLER PLASTICO A
COSTA RICA"

296607

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
LINA ESPINOZA GARCIA

ASESOR: M. A. GERARDO SANCHEZ AMBRIZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



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 de exportación.

Plan de negocios para la exportación de máquina para moler
plástico a Costa Rica.

que presenta la pasante: Lina Espinoza Garcia

con número de cuenta: 9306252-3 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 24 de abril de 2001.

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>2</u>	<u>L.E. Raúl González Espinoza</u>	<u>[Firma]</u>
<u>3</u>	<u>M.A. Gerardo Sánchez Ambriz</u>	<u>[Firma]</u>
<u>1</u>	<u>L.E. Rogelio M. Sánchez Arrastio</u>	<u>[Firma]</u>

AGRADECIMIENTOS

GRACIAS

A DIOS POR GUIAR SIEMPRE MI CAMINO.

A MI MADRE TERESA GARCIA PEREZ.

A MIS HERMANOS:

ENRIQUE, ROCIO, ABEL Y EVELIA ESPINOZA GARCIA.

A MIS ASESORES:

**M. A. GERARDO SANCHEZ AMBRIZ.
L. E. ARTURO HERRERA BARROSO.**

A MIS AMIGOS DE LA FACULTAD.

A MIS PROFESORES.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.

A TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE ESTUVIERON A MI LADO CUANDO

MAS LAS NECESITE.

Te doy gracias mamá por haberme apoyado en el transcurso de mis estudios, tanto moral, física y espiritualmente. De mi parte solo quise darte lo que estoy logrando hoy. El título de licenciada para que te sintieras orgullosa de tu hija.

A MI MADRE

A ustedes les agradezco la ayuda que me dieron sin importarles si lo iba a aprovechar o no. Ya que gracias a ello hoy he cumplido una de las metas de mi vida.

A MIS HERMANOS

Gracias por estar a mi lado cuando más lo necesite. A mis compañeros de escuela y trabajo les doy gracias por la ayuda y colaboración brindada.

GRACIAS

EPIGRAFE

**“ ES MUCHO MEJOR INTENTAR
Y FALLAR
QUE NO EMPRENDER ALGO
POR TEMOR A EQUIVOCARSE”**

Michael Levine.

**“SER FELIZ ES UNA
MANERA DE SER SABIO”**

Colette.

**“LA VERDADERA FELICIDAD
ESTA EN UNO MISMO”**

Leg.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DE UNA MAQUINA TRITURADORA DE PLÁSTICO A COSTA RICA.

INDICE	6
INTRODUCCION	8
CAPITULO 1 CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR.	
1.1 Entorno Económico.	10
1.2 Globalización y Comercio.	11
1.3 Políticas de Comercio Exterior en México.	15
1.4 Exportaciones Mexicanas.	16
1.5 México en la Globalización.	17
CAPITULO 2 PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO.	
2.1 Reglas de Origen.	21
2.2 Métodos para la determinar el Valor de Contenido Regional.	22
2.3 Regulaciones Arancelarias.	25
2.4 Regulaciones no Arancelarias.	28
2.5 Documentos y Tramites de Exportación.	31
2.6 Programas e Instituciones de Apoyo al Comercio Exterior.	34
2.7 Los Incoterms.	38
CAPITULO 3 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR.	
3.1 Aspectos de Proceso Productivo.	40
3.2 Dimensión del Potencial Exportador.	42
3.3 Análisis Financiero de FODAS.	43
3.4 Recursos de la Mercadotecnia Internacional.	45
3.5 Determinación de Costos y Financiamiento.	47

CAPITULO 4 ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN.

4.1	Análisis Estratégico de la Empresa.	56
4.2	Identificación, Selección y Determinación del Mercado Meta.	62
4.3	Canales de Comercialización.	66
4.4	Ventajas Competitivas de la Empresa y su Producto en el Mercado Meta.	68
4.5	Determinación del Precio de Exportación y los Incoterms.	69
4.6	Documentación y Tramites de Exportación.	71
4.7	Envase y Embalaje de Exportación.	73
4.8	Transporte y Distribución Física.	75
4.9	Formas de Pago Internacional.	75
4.10	Programas de Fomento a la Exportación.	78

CONCLUSIONES.	79
---------------	----

BIBLIOGRAFIA.	81
---------------	----

ANEXOS:

1.	Organigrama de la empresa.	83
2.	Balance general.	84
3.	Estado de resultados.	85
4.	Flujo de efectivo.	86
5.	Cotización de flete.	87
6.	Hoja de costos de fabricación.	88
7.	Factura comercial.	90
8.	Carta de instrucciones.	91
9.	Lista de empaque.	92
10.	Certificado de origen.	95
11.	Bill of lading.	96
12.	Pedimento de exportación.	97
13.	Formas de Pago Internacional.	98
14.	Programa de Desgravación Arancelaria.	99

INTRODUCCION

En este punto del tiempo en cual vivimos y nuestra sociedad a alcanzado un nivel tal, que nos obliga a superarnos en todos los ámbitos día con día.

Hoy en día, muchos hombres que no han tenido una enseñanza profesional y para quienes el ejercicio de una cultura no es necesidad profesional; pero, aún para éstos, si lo es vital, puesto que vivimos dentro de una cultura, de un mundo cada vez más interdependiente y solidario y en la que la cultura es una necesidad cada día más general. Ignorando los cimientos sobre los cuales ha podido levantar su edificio admirable; el espíritu del hombre es permanecer en cierto modo al margen de la vida, amputado de uno de sus elementos esenciales, renunciando voluntariamente o lo único que puede ampliar, nuestra mente hacia el pasado y ponerla en condiciones que mejor encarar el porvenir. En este sentido podemos decir que "solo vive el que sabe".

Es necesario determinar formas de negocios que mientras más efectivas permiten mayor grado de mejora para la entidad, las actividades de control de producción con el fin de obtener mejores resultados en las utilidades de las ventas. La respuesta rápida a las solicitudes de los clientes se están convirtiendo cada vez en una de las estrategias de valor más importantes para la competitividad. Esta estrategia no tiene que costar más si las organizaciones se enfocan a eliminar todas aquellas operaciones innecesarias y que no aporten valor, pero si consumen tiempo, por ejemplo: publicidad en países que no requieran el producto que se quiere vender, tramites aduaneros mal realizados, etc.,.

El costo aumenta por tener que mandar al técnico a reparar molinos defectuosos, por una mala planeación del proceso. La acumulación de reportes por mal funcionamiento de las máquinas afecta la relación con el cliente, lo cual normalmente esta asociado con el valor del producto, pues mientras más rápido reciba el molino o algún servicio solicitado, mayor será la confianza de volver a realizar un pedido por parte del cliente. Es importante de que cuando se hable de calidad de los productos ello no se refiera a que cumplan con las especificaciones que el producto y funcionamiento requieran, si

no también de la atención que se les dará para capacitar al operador del molino y además la seguridad de que la máquina va a llegar en el lugar y la fecha convenida con el cliente así como la confianza de que se trata de una entidad comprometida con la industria y competitiva en el mercado.

El capítulo 1. Da mención del contexto del comercio exterior, enfocado a las políticas que rigen a México, la globalización, balanza de pagos y las exportaciones mexicanas, así como el beneficio que trae consigo un México con economía abierta.

El capítulo 2. Menciona los procedimientos administrativos y marco jurídico, reglas de origen, regulaciones arancelarias y no arancelarias, trámites aduaneros e instituciones de apoyo al comercio exterior.

El capítulo 3. Se realiza un análisis estratégico de la empresa con perfil exportador, así como el proceso productivo, análisis de FODAS, estructura administrativa, dimensión del potencial exportador y recursos de la mercadotecnia internacional.

El capítulo 4. Se llega a la culminación de los capítulos anteriores en el cual se elabora el plan de negocios de exportación, se comienza por definir la empresa y producto; identificando, selección del mercado meta, canales de comercialización, ventajas competitivas de la empresa y producto, determinación del precio de exportación y los incoterms, logística en el comercio mundial, documentación y trámites de exportación, medios de pago internacional y programas en los que nos podemos apoyar en financiamiento.

CAPITULO 1 CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1 ENTORNO ECONOMICO

“En la historia más cercana a la economía existen tres periodos de apertura de la misma, el último de los cuales es el que conocemos en los años 60´ en donde hay una internacionalización de los intercambios organizada en el seno de la OCDE (Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico). A principios de los 80´ entre los países más ricos se da un nuevo impulso de desaparición de las fronteras económicas, apoyado por las empresas multinacionales y en el que la moneda nacional va perdiendo su estatus de encarnación de la soberanía y se ve venir poco a poco en un activo representativo de la riqueza de un país; por último, una década más tarde se acelera la unificación del espacio económico mundial, basándose en la volatilidad de los movimientos de capitales y en la revolución informática, que hace banales los movimientos físicos del dinero”.¹ Los cambios que se reflejaron en estos periodos fueron diversos entre ellos la apertura del mercado, el libre comercio, la propuesta de unificación de moneda, etc.

La apertura comercial en nuestro país se remota a su adhesión en 1986 al GATT, (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), ahora OMC (Organización Mundial de Comercio). Dentro de la política de apertura comercial que ha venido implementando el gobierno mexicano, se le da gran importancia a promover la suscripción de acuerdos comerciales con otros países con el objetivo de hacer un mercado más libre, que no exista barreras arancelarias, barreras fito sanitarias o cualquier otra norma que pueda impedir el acceso a nuevos mercados. Y permitirnos entrar a un proceso de globalización.

1.- “Economía Mundial” www.ccpm.org.mx (18-01-01)

1.2 GLOBALIZACION Y COMERCIO.

“La globalización es un proceso que a nivel mundial enfrenta numerosas críticas en el crecimiento de la actividad económica, la integración económica que se registra entre naciones, como parte del fenómeno de la globalización, vía la negociación multilateral, regional o bilateral, ha favorecido un rápido avance del comercio mundial, cuyo adelanto ha triplicado al de la producción”.²

En el marco de la globalización, la OMC considera que el comercio mundial que avanzará en los próximos años vía la regionalización, en la que existen iniciativas que se destacan como:

- El proyecto Europeo de crear una zona de comercio preferencial con todos los países mediterráneos para el año 2010.
- Establecer una zona de libre comercio de las Américas para el año 2005.

Ahora comentaremos el origen de la globalización para entender la continuidad:

MERCANTILISMO

- Creación de un estado fuerte y poderoso a raíz de la extracción de los metales preciosos extraídos de la América Hispánica.
- Situación favorable para Inglaterra lo que le permitió convertirse en el árbitro político y económico mundial.
- Imposición de trabas y barreras al comercio de mercancías.

LIBRECAMBISMO.

- Comercio sin demasiados impedimentos, ni barreras verdaderamente importantes y sin obstáculos para los movimientos de producción (Capitales y clase trabajadora)
- Comercio de manufacturas.
- Lista de prohibición o contingencia de manufacturas.
- Obstáculos para la exportación de materias primas.
- Subsidio a las industrias nuevas.
- Reserva del tráfico naval.
- Monopolios para la explotación del comercio con las colonias.

2.- Joaquín Estefanía, “La nueva economía”. La globalización, editorial debate, S.A. España tercera edición 1997. p. 11-57

BILATERALISMO.

- Sustituye al libre cambio, después de la gran depresión.
- Introduce una serie de restricciones cuantitativas o contingentes al comercio, instrumento más radical que los aranceles.
- Lista de mercancías anexas a los tratados comerciales, fijándose un valor tope a la importación autorizada de cada mercancía desde cada país.
- “Comercio de estado”, donde el estado es el único titular de la importación, realizada por el mismo o por la adjudicación a particulares.
- “Control de cambios”.

“La Globalización.- es aquel proceso por el cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional, de modo que” su evolución depende cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas económicas gubernamentales. Ella pasa a ser, el marco de referencia de nuestra época. La esencia económica de ella es aquel proceso por el cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional”.³ Esta ha aprovechado el desarrollo explosivo de dos sectores, considerados las columnas vertebrales de la sociedad moderna: los mercados financieros y los medios de comunicación.

“Los países menos desarrollados son los que están pagando el mayor costo de la globalización, también se habla de la corrupción, comercio y normas de trabajo; tema fundamental para las economías en desarrollo porque algunos de los industrializados, con el pretexto de mejorar las condiciones del trabajo en los países en desarrollo les han pretendido establecer barreras comerciales”.⁴

El reto de la globalización es estructurar un sistema económico y comercial verdaderamente universal de manera que todos los esquemas de comercio, converjan al final del camino.

3.- Ibidem p. 10

4.- Aspectos Económicos www.bancomext.com.mx (02-09-00)

Las causas que originan la globalización son:

- Aceleración de los ritmos de apertura económica y el intercambio de mercancías y servicios.
- La liberación de los mercados de capitales que han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores en todo el mundo.
- La revolución de las comunicaciones y de la informática que ha conectado el tiempo real con el espacio.

De acuerdo a sus premisas, al mismo tiempo que el mundo se integra económica, política, cultural e ideológicamente las diferencias internacionales tienden a borrarse. Si los países tienden a elevar su nivel de vida y sus oportunidades de éxito en el escenario mundial, la tarea inmediata que deben afrontar será incorporarse y adaptarse a dichas tendencias globalizantes. Ya entendimos que el mercantilismo, privilegio de cara a dicha adaptación será la "Apertura Económica". Pero aun así existen motivos para albergar serias dudas con respecto a la validez de la globalización, en un universo complejo, heterogéneo y plagado de contradicciones.

El análisis de este proceso requiere de una estrategia metodológica principalmente en dos estudios:

- Realizar una distribución analítica de sus distintas manifestaciones.
- Explicar los límites y contradicciones propias del proceso globalizador en los rubros en los cuales ocurre. Así, la llamada globalización esta asociada con una apretada agenda en la que se inscriben diferentes elementos:

POLITICO.- El dilema fragmentación – integración: El futuro del estado – nación, como unidad básica de las Relaciones Internacionales, la gobernabilidad planetaria y el papel de los organismos internacionales ante la nueva realidad.

SOCIALES.- La construcción de lo que algunos llaman "Sociedad Civil"; compuesta por ciudadanos antes que por estado.

CULTURALES.- La difusión del estilo de vida como paradigma de éxito vital.

ECONOMICOS.- La expansión acelerada del capital financiero y la fragmentación de los procesos productivos en distintos puntos del planeta.

Sin duda alguna el proceso globalizador ha existido en la cultura y en la economía.

En lo que toca al proceso globalizador en materia económica hay dos facetas principales que son dignas de análisis.

FINANCIERA. Ocurre en cámara rápida:

- Es impulsada por la desregulación de los mercados de capital.
- El perfeccionamiento de la tecnología y la información.
- La creciente separación entre flujos financieros.
- El comercio de bienes y servicios.

PRODUCTIVA.

“En términos de capital productivo, la principal manifestación globalizante es: La relocalización.- donde las empresas internacionales se han dado a la tarea de dispersar sus procesos productivos alrededor del mundo. Es prematuro pensar, que dicho proceso será justo y equitativo ya que por principio de cuentas la apropiación de los excedentes derivados del comercio mundial se concentra en los tres grandes centros de la economía internacional. Las ganancias absolutas que pregona, no son reales. El proceso es asimétrico”.⁵

No repercute de igual manera entre los países del mundo. Tampoco dentro de cada uno de ellos. Al interior de las naciones sus efectos son y serán profundamente heterogéneos. Tanto en el ámbito de las regiones como entre los distintos sectores sociales.

De este modo será para todas las naciones del mundo:

- 1.- Exigir mas rigor en su uso.
- 2.- Detectar las áreas en las cuales verdaderamente opera.

5.- Ibidem p.12

- 3.- Hurgar en la historia para saber hasta donde es una tendencia nueva.
- 4.- Explotar los espacios que los países en desarrollo pueden encontrar para hacerle frente, si es que su presencia es en verdad fulminante.

1.3 POLITICAS DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

“En la actualidad la economía tiene distintos movimientos en base a los cambios en los factores que influyen en ella. El régimen del tipo de cambio actual, que maneja México, podemos situarlo como de flotación conducida; el Banco de México suele intervenir en las cotizaciones del tipo de cambio en cuanto el dólar empieza a repuntar, para mantener un equilibrio. La política monetaria actual en México, esta basada en un modelo neoliberal, el estado no tiene gran intervención en la actividad económica. La política cambiaria se deja al libre juego de la oferta y la demanda, lo que propicia un movimiento libre de acuerdo a esta ley de los factores que afectan la economía”.⁶

“El Plan de Desarrollo 1995-2000 proponía cinco objetivos fundamentales:

- Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional.
- Consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución a los conflictos.
- Construir un pleno desarrollo democrático que sea base de incertidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana.
- Avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país, las oportunidades de superación individual y comunitaria, bajo los principios de equidad y justicia.
- Promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos”.⁷

6. - Economía Actual Colegio de Contadores Públicos, A.C.

7. - Plan de Desarrollo www.presidencia.com.mx p 1,2. (15-09-00)

Se buscaba desplegar una actividad política exterior que consolide la presencia de México en el mundo y defienda nuestra posición en las relaciones internacionales. Cabe señalar que este plan reconoce que la Ciudad de México tiene un papel estratégico en el desarrollo económico, social y político del país.

En cuanto a la industria desde el año de 1995 hasta la fecha se persigue:

- Estímulos por la vía de un tipo de cambio real y de un mayor financiamiento para la inversión de largo plazo en la pequeña y mediana industria.
- Mejorar la infraestructura de comunicaciones y transportes.
- Promover la exportación indirecta por medio de la integración de cadenas productivas, cuyo producto final sea distinto a los mercados foráneos.
- Vincular más estrechamente el aparato productivo con la infraestructura tecnológica.
- Simplificar el marco normativo de la actividad industrial en todos sus niveles ya sea municipal, estatal y federal.
- Consolidar los mercados existentes, abrir nuevos e incrementar las exportaciones.
- Avanzar en la reciprocidad por parte de otros países a la apertura comercial de México.
- Fortalecer la comisión de Comercio Exterior y combatir más eficientemente las políticas desleales de comercio.

1.4 EXPORTACIONES MEXICANAS

“En el PIB en el primer semestre del 2000 aumentó un 7.6% en términos reales. Con este crecimiento son dieciocho trimestres consecutivos con comportamientos positivos de dicho indicador. En el sector industrial se registró un crecimiento de 7.1% de abril-junio del 2000. Esto se debió a los incrementos en la industria manufacturera, construcción, generación de electricidad, gas y agua y minería. Los resultados que se han obtenido en base al crecimiento del PIB en México es en parte a los acuerdos comerciales realizados en los últimos años”.⁸

8.- "Producto Interno Bruto". Secretaría de Hacienda y Crédito Público. "Comunicado de Prensa 104/00. México, D.F. a 15 de agosto de 2000. www.shcp.gob.mx (06-02-01)

En 1995 Comercio Exterior publicó un análisis del autor en torno a la medición del flujo real de divisas de la balanza comercial de México. Hacia poco que el Banco de México había empezado incorporar en esa balanza el valor de los flujos de importación y exportación de la industria maquiladora de exportación para adaptarse a la práctica mundial establecida por el FMI (Fondo Monetario Internacional).

La medición del intercambio comercial de mercancías basado en los flujos netos reviste particular importancia para México dada la ponderación de las importaciones de insumos que se incorporan a las mercancías de exportación lo que disminuye el valor real o neto de las exportaciones. Aquí se examinan tres aspectos de la medición de la balanza comercial basada en los flujos netos de divisas. Por una parte se relaciona con la información de las importaciones de bienes asociadas a las empresas exportadoras y los otros se desprenden de la información anterior: uno versa sobre el cálculo y la evolución histórica del valor agregado nacional de las exportaciones manufactureras y el segundo aborda la composición de de la balanza comercial cuando se mide con base en el criterio de los flujos netos de divisas.

Composición De Las Importaciones Totales.

	1995	1996	1997	1998	1999
Suma de importaciones asociadas a exportaciones.	60.50	59.80	58.60	58.60	59.80
Insumos asociados a la exportación.	56.30	55.50	54.10	54.20	54.90
Bienes de capital de empresas exportadoras.	4.20	4.30	4.50	4.40	4.90
Resto.	39.50	40.20	41.40	41.40	40.20

Fuentes: para 1995-1998, Banco de México, Informe Anual 1998 p. 57; para 1999, cálculo propio con base en el Informe Anual 1999, p. 35, y otras fuentes del Banco de México.

