

10621  
105



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION  
DE CEMENTO REFRACTARIO ALTOKON  
800 A BARCELONA ESPAÑA**

**TRABAJO DE SEMINARIO  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADA EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
I T Z E O L I V A D I A Z**

**ASESOR: M.E. JOSE LUIS PEREZ GARCIA**

A



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**  
**P R E S E N T E**

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

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

Plan de Negocios para la Exportación

"Plan de Negocios para la Exportación de Cemento Refractario

Altokon 800 a Barcelona España"

que presenta la pasante: Itze Oliva Díaz

con número de cuenta: 9141191-8 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.

**A T E N T A M E N T E**

**"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"**

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 29 de Noviembre de 2002

MODULO	PROFESOR	FIRMA
I	L.E. José Luis Pérez García	
II	L.E. Raúl González Espinoza	
IV	M.E. Joaquín Flores Paredes	

B

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



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



**DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO**  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
P R E S E N T E

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

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

Plan de Negocios para la Exportación

"Plan de Negocios para la Exportación de Cemento Refractario

Altokon 800 a Barcelona España"

que presenta la pasante: Itze Oliva Díaz

con número de cuenta: 9141191-8 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 29 de Noviembre de 2002

**MODULO**

**PROFESOR**

**FIRMA**

<u>I</u>	<u>L.E. José Luis Pérez García</u>
<u>II</u>	<u>L.E. Raúl González Espinoza</u>
<u>IV</u>	<u>M.E. Joaquín Flores Paredes</u>

79  
[Firma]  
[Firma]  
[Firma]  
C

## **AGRADECIMIENTOS**

**A mis padres:**

Carlos y Esperanza que con su amor, dedicación, comprensión y apoyo me han enseñado el camino de la superación y excelencia lo que me ha permitido llegar a ser lo que soy.

**A mis hermanos:**

Carlos Augusto y Carlos Jair por siempre brindarme su apoyo y motivación esperando llegar a ser un ejemplo a seguir y superar continuamente.

**A mi esposo:**

José Alfredo por el gran amor, confianza y apoyo que en todo momento me ha brindado para poder culminar una de mis metas más anheladas.

**A mis abuelitas:**

Esperanza y Magdalena por todo el cariño que siempre me han dado.

**A todos mis tíos:**

Por su orientación y apoyo brindado durante toda mi vida.

**A mis amigos:**

Por todos los momentos buenos y malos.

**A la Universidad:**

Por darme la oportunidad de formarme académicamente en sus aulas, por brindarme el conocimiento esencial para seguir adelante en mi vida profesional y por su grandeza.

**A todos mis maestros:**

Por su profesionalismo y en especial al Profesor L.E. José Luis Pérez García por su valiosa colaboración en la realización de esta tesina.

D

## ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	1
Objetivos.....	3
<b>CAPÍTULO 1. Contexto de Comercio Exterior.....</b>	<b>5</b>
1.1. Globalización.....	6
1.2. México en la Inserción de la Globalización.....	9
1.3. Política de Comercio Exterior de México.....	10
1.4. Balanza de Pagos.....	12
1.5. Principales Tratados Comerciales.....	16
<b>CAPÍTULO 2. Procedimientos Administrativos y Marco Jurídico.....</b>	<b>18</b>
2.1. Régimen Fiscal de Comercio Exterior en México.....	18
2.2. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y los INCOTERMS.....	24
2.3. Regulaciones Arancelarias y no Arancelarias en el Comercio Mundial.....	30
2.4. Los Tratados Comerciales y las Reglas de Origen.....	34
2.5. Documentos y Tramites Aduaneros que se Utilizan en la Exportación en México.....	37
2.6. Programas e Instituciones de Apoyo al Comercio Exterior.....	40
<b>CAPÍTULO 3. Análisis Estratégico de la Empresa con Perfil Exportador.....