Desde 1985 el comercio exterior del país ha avanzado de modo extraordinario , impulsado sobre todo por las operaciones de la industria manufacturera maquiladora y no maquiladora. En 1999 la importación y exportación de mercancías ascendieron a 279,000.00 millones de dólares, equivalentes a 55% del PIB, cuando en 1989 apenas representaban 30%. En la actualidad las exportaciones manufactureras absorben el 90%. Cualquier que sea el año base de comparación a partir de 1985 las ventas al

exterior han crecido a una tasa muy cercana a 20% anual. Pocos países en el mundo han experimentado un dinamismo de tal magnitud y México se ha convertido en el décimo-tercer exportador mundial (octavo si se considera a la Unión Europea como bloque). Este impresionante desarrollo del esfuerzo exportador mexicano se asocia a la evolución de las importaciones temporales que efectúan las empresas exportadoras. Las exportaciones de manufacturas tiene consecuencias diferentes en términos de su efecto en la balanza comercial del país. El valor neto corresponde al valor agregado nacional de la exportación (VAN).

$$\text{VAN} = X - M$$

X= valor bruto de la exportación.

M= valor de los insumos importados incorporados a las exportaciones.

Por otro lado, para poder medir los flujos netos de divisas del sector exportador y sus repercusiones e la economía nacional, se deben considerar los flujos netos de divisas del sector.

Balanza Comercial En Flujos Netos.

	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>
Exportaciones Totales.	51029	49507	58695
<i>Petroleras.</i>	11323	7134	9920
Petróleo Crudo.	10334	6368	8851
Otras.	989	766	1069
<i>No Petroleras.</i>	39706	42373	48648
Agropecuarias.	3828	3797	4145
Extractivas.	478	466	453
Manufactureras.	35400	38110	44177
De Maquiladoras.	8834	10525	13340
No Maquiladoras.	27585	27585	30837
Importaciones Totales.	50405	57421	64055
Bienes de Consumo.	9326	11109	12175
Bienes Intermedios.	25963	28983	31350
Bienes de Capital.	15116	17329	20530
Saldo.	624	-7914	-5360

PRODUCTO INTERNO BRUTO

<u>CONCEPTO</u>	<u>PERIODO</u>	<u>PORCENTAJE</u>
PIB ANUAL	ENERO-DICIEMBRE 2000	7.6 %
SECTOR AGROPECUARIO	ABRIL-JUNIO 2000	7.4 %
SECTOR INDUSTRIAL	ABRIL-JUNIO 2000	7.1 %
SECTOR SERVICIOS	ABRIL-JUNIO 2000	7.8 %

1.5 MEXICO EN LA GLOBALIZACION.

Los acuerdos internacionales de México se han constituido en pilares fundamentales para la promoción de las exportaciones, y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

"Hasta la fecha, y en su deseo por diversificar sus mercados, México ha negociado diversos Tratados y Acuerdos Comerciales con otros países".⁹ Además, con el objetivo de ampliar y diversificar sus mercados de exportación, México continúa negociando tratados de libre comercio con países de Centro y sur de América, al tiempo que busca negociar un nuevo con los países del Mercosur. Los cuales son:

- Tratado de Libre Comercio de América del norte.
- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres (Colombia, México y Venezuela)
- Tratado de Libre Comercio México Bolivia.
- Tratado de Libre Comercio México Costa Rica.
- Tratado de Libre Comercio México Chile. (Predecesor ACE 17 en el marco de la ALADI).
- Tratado de Libre Comercio de México Nicaragua.
- Tratado de Montevideo estableció México acuerdos comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Perú y Ecuador.
- Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.
- Tratado de Libre Comercio con Israel.

9. - Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo de la Ciudad de México. "Aspectos Económicos"
www.ccmexico.com.mx (06-02-01)

- Acuerdos Comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina y Paraguay), Ecuador.
- Acuerdo de Complementación Económica del Tratado de Montevideo.
- Acuerdo Regional para la Recuperación y Expansión del Comercio.
- Acuerdos Comerciales de ALADI.

Tomando como referencia lo anterior, nos vamos a ubicar al Tratado de México Costa Rica ya que es el país de interés para realizar la exportación.

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

“El martes 5 de abril de 1994, los Presidentes de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari, y de Costa Rica Rafael Calderón Fournier, suscribieron el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, el cual fue aprobado por los poderes legislativos de ambos países, entrando en vigor el 1º de enero de 1995. El tratado de Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilitar el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo sectores sensibles de cada país”.¹⁰

El calendario de desgravación pactado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas a partir de su entrada en vigor; otros 20% se desgravará en cinco años y el último 10%, de manera que el año 2005 la mayor parte del compromiso entre dos países estará libre de aranceles.

Asimismo, se establece normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y fijan mecanismos para efectiva eliminación de las barreras arancelarias.

Códigos de Desgravación aplicables.

- Código A: Significa la eliminación completa de aranceles desde el 1º de enero de 1995.

10. - Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo de la Ciudad de México. "Tratados y Acuerdos Comerciales Suscritos por México " www.ccmexico.com.mx (06-02-01)

- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1º de enero de 2004.
- Código CX: Se desgravarán en 15 etapas anuales a partir del 1º de enero de 1995, para quedar libres de arancel el 1º de enero de 2009. En las primeras seis etapas se reducirán 4% la tasa base y arancel disminuirá en nueve etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 2000.

“Criterios utilizados para conferir Certificado de Origen a un bien.

1.- Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno o más de los países miembros, es decir que no contengan materiales o partes de naciones ajenas al tratado, como los minerales extraídos o los productos vegetales y los bienes producidos con éstos.

2.- Que el bien cumpla las “reglas específicas” de origen establecidas en el Tratado. Se aclara que éstas se basan en los criterios de “salto arancelario” y “valor de contenido regional”; no se utiliza el método de costo neto. La cobertura del Tratado, los temas que cubre son: Acceso a mercados; Reglas de origen; Agricultura: Normas técnicas; normas fito sanitarias; Medidas de salvaguarda; Prácticas desleales; Compras gubernamentales; Inversión; Servicios; Propiedad intelectual y Solución de controversias”.¹¹

La eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan con la transformación sustancial con base al cambio arancelario, y/o bienes que cumplan con el requisito de contenido regional.
- El requisito de valor de contenido regional es de 50%, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años; 45% por tres años más, y 50% al principio del séptimo año.

11.-Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. “Información Estadística, Arancelarias y normativa.
www.bancomext.com.mx (06-02-01)

- Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plástico, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países.
- Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.

Objetivos del Tratado:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes;
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes:
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada parte;
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

CAPÍTULO 2 PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO.

2.1 REGLAS DE ORIGEN

Reglas de Origen.- Son los requisitos mínimos de fabricación, contenido ó elaboración que debe cumplir un producto para ser considerado como originario de la región. Estas reglas establecen cuales mercancías califican como originarias y excluye a los bienes de otros países de las preferencias arancelarias.

"El Artículo 401 del Código de Valoración Aduanera del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, (GATT) considera que un bien es originario si:

- 1.- El bien sea totalmente obtenido o producido en el territorio de uno ó más de las partes ó países.
- 2.- Cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra un cambio.
- 3.- El bien se produzca totalmente en territorio de una ó más partes, exclusivamente a partir de materiales originarios de la región.
- 4.- El bien se produzca completamente en territorio de una o más de las partes".¹²

Todos los tratados toman como referencia las reglas de origen de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

"Así tenemos que el Artículo 5-03 (TLC México Costa Rica) establece que un bien se considera originario del territorio de una parte cuando: "¹³

- a) Sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas partes; o que la producción en el territorio de una o ambas partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios;
- b) Sea producido en el territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos según se especifica, y se cumplan las demás disposiciones aplicables;

12.- Bancomext.com.mx "TLC México Costa Rica" (21-01-01)

13.- "Economía Mundial" www.ccpm.org.mx (18-01-01)

- c) Sea producido en el territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica y cumpla con las demás disposiciones. Sea producido en el territorio de una o ambas partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional según se especifique y cumpla con las demás disposiciones.
- d) Sea producido en el territorio de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumple con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
- El bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado.
 - La partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en sub-partidas.

Métodos para determinar el valor de contenido regional.

Siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado no sea inferior a un 50% y cuando se utilice el método de valor de transacción y el resultado no sea menos de 41.66%.

Valor de transacción de un bien.- Es el precio pagado o por pagar por un bien relacionado con la transacción del productor del bien y se representa en porcentaje.

Fórmula para el valor de transacción.

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

Donde:

VCR: Valor de contenido regional expresado en porcentaje.

VT: Valor de transacción de un bien ajustado sobre la base F.O.B.

VMN: Valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Por ejemplo tenemos:

$$\text{VCR} = \frac{31,900.00 - 30,000.00}{231,900.00} \times 100$$
$$\text{VCR} = 87\%$$

Valor de contenido regional según el método de costo neto:

Fórmula:

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

Donde:

CR: Valor de contenido regional expresado en porcentaje.

CN: Es el costo neto del bien; y

VMN: Valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

“El intercambio comercial de cada país con el resto del mundo responde al nivel de desarrollo y la competitividad del mismo, pero la competencia en el mercado internacional no está exenta de limitaciones, principalmente a la importación y a veces a la exportación, que cada país establece”.¹⁴ En la práctica ningún país es absolutamente librecambista, sino que cada uno establece una política de comercio exterior, que en ocasiones tiene mayor tendencia hacia el proteccionismo y en otras hacia el libre-comercio.

Certificado de origen.

Es el documento en el cual se describe la mercancía que va a ser exportada. Se denota nombre, dirección y Registro Federal de Contribuyentes del exportador e importador así como los del productor; la fecha de expedición y vencimiento (la mayoría de las Certificados de Origen tienen una duración de un año); nombre, firma y cargo de la persona que coordina la exportación; sello de la empresa exportadora y por último teléfono y fax.

14.- Eduardo Reyes Díaz-Leal, “La Mentalidad Exportadora”, Bancomext, México 1993, p. 92

Este documento es requisito para certificar que el producto que se esta enviando es originario del país que lo exporta.

El arancel es un instrumento que proporciona certidumbre, tanto al importador como al exportador, en cambio las barreras no arancelarias no son tan claras y en ocasiones constituyen verdaderas estrategias de comercio desleal disfrazadas de medidas no arancelarias, que frecuentemente no se interpretan como deben y provoca dificultades.

Aranceles aduaneros.- Son los aranceles aduaneros que se le aplican a un bien que se importe para ser consumidos en cierto territorio.

“En el Tratado de Libre Comercio México Costa Rica la desgravación arancelaria la denota el Artículo 3-04”:¹⁵

- 1.- Salvo que se disponga otra cosa en el Tratado, ninguna parte podrá incrementar ningún arancel aduanero vigente, ni adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre bienes originarios.
- 2.- Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios conforme lo establecido en el programa de desgravación arancelaria.
- 3.- A petición de cualquiera de ellas, las partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros previsto en el programa de desgravación arancelaria.
- 4.- Cada parte podrá adoptar o mantener medidas sobre las importaciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas al amparo de una cuota mediante aranceles establecidos por el programa de desgravación arancelaria.
- 5.- A petición escrita de cualquier parte, la parte que aplique o se proponga aplicar medidas sobre las importaciones de acuerdo con el párrafo anterior se realizaran consultas para revisar la administración de esas medidas.

15.- Bancomext.com.mx "TLC México Costa Rica" (21-01-01)

Restricciones

- Ninguna parte podrá reembolsa el monto de aranceles aduaneros pagados ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros, en relación con un bien importado a su territorio de la otra parte:
 - Utilizado como material en la producción.
 - Sustituido por un bien idéntico.
- Ninguna parte, con la condición de exportar, podrá reembolsar, eximir ni reducir el monto de aranceles aduaneros.

2.2 LAS REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

Son los principales instrumentos que se utilizan para limitar el comercio externo, algunas son aceptadas internacionalmente para regular las importaciones y exportaciones. Las no arancelarias son restricciones de tipo cualitativas y cuantitativas que no son gravámenes o impuestos sino requerimientos.

2.2.1 Regulaciones Arancelarias.

Una restricción, regulación o barrera arancelaria, es aquella que un país aplica a otro (s) por medio de sus tarifas de importación a través de los aranceles o impuestos a las mercancías de entrada.

El arancel.- Es un impuesto que se aplica en el comercio exterior, para agregar valor al precio de las mercancías en un mercado receptor o final.

- El arancel se aplica tanto a importaciones como a exportaciones.
- Los aranceles a la exportación aún que se apliquen en casos excepcionales y con fines protectores, tiene como objetivo evitar el desvasto del mercado nacional.
- El arancel es un instrumento que proporciona certidumbre al exportador, mientras que las barreras no arancelarias no son tan claras y en ocasiones se constituyen en medidas arbitrarias y desleales cuando las aplican los países.

“De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior en el Artículo 12 señala que, los aranceles son las cuotas de los impuestos generales de exportación e importación los cuales podrán ser”:¹⁶

- 1.- Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía;
- 2.- Específicos, cuando se expresan en términos monetarios por unidad de medida, y
- 3.- Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Por ejemplo:

El mixto, se integra por ejemplo 10% de Ad-valórem más \$ 5.50 U.S.D. por metro cuadrado de tela de lino.

El arancel cuota, es aquel arancel que grava el excedente de importación sobre la cuota autorizada.

Estacional, es poco frecuente ya que se aplica en ciertas épocas del año sobre algunos productos que por lo regular son del área agrícola.

Tratamientos Arancelarios.

Cada país puede otorgar tratamientos arancelarios dependiendo del origen de las mercancías que llegan a sus aduanas, por ello sus tarifas aduaneras pueden clasificarse en tres niveles:

General.- Es la que se aplica normalmente a todos los países miembros de la OMC, a quienes se les otorga el trato de nación más favorecida.

Preferencial.- Se aplica a productos que provienen de países con que se tiene algún acuerdo comercial para otorgarse recíprocamente un trato arancelario preferencial.

16.- Witkeer Jorge, "La nueva valoración aduanera y el TLC". México 1992 p. 163-209

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 firmado. También aquí se aplican las "cuotas compensatorias", que son impuestos adicionales a la importación y se han establecido como mecanismos para sancionar y neutralizar alguna práctica desleal con la que el exportador pretende obtener una posición ventajosa en el mercado.

Efectos del Arancel en General.

- Se reduce el consumo interno del bien importado. (cuando es un bien normal).
- Se estimula la producción interna (efecto protección).
- Disminuyen las importaciones (efecto sobre la balanza comercial).

El arancel llega a ser prohibitivo cuando la tasa del arancel es al menos igual a la diferencia entre el precio de una economía cerrada y el precio mundial, en virtud de que las importaciones disminuyen a cero. Esto representa un límite a los ingresos fiscales. Por otra parte, la imposición del arancel transfiere ingresos del consumidor al productor por el aumento de precios internos.

Los efectos en nuestro país es que puede modificar la estructura de producción interna, en tanto que los recursos de que disponen los empresarios tenderán a desplazarse hacia la industria protegida por el arancel. Y el valor de la producción interna del país que establece el arancel medida a los precios internacionales será menor, en detrimento del bienestar de los consumidores del país que impone el arancel. En otros términos, se distorsiona la optimización del uso de los recursos.

"La aplicación de un arancel se realiza una vez que se ha identificado la mercancía, con base en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (SADCM), que es el que se ha adoptado internacionalmente".¹⁷

17.- Joaquín Flores Paredes. "El contexto del comercio exterior de México retos y oportunidades en el mercado global . México: UNAM FES-C en prensa p. 64-107.

Este, es el resultado de la necesidad de establecer una nomenclatura reconocida internacionalmente para identificar a las mercancías en transacciones internacionales. El término antes mencionado tiene su origen en varios congresos internacionales, junto con trabajos de expertos con el fin de identificar las mercancías se lleva a cabo desde fines del siglo XIX y principios del XX. El primero fue en 1931 y 1937 con la "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", en 1974 fue denominado "Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera" (NCCA). Finalmente, en 1983 concluyen los estudios de expertos iniciadas en 1970 y queda estructurado el actual Sistema Armonizado (SADCM) entrando en vigor en junio de 1988 en México.

Objetivos del Sistema Armonizado

- Ofrecer un sistema completo de clasificación que asegure la uniformidad internacional de una manera más racional.
- Establecer una estrecha correlación entre las estadísticas comerciales y las de producción.
- Simplificar la clasificación de mercancías, permitiendo superar los problemas derivados de nomenclaturas anteriores.
- Homogenizar en el ámbito mundial la clasificación de productos y estadísticas, lo que permite que alrededor del 80% del comercio mundial de base en este sistema.

2.2.2 Regulaciones no Arancelarias.

Las barreras o regulaciones no arancelarias, son todos los requerimientos que un país aplica a la importación de mercancías, además del tratamiento arancelario correspondiente. Estos son de dos tipos:

Cuantitativas.- “Como parte de política gubernamental en materia de comercio exterior, se utiliza con frecuencia el recurso de limitar las exportaciones o importaciones de algunos productos, con el propósito de proteger a sus productores locales de la competencia externa. “¹⁸ Las formas administrativas principalmente son, las cuotas globales y licencias o permisos de exportación.

El exportador también se puede enfrentar otro tipo de restricciones que existen en algunos países como los precios oficiales, que limitan el no poder vender un producto al consumidor final a un precio inferior o superior al establecido. También la autoridad del país puede imponer impuestos anti-dumping, en forma similar, cuando se presume que las exportaciones están siendo subsidiadas para mejorar su nivel de competitividad, el país importador puede aplicar impuestos compensatorios, como un recurso para neutralizar esa supuesta ventaja.

Cualitativas.- “Con frecuencia ocurre que un exportador puede estar exento del pago de arancel, no enfrentar restricción de tipo cuantitativo, y sin embargo puede ser detenido el producto en la aduana del país importador, por no cumplir con alguna regulación arancelaria cualitativa. “¹⁹ Estas son más difíciles de identificar, ya que con una justificación razonable pretenden proteger la salud del consumidor. Por ello es importante conocer cuales son las disposiciones vigentes que existen en el país destino. Entre ellas se encuentran las normas de etiquetado que constituyen una de las principales regulaciones no arancelarias de los mercados importadores más importantes.

* Medida fitosanitaria o zoonosanitaria.- Son una de las barreras que cobran gran importancia principalmente en productos agropecuarios, frescos y procesados. La mayoría de los países han establecido para proteger la vida y la salud humana, vegetal y animal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio. En los países desarrollados esta normatividad es más rigurosa que en el resto del mundo.

18.- Ibidem p. 26

19.- Ibidem p. 26

Las normas técnicas establecidas en cada país son más que nada las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. Más que nada permiten garantizar a los consumidores que los productos que compran cuentan con la calidad, seguridad y especificaciones de fabricación adecuadas para su completa satisfacción.

“El Tratado de México y Costa Rica, establece que las medidas antes mencionadas están constituidas como: una medida, criterio relativo al producto final, método de proceso o producción directamente relacionado con el producto, prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación, método estadístico relevante, procedimiento de muestreo, método de evaluación de riesgo, requisito en materia de empaque y etiquetado directamente relacionado con la seguridad de los alimentos, régimen de cuarentena asociado con el transporte de animales o vegetales; que mantiene o aplica para: ²⁰

- a) proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, establecimiento o propagación de una plaga o enfermedad;
- b) proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio de riesgos resultantes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina o un organismo patógeno en un producto;
- c) proteger la vida o salud humana en su territorio de los riesgos provenientes de un organismo causante de una plaga o enfermedad transportada por un animal, vegetal o derivado de éstos; o
- d) prevenir o limitar otros daños en su territorio provenientes de la introducción, establecimiento y propagación de una plaga o enfermedad.

20.- Ibidem p. 24

Existen además otras barreras, dependiendo del producto que se vaya a exportar. Entre ellas están las regulaciones ecológicas que se refieren a la protección del medio ambiente. Como ejemplo se tiene el embargo de atún que hizo E.U. a México para proteger el delfín. Las normas de calidad de frutas y legumbres, que se refiere al peso, tamaño, color y grado de madurez del producto. Otras son las normas internacionales de calidad, de las cuales destacan las conocidas como: ISO 9000 siendo carta de presentación que facilita el acceso a los clientes.

En cuanto a las regulaciones de toxicidad, existe el análisis de riesgo en puntos críticos de control el cual verifica la inocuidad (que no hace daño) de los alimentos. Para saber qué sustancias o elementos químicos están restringidos, en la Tarifa del Impuesto General de Importación se encuentra la relación de fracciones controladas.

2.3 DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.

“Para fines 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.”²¹ Es necesario que se ampare el embarque con una factura comercial, esta debe presentarse en original y seis copias con firma autógrafa, en español o inglés. Debe incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto 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. Asimismo, la factura debe incluir el nombre con que se conoce la mercancía, el grado de calidad, la marca, los números y símbolos que utilice el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.

21.- Bancomext. "La Clave del Comercio". Documentación y trámites p.38-46

- Cantidades, peso y medidas el embarque.
- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata
- convertibilidad (dólares estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalencia en moneda nacional (sin incluir I.V.A.).
- Tipo de divisa utilizada.
- Condiciones de venta (LAB, CSF, (FOB), (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. En el país de destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo 1/3, 2/2, etc.).
- Lista de Empaque.- 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 se debe realizar un empaque metódico, que debe coincidir con la factura. Con la lista de empaque se garantiza 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 la lista de embarque se indicará la cantidad exacta de los artículos que contienen cada bulto, caja, envase u otro tipo de embalaje. En cada caja se debe anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionar con la factura, escribiendo al lado de la descripción de cada una de las mercancías que contiene.

* La lista de empaque debe elaborarse en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista. También es recomendable indicar la medida de los bultos, pues en algunos casos el flete se cotiza por la relación peso-volumen-valor del embarque.

Un embarque confuso propicia que el funcionario de la aduana, al tratar de establecer la cantidad de un solo tipo de mercancía. Verifique todos los bultos o cajas. Ello genera gastos de maniobras no considerados, aumentando el costo del producto.

* Transporte. El transporte permite que el consumidor tenga oportunamente el producto en el estante y a buen precio; por tanto puede determinar la venta de una mercancía. La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede acarrear el fracaso o el éxito de una empresa. Para competir con éxito en los mercados internacionales, es requisito indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Un parámetro importante de este análisis son los costos y la oportunidad en la entrega.

"El costo del transporte es de acuerdo a las necesidades del cliente, ya que el decide hasta donde se le entregara la carga. Algo importante, este debe ser de acuerdo al producto que se está transportando, pues existen mercancías que tiene un cierto tiempo de duración a lo cual la entrega debe de ser de inmediata y en condiciones ambientales acorde con el producto. " ²²

- Documento de Transporte. Es el título de consignación que expide la compañía transportista, debe de elaborarse en original y seis copias. En el que se indica cuando se ha embarcado la mercancía, destino y se hace constar la condición en que se encuentra. Dependiendo del medio de transporte que se utilice para que la mercancía salga del país exportador hacia el importador, este documento recibe las siguientes denominaciones:

22.- Ibidem p. 31

- a) Guía aérea (air Waybill)
- b) Conocimiento de embarque. (Bill of Lading)
- c) Carta de porte. Autotransporte.
- d) Talón de embarque. Ferrocarril.

* Seguro de transporte de carga.- Con el propósito de prever posibles daños o pérdidas por siniestros que ocurran durante el tránsito de la mercancía , el seguro constituye una serie de coberturas que ayudan al asegurado en las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes que se transportan por cualquier medio.

2.4 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.

Programas, son medios por los cuales se apoyan los empresarios para exportar, con el fin de fomentar la exportación, ya que esto beneficia al país

- Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX).

Esta diseñado para estimular la actividad exportadora, permitiendo a los beneficiarios que la importación de insumos, maquinaria y equipo utilizados en la producción de los bienes exportados quede exenta del pago de impuestos.

Requisitos, solo debe importar insumos y exportar el 10% de sus ventas totales o más de \$ 500,000.00 U.S.D.; si importa nada más maquinaria la exportación debe ser del 30% de ventas totales; para ello debe solicitar inscripción a SECOFI y tendrá que ser auditado periódicamente por la misma.

Beneficios, no pagar aranceles, cuotas compensatorias e IVA, obtiene constancia de exportación definitiva, facturar sin IVA y podrán vender hasta 30% de la exportación total en el mercado nacional siempre y cuando demuestren saldo positivo en divisas.

- Devolución de Impuestos (DRAW BACK).

Mecanismo al que puedan acogerse empresas exportadoras que producen para exportar y que no encajan en otros mecanismos, para que rescaten los impuestos que deben pagar por las mercancías importadas.

Requisitos, solicitar devolución de impuestos de importación; presentando copia de pedimento correspondiente; constancia de exportación cuando se venda a empresas PITEX, maquiladoras o ECEX; depósito cuando se venda a la industria automovilística o carta de aval solidario en otros casos.

Beneficios, obtiene devolución de impuestos pagados por la importación de insumos incorporados a la exportación de bienes.

- Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

El objetivo es impulsar el establecimiento de empresas comercializadas internacionales.

Requisitos, contar con capital social mínimo de \$ 100,000.00 U.S.D.; Exportaciones anuales mínimas de tres millones de dólares y demostrar saldo operacional positivo de divisas.

Beneficios, el pago de impuestos se podrá hacer en una institución financiera; acreditarse automáticamente como empresa ALTEX; sus proveedores y asociados podrán facturar con tasa cero de IVA; posibilidad de nombrar apoderado aduanal exclusivo y podrán acceder al despacho aduanero simplificado.

- Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

El programa debe de estimular a las grandes empresas exportadoras con exenciones fiscales y facilidades para la operación de aduanas.

Requisitos, lograr exportaciones directas anuales por dos millones de dólares como mínimo o el 40% de sus ventas totales; así como sus exportaciones indirectas deben ser por lo menos el 50% de sus ventas anuales y presentar solicitud ante SECOFI.

Beneficios, devolución inmediata de IVA; acceso directo a información comercial de SECOFI – BANCAMEX; exención del segundo reconocimiento aduanal; despacho

aduanal simplificado; posibilidad de nombrar apoderado aduanal; estas empresas automáticamente tiene todos los beneficios de empresas PITEX y productos diversos.

- Comisión mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

Mas que nada reúne a las autoridades que participan en operaciones de comercio exterior y recibe de los exportadores los planteamientos e iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación.

- Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).

Con base jurídica FEMEX se encuentra en el Diario Oficial de la Federación del 18 de junio de 1991; y tiene la tarea de fomentar la realización de ferias y exposiciones que promuevan las exportaciones mexicanas.

Beneficios, son facilidades administrativas y de promoción otorgadas por el gobierno federal y Bancomex.

- Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX).

Instrumento que se sirve Bancomex para difundir información de las empresas que desean exportar así como productos buscados por empresas del exterior y que da acceso al empresario a las bases de datos respectivas. El SIMPEX permite transferencia de información de manera más rápida y eficaz entre las representaciones de Bancomext en el exterior.

- Apoyos no Financieros de Bancomext.

La estrategia de Bancomext para las actividades promocionales considera cinco objetivos principales para enfrentar los retos que impone la dinámica mundial del comercio y la inversión:

- a) Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable;
- b) Mejorar cualitativa y cuantitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos;
- c) Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios;

- d) Fortalecer la concentración de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México;
- e) Integrar el binomio promoción – financiamiento mediante esquemas que apoyen de manera integral la participación de las empresas mexicanas en el comercio exterior.

Las instituciones de apoyo son:

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

La anterior dependencia influye en el desarrollo de la investigación presentada ya que necesitamos inscribirnos para poder emitir certificados de origen con sello de SECOFI.

- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Al representar a México ante el comercio, bancomext es factor importante para saber con certeza a que mercado dirigir nuestro producto.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Pública (SHCP).

Está es elemento básico para exportar pues nos emite la fracción arancelaria y además regula los movimientos que se realicen en la exportación.

- Secretaría de Salud (SS).
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR).
- Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP).
- Instituto Nacional de Ecología.
- Secretaria de la Defensa Nacional.(SEDENA)
- Secretaría de Educación Pública (SEP).

- Cámara de Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México.

Por medio de los comunicados nos proporciona datos económicos útiles para no caer en errores de comercio y estar actualizados en cuanto a lo que pasa en el país y el resto del mundo.

2.5 LOS INCOTERMS

En el proceso de acordar el precio de exportación entre comprador y vendedor, debe de partir de la estrategia comercial de la empresa y los compromisos que debe asumir en cuanto a la logística que implica la parte operativa de la exportación. Es decir, debe incluir los gastos a la parte que es responsable de pagarlos de acuerdo a la transacción comercial. En la actualidad la operación de exportar es regulada por reglas aceptadas internacionalmente que son los INCOTERMS y las R.A.F.T.D.

“Los INCOTERMS creados en 1947, son una abreviación de “International Commercial Terms” y son emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). La última revisión se realizó en el 2000, cuando se integraron nuevos elementos para hacerlos más actuales y dinámicos. “²³ Son los términos utilizados para determinar la forma de transporte y pago de la mercancía que se desea exportar.

Las R.A.F.T.D. que son las definiciones revisadas del comercio exterior norteamericano, porque aunque se derogaron en 1985, algunos importadores y exportadores norteamericanos las siguen utilizando.

Los INCOTERMS quedaron definidos en trece códigos catalogados en cuatro grupos que son:

Grupo “E”

Este término significan que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el mismo domicilio del vendedor, quedando las demás obligaciones de costos y movimientos para el comprador.

EXW. En fábrica.

23.- Joaquín Flores Paredes. “El contexto del comercio exterior de México retos y oportunidades en el mercado global . México: UNAM FES-C en prensa p. 64-107.

Grupo "F"

Estos términos significa que el vendedor se encarga de entregar la mercancía al transporte escogido por el comprador. Si éste no lo informa, el vendedor puede escogerlo por riesgo y cuenta del comprador. El resto de las obligaciones y costos seguirán corriendo por cuenta del comprador.

FCA. Libre transportista.

FAS. Libre al costado del buque.

FOB. Libre a bordo.

Grupo "C"

Estos términos significan que el vendedor contrata el transporte sin asumir el riesgo de la pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales ocasionados después de la carga y despacho de la mercancía.

CFR. Costo y flete. (Puerto de destino convenido)

CIF. Costo, seguro y flete(Puerto de destino convenido)

CPT. Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)

CIP. Costo y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)

Grupo "D"

Los términos significan que el vendedor cubre todos los gastos y riesgos hasta el país destino.

DAF. Entrega en frontera (Puente convenido de destino).

DES. Entrega sobre buque (Puerto convenido de destino).

DEQ. Entrega en muelle (Lugar convenido de destino).

DDU. Entrega sin pago de derechos (Lugar de destino convenido).

DDP. Entrega con pago de derechos (Lugar de destino convenido).

CAPITULO 3 ANALISIS ESTRATEGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR.

3.1 ASPECTOS DEL PROCESO PRODUCTIVO

El proceso productivo es un conjunto de métodos o pasos a seguir para la obtención de un producto.

En la actualidad su giro comercial es la producción de máquinas de molienda de plástico y exporta a otros países del sur de América tales como Guatemala, Bolivia, Venezuela y Honduras; también tiene rigurosos programas de previsión social para que sus empleados estén prevenidos de cualquier accidente, así como técnicas tales como, trabajo de grupo, diseños prácticos para elaborarse y asignación de tareas a cada persona estas se implantan para optimizar el proceso productivo las cuales son recomendadas con base a un estudio de especialistas.

Sus inversiones principalmente son en maquinaria de punta para que cada día que pasa la producción sea más eficiente. Otra inversión es ayudar a sus hermanas (entidades antes mencionadas) cuando es necesario.

Los ingresos que obtiene por la venta de las maquinas de molienda son aproximados entre el 30% o 40% del costo de los mismos. Sobre la base del costo de producción de cada máquina se le aumenta el porcentaje que se quiere obtener de ganancia.

La competencia en México no es mucha pues solo existe Maquinaria y Equipo de Molienda, S.A. de C.V. la cual es pequeña y no cuenta con el personal suficiente para poder competir. Este tipo de molino es copia de la industria alemana, por lo que se ha intentado por otras industrias realizar otra replica, pero los de Dycomet, S.A. de C.V. han sido los afortunados en quedarse con la mayoría del mercado en México. Como lo ha logrado, principalmente capacitando a su personal de Ingeniería el cual es mandado a ferias a diferentes partes del mundo, para que realicen observaciones en los molinos de otras entidades y puedan venir a México a mejorar el que ellos elaboran.

En cuanto a Costa Rica no existe competencia; el éxito de una buena transacción financiera es analizar primero si el país destino nos puede dar la oportunidad de introducir nuestro producto sin muchas trabas, pero ya se tiene la visión de que en aquel país no hay quien les proporcione este tipo de producto. En Costa Rica pasa lo que México con Estados Unidos; como somos un país con poca tecnología nos venden lo que podamos pagar, no lo mejor, sino lo más viable; así pasa cuando México comercializa con otro país con menos posibilidades económicas. En 1994 Costa Rica importaba de México 137.65 millones de dólares para 1999 incremento a 345.60 millones de dólares de los cuales Dycomet, se encuentra dentro del 22% que corresponde a diversos productos importados.

Dycomet, S.A. de C.V. se encuentra inscrita en CANACINTRA desde 1982, como consecuencia de la importancia que representaba tener dicho registro y más aún cuando comenzó a exportar ya que existen países que requieren Certificado de Origen certificado por la institución antes mencionada.

Esta entidad es poli-productora pues además de producir molinos, también elabora cuchillas que son repuesto de las que lleva integradas dicho molino (las cuchillas se cambian cuando sufren una fractura o el filo se les termina), también produce trituradores que son diferentes a los molinos ya que los primeros tiene capacidad de hacer añicos un pedazo grande de plástico y los molinos tiene determinada la medida del plástico que se pone en la tolva para ser triturado, digamos que el triturador tiene demasiada potencia para triturar, pero emite los añicos más grandes; no tan finos como el molino.

Otra clasificación de acuerdo al giro, es considerada como sector productivo secundario de transformación de la rama industrial.

"La fracción arancelaria del molino es 844519; en la que el 84 corresponde a reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos, partes de maquinas o aparatos; 8445, máquinas para la preparación de materia textil. Máquina para hilar, doblar o retorcer, máquinas para bobinar; y 844519 para todas las demás".²⁴

24. - www.bancomexl.com.mx (09-02-01)

3.2 DIMENSION DEL POTENCIAL EXPORTADOR.

“Podemos asumir que después de haber realizado el análisis estratégico a la empresa y se obtiene como resultado una presencia sólida en el mercado nacional, que cuenta con una organización interna eficiente, sin problemas financieros o fiscales y con margen para poder incrementar su capacidad productiva que pueda constituir su oferta exportadora, se puede concluir que la entidad esta en condiciones de competir internacionalmente”.²⁵ Para identificar sus oportunidades de exportación y elegir aquella donde sus posibilidades de éxito son mayores, es decir donde reside su ventaja estratégica, es necesario tomar como punto de partida las características del producto.

Los siguientes puntos son la estrategia para poder penetrar el mercado destino:

- a) La posición en el mercado se basará en el liderazgo en costos, porque la naturaleza del producto y su mercado responden mejor a los precios bajos.
- b) La diferenciación del producto respecto a los de sus competidores resulta ser una mejor estrategia porque la ventaja reside en el manejo de diseños y/o tecnología, además de que los consumidores responden mejor al concepto de exclusividad que al precio.
- c) Una combinación de las dos anteriores.

Para el caso de este producto se tomo la opción por exportar el modelo 2030, este modelo es el que tiene mas aceptación en el mercado por precio, necesidades y tamaño, otra causa es que siempre hay existencias, ya que en molinos grandes como el 4090 es necesario mandarlo a fabricar con anticipación.

Existen molinos sobre pedido, si algún cliente quiere que la elaboración máquina se realice con combinación de ciertos modelos para que sea más eficiente en el desempeño del mismo se produce como el cliente lo pida, siempre y cuando no se pidan imposibles.

25. – Paganí.com.mx (07-01-01)

3.3 ANALISIS DE FODAS

Planeación estratégica.- es la identificación sistemática de las oportunidades y dificultades que surgen en el futuro, que combinadas con otros datos importantes, proporcionan valiosos elementos para que el sistema de información tome mejores decisiones en el presente, explotando las oportunidades y evitando riesgos.

La planeación en todo negocio es importante ya que se tienen que prever los tiempos buenos y malos que se avecinan para poderlos combatir con bases y no estar esperando a ver a que hora se nos cae el negocio. En ocasiones los altos directivos no le dan la importancia que tiene la planeación para el buen desarrollo de la entidad en todos los niveles y más aún obteniendo ganancias.

* Fortalezas.- son los factores que se manejan o realizan correctamente su área de influencia es básicamente en la producción obteniendo buenos resultados. Las fortalezas con que cuenta Dycomet, S.A. de C.V. principalmente es la solvencia económica, pues si se requiere de adquirir maquinaria de punta en la cual se pueda ahorrar mano de obra lo realizan; las instalaciones físicamente no se encuentran en buen estado, pero cuenta con lo necesario para llevar a cabo los procedimientos, técnicas y herramientas para realizar las tareas a cumplir y así llegar al objetivo que sería la transacción comercial desde la venta hasta la recuperación de la inversión.

Otra actividad que llevan a cabo es la capacitación de su personal. Se planean programas en los que los trabajadores se les imparten cursos de superación tanto personal como profesional, la previsión social que se realiza cada dos meses a nivel general y los premios monetarios que se les da a las personas que cumplen a tiempo con su trabajo como estímulo a ser cada día mejor.

* Debilidades.- Son los factores que se manejan o realizan incorrectamente en su área de influencia y que representan áreas de oportunidades. Una de las debilidades más grandes de la entidad, es que los socios son demasiado materialistas para ellos no existen un trabajador, una persona, un ser humano ellos solo los ven como objetos los cuales solo me importa cuanto produces y nada más; esto es algo que repercute en la

actitud del trabajador ya que en muchas ocasiones se pierde herramienta, no dan razón como deben de las situaciones, inconformidad, problemas, poca relación laboral en los departamento, etcétera.

Además, el departamento de recursos humanos tiene deficiencias las cuales principalmente las provoca los dirigentes del mismo ya que no procura resolver los problemas sino que al contrario los provoca; por lo tanto existe un gran descontento de los empleados en general con la actitud del departamento de Recursos Humanos.

La información informal es otro factor negativo; en la entidad cada departamento es responsable de lo que pase en el mismo por consecuencia si llega a presentarse un problema productivo, administrativo, etcétera uno a otro departamento se van pasando la responsabilidad hasta que cae en el más débil o que ya no se pudo hacer a un lado y sobre este se descargan las consecuencias causa de la información incorrecta.

- Amenazas.- Situaciones riesgosas, que se encuentran fuera del área de influencia, que pueden afectar la eficiencia del trabajo.

Existen diferentes tipos de amenazas entre ellas la común es cuando se compra maquinaria, al principio el operador no domina el tema y si por cualquier motivo la máquina presenta algún problema simple o difícil la producción para hasta que se revise el manual de operación y detecten la faya.

La falta de energía eléctrica es consecuencia de un paro total de la planta; la solución ya ha sido planteada (compra de planta de luz) pero no se aprueba el proyecto ya que la visión del accionista es instalarse en un local propio que ya esta construyendose pero aún no terminado.

Una huelga también es amenaza para Dycomet, S A. De C.V.; ya que se vendría una serie de conflictos por un lado el paro de la producción y otro el convencer a los empleados de que se van atender sus peticiones.

- Oportunidades.- Situaciones potencialmente favorables que se presentan fuera el área de influencia y que pueden aprovecharse para el buen desempeño del trabajo.

Las oportunidades que se le presenta son varias una es la lluvia de proveedores que les ofrecen los mejores créditos por la compra de insumos, otra es el financiamiento ya que se han obtenido varios de todo tipo sin ningún problema para adquirirlos.

3.4 RECURSOS DE LA MERCADOTECNIA INTERNACIONAL

Dentro de la mercadotecnia internacional sería difícil realizar operaciones de exportación e importación sin reglas claras aceptadas internacionalmente. En la práctica existen dos conjuntos de reglas en el comercio mundial: Los INCOTERMS y las R.A.F.T.D.

Las R.A.F.T.D. que son las definiciones revisadas del comercio exterior norteamericano, porque aunque se derogaron en 1985, algunos importadores y exportadores norteamericanos las siguen utilizando.

Los INCOTERMS son una abreviación en idioma ingles de "Internacional Comercial 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.

- Elementos del transporte multimodal, para hacerlos más actuales y operativos.
- Su mejor adecuación a los sistemas y su integración al "intercambio electrónico de datos".

Los INCOTERMS por su precisión, flexibilidad, uso y aceptación cada vez mayores son los que prevalecen en el comercio mundial. No obstante, por el intenso intercambio comercial con E.U. con cierta frecuencia nos encontraremos con las R.A.F.T.D., por lo que conviene indicar en la cotización si esta sobre la base de INCOTERMS.

Precio.- cantidad que se paga por un bien o servicio en términos comerciales que se acuerden en la compra-venta. El precio en los productos que se quieran vender debe

ser alto, tomando en cuenta los costos que implica la elaboración del mismo así, como tratar de comprar barato para que el margen de utilidad sea más representativo para la entidad. Este se debe determinar de acuerdo al mercado de venta, ya que deben verse el medio en el que esta ubicado el prospecto para enfocar un precio que nos garantice la venta y sobre todo la ganancia.

Producto.- debe de ubicarse de acuerdo a las necesidades del consumidor, y no caer en que se lleva a cierto lugar donde no hay consumo del mismo por el ambiente, ámbito de desarrollo del comprador, etcétera. En el estudio de mercado que se realice deben tomar en cuenta el lugar destino; con el fin de tener éxito; valuar todos los beneficios, y contras que se pueden presentar para así decidir si es el lugar correcto con la persona indicada o tomamos en cuenta lo que nos resulte del estudio de mercado.

Otro punto importante es que una vez que ya esta el producto en el mercado; si lo requiere se debe cambiar las características del mismo para que las necesidades del consumidor se asemejen cada vez más con el bien.

Publicidad.- este factor, es de suma importancia pues ya que se tiene ubicado el producto se realizará una publicidad que nos eleve las ventas, que cada día sea mas la demanda y por lo tanto la oferta no falte; si unimos lo antes mencionado nos llevaría a resultados positivos aunándole la innovación del producto en cuestión.

La publicidad debe de contener principios que se lleven de la mano con la filosofía de la empresa. En la actualidad la mercadotecnia en un poco agresiva para enfocar el doble sentido; por lo tanto la propaganda y publicidad que se lleve a cabo debe tener principios éticos y morales para no caer en lo mismo de siempre.

Mercado.- como ya se menciona para realizar la correcta ubicación del producto debe llevarse a cabo un estudio de mercado en el cual nos proporcione los datos indispensables para determinar el destino del producto. El estudio debe de ser de acuerdo a el producto, a que me refiero los puntos a tratar se tiene que enfocar a las zonas donde se proyecta invadir para que los resultados del mismo sean más precisos.

3.5 DETERMINACION DE COSTOS Y FINANCIAMIENTO.

Los costos en que se debe incurrir en especie o efectivo al ejecutar un proyecto y se pueden clasificar en:

- Costos de Producción.
- Costos de Administración.
- Costos de Comercialización.
- Costos de Financiamiento.

“Los costos de producción comprenden aquellos que se realizan luego de la puesta en marcha del proyecto y hasta la finalización de la vida útil de producto o servicio.”²⁶

Los costos se clasifican en fijos y variables; los primeros son aquellos rubros que permanecen inalterables con cualquier nivel de producción; por lo tanto los variables son los que su importe depende del volumen de producción (a mayor producción mayores costos).

Otra clasificación que se puede presentar es el costo total, costo medio y costo marginal.

El costo total comprende el desembolso total realizado para lograr una determinada cantidad de producción. Obviamente, el valor de este costo será mayor cuando mayor sea la cantidad producida.

El costo medio resulta de dividir el costo total por la cantidad de unidades producidas.

Por último el costo marginal es el que surge como cociente entre el incremento del costo total y el incremento de las unidades producidas.

El criterio aplicable es, por lo general, el de un costo estándar, ya que se determinan previamente a que se produzca el proceso y se calculan sobre la base de métodos preestablecidos y eficientes de producción cuyo desarrollo teórico ha sido definido en la ingeniería del proyecto.

26. - Domínguez Chávez, Guillermo “La planeación estratégica en el éxito de una organización”. Administrate hoy 1998, p. 30-37.

La relación de los costos con el precio es estrecha, ya que juegan un papel importante en la toma de decisión para determinar la cotización que se le dará al importador. Los costos en general son las erogaciones que requiere hacer una entidad o persona física para adquirir un bien o servicio, con los cuales se espera tener un ingreso futuro.

Existen diferentes tipos de costos que se deben tomar en cuenta y son:

- Costos de producción, si se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados.
- Costos de venta o distribución, son el los que se incurre para hacer llegar el producto de la unidad de producción hasta el consumidor final.
- Costos de administración, son los que se originan en el área administrativa.

De acuerdo a su comportamiento en relación con la producción, los costos se clasifican:

- Costos fijos o indirectos, son aquellos que permanecen constantes sin importar el volumen de producción durante un cierto período, como son el pago de renta, sueldos del personal base y la depreciación de la maquinaria y equipo.
- Costos variables o directos, son los que guardan una relación directa con el volumen de producción, como es el pago de salarios del personal eventual y la materia prima.
- Costos semi-fijos o semi-variables, son aquellos que tiene una parte fija y otra variable como son el pago de energía eléctrica y teléfono.

Entre los métodos de costeo existentes se sugiere utilizar el Costeo directo o marginal en contraposición al costeo absorbente o total. Este último incluye dentro del costo del producto todos los costos que intervinieron en la función productiva, independientemente de su comportamiento fijo o variable. El costeo directo incluye solo una parte variable de los costos de la función productiva, pues se considera que los costos fijos se relacionan con la capacidad instalada y ésta, a su vez, esta en función dentro de un período determinado pero no con el volumen de producción como costos de período, mientras que el costeo absorbente los disminuye entre las unidades producidas.

Es conveniente utilizar el costeo directo o marginal para los productos de exportación. Porque los costos fijos se pueden cargar exclusivamente a la producción para el mercado local, de esta manera tendremos un costo menor y por lo tanto un precio más bajo para el mercado externo, lo que nos permitirá un mayor margen de competitividad. Es pertinente mencionar que en función de la estrategia que se define para el posicionamiento del producto en el mercado internacional y la situación interna de la empresa, se podrá incluir en el costo total algún porcentaje del costo fijo. Este sistema es aceptado en nuestro país por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para el mercado de exportación.

INSUMOS:

- materias primas;
- combustibles;
- electricidad;
- agua;
- suministros;

MANO DE OBRA:

- personal directivo;
- personal técnico;
- personal obrero;
- personal contratado;

RECURSOS NATURALES:

- alquiler de tierra;
- yacimientos;

AMORTIZACIONES:

- maquinaria y equipo;
- edificios;
- instalaciones

OTROS:

- transporté;
- mantenimiento;
- servicios de terceros;
- seguros

Costos de Administración.

Son aquellos que se generan para poder realizar todas las tareas inherentes a la correcta administración de la empresa como pueden ser sueldos de empleados, papelería y útiles de oficina, depreciación del mobiliario y equipo de oficina, etcétera. Esto indica que fuera de las otras dos grandes áreas de la empresa, que son producción y ventas los gastos de todos los demás departamento o áreas que puedan existir en una empresa se cargan a gastos de administración.

- personal administrativo.
- papelería y materiales.
- comunicaciones.
- servicios contratados.
- gastos de oficina y/o representación en el exterior.
- Otros.

Costos de Venta.

La mercadotecnia implica tanto la venta del producto, como la investigación y el desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos adaptados a los gustos y necesidades de los consumidores; la adecuación de la publicidad que realiza la empresa, la tendencia de ventas, etcétera. La magnitud del costo de ventas dependerá tanto del tamaño de la empresa, como del tipo de actividades que los promotores del proyecto quieran que desarrolle ese departamento.

Costos de Comercialización.

Son especialmente importantes en los proyectos de exportación, pues significan todas las erogaciones que se originaron en la venta, producción y ubicación en el mercado externo con todas las aplicaciones que tiene y que se desarrollan en su momento.

- comisiones.
- Personal.
- Movilidad y viáticos.
- Publicidad y propaganda
- Distribución.
- Comunicaciones con el exterior.
- Gastos de despacho, etc.
- Otros.

Costos de Financiamiento.

Son todos los gastos e intereses que se pagan por los diversos financiamientos de terceros (puede incluir a los propios dueños) que obtiene la empresa a fin de llevar a cabo el proyecto.

- Intereses.
- Gastos de sellado.
- Gastos bancarios.
- Gastos de liquidación de cartas de crédito.
- Gastos de transferencias de cartas de crédito.
- Otros.

Evaluación Económica.

“El estudio económico es la parte final del análisis de la factibilidad de un proyecto. Debe de demostrarse que la inversión propuesta será económicamente rentable. Se sabe que el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual a la inflación vigente, por lo tanto debe tomar en cuenta este cambio del valor real del dinero a través del tiempo”.²⁷

27. - Agueto Aguirre, Mario. Estrategia de la empresa ante la crisis financiera. Ejecutivos de finanzas, 1996.

Es importante determinar el valor presente neto del proyecto, ya que nos permite conocer más a fondo lo que podemos tener en un plazo determinado, esto con el fin de saber si el proyecto es rentable o se tendrá que modificar para que las erogaciones no afecten demasiado y se pueda tener certeza de que la inversión que se quiere realizar nos dará buenos resultados a un corto o largo plazo.

La tasa interna de rendimiento se le llama así porque se supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. La inversión siempre es un factor clave para los negocios ya que se puede presentar un imprevisto monetario con el cual no contábamos y que sin duda si realizamos la planeación estratégica correcta las inversiones con que contamos nos ayudarían a salir del problema.

Existen técnicas que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y que propiamente no están relacionadas en forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera de la empresa. La planeación financiera es una de las claves para el éxito de una empresa, un buen análisis detecta la fuerza y los puntos débiles de un negocio.

La diferencia entre razones financieras y el Valor Presente Neto (VPN) y Tasa Interna de Rendimiento es que las razones toman los datos del Balance General y los otros indicadores del Estado de Resultados.

RAZONES FINANCIERAS

1. Liquidez.- mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones (pagos) a corto plazo.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$$

2. Prueba del ácido.- mide la capacidad de la empresa para pagar las obligaciones a corto plazo.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante - inventarios}}{\text{pasivo circulante}}$$

3. Tasa de apalancamiento.- mide el grado en que la empresa se ha financiado por medio de la deuda.

$$\text{Tasa de deuda} = \frac{\text{deuda total}}{\text{activo total}}$$

4. Número de veces que se gana interés.- mide el grado en que pueden disminuir las ganancias sin provocar un problema financiero por no poder alcanzar a cubrir los gastos anuales de interés.

$$\text{NVGI} = \frac{\text{Ingreso bruto}}{\text{cargos de interés}}$$

Depreciaciones y Amortizaciones.

El término depreciación tiene la misma connotación que amortización pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso, estos bienes valen menos; es decir se deprecian; en cambio, la amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangibles, ya que, por ejemplo si se ha comprado una marca comercial, ésta, con el uso del tiempo, no baja el precio o se deprecia, por lo que el término amortización significa el cargo anual que se hace recuperar esa inversión.

Punto de Equilibrio.

"El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio".²⁷

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y los variables.

Punto de Equilibrio = costos fijos totales/1 – costos variables/ ventas

Si aceptamos que reducir costos es un objetivo fundamental, debemos de hacer lo necesario y que este a nuestro alcance para lograrlo. Independiente de la producción. El punto de equilibrio es un instrumento útil, que nos permite identificar el nivel de producción en que los costos totales son iguales a los ingresos totales y por tanto no hay pérdida ni beneficio. A partir de tal punto equilibrio, los posteriores incrementos en el nivel de producción significarán beneficios, por lo que será conveniente siempre situarse arriba de él y tratar de reducir los costos totales considerando el recurso señalado en el párrafo anterior. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener perfectamente determinado el comportamiento de los costos. Definamos como:

P= Precio por unidad.

Q= Número de unidades producidas y vendidas.

CV= Costo variable por unidad.

CF= Costo fijo total.

IT= Ingreso total (P.Q.)

CT= Costo total.

El punto de equilibrio es aquél desde se igualan los ingresos y los costos totales, esto queda:

$$IT = CT$$

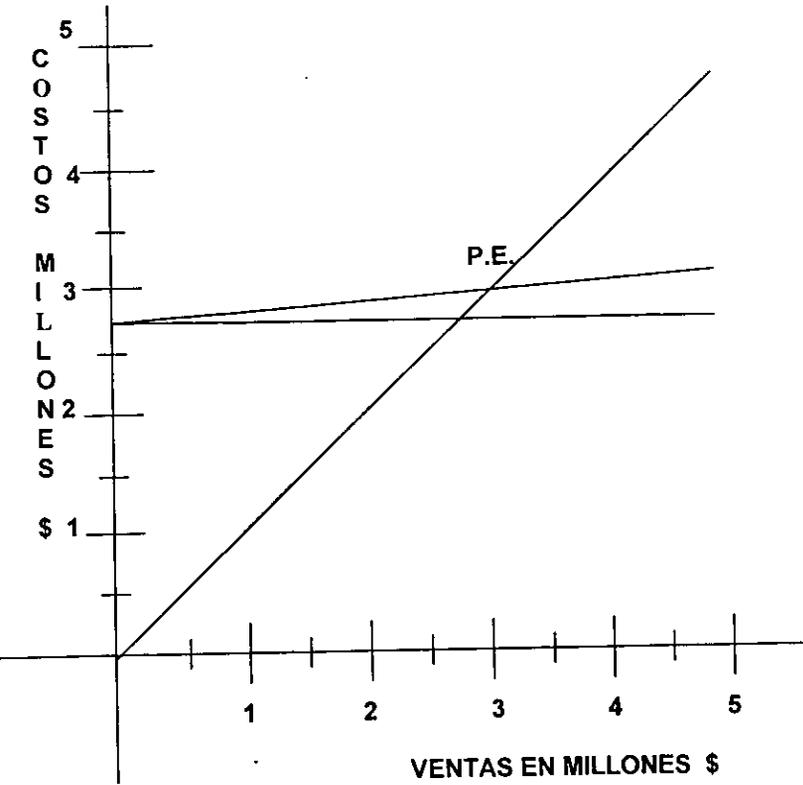
$$P(Q) = CV(Q) + CF$$

$$P(Q) - CV(Q) = CF$$

$$Q(P-CV) = CF$$

$$Q = CF/P-CV$$

PUNTO DE EQUILIBRIO



CF= \$ 2,709,399.00
CV= \$ 334,820.00
CT= \$ 3,044,219.00

VENTAS= \$ 4,775,651.00

P.E. \$ 2,913,332.20

CAPITULO 4 ELABORACION DEL PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION.

4.1 ANALISIS ESTRATEGICO DE LA EMPRESA.

"Dycomet, S.A. de C.V. con treinta años de experiencia, tradición y dinamismo de una empresa joven, han permitido conjuntar en los molinos pagani las características que los colocan como líderes indiscutidos del sector. Sencillos, confiables y de larga vida útil, los molinos pagani se construyen con modernos procesos de maquinado y estrictos controles de calidad. Esto permite afrontar serenamente el compromiso con más de 6,000 clientes que utilizan 9,000 máquinas en todo el continente, en cuestión de garantía, servicios y refacciones".²⁸ Aplicamos a las maquinas pagani tanta tecnología como para ser las mejores y solo la necesaria para no complicarlas.

Dycomet, es una empresa grande con miras de convertirse en mediana, clasificación que se le da por los 325 empleados con que cuenta (de acuerdo a SECOFI). Pertenece a un corporativo; en el cual se ayudan unas a otras. Dycomet nació inicialmente con la elaboración de molinos rudimentarios pero la ver que existía mercado decidieron apoyarla económicamente para que elaborara otros modelos más innovadores; para lo cual se mandaban ingenieros a ferias de Europa, América y en México principalmente para saber cual era la competencia, fue así como comenzó la historia de Dycomet. Con el paso del tiempo va creciendo cada vez más y los clientes aumentan de manera que se decide exportar en el año de 1995; esto trajo como consecuencia que tuviera ganancias positivas en todos los aspectos al grado de que se importaba maquinaria de punta para que la producción fuera rápida, buena y sobre todo con calidad.

MISION.- "Ser una empresa mexicana sustentada en representar a la entidad firmemente en el marco de los valores éticos; los intereses del sector empresarial industrial influyendo eficazmente en la competitividad e integración de la empresa en sectores y regiones, satisfaciendo a los asociados a través de productos de calidad".

28. - www.pagani.com.mx (23-01-01)

VISION.- " Desarrollo de un organismo empresarial modelo, por sus productos eficientes y alto nivel competitivo; en pro de la satisfacción de sus consumidores a nivel nacional e internacional".

En el aspecto financiero, la entidad esta estable cuenta con solvencia económica, sana en los pasivos y sin necesidad de pedir prestamos para llevar acabo sus operaciones financieras.

En el aspecto financiero la empresa se encuentra estable; pues el flujo de efectivo es representativo para el funcionamiento de la misma; con solvencia económica. Las cuentas de activo son sanas en comparación con los pasivos que se tienen pendientes. Como lo muestran los anexos. ^{2,3,4}

RAZONES FINANCIERAS

$$\begin{array}{l} \text{SOLVENCIA} \quad \quad \quad \text{Ac} = \frac{35,395,985.00}{16,263,345.00} = 2.18 \\ \quad \quad \quad \quad \quad \quad \text{Pc} \end{array}$$

* El resultado indica que por cada peso de pasivo que la empresa contraiga o tenga, tiene en activo 2.18 pesos para cubrirlos.

* Capacidad mediata.

$$\begin{array}{l} \text{LIQUIDEZ} \quad \quad \quad \text{Ac-Inv} = \frac{35,395,985.00 - 13,159,737.00}{16,263,345.00} = 1.37 \\ \quad \quad \quad \quad \quad \quad \text{Pc} \end{array}$$

* El resultado indica que por cada peso de pasivo que la empresa contraiga o tenga, tiene en activo 1.37 pesos para cubrirlos.

* Capacidad inmediata.

Sus fortalezas y debilidades son las siguientes:

FORTALEZAS	DEBILIDADES
PERSONAL CAPACITADO.	NO CUENTA CON POLITICAS CLARAS EN EL TRATO CON EL PERSONAL.
CUENTA CON ISO 9002.	NO TIENE PROGRAMAS DE ESTIMULOS Y RECONOCIMIENTOS.
SOPORTE TECNICO A CUALQUIER LUGAR DE AMERICA.	DEFICIENCIAS EN LA PLANEACION DE LA PRODUCCION QUE REPERCUTE EN EL DESARROLLO DEL TRABAJADOR.
FINANZAS SANAS.	NO EXISTE COMUNICACIÓN ADECUADA ENTRE LOS DIFERENTES DEPARTAMENTOS.
INSTALACIONES ADECUADAS.	

Nota: la capacidad con que cuentas sus empleados es de cada tres meses dependiendo del departamento que se trate.

Dentro del análisis de fodas, también tenemos a las oportunidades y amenazas con las que cuenta la entidad y que se describen a continuación:

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
CREDITOS BANCARIOS.	ESCASES DE RECURSOS HUMANOS PRODUCTIVOS POR EL MAL TRATO.
DIVERSIDAD DE PROVEEDORES.	LA COMPETENCIA CON MODELOS INNOVADORES.
TLC MEXICO COSTA RICA.	

Oferta Exportable.

Actualmente la planta productiva trabaja a un 80% de su capacidad instalada de operación esto representa 8 máquinas trabajando con una producción de entre 30 y 50 molinos mensuales y el 20% restante se ocupa cuando los pedidos son extremos; las máquinas por lo regular no paran excepto para darles mantenimiento. La oferta exportable es de un 30% lo que equivale a la venta de treinta molinos de diferentes modelos.

Para el caso a tratar la máquina es un molino granulador diseñado especialmente para materiales termoplásticos. El material por granular entra a la tolva colocada en la parte superior del equipo y cae por gravedad en la cámara de molienda donde las cuchillas lo trituran hasta llegar al tamaño adecuado para pasar por los barrenos de la criba, de donde pasa al bote de recolección de material, el tamaño del grano resultante depende exclusivamente del diámetro de los barrenos de la criba y no de la posición o número de cuchillas.

Aunque esta máquina está diseñada para materiales termoplásticos, se pueden granular en ella diferentes materiales como cuero, papel, resina, hule, etc., con la condición de que no contengan partes metálicas o compuestos de otro tipo que puedan dañar las cuchillas de corte. Todas las partes de esta máquina se han diseñado para una larga vida de muchos años, aún bajo condiciones de trabajo pesado, siempre y cuando se les dé el uso y mantenimiento correcto.

El potencial es el suficiente para cubrir el mercado que deseamos adquirir; si las máquinas se mantienen trabajando al 100% y los tres turnos, la producción disponible para exportar es de 50 máquinas mensuales tomando en cuenta que las ventas nacionales son aparte .

Las ventas se encuentran de la siguiente forma:

Guatemala	10	%
Bolivia	5	%
Venezuela	10	%
Honduras	5	%
Otros	70	%

En cuanto a ventas totales:

Ventas Nacionales	70	%
Ventas Extranjeras	30	%

En Ingeniería se diseñan diferentes modelos de molinos, y líneas como son:

LINEA	MODELO
"L"	1520, 2030 Y 2060
"FA" "CH"	2535, 2550, 2575, 25100 Y 25140.
"FA" "EHD"	4090 Y 55120.

Molino 2030

<u>POTENCIA</u>	3.0 HP	5.0 HP
	1730 rpm	1730 rpm
	4 POLOS	4 POLOS
ARRANCADOR EN 220 v; A PLENA TENSION	3TW 42 CON AJUSTE DE 6.3-10 A	3TW 42 CON AJUSTE DE 10-16 A
ARRANCADOR DE 440 v; A PLENA TENSION	3TW 42 CON AJUSTE DE 4-6.3 A	ETW 42 CON AJUSTE DE 6.3-10 A

Mantenimiento General.

“Cada dos o tres meses deberán verificarse lo siguiente”: ²⁹

1. Apretar todos los tornillos de la máquina que se pudieran haber aflojado por las vibraciones, sobre todo los que sujetan a las cuchillas.
2. Checar el buen estado general de toda la instalación eléctrica.
3. Verificar que los contactos del arrancador estén en buen estado y limpios.
4. Limpiar con un paño húmedo con gasolina los contactos eléctricos.

Garantía.

Pagani y Dycomet, S.A. de C.V. garantizan este equipo por un año calendario a partir de la fecha de embarque del mismo.

- Esta garantía se limita a la reparación o reemplazo de cualquier parte o partes que resulten dañadas por defectos de manufactura, dentro del periodo señalado.
- La garantía es válida si, y solo si, el equipo fue operado bajo las condiciones de trabajo especificadas.
- Todas las garantías serán nulas en caso de que el equipo haya sido tratado por personal no autorizado por Dycomet, S.A. de C.V.

29. – www.pagani.com.mx (23-01-01)

4.2 IDENTIFICACION, SELECCION Y DETERMINACION DEL MERCADO.

"El mercado que se desea penetrar en Costa Rica, que cuenta con una forma de gobierno con una República Democrática; partido actual Unidad Social Cristiana (PUSC); Jefe de Estado Miguel Angel Rodríguez Echeverría".³⁰

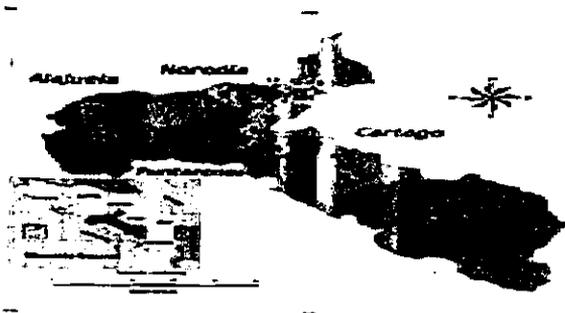
"Costa Rica como país tiene una población de 3.5 millones de personas, de los cuales el 43.65% se encuentra en la zona urbana y el 56.34% en la zona rural. El país esta dividido en siete provincias que son: San José, Alajuela, Cartago, Guanacaste, Heredia, Limón y Puntarenas. Posee 81 cantones y 449 distritos".³¹

"Antecedentes:

- En 1561 Juan de Cavallón fundó en el valle de Santa Ana el primer poblado español: la ciudad de Garcimuno.
- A finales del siglo XVI se pobló el valle de Aserrí y su principal centro de población se llamó Mata Redonda.
- En 1736 se formó una nueva población para facilitar el tránsito entre San Bartolomé de Barva y Aserrí o Curridabat. El sitio elegido era conocido como la Boca del Monte.
- El 21 de mayo de 1737 se fundó el primer caserío y una ermita de adobe.
- En 1751 se inauguró una pequeña iglesia dedicada al patrón San José, y el lugar empezó a llamarse Villa Nueva de la Boca del Monte.
- En 1776 la ermita se trasladó como iglesia al sitio que hoy ocupa la Catedral Metropolitana y obtuvo el título de parroquia.
- En 1814 contaba con la Casa de Enseñanza, que luego se convirtió en la Casa de Enseñanza de Santo Tomás y posteriormente en la universidad.
- En 1823 y con el triunfo de los republicanos en la Batalla de Ochomogo, la ciudad de San José obtuvo el título de capital".³²

30. - www.mideplan.go.cr/instituciones.htm (29-01-01)

31. - www.ccmexico.co.cr/acerca/area_influencia/costarica/ (14-01-01)



"El lugar específico al que se quiere llegar con el producto es San José la capital de Costa Rica. Es la primera provincia del país; cuenta con 20 cantones y 111 distritos; aquí se encuentra la mayoría de la población".³²

San José ocupa el 10% del territorio nacional. Se desea ingresar el producto a la población varonil de entre 25 y 50 años de edad; que representa el 30% de la población en general teniendo un ingreso medio.

- En este territorio están las sedes de los tres poderes de la República (Presidencia de la República, Asamblea Legislativa y Corte Suprema de Justicia), así como el Tribunal Supremo de Elecciones.
- Es la provincia que cuenta con mayor cantidad de museos, galerías de arte y otros centros de recreación.
- En sus tierras se produce café, hortalizas, caña de azúcar, tabaco, frijol, maíz, frutas y plantas ornamentales.
- Presenta zonas altamente industrializadas donde se fabrica todo tipo de bienes (productos alimenticios, textiles, empaques y envases de cartón, plástico, vidrio, medicamentos, etc.)
- La provincia de San José tiene una extensión de 4,959.63 kilómetros cuadrados.
- Limita al norte con Heredia y Alajuela, al este con Cartago y Limón, al oeste y al sur con Puntarenas.

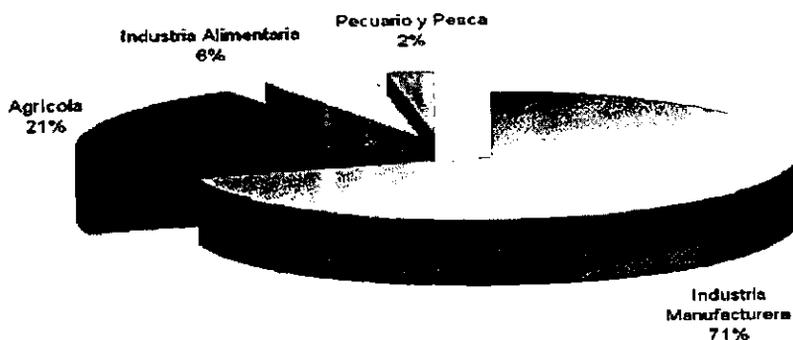
32. - www.nacion.co.cr (18-01-01)

A continuación se presenta un cuadro comparativo de indicadores económicos. La situación económica de Costa Rica se encuentra con un Producto Interno Bruto (PIB):

CONCEPTO	MEXICO	COSTA RICA	MEXICO	COSTA RICA	MEXICO	COSTA RICA
	1997	1997	1998	1998	1999	1999
PIB % (Real)	6.8	3.7	4.8	6.2	3.7	7.0
INFLACION	15.7	11.2	18.6	11.6	12.3	10.5
EXPORTACIONES TOTALES FOB (MMD)	110.4	4.2	117.5	5.5	136.7	6.3
EXPORTACIONES (% PIB)	27.5	43	30.6	50.4	29.37	60
IMPORTACIONES TOTALES CIF (MMD)	109.8	4.9	125.2	6.2	142.1	6.4
IMPORTACIONES (% PIB)	27.3	50	32.6	50.9	30.53	61
BALANZA COMERCIAL TOTAL	0.6	-0.7	-7.7	-0.7	-5.3	-0.1
POBLACION (mill. Habs.)	92.9	3.5	94.6	3.5	96	3.6

En la gráfica siguiente nos permite apreciar los productos con los cuales cuenta Costa Rica; como se puede ver tiene un sector industrial fuerte; pero la ventaja que tiene México es que el triturador de plástico no lo producen ellos; elaboran algo similar pero no se puede compara con el molino 2030 producido por Dycomet, S.A. de C.V.

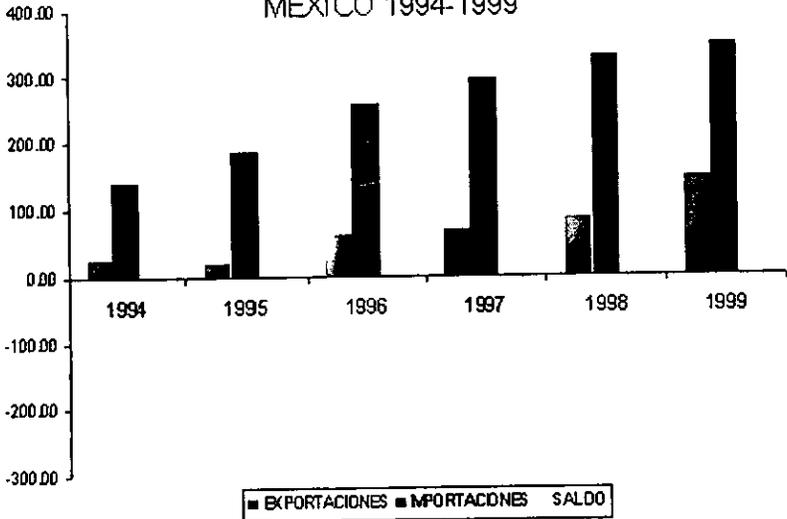
Costa Rica: Exportaciones según sector económicos*,
1999



Fuente: Promotora del Comercio Exterior e ICAFE
*Según clasificación SAC

Estos son los resultados que se han generado de acuerdo a procomer quien es la promotora del comercio en Costa Rica; desde el año de 1994 México comienza con una breve relación de comercio en la cual va creciendo con el paso del tiempo. En 1995 se va desplazando más el comercio ya que desde ese año el Tratado de Libre Comercio comienza la desgravación de aranceles dando la pauta para que cada día se vaya adquiriendo más beneficios de dicho acuerdo.

COSTA RICA: INTERCAMBIO COMERCIAL CON MÉXICO 1994-1999



Otro resultado importante en la información proporcionada por procomer, es que de todas las exportaciones que se realizan de diferentes países a Costa Rica México solo representa el 5.44% del total; fungiendo como principal E.U. con un 81 %.

Para el año (2000) Procomer y Bancomext elaboran un programa de actividades en diferentes sectores como:

<u>SECTOR</u>	<u>PRIORIDAD</u>
ALIMENTOS Y BEBIDAS	A
AUTOMOTRIZ	M
CUERO Y CALZADO	M
ELECTRONICA	M
METALMECANICA	M
MATERIALES DE CONSTRUCCION	A
MUEBLES	M
QUIMICO FARMACEUTICO	A
REGALOS	M
TEXTIL	M

A: Prioridad alta, son aquellos sectores en los que existe nicho de mercado para productos mexicanos y se cuenta con oferta exportable mexicana.

M: Prioridad media, son aquellos sectores en los que existe nicho de mercado pero se cuenta con oferta exportable mexicana limitada.

B: Prioridad baja, son aquellos en los que existe un nicho de mercado, pero existe oferta exportable mexicana limitada. Promoción reactiva.

4.3 CANALES DE COMERCIALIZACION

"La elección del canal de distribución más adecuado va a depender del tipo de producto, de las características del mercado y por tanto de los consumidores a los que se le dirige y de los recursos de la empresa para poder financiar los costos que implica la exportación. Así, entre más alejados se encuentre el exportador del consumidor final en el extranjero, aumentará el margen de ganancia del intermediario, aunque se pueda reducir los riesgos de exportar por su cuenta directamente".³³

A continuación se mencionan algunos de los mas frecuentes intermediarios del comercio exterior:

33.-www.nacion.co.cr/in_ee/costarica/ (26-01-01)

Agente Comisionista.- Cobra un porcentaje convenido por sus servicios de orientación en ventas y embarque.

- Agentes y Representantes en el extranjero.- cobra en monto fijo o proporcional a las ventas por sus servicios de asesoría sobre mercados del exterior, condiciones de venta, que productos y como se pueden vender. Puede disponer de medios proporcionales para las ventas.
- Distribuidores.- Compran por cuenta propia y venden con sus propios recursos al consumidor final. Obtiene un descuento sobre el precio de venta y mantiene existencias a crédito.
- Brooker.- Compra directamente al fabricante en el país de origen (ExWorks) con un máximo descuento y después revende a un importador mayorista, agregando al precio Ex Works los gastos de exportación y una jugosa utilidad.
- Empresas Integradoras.- En ocasiones llamadas nodrizas, son quienes compran o venden en el exterior por cuenta de sus asociados.

Para empresas pequeñas y medianas esta puede ser una buena opción pero depende del tipo de producto. Para ningún tipo de empresas es recomendable el trato con los brokers, por su altísimo margen de intermediación.

“En la actualidad, ha surgido el comercio electrónico como un medio que empieza a revolucionar el comercio mundial y que en los próximos años podría transformar radicalmente las estrategias de competitividad. Las empresas pueden ya ofrecer ya sus productos en línea, por medio de una tienda virtual, interactuando con los clientes potenciales en todo el mundo. Pero este proceso no siempre es seguro, ya que existen personajes que se dedican a realizar fraudes y provocar incertidumbre en el comercio mundial”.³⁴

El canal de comercialización que se va a utilizar en la exportación del molino triturador de plástico modelo 2030 sería un distribuidor; llamado Fibras de Centroamérica, S.A.

34. - www.nacion.co.cr/in-ee/costarica/ (26-11-00) y www.ccmexico.co.cr/acercal/programa_trabajo_2000.shtml (07-11-00)

El cual se encarga de contactar al cliente, ofrecer los diferentes productos, acordar la forma de pago, condiciones de envío del bien, fecha de la transacción comercial y la programación del día en que el técnico vaya a instalar la máquina. Cabe mencionar que esta selección obedece a su amplia experiencia que tiene operando en el mercado de centroamérica.

4.4 VENTAJAS COMPETITIVAS

Las ventajas que tiene el producto que planeo exportar son varias, comenzaré por la más importante que es la distancia de México a Costa Rica; como ya se ha mencionado quien podría proveer de esta máquina a San José sería Alemania pero esta se encuentra del otro lado de América; lo cual significa que representa una ventaja la cercanía haciendo que los costos resulten más bajos en comparación con Alemania. Otra ventaja es el precio; México tiene la ventaja de promocionar un molino con un costo más accesible con una diferencia de entre un 20 y 30% y que el único inconveniente es que los molinos de Alemania tiene una presentación innovadora en comparación con los de Dycomet.

Por otra parte la empresa cuenta con un distribuidor que conoce desde las entidades que ocupan e l molino hasta sus necesidades y oportunidades de adquisición del mismo, así como la seguridad de que el cliente es de confiar y en todo caso respondería el distribuidor.

Por último la calidad, es que nuestro producto se garantiza por un año de tiempo en el cual se le estará dando servicio y asesoría de todo tipo, además se tendrá contacto con el cliente para la venta de cualquier pieza que se rompa y tenga que sustituirla; así como refacciones. Se cuenta con ISO 9001 que nos respalda como empresa productora de bienes de calidad en cualquier nivel.

4.5 EL PRECIO DE EXPORTACION Y LOS INCOTERMS

“Como se menciona el precio es una variable para poder competir en el mercado meta. En la determinación del precio de exportación se deben considerar dos variables: La situación del mercado y Los costos de producción y comercialización externa”.³⁵

“La determinación de los precios y la presentación de una cotización a los importadores potenciales implica también un análisis de la situación del mercado y la competencia para nuestro producto. Los objetivos estratégicos, el mercado y la competencia de la empresa deberán ser el punto de partida en toda decisión relativa a los precios y las cotizaciones. Para una acertada fijación de estos dos puntos, es esencial una doble evaluación para determinar la cotización más adecuada”.³⁶

- a) Basándose en los costos (costing), implica incluir todas erogaciones hasta llegar a un punto de entrega/recepción convenida con el importador.
- b) Basándose en los precios del mercado externo/competencia (pricing) se toma como punto de referencia el precio que paga el consumidor final y de ahí regresar hasta el precio base.

El objetivo es posicionarse en el mercado, una reputación de calidad, de tener el mejor servicio, etc. Este debe ser compatible con el análisis de mercado; en el cual se debe establecer un límite máximo a la decisión correspondiente, a partir de la demanda del producto y de las características de los competidores.

Para la mayoría de los países subdesarrollados que exportan materias primas y productos de consumo final no sofisticados, es la situación del mercado quien determina la gama de precios de exportación. Para ello, la primera fase consistirá en obtener información sobre el tamaño total del mercado accesible para el exportador y los factores que pueden limitar su competitividad potencial, entre ellos el precio, así como sus perspectivas a futuro.

35. - www.ccmexico.co.cr (24-01-01) y www.cc-costa.rica@hancomext.gob.mx (21-01-01)

36.-“El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global” 1) FES-C, UNAM

Tiene que tenerse en cuenta que en un mercado de mucha competencia, el exportador no podrá fijar un precio significativo por arriba del que predomina en el mismo, sin el riesgo de salir rápidamente del mercado. Se impone pues la necesidad de realizar una buena investigación sobre los precios internacionales, para lograr una determinación acertada de nuestro precio de exportación.

La política para la determinación final del precio de exportación, en Dycomet, S.A. de C.V. se comienza con el contacto con el cliente (comprador) por medio de ferias, distribuidor y contacto directo, enseguida se le manda la información técnica del producto que desea adquirir y después se comunica por teléfono el vendedor con el comprador para enviarle la cotización y negociarla de acuerdo a las condiciones de logística requeridas por el cliente. De inmediato se procede a programar todos los procedimientos que debe llevar una exportación.

Algo importante es que la cotización es enviada, con base a precios que ya se tiene para saber cuanto se le integra de gastos de maniobra, administrativos, aduanales principalmente.

A continuación se presenta una cotización de cuanto sería el precio de colocar en Costa Rica la máquina de molienda modelo 2030:

CONCEPTO	UNITARIO	TOTAL
1.- Precio base.	USD	\$113,000.00
2.- Gastos en planta.		<u>10,000.00</u>
3.- Ex works.		\$123,000.00
4.- Gastos hasta a bordo del buque		<u>1,185.00</u>
5.- F.O.B.		124,185.00
6.- Gastos hasta puerto Limón.		<u>2,475.00</u>
7.- C.I.F. Puerto Limón, Costa Rica.		126,660.00

Comentario: incluye margen de ganancia.

4.6 DOCUMENTACION Y TRAMITES

"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 documentar 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 y sus características".³⁷

- Factura comercial. Se debe presentar en original y seis copias con firma autógrafa, en español o inglés y debe incluir los siguientes datos:

- a) Aduana de salida del país de origen y lugar de entrada al país destino.
- b) Nombre y razón social del exportador y su dirección.
- c) Nombre y razón social del importador o consignatario.
- d) Descripción detallada de la mercancía, su nombre, calidad y marca en su caso.
- e) Cantidades, peso y medidas del embarque.
- f) Precio de la mercancía, especificando la unidad monetaria.
- g) Lugar y fecha de expedición.

- Lista de empaque. Esta permite a toda persona que establezca contacto con la mercancía identificar a la misma, saber que contiene cada bulto y verificar que coincida con la descripción de la factura. En cada bulto o caja se deben anotar claramente los números o marcas que lo identifiquen, mismos que se deben relacionar con la factura. Esta lista de empaque que debe elaborar 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 el se indica cuando la mercancía se ha embarcado con un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra.

37. -La clave del Comercio" Documentación y Tramites p.38

Este documento compromete al transportista a custodiar y enviar la mercancía hasta el lugar 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 importador, este documento recibe las siguientes denominaciones:

- a) Guía Aérea. (Air Waybill) – Transporte aéreo.
- b) Conocimiento de embarque (Bill of Lading) – Transporte marítimo.
- c) Carta de porte – Autotransporte.
- d) Talón de embarque – Transporte ferroviario.

Cualquiera que sea el documento, deberá coincidir con la descripción de las mercancías que aparece tanto en la factura como en la lista de empaque. Este documento constituye además, un elemento válido para deslindar responsabilidades en caso de problemas durante el tránsito de la mercancía.

Seguro de transporte de carga. Con el propósito de prever posibles daños o pérdidas por siniestros que ocurran durante el tránsito de la mercancía, el seguro constituye una serie de coberturas que pueden resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes que se transportan por cualquier medio o la combinación de ellos. Se pueden cubrir riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de: incendio, explosión, hundimiento, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

"A solicitud expresa del cliente, la cobertura puede ampliarse a riesgos adicionales como: Contacto nocivo con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua. Existen además seguros especiales que se contratan previa evaluación de la aseguradora y de común acuerdo con el cliente".³⁸

ANEXOS 5,6,7,8,9,10,11,12, Y 13.

38. - www.bancomext.com.mx (06-01-01) y "El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global" FES-C, UNAM 1)

Pedimento de exportación. Este debe ser presentado en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (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 tal pedimento se le debe anexar:

- a) La factura comercial.
- b) Los documentos que compruebe el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias (certificado sanitario, fitosanitario u otros).
- c) Así como el certificado de origen correspondiente.

Estos documentos los deben de proporcionar el exportador, incluyendo la Carta de encomienda, mediante la cual, bajo protesta de decir verdad, incluyendo al agente aduanal para que realice el despacho aduanero (tramite de salida de mercancía de territorio nacional) en forma clara y precisa.

4.7 ENVASE Y EMBALAJE DE EXPORTACION.

“La penetración y permanencia en los mercados del exterior depende en buena medida de lo novedoso del diseño, la calidad de la presentación y del tipo de material de fabricación del envase, con sus respectivas especificaciones de orden sanitario, en el caso de envases que contengan productos comestibles o farmacéuticos.”³⁹

Envase.- Es el envoltente que se encuentra en contacto directo con el producto para proteger sus características físicas y químicas.

Aunque algunas ocasiones se usa indiscriminadamente el término empaque para designar lo que en realidad es envase, identificamos a aquél como el envase secundario.

39. - www.bancomext.com.mx (06-02-01)

El envase debe estar diseñado para llamar la atención y obtener la confianza del consumidor, mientras que el empaque deben aparecer elementos de presentación del producto, con impresos gráficos que faciliten la exhibición en el anaquel, contener información referente al producto así como los materiales de amortiguamiento en el interior de los embalajes.

El embalaje que lleva el molino es hule espuma alrededor, una reja de madera a la que se envuelve con tela de plástico.

“La función elemental del embalaje es agrupar a los envases y/o empaques, así como a los objetos voluminosos. El embalaje de exportación, debe garantizar un acondicionamiento adecuado a la naturaleza de las mercancías, que soporte el duro y prolongado manejo de estas durante el almacenamiento, carga, descarga y transporte. Con el fin de dar una mayor protección al producto, el diseño estructural y las especificaciones de los materiales utilizados deben ser elementos indispensables para asegurar la resistencia adecuada que garantice la integridad física de los productos hasta su llegada al consumidor final”.⁴⁰

El diseño y los materiales utilizados en envase, empaque y embalaje deben ser tales que, además de cumplir las funciones antes descritas, no signifiquen un costo económico insoportable para que el precio siga siendo competitivo. Al respecto, uno de los expertos en este tema reconociendo que el costo de envase de un producto de la canasta básica no debe ser mayor al 4% del precio final que paga el consumidor y el costo de embalaje de exportación no debe exceder el 28% del mismo.

Adicionalmente, deben tomar en cuenta las regulaciones y normas en el país destino respecto a restricciones en el uso de materiales como el plomo en los envases y recipientes, así como la madera en los embalajes. Además se debe ser cuidadoso en el cumplimiento de los requisitos de etiquetado, mercado de país de origen y uso del código de barras que facilita el intercambio electrónico de datos.

40. – Ibidem p. 72

En el diseño estructural del embalaje y su material de construcción deben contemplarse, además de lo mencionado anteriormente, las medidas standard, el tipo de transporte (avión, barco, ferrocarril, autotransporte o multimodal), condiciones de almacenamiento a bordo y en las aduanas, así como los tiempos de duración de cada una de estas etapas en la distribución física de los productos. No debe olvidarse el marcado del país de origen en el embalaje y los símbolos convenientes para el manejo de carga.

El molino 2030 que se desea exportar a el país de Costa Rica; su empaque inicial es plástico , después hule espuma y se le elabora una tipo jaula de madera de acuerdo a su tamaño. Se mete en el embalaje de madera de modo que no se mueva para que en el transcurso del camino no se pegue con las paredes del transporte. El plástico es para cubrir el metal del contacto con el agua y pueda oxidarse; por último se le pone el sello de "Hecho en México".

4.8 TRANSPORTE Y DISTRIBUCION FISICA

Ya que la mercancía cumplió debidamente con los tramites necesarios, se realiza la distribución del producto para el consumidor final. Existen medios de transporte adecuados para el producto. Ahora, el molino modelo 2030 se transportara por vía terrestre de Dycomet, S.A. de C. V. Al puerto de Veracruz; de Veracruz a Puerto Limón será marítimo y de Puerto Limón a Fibras de Centro América terrestre, lo anterior, en base al INCOTERM que se determino en la transacción financiera. (CIF).

4.9 FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

Aunque todos los pasos para llevar a cabo la exportación hayan salido bien, en necesario que finalmente se asegure el pago por el importador. En esta etapa como en otras, juegan un papel muy importante la experiencia previa con el cliente y la confianza desarrollada entre el exportador e importador, pero para una pequeña o

mediana empresa que va a iniciarse como exportadora, la elección de la modalidad de pago es una lección que deberá tomar con más cuidado.

“Un primer elemento a considerar es la evaluación de la estabilidad económica, social y política del país importador; a esto se le denomina “riesgo país”. Cuando el mercado destino presenta problemas inflacionarios, elevado déficit fiscal y comercial, inestabilidad social y/o política e inclusive si es vecino de un país que tiene conflictos armados, los exportadores por lo general exigen cartas de crédito irrevocable y confirmadas por bancos ubicados en otro país. En cambio cuando es algún país con mejor garantía se pueden ofrecer plazos hasta de 90 o 180 días para pagar”.⁴¹

La modalidad de pago la determinan el vendedor y comprador. El exportador decide si embarca la mercancía antes o después del pago y por parte del importador desea que le entreguen el producto antes del depósito; pero finalmente se llega a un acuerdo comercial para conciliar ambos criterios. Es importante buscar una modalidad de pago internacional que a las dos partes les resulte la más confiable, poco sofisticada y menos costosa.

“Si el monto de la operación, con relación al capital de la empresa lo ameritan, se sugiere contar con un Contrato de Compraventa Internacional, en particular al inicio de las operaciones y definir perfectamente los términos y reglas de su cotización, en particular el uso de los INCOTERMS”.⁴²

La modalidad de pago que representa menor riesgo para el exportador sin experiencia previa y que también para su contra parte importadora le otorga mayor seguridad, es la Carta de Crédito. Esta opción es una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor que contrata el importador, para que efectúe por cuenta de este pago al beneficiario designado a través de un banco corresponsal en el país del exportador y de acuerdo con este.

41. - www.ccmexico.co.cr/servicio/financieros (24-01-01) e Ibidem p. 73

42. - www.ccmexico.co.cr/servicios/financieros (24-01-01)

Tal operación de pago a través de los bancos, se hace contra la presentación al banco emisor de documentos especificados o de la mercancía misma, que certifique la venta, embarque, calidad, cantidad y demás condiciones pactadas entre las partes del bien o servicio.

Las cartas de crédito internacionales están reguladas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) con sede en París. La versión vigente de la reglamentación de estas cartas es la Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (UCP 500), que en 1994 simplifica la versión anterior, articula y facilita las prácticas bancarias, redefine responsabilidades de los bancos y la aceptación de los documentos de transporte.

Por su naturaleza, que tiene que ver con la facilidad de modificarse o cancelarse, existen cuatro tipos:

- a) 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.
- b) Irrevocables. Son las que para enmendarse o cancelarse requieren el consentimiento previo de todas las partes involucradas. Es el instrumento más seguro y confiable, pero si se requiere hacerle algunas modificaciones en las que estuvieran de acuerdo exportador e importador, también tiene que ser puestas a consideración de los bancos participantes.
- c) Confirmadas. Son las que representan un compromiso en firme de pagar al beneficiario por parte del banco confirmador, una vez que verifique el cumplimiento de los términos y condiciones pactados, además de que el dinero esta depositado en firme.
- d) Notificadas. Son las que requieren la participación de un banco que notifica al beneficiario del pago que hará el banco emisor, una vez que este envía dinero al notificador.

La mas utilizada es la irrevocable confirmada y a la vista, cuando se procura mayor seguridad en la operación al exportador, aunque involucra más comisiones. El tipo de forma de pago a utilizar en la exportación es la antes mencionada.

Cuando el beneficiario recibe su pago a través de un banco notificador y/o confirmador, se puede elegir una opción de Carta de Crédito que por su disponibilidad de pago podrá ser:

- a) Pago a la vista.
- b) Pago a plazo contra aceptación o negociación.
- c) Pago a plazo mediante pago diferido.

“Si se considera la “transmisión de derechos” sobre la Carta de Crédito, esta puede ser transferible o intrasferible. Finalmente considerando su utilización, este medio de pago puede ser revolvente o no revolvente”.⁴³

Existen otras modalidades de pago, pero representa mayor riesgo para el importador, para el exportador o para ambos. Entre ellas, El Giro Bancario y las Transferencias Electrónicas a través de la banca.

4.10 PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACION EN MEXICO

La actividad exportadora contribuye de la manera más efectiva a equilibrar la balanza de pagos de cualquier país subdesarrollado. Los programas de fomento a la exportación que existen son diseñados por el gobierno federal y están orientados en dos direcciones:

- Mecanismos para que el exportador importe insumos, maquinaria y equipo sin pagar aranceles.
- Programas de financiamiento a la actividad exportadora.
- a) Mecanismos para que el exportador importe insumos, maquinaria y equipo sin pagar aranceles.

De acuerdo a las características de la empresa el programa que Utilizaría es el PITEX.

- b) Programa de importación temporal.

43. - "La Clave del Comercio" Formas de Pago. p. 133

CONCLUSIONES.

Como es sabido a lo largo de los cuatro capítulos se recalca que la implementación de una economía abierta no solo tiene que ver con traer un determinado beneficio económico en un lapso de tiempo, es decir esto sería el inicio del desarrollo del país a nivel internacional.

En la actualidad el modelo económico de la globalización consiste en evitar la economía cerrada argumentando que lo único que genera es la mala aplicación de los recursos con los que cuenta México y trae como consecuencia un crecimiento pequeño para los sectores productivos que se encuentran en un bache debido al poco apoyo proporcionado por el gobierno.

Para lograr el éxito de nuestra economía es necesario implementar un verdadero programa en el cual se determinen objetivos a nivel general, tomando como base los antecedentes económicos aunándole la visión de como se vería el país en cierta época; con lo anterior los objetivos planeados llegarían a ser la base del triunfo de la economía mexicana.

Si la política económica tuviera como objetivo disminuir los índices de importación para consumo interno y estimular las exportaciones de sectores con potencialidad dándoles todo el apoyo se les daría la oportunidad de producir en toda la extensión de la palabra a los pequeños productores que tiene que optar por dedicarse a otra actividad.

Esto es consecuencia de la economía mal planeada, pues no se toma en cuenta quizá no se le da la importancia que requiere cada sector.

Por lo tanto concluimos, que una de las opciones que se tiene que aprovechar son las exportaciones en todo sector, ya que se puede vender (de preferencia a países que tengan tratados con México) a cualquier país, obteniendo un margen de ganancia redituable para la entidad.

Para poder realizar una venta productiva se debe tener conocimiento de la normatividad del país destino para no caer en situaciones fortuitas que nos vayan a tomar de improviso y en lugar de ganar nos ocurra lo contrario.

La investigación tiene como fin, dar a conocer los diferentes caminos para el mejoramiento de los procedimientos así como mayor efecto de la implantación de los sistemas económicos, aplicados a las exportaciones los cuales están enfocados de acuerdo a las necesidades y limitaciones que se tengan en cada organización.

En la actualidad es cada vez mas común la idea de que las organizaciones son creadas precisamente para incrementar el bienestar de todos los grupo de interés e influencia asociados a ellas, no solo de los accionistas y de los trabajadores, y que si estos no trabajan en equipos orientados hacia la satisfacción de sus clientes, ninguno de los dos podrá incrementar su bienestar lo cual afecta dramáticamente las relaciones entre los administradores y los empleados, las que deben pasar de competitivas a cooperativas entre los mismos miembros que integran a una organización.

El aprovechamiento del plan de exportaciones, trae como beneficios a la empresa; ampliación de mercados, incremento de ventas, mayor margen de utilidad que conyeva a la inversión; y al mismo tiempo al crecimiento de la entidad dando como resultado el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador.

BIBLIOGRAFIA.

1. - "Economía Mundial" www.ccpm.org.mx (18-01-01)
2. - Joaquín Estefanía, "La nueva economía". La globalización, editorial debate, S.A. España tercera edición 1997. p. 11-57.
3. - www.bancomext.com.mx (09-02-01)
4. - Aspectos Económicos www.bancomext.com.mx (02-09-00).
5. - Economía Actual Colegio de Contadores Públicos, A.C.
6. - Plan de Desarrollo www.presidencia.com.mx p.p. 1,2. (15-09-00)
7. - "Producto Interno Bruto". Secretaría de Hacienda y Crédito Público. "Comunicado de Prensa 104/00. México, D.F. a 15 de agosto de 2000. www.shcp.gob.mx (06-02-01)
8. - Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo de la Ciudad de México. "Aspectos Económicos" www.ccmexico.com.mx (06-02-01)
9. - Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo de la Ciudad de México. "Tratados y Acuerdos Comerciales Suscritos por México " www.ccmexico.com.mx (19-09-00).
10. - Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. "Información Estadística, Arancelarias y normativa. www.bancomext.com.mx (06-02-01) .
11. - bancomext.com.mx "TLC México Costa Rica" (21-01-01).
12. - Eduardo Reyes Díaz-Leal, "La Mentalidad Exportadora" Edit. Bancomext, México 1993.
13. - Witkeer Jorge, "La nueva valoración aduanera y el TLC". México 1992 p. 163-209.
14. - bancomext.com.mx "TLC México Costa Rica" (21-09-00) y Joaquín Flores Paredes. "El contexto del comercio exterior de México retos y oportunidades en el mercado global . México: UNAM FES-C en prensa p. 64-107.
15. - Bancomext. "La clave del comercio". Documentación y tramites p.38-46.
17. - Op Cit bancomext.com.mx. "La clave del comercio". Documentación y tramites p.38-46
18. - Joaquín Flores Paredes. "El contexto del comercio exterior de México retos y oportunidades en el mercado global . México: UNAM FES-C en prensa p. 64-107.

19. - Dominguez Chávez, Guillermo "La planeación estratégica en el éxito de una organización". Administrarte hoy 1998, p. 30-37.
20. - Agueto Aguirre, Mario. Estrategia de la empresa ante la crisis financiera. Ejecutivos de finanzas, 1996.
21. - www.pagani.com.mx (07-01-01).
22. - www.mideplan.go.cr/instituciones.htm (29-01-01).
23. - www.ccmexico.co.cr/acerca/area_influencia/costarica/ (14-01-01).
24. - www.nacion.co.cr (18-01-01).
25. - www.ccmexico.co.cr/acerca/area_influencia/costarica/ (14-10-00).
26. - www.nacion.co.cr/in_ee/costarica/ (26-01-01).
27. - www.ccmexico.co.cr/acerca/programa_trabajo_2000.shtml (07-11-00).
28. - www.cc-costa.rica@hancomext.gob.mx (21-01-01).
29. - "La clave del Comercio" Documentación y Tramites p. 38.
30. - www.ccmexico.co.cr/servicio/financieros (24-01-01).
31. - "La Clave del Comercio" Formas de Pago. p. 133.
32. - www.procomer.com (02-10-00).

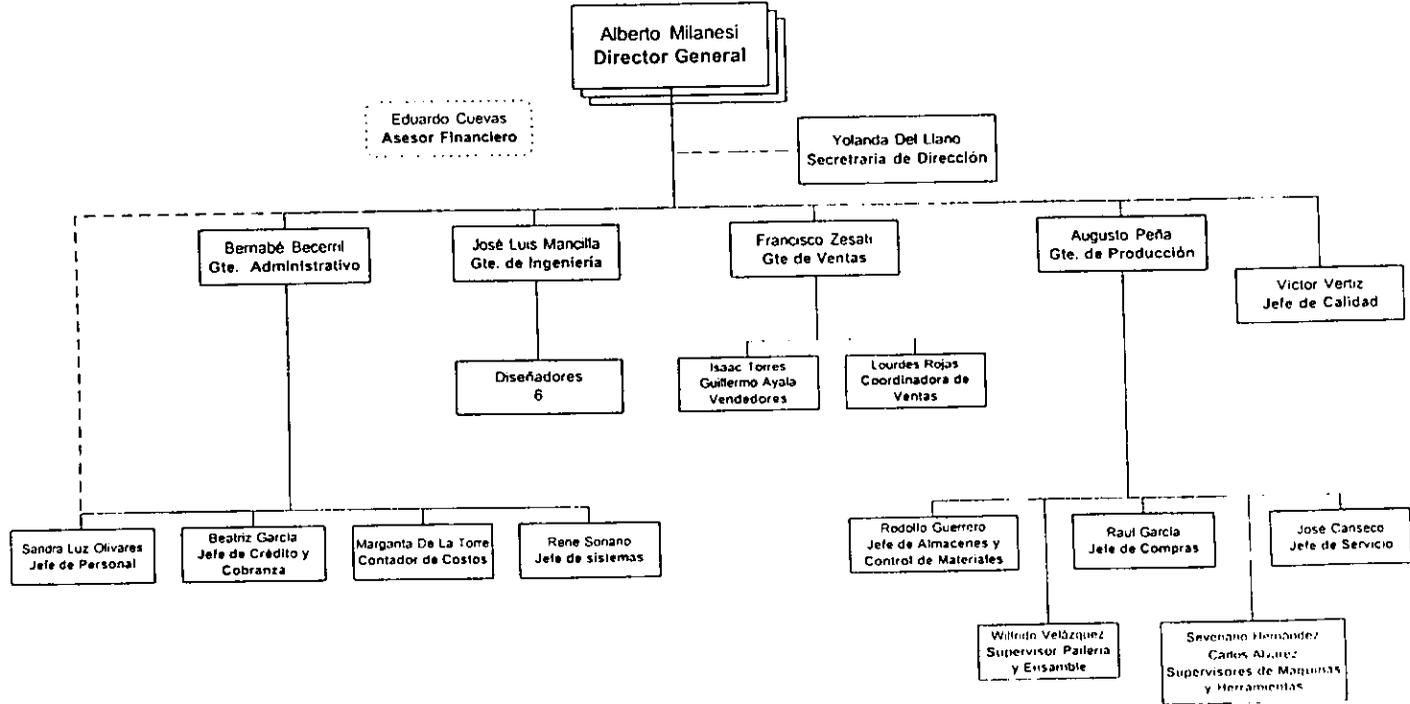
ANEXOS:

1. Organigrama.
2. Balance General.
3. Estado de Resultados.
4. Flujo de Fondos.
5. Cotización de Flete.
6. Hoja de Costos.
7. Factura Comercial.
8. Carta de Instrucciones.
9. Lista de Empaque.
10. Certificado de Origen.
11. Bill of Lading.
12. Pedimento de Exportación.
13. Formas de Pago Internacionales.
14. Programa de Desgravación Arancelaria México-Costa Rica.

SITUACIÓN ACTUAL
DYCOMET
ORGANIGRAMA

FECHA
 Agosto 00

VERSIÓN



ANEXO 1

ELABORÓ

SYCMA, S.A. de C.V.

REVISÓ

Personal involucrado

APROBÓ

ANEXO 2

DYCOMET, S.A. DE C.V.
 Av. De las Granjas no. 758-B
 Col. Santa Catarina

Balance General al 30 de Septiembre del 2000
 Saldo en Pesos

Activos		Pasivos	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	
Caja y Bancos	2,900,619	Proveedores	6,138,488
Inversiones en Valores	1,451,736	Doctos. Por Pagar Corto Plazo	791,764
Cuentas por Cobrar	13,127,621	Imp. y Cuotas por Pagar	312,427
Reserva para Cuentas Incobrables	0	Acreedores Diversos	5,803,509
Deudores Diversos	70,551	Préstamos Bancarios	0
Cuentas por Cobrar Acreditables	73,944	Anticipos a Clientes	3,134,724
Almacén de Materiales	13,159,737	P.T.U. por Pagar	6,872
Reserva material obsoleto	-149,686	I.S.R. por Pagar	75,561
Almacén de Producción en Proceso	1,608,905	I.V.A. por Pagar	0
Almacén de Producto Terminado	1,009,247		
Mercancías en Tránsito	97,955		
Act. de Inventarios por reexpresión	<u>2,845,357</u>		
Suma de Activo Circulante	35,395,985	Suma de Pasivo a Corto Plazo	16,263,345
<u>Activo Fijo</u>		<u>Pasivo a Largo Plazo</u>	
Terrenos	0	Doctos. Por Pagar Largo Plazo	0
Edificios e Inmuebles	0	Proveedores Largo Plazo	0
Dep. Acum. Edificios e Inmuebles	0	Acreedores Diversos Largo Plazo	0
Maquinaria y Equipo Industrial	5,173,338	Préstamos Bancarios Largo Plazo	0
Dep. Acum. Maq. Y Eq. Industrial	-1,695,467		
Mobiliario y Equipo de Oficina	418,099	Suma de Pasivo Largo Plazo	0
Dep. Acum. Mob. Y Eq. De Of.	-226,221		
Equipo de transporte	964,943		
Dep. Acum. Eq. De Transporte	-556,689	Total de Pasivo	16,263,345
Equipo de Cómputo	747,398		
Dep. Acum. Eq. De Cómputo	-516,969		
Moldes y Troqueles	105,000		
Dep. Acum. Moldes y Troqueles	-87,124		
Herramientas	499,246		
Dep. Acum. Herramientas	-387,980		
Act. de activos por reexpresión	10,287,308	<u>Capital</u>	
Act. de Dep. Acum. por reexpresión	<u>-7,746,358</u>	Capital Social	16,440,027
		Reserva Legal	195,234
Suma Activo Fijo	6,978,523	Resultado Ejercicio Anteriores	17,686,443
		Resultado del Ejercicio	4,803,923
<u>Activo Diferido</u>		Exceso o insuficiencia en la cuenta de capital	-11,543,549
Acciones, Bonos y Valores	300,000	Utilidades Retenidas	0
Anticipo a Proveedores	162,611	Aportación Futuros Aumentos de Capital	0
Anticipos I.S.R.	724,745		
Pagos Anticipados	283,558		
Depositos en Garantía	0		
I.S.R. a Favor	0		
Mejoras a Locales Arrendados	111,671		
Amort. Acum. Mejoras a Loc. Arrend.	-111,671		
Gastos de Instalación	0		
Amort. Acum. Gtos. De Instalación	<u>0</u>		
Suma de Activo Diferido	1,470,915	Suma de Capital Contable	27,582,079
Total Activo	\$ <u>43,845,423</u>	Total Pasivo y Capital	\$ <u>43,845,423</u>

ANEXO 3



P.A.C. International Group "Profesionales Aéreos en Carga"

Retorno Central Oriente No. 1 Col. Unidad Morelos México, D.F.
Tel: (52) 551-0051 / 551-0517 / 670-1128 / 670-1129 Fax: 551-6908 / 670-2228 pacintl@profpeg.com.mx

MÉXICO D.F. A 7 DE DICIEMBRE DE 2000.

SUMINISTROS INDUSTRIALES SAGITARIO
SRITA. LINA ESPINOZA

PRESENTE:

DE ACUERDO CON SU AMABLE SOLICITUD DE COTIZACION PARA SUS EMBARQUES DE EXPORTACION CON DESTINO A SAN JOSE COSTA RICA, LE PROPORCIONO LA SIGUIENTE INFORMACION ESPERANDO SEA DE SU TOTAL AGRADO.

ORIGEN:	TLANEPANTLA EDO. DE MEXICO	
PUERTO DE SALIDA:	VERACRUZ	
PUERTO DE LLEGADA:	PUERTO LIMON	
MERCANCIAS:	MAQUINA PARA MOLER PLASTICO	
FLETE DESDE VERACRUZ - SAN JOSE, COSTA RICA 1 X 40'		\$ 2475.00 USD
FLETE TERRESTE TLANEPANTLA - VERACRUZ		\$ 805.00 USD
BAF (RECARGO POR COMBUSTIBLE POR CONTENEDOR DE 40')		\$ 280.00 USD
DOCUMENTATION FEE (ELABORACION B/L)		\$ 50.00 USD
MANEJO MÉXICO		\$ 50.00 USD
TIEMPO EN TRANSITO		5 DIAS
FRECUENCIA DE ZARPES		SEMANAL
PROXIMOS ZARPES	DICIEMBRE 15 DICIEMBRE 22 DICIEMBRE 29	

ESPERANDO CONTAR CON SU PREFERENCIA, LE ENVIO UN CORDIAL SALUDO Y QUEDO A SUS ORDENES INCONDICIONALMENTE.

ATENTAMENTE,

DULCE OSORIO

Profesionales Aéreos en Carga, S.A. de C.V.
Cuadabjers, J.A.
Aut. Líneas Aéreas Sur 2000 Linn: B
Chapala Oriente Zapopan Jal. C.R. 45080
Tel (52) 33-121-8749 Fax: 33-121-1471

R.A.C. International, S.A. de C.V.
Monterrey, N.L.
Sonderos de los Tejapares No. 100
Col. Paseo de las Puercas
San Nicolás de los Garza, RL

P.A.C. Broncoy, S.C.
Méx. con. D.F.
Retorno Central Oriente No. 1
Col. Unidad Morelos
C.P. 06000 México, D.F.
Tel: 551-0051 Fax: 551-0517

Estado de Resultados al 30 de Septiembre del 2000
 Saldo en Pesos

	Este mes		% de las Ventas		Acumulado	% de las Ventas		PRESUPUESTO	%	DIFERENCIAS	%
	\$	%	\$	%		\$	%				
INGRESOS:											
Ventas Nacionales	3,923,785		82,181		28,060,327	65.441		31,287,000	71.94	-3,194,873	-10.231
Ventas Explotacion	851,866		17,844		15,023,615	35.031		12,311,000	28.34	2,712,615	22.031
Devoluciones y Rebajas SVentas	0		0.001		-200,310	-0.471		-120,000	-0.28	-80,910	-0.672
Ventas Netas	4,775,651		100.001		42,862,432	100.001		43,448,000	100.00	-585,568	-1.30%
Costos:											
Costo de Ventas Extender	2,789,399		58.411		24,958,264	58.201		25,808,770	58.84	-850,506	-3.54%
Varacion Mano de Obra (Bajo Absorcion)	71,213		1.491		320,523	0.751		320,523	0.74	0	0.00%
Varacion Glos. De Fabricacion (Bajo Absorcion)	253,687		5.321		2,314,207	5.401		2,314,207	6.33	0	0.00%
Total Costo de Ventas	3,114,299		65.421		27,592,994	64.351		28,443,500	65.01	-850,506	-3.30%
Utilidad Bruta	1,651,352		34.581		15,269,438	35.651		15,204,500	34.89	64,938	0.56%
Gastos de Operacion:											
Gastos Generales	0		0.001		0	0.001		0	0.00	0	0.00%
Gastos Vta. Bodega	0		0.001		0	0.001		0	0.00	0	0.00%
Gastos de Ingenieria	75,153		1.571		769,120	1.781		891,500	1.98	77,690	11.24%
Gastos de Administracion	373,487		7.821		3,720,375	8.681		3,785,000	8.72	-64,721	-1.76%
Gastos de Venta	622,672		13.041		5,485,693	13.271		4,843,842	11.15	846,449	17.45%
Glos. Y Prod. Financieros	2,135		0.051		223,282	0.521		-40,000	-0.09	263,282	-658.16%
Total de Gastos de Operacion	1,073,467		22.481		10,401,822	24.261		9,282,142	21.36	1,119,680	12.06%
Utilidad Antea de Otros Ing. y Glos.	577,885		12.101		4,867,616	11.401		5,922,358	13.63	-1,054,742	-17.47%
Otros Ingresos y Gastos:											
Otros Gastos	607		0.011		1,292	0.001		0	0.00	1,292	0.00%
Otros Productos	1,287		-0.031		-15,906	-0.041		-8,000	-0.02	-7,806	88.83%
Pérdidas en Cambios	12,179		0.261		913,454	2.131		289,000	1.44	289,454	48.39%
Ganancia en Cambios	-153,619		-3.431		-815,149	-1.901		-687,000	-1.55	-228,149	-38.87%
Total de Otros Ingresos y Gastos	-152,120		-3.191		83,692	0.201		29,000	0.07	54,692	168.59%
Utilidad Antea de Impuestos	320,086		15.291		4,803,974	11.201		5,893,358	13.56	-1,089,434	-18.49%

ANEXO 5

DYCOMET, S.A. DE C.V.
Av. De las Granjas no. 758-B
Col. Santa Catarina

Flujo de Fondos
Del 1 de Enero al 30 de Septiembre del 2000

	Este Mes	Acumulado
Recursos Provenientes de:	730,006	4,803,923
Utilidad Neta	0	-1,686,251
Ajuste por Resultado de Ejercicios anteriores		
Cargo a Resultados por Depreciaciones		
Y Amortizacion que no Requiere Desembolso		
en Efectivo	72,605	737,392
Total de Recursos Generados	802,611	3,855,064
 Recursos Utilizados en:		
Capital de Trabajo ,excepto Efectivo		
y Financiamiento:	491,049	-882,305
Cuentas por cobrar (Clientes)	-4,305	-11,239
Cuentas por Cobrar (Deud. Div.)		
Inventarios :	315,949	788,838
Almacen de Materiales	552,098	-422,392
Produccion en Proceso	306,560	-243,192
Producto Terminado	-165,332	-20,896
Mercancias en Transito		
Otros Conceptos:	-1,344,161	1,512,883
Proveedores	-300,677	666,235
Doctos. Por Pagar	-438,956	2,517,912
Acreedores Diversos	52,468	-193,513
Imptos. Y Cuotas por Pagar	67,400	-345,600
Anticipos ISR	-71,788	232,108
Pagos Anticipados	-539,694	3,598,839
Total de Recursos Utilizados en Capital de Trabajo		
MAS:	0	256,099
Inversiones en Activo Fijo	546	472
I.s.r. y P.t.u.		
Total de Recursos Utilizados	-539,148	3,855,411
 Recursos Sobrantes (Faltantes) antes de	1,341,758	-346
Efectivo Y Financiamiento	0	0
Financiamiento Bancario		
Caja y Bancos Al Inicio del Periodo	3,010,596	4,352,701
Caja y Bancos al Final del Periodo	\$ 4,352,354	4,352,354

Catálogo de productos terminados(Hoja de costos)

ANEXO 6

Producto :	15.0.0.00.00 ?????	Hasta el Producto	15.0.0.00.00					
Componente	Descripción	Cantidad	Línea Tipo	Tipo de costo Aim.	Tiempo fabr.(hr) Costo unitario	UM	Almacén	Costo estimado Costo
0.00	MOLINO 1520 STD		6	Real grupo 1	0.00	pz	1	11,715.70
0.03.00	RONDANA POLEA 1520	1.00000		Producto termina 1	30.56			30.56
0.04.00	POLEA ROTOR 1520	1.00000		Producto termina 1	382.82			382.82
0.05.00	CUÑA POLEA 1520	1.00000		Producto termina 1	8.73			8.73
0.06.00	SOLERA RONDANA FRON	1.00000		Producto termina 1	50.24			50.24
0.07.00	RONDANA POSTERIOR	2.00000		Producto termina 1	34.32			68.64
0.09.00	PERNO CRIBA TERMINAD	2.00000		Producto termina 1	57.05			114.09
0.12.00	LAMINA FRONTAL 1520	1.00000		Producto termina 1	105.71			105.71
0.13.00	LAMINA POSTERIOR TE	1.00000		Producto termina 1	117.86			117.86
0.14.00	CUCHILLA CAJA MODELO	2.00000		Producto termina 1	170.22			340.44
0.15.00	CUCHILLA ROTOR MODEL	2.00000		Producto termina 1	172.93			345.86
0.21.00	PLANO INCLINADO 1520	1.00000		Producto termina 1	552.15			552.15
0.22.00	SOPORTE CUCHILLA SU	1.00000		Producto termina 1	295.97			295.97
0.24.00	SOPORTE CRIBA TERMI	1.00000		Producto termina 1	86.67			86.67
0.25.00	PLACA LATERAL LADO P	1.00000		Producto termina 1	1,094.33			1,094.33
0.26.00	PLACA LATERAL L.O.P. 152	1.00000		Producto termina 1	997.13			997.13
0.27.00	ROTOR TERMINADO 1520	1.00000		Producto termina 1	1,710.66			1,710.66
0.28.00	CRIBA MODELO 1520 6 M	1.00000		Producto termina 1	155.10			155.10
0.29.00	RONDANA DE 1/2" E	2.00000		Producto termina 1	12.54			25.07
0.62.00	PERNO BISAGRA TOLVA	2.00000		Producto termina 1	58.90			117.80
0.10.00	BASE MOLINO 1520	1.00000		Producto termina 1	1,216.75			1,216.75
5.0000	COPEL DE 1/2 NTP	1.00000		Materia prima 1	2.00			2.00
0.12.00	CUBREBANDAS 1520	1.00000		Producto termina 1	172.76			172.76
0.13.00	BOTE COLECTOR	1.00000		Producto termina 1	266.14			266.14
0.13.00	PERNO CORTINA TOLVA 1	2.00000		Producto termina 1	41.92			83.85
0.06.00	ESPARRAGO EXTRAC	3.00000		Producto termina 1	13.99			41.97
0.16.00	CORTINA 1520	1.00000		Producto termina 1	583.20			583.20
1.1812	TORN CAB GOTA 3/16 X 1	2.00000		Materia prima 1	0.08			0.16
2.2510	TORN CAB ALLEN 1/4 X 1 N	2.00000		Materia prima 1	0.30			0.60
4.2505	TOR CAB HEX 1/4 X 1/2 N	4.00000		Materia prima 1	0.08			0.32
4.3707	TORN CAB HEX 3/8 X 3/4	12.00000		Materia prima 1	0.21			2.52
4.3712	TORN CAB HEX 3/8 X 1 1/	2.00000		Materia prima 1	0.26			0.52
4.3715	TORN CAB HEX 3/8 X 1 1/	4.00000		Materia prima 1	0.29			1.16
4.5012	TORN CAB HEX 1/2 X 1 1/	4.00000		Materia prima 1	0.54			2.16
8.5012	TORN CAB HEX 1/2 X 1 1/4	3.00000		Materia prima 1	1.54			4.62
8.5015	TORN CAB HEX 1/2 X 1 1/2	5.00000		Materia prima 1	1.75			8.75
8.5020	TORN CAB HEX 1/2 X 2 NC	4.00000		Materia prima 1	2.26			9.04
8.5030	TORN CAB HEX 1/2 X 3 NC	12.00000		Materia prima 1	3.20			38.40
1.2500	TUERCA HEX DE 1/4 NC G	2.00000		Materia prima 1	0.07			0.14
1.3700	TUERCA HEX 3/8 NC GALV	4.00000		Materia prima 1	0.14			0.56
5.2500	RONDANA PLANA 1/4	2.00000		Materia prima 1	0.03			0.06
5.3700	ROLDANA PLANA 3/8 GALV	4.00000		Materia prima 1	0.07			0.28
6.1800	RONDANA DE PRESION 3/1	2.00000		Materia prima 1	0.02			0.04
6.2500	ROLDANA DE PRESION 1/	6.00000		Materia prima 1	0.03			0.18
6.3700	ROLDANA DE PRESION 3/	4.00000		Materia prima 1	0.07			0.28
6.5000	ROLDANA DE PRESION 1/	4.00000		Materia prima 1	0.12			0.48
7.1205	REMACHE POP 1/8 X 1/2 A	4.00000		Materia prima 1	0.13			0.52
7.1807	REMACHE POP 3/16 X 3/4	4.00000		Materia prima 1	0.25			1.00
11.3700	TUERCA AUTOFRENABLE	2.00000		Materia prima 1	0.39			0.78
12.0037	SEGURO WALDES-TRUAC	2.00000		Materia prima 1	0.60			1.21
12.0050	SEGURO WALDES-TRUAC	2.00000		Materia prima 1	1.00			2.00
14.5025	SEGURO SPRING-PIN 1	8.00000		Materia prima 1	5.89			47.12
16.1351	CLAMPES RAUDO 1351	1.00000		Materia prima 1	63.40			63.40
16.1351	BALERO DE BOLA 6210	2.00000		Materia prima 1	63.50			126.99
16.1351	CALCOMANIA PAGANI CHI	1.00000		Materia prima 1	14.52			14.52
16.1351	CALCOMANIA FLECHA	1.00000		Materia prima 1	7.35			7.35
16.1351	PLACA IDENTIFICAC	1.00000		Materia prima 1	12.21			12.21
16.1351	PULSADOR FIN CAR	1.00000		Materia prima 1	112.98			112.98
16.1351	CONECTOR TOPE 16-14	4.00000		Materia prima 1	1.75			7.00
16.1351	TERMINAL ARILLO 3/16 1	3.00000		Materia prima 1	0.54			1.62
16.1351	TERMINAL ZAPATA 5/32	2.00000		Materia prima 1	0.36			0.72
16.1351	TABLILLA WESTON 8PB1	1.00000		Materia prima 1	8.23			8.23
16.1351	TUBO LICUATITE 1/2	1.00000		Materia prima 1	10.28			10.28
16.1351	CONECTOR RECTO P/ LIC	2.00000		Materia prima 1	12.81			25.62
16.1351	CABLE USO RUDO 3 X 14	1.20000		Materia prima 1	3.51			4.22
16.1351	CABLE CAL 10 C	5.60000		Materia prima 1	2.68			15.01
16.1351	CABLE CAL 10 C	1.15000		Materia prima 1	1.19			1.37
16.1351	CINTURON DE AMARRE 1	2.00000		Materia prima 1	0.16			0.33
16.1351	ESPIRAL PLASTICA 1/4	0.30000		Materia prima 1	2.60			0.78
16.1351	ESPIRAL PLASTICA 1/2	0.15000		Materia prima 1	6.00			0.90

Catálogo de productos terminados(Hoja de costos)

Producto :		15.0.0.00.00		Hasta el Producto		15.0.0.00.00	
?????							
Componente	Descripción	Cantidad	Línea Tipo	Tipo de costo Alm.	Tiempo fabr.(hr) Costo unitario	UM Almacén	Costo estimado Costo
8.1200	HULE ROJO DE 1/8	0.30000		Materia prima 1	26.00		7.80
0.0005	CABLE USO RUDO 2 X 14	1.20000		Materia prima 1	2.26		2.71
0	MANO DE OBRA DIRECTA	460.00000		Ins.(M. de Obra) 1	0.90		414.00
	CARGOS INDIRECTOS	460.00000		Ins.(Otros) 1	3.15		1,449.00
2.0234	POLEA 2RA T/B DP 3.4 C/B	1.00000		Materia prima 1	241.66		241.66
2.0047	BANDAS GATES HI-POWE	2.00000		Materia prima 1	39.97		79.95
9.0005-2	CONECTOR RECTO U.R. 1/	1.00000		Materia prima 1	1.01		1.01
7.0002	TACON P/COFRE FAMSA	1.00000		Materia prima 1	16.17		16.17
1.1803	TORN CAB GOTA 3/16 X 3	6.00000		Materia prima 1	0.04		0.24
1.1800	TUERCA HEX DE 3/16 NC	6.00000		Materia prima 1	0.04		0.24

le registros impresos : 1



DYCOMET, S.A. DE C.V.

AV DE LAS GRANJAS No. 758-B STA. CATARINA AZCAPOTZALCO
 02250 MÉXICO, D.F. TELS.: 5382-62-74 5382-49-34 5394-25-76 FAX: 5394-13-76
 REG. FED. CONT. No. DYC-810316-GK7 CANACINTRA 43085 CED. EMP. 1026004

VENTIDO A

FIBRAS DE CENTROAMERICA, S.A.
 APDO. 1957-1000
 SAN JOSE COSTA RICA, C.A.
 R.F.C.

FACTURA
12970

FECHA
 DIA 24 MES ABRIL AÑO 2000

SU PEDIDO:	CONDICIONES DE PAGO
M-85/99	20% C/PEDIDO, 60% AL AVISO ENTREGA, SALDO A LA ACEPTACION POR PARTE DE FIDECA. MAXIMO UN MES DESPUES DE LA LLEGADA DEL EQUIPO A PLANTA DEL CLIENTE
NUESTRO PEDIDO:	EMBARCADO POR
354 Y 355DM/00	

CANTIDAD	CODIGO	ARTICULO	P. UNITARIO	IMPORTE
1	226	EQUIPO DE TRITURACION, LAVADO Y SECADO PARA CORDEL Y RAFIA DE POLIPROPILENO Y POLIETILENO 440/60/3		US \$ 231 900 00
		TOTAL LAB PLANTA DYCOMET		US \$ 231 900 00
<p>(DOSCIENTOS TREINTA Y UN MIL NOVECIENTOS DOLARES 00/100 US. CY.) EQUIVALENTE A MONEDA NACIONAL AL TIPO DE CAMBIO DEL DIA 24 DE ABRIL DEL 2000 \$ 9 60 X 1 00 (DOS MILLONES DOSCIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS CUARENTA PESOS 00/100 M.N.)</p> <p>DECLARAMOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS EN ESTA FACTURA SON EL REFLEJO DE LA VERDAD Y QUE LOS PRECIOS INDICADOS EN LA MISMA REALMENTE PREVALECE EN EL MERCADO, ASI DECLARAMOS QUE EL PAIS DE ORIGEN DE ESTA MERCANCIA ES MEXICO Y NOS HACEMOS RESPONSABLES DE LA VERACIDAD DE LOS DATOS QUE ANTECEDEN. SUJETANDONOS A LAS LEYES DE MEXICO PARA LOS EFECTOS DE PERJUICIO</p> <p>TOTAL LAB NACIONAL \$ 2,226,240.00</p> <p>DYCOMET, S.A DE C.V. DYC-810316-GK7</p> <p>C.P. BERNABE BECERRIL GARCIA GERENTE ADMINISTRATIVO REG-580820-H85</p> <p>3 CONTENEDORES 40' PESO NETO 15'592 000 KGS PESO BRUTO 15'892 000 KGS VOLUMEN 118 400 MTS'</p>				

POR ESTE PAGARE ME(NOS) OBLIGO(AMOS) A PAGAR INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE: DYCOMET, S.A. DE C.V. EN SU DOMICILIO A LA VISTA LA CANTIDAD DE \$ IMPORTE DE MERCANCIAS RECIBIDAS A ENTERA SATISFACCION SI NO FUERE CUBIERTO A SU VENCIMIENTO, CAUSARA INTERESES MORATORIOS DE % MENSUAL.

SUB-TOTAL	
I.V.A.	
TOTAL	US \$ 231 900 00

IMPORTE CON LETRA

(DOSCIENTOS TREINTA Y UN MIL NOVECIENTOS DOLARES 00/100 US. CY)



DYCOMET, S.A. DE C.V.

ANEXO 8

México, D. F. a 19 de Abril del 2000.

FCO. JAVIER PASCAL Y PACHECO
Norte 176 No. 691
Col. Pensador Mexicano
C. P. 15520 México, D. F.
Tel.: 55 51 18 14

At'n: Lic. José Luis Rodríguez

Consignatario:

Carta de Instrucciones
FIBRAS DE CENTROAMÉRICA, S.A.
APDO. 1957-1000
SAN JOSE COSTA RICA, C.A.

El flete terrestre de la Cd. de México al puerto de Veracruz, el marítimo a puerto Limón, Costa Rica así como el seguro y los gastos aduanales serán cubiertos por el cliente.

Favor de comunicar la llegada de la mercancía a nuestro cliente:

ING. RICARDO ABARCA

TEL. 00 (506) 5 44 01 11 FAX: 5 44 00 51

Nota: enviar copia de los documentos originales en cuanto sean liberados a:

Dycomet, S.A. de C.V.
Av. De las Granjas No. 758-B
Col. Santa Catarina C.P. 02250
México, D.F.
At'n: C. P. Bernabé Becerril G.
Tel. 382 62 74, 382 49 34.

Agradeciendo de antemano su atención, nos es grato despedirnos.

Atentamente

C. P. BERNABÉ BECERRIL GARCIA
GERENTE ADMINISTRATIVO

OFICINAS Y PLANTA: AV. DE LAS GRANJAS No. 758-B COL. STA. CATARINA DEL. AZCAPOTZALCO 02250 MEXICO, D.F.
TELS. (525) 382 4934, (525) 382 6274, (525) 394 2576, (525) 383 1755, FAX. (525) 394 1376
OFICINA CORPORATIVA: GUTENBERG No. 222 COL. ANZURES DEL. MIGUEL HIDALGO 11590 MEXICO, D.F.
TELS. (525) 203 1184, (525) 203 0624, (525) 203 0601, FAX: (525) 531 3222



DYCOMET, S.A. DE C.V.

FIBRAS DE CENTROAMERICA, S.A.

LISTA DE EMPAQUE.

CONTENEDOR No. 1	MAEU 831480-7	SELLO: ML-SA 0004068
20 TUBOS 10" DE 1 METRO Y 12 CODOS DE 10"		256 KGS
20 CODOS DE 10"		196 KGS
16 TUBOS 10" DE 2 MTS.		268 KGS
16 TUBOS 10" DE 2 MTS.		268 KGS
1 CALEFACTOR 63 KW		526 KGS
1 CALEFACTOR 36 KW		350 KGS
1 TINA RECOLECTORA DE AGUA		102 KGS
1 COMPACTADOR CMB-800 CON ARRANCADOR C/ PATAS		1694 KGS
1 MOLINO 4090 CON ARRANCADOR C/ PATAS		3720 KGS
2 TOLVA PARA COMPACTADORES		120 KGS
1 EXTRACTOR COMPAC 20		180 KGS
2 JGOS. DE CUCHILLAS 4090-CH		108 KGS
2 JGOS. DE CUCHILLAS 4060-FA		86 KGS
1 EMBUDO PARA BANDA PARA COMPACTADOR		15 KGS
1 CAJA CON REFACCIONES VARIAS PARA SERPENTIN		<u>284 KGS</u>
	TOTAL KGS	8,173 KGS



DYCOMET, S.A. DE C.V.

FIBRAS DE CENTROAMERICA, S.A.

LISTA DE EMPAQUE.

CONTENEDOR No. 2

SAEU 85900-6

SELLO: LMXC 000582

1	TOLVA 4090-CH	664 KGS
1	CONO SUPERIOR TRANE	126 KGS
1	CONO INFERIOR CON 3 PATAS	110 KGS
1	AUGER ESTATICO	262 KGS
1	AUGER TINA DE LAVADO	232 KGS
1	CENTRIFUGA ESTATICA CON PATAS	328 KGS
1	AUGER MEC-WASHER	296 KGS
1	BOMBA PARA AGUA CON BASE	22 KGS
1	VARIADOR DE VELOCIDAD	7 KGS
1	EMBUDO (TOLVA SALIDA MEC-WASER)	23 KGS
1	ESCALERA PARA TINA DE LAVADO	180 KGS
1	MEC-WASHER CON ARRANCADOR SERIE 00196	2,476 KGS
1	TABLERO ELECTRICO	138 KGS
1	CRIBA 4090-CH 2"	30 KGS
1	BANDA CON MALLA	<u>490 KGS</u>
	TOTAL KGS	5,384 KGS



DYCOMET, S.A. DE C.V.

FIBRAS DE CENTROAMERICA, S.A.

LISTA DE EMPAQUE.

CONTENEDOR No. 3

MAEU 820208-9

SELLO: ML-SA 0004036

4	PIEZAS BASTIDOR PARA SERPENTIN	488 KGS
1	TINA DE LAVADO	1,428 KGS
1	BANDA PARA MOLINO	560 KGS
1	BANDA PARA COMPACTADORA	560 KGS
	MANGAS Y TONILLERIA AC. INOX.	1 KG
	TRAMO MANGUERA NEGRA DE 10"	<u>3 MTS</u>

TOTAL KGS 3,037 KGS

OFICINAS Y PLANTA: AV. DE LAS GRANJAS No. 758-B COL. STA. CATARINA DEL. AZCAPOTZALCO 02250 MEXICO, D.F.
TELS. (525) 382 4934, (525) 382 6274, (525) 394 2576, (525) 383 1755, FAX. (525) 394 1376
OFICINA CORPORATIVA: GUTENBERG No.222 COL. ANZURES DEL. MIGUEL HIDALGO 11590 MEXICO, D.F.
TELS (525) 203 1184 (525) 203 0624 (525) 203 0601 FAX: (525) 531 3222

MAERSK SEALAND

COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

S/L No. **ANEXO 11**
MAEU MEX456303

Exporter (complete name and address)
COMET SA DE CV
DE LAS GRANJAS 758-B
C/ STA CATARINA AZCAPOTZALCO
MEXICO DF

Booking No. 000456303
Export references

Forwarding agent (complete name and address)
CORPORACION DE CENTROAMERICA, S.A.
10 METROS SUR Y 75 METROS OESTE DE
ESTACION DE SERVICIO SHELL EN
SAN FRANCISCO DE DOS RIOS,
SAN JOSE COSTA RICA

Forwarding agent - references
Shipper
Point and Country of Origin **memorandum**

Party (complete name and address)
COMET SA DE CV AS CONSIGNEE

Domestic routing/export instructions
not part of Bill of Lading

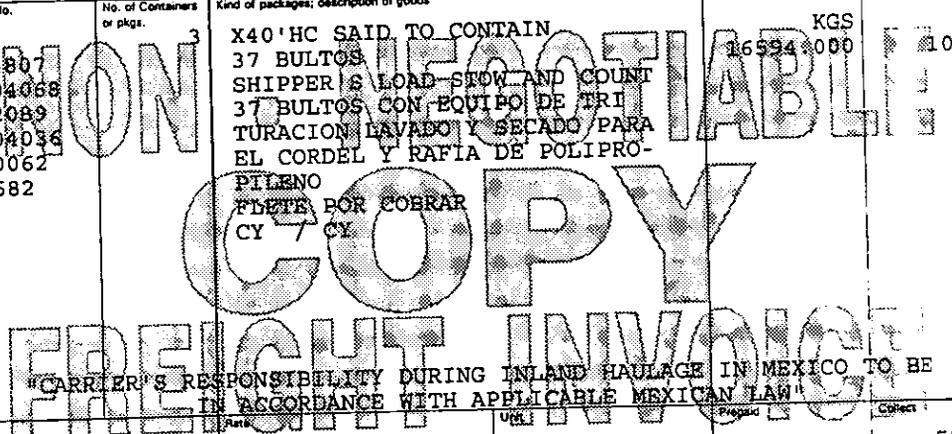
Place of Receipt
MEXICO CITY
Port of Loading
VERACRUZ
Place of Delivery

Onward inland routing

Carrier's Receipt
M
EU8314807
-SA0004068
EU8202089
-SA0004036
AU8590062
XC000582

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE

No. of Containers or pkgs.	Kind of packages; description of goods	Gross Weight	Measurement
3	X40' HC SAID TO CONTAIN 37 BULTOS SHIPPER'S LOAD - STOW AND COUNT 37 BULTOS CON EQUIPO DE TRI TURACION LAVADO Y SECADO PARA EL CORDEL Y RAFIA DE POLIPRO- PILENO FLETE POR COBRAR CY / CY	16594.000 KGS	102.000 CBM



CARRIER'S RESPONSIBILITY DURING INLAND HAULAGE IN MEXICO TO BE IN ACCORDANCE WITH APPLICABLE MEXICAN LAW

Freight & Charges
BASIC FREIGHT 3.00*
ORIGIN DOCUMENTATION
DUNKER ADJ. FACTOR
TERMINAL HANDLING CH
INLAND HAUL. EXPORT

Rate	Unit	Prepaid	Collect
1900.00	USD		5700.00
	USD		
180.00	USD	50.00	540.00
60.00	USD		180.00
730.00	USD		2190.00

Shipment on Board MERKUR
Declared Value Charges
Declared Value of US \$
Number of Original B/L's
3 / THREE

Total Prepaid	USD	50.00
Total Collect	USD	8610.00

Place of Issue
MEXICO CITY

Date APR 27 00
VERACRUZ APR 27 2000

Applicable only when document used
Combined Transport Bill of Lading

For Demokibsselskabet af 1912, Aktieselskab and
Aktieselskabet Demokibsselskabet Svendborg as carrier
MAERSK MEXICO, S.A. DE C.V.

ANEXO 12

PEDIMENTO DE EXPORTACION

HOJA 1 DE

REF: PV00145
 FECHA DE PAGO 26042000 No. PEDIMENTO 3100-0000182
 TIPO OPERACION 2 CLAVE PEDIMENTO Al T.C. 9.44430
 ADUANA/SEC. 43-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.00000000
 FECHA PRESENT 26042000 TRANSPORTE 1 PESO 16594.000
 R.F.C. DYCB10316GK7 PAIS COMPRADOR F2 PAIS DESTINO F2
 EXPORTADOR DYCOMET, S.A. DE C.V.
 DOMICILIO AV. DE LAS GRANJAS No. 758-B, SANTA CATARINA AZCAPOTZ
 CIUDAD/EDO. MEX CO, D.F. CODIGO 02250
 FACTURAS /FECHAS / FORMAS DE FACTURACION / COMPRADOR / DOMICILIO
 (2), 12967 de 19/04/2000; 12970 de 24/04/2000 FOB
 FIBRAS DE CENTROAMERICA, S.A.
 SAN FRANCISCO DE DOS RIOS 100 MTS. AL SUR... **VER OBSERV.**
 SAN JOSE, COSTA RICA TAX No. _____ Sellos
 MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS
 MAEU831480-7; MAEU820208-9; SEAU859006-2; -3 CONTENEDORES DE 40' (C/37 BULTOS)
 EXPORTACION;

V. ME 234800.00 V. DLS 234800.00

VALOR COMERCIAL
 2217522

NO ORD.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PRECIO UNIT.	COMERCIAL	TASA	FP	IMPUESTO
	FRACCION CANTIDAD UNIDAD CANT. TFA/UMT					
	PERMISO(S) CLAVES / NUMEROS / FIRMA		DLS			
1	EQUIPO DE TRITURACION, LAVADO Y SECADO PARA CORDEL Y CAFIA. 844519; 1.000-06 231900 15592.000-01	231900	2190133	0.00	0	
2	JUEGOS DE CUCHILLAS. 820890; 2.000-12 1450 76.000-01	1450	2900.00	0.00	0	

ACUSE DE RECIBO CODIGO DE BARRAS P. 0000182 CONTRIBUCIONES
 SVIPAKGV

OBSERVACIONES: F.A. 1.0000 F.R. 0.0000
 SE ANEXAN FACTURAS COMERCIALES, CARTA DE DOMICILIO DEL PROVEEDOR, ARTICULOS 23.
 SELLOS Nos. MLSA0004068, MLSA0004036, LMXC000582.
 LA PRIMERA PARTIDA SE CLASIFICA DE CONFORMIDAD CON LA REGLA GENERAL 2 a) DE LA TIGE.
 DOMICILIO DEL COMPRADOR: ...Y 75 MTS. OESTE DE LA BOMBA SHELL.
 Reg: "MERCUR"

PATENTE/NOMBRE/RFC/FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL
 3100 FRANCISCO JAVIER PASCAL Y PACHECO PAFP321003G59
 REP. JEFE DE LA O SILVA DESJ701114U33

COPIA: AGENTE ADUANAL DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS

FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

<u>FORMA DE PAGO</u>	<u>DISPONIBILIDAD DE LA MERCANCÍA</u>	<u>LAPSO PARA EL COBRO</u>	<u>RIESGO DEL EXPORADOR</u>	<u>RIESGO DEL IMPORTADOR</u>
ABONO EN CUENTA	PREVIO O POSTERIOR AL PAGO	ANTES O DESPUES DEL EMBARQUE	INTERMEDIO	MAXIMO
LETRA DE CAMBIO A la vista	A LA ACEPTACION DEL PAGO	POSTERIOR AL EMBARQUE	MAXIMO	INTERMEDIO
LETRA DE CAMBIO AL VENCIMIENTO	PREVIO AL PAGO	POSTERIOR AL EMBARQUE	MAXIMO	INTERMEDIO
TRUEQUE	PREVIO O POSTERIOR AL PAGO	SEGÚN LO PACTADO	MAXIMO	MAXIMO
A CONSIGNACION	PREVIO AL PAGO	POSTERIOR AL EMBARQUE	MAXIMO	MINIMO
CUENTA BANCARIA	PREVIO AL PAGO	POSTERIOR AL EMBARQUE	MAXIMO	MINIMO
CARTA DE CREDITO	VARIA	VARIA	DEPENDE	DEPENDE

Programa de desgravación arancelaria.

Salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada parte, las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles por cada parte.

- a) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación A en la lista de desgravación de una parte se eliminarán por completo y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 1995;
- b) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación B en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en cinco etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 1995;
- c) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2004;
- d) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación D en la lista de desgravación de una parte continuarán recibiendo trato libre de arancel aduanero;
- e) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en quince etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2009;

- f) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C-2 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en seis etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1997 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2002;
- g) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación Bp en la lista de desgravación de una parte se mantendrán sin reducir hasta el 31 de diciembre de 1998 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 1999;
- h) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C1 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2004; las primeras cinco etapas consistirán cada una en reducciones equivalentes al 3% de la tasa de arancel aduanero base y el arancel aduanero se eliminarán en cinco etapas anuales a partir del 1º de enero de 1999;
- i) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E1 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en quince etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2009; las primeras seis etapas consistirán cada una en reducciones equivalentes al 2.5% de la tasa de arancel aduanero base y el arancel aduanero se eliminarán en nueve etapas anuales a partir del 1º de enero de 1999;
- j) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación AE en la lista de desgravación de una parte se aplicarán conforme a lo establecido.
- k) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C3 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en dos etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 2003 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2004;

- l) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E3 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en cuatro etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 2006 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2009;
- m) El arancel aduanero sobre los bienes comprendidos en la fracción arancelaria de la categoría de desgravación C2 en la lista de desgravación de Costa Rica se eliminará en diez etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1995 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero del 2004; del 10 de enero de 1995 hasta el 31 de diciembre del 2003, Costa Rica aplicará un arancel cuota sobre los bienes comprendidos en esta fracción arancelaria, de tal manera que 800 toneladas anuales provenientes de México se importen libres de arancel aduanero; y
- n) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación E2 en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 2000 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2009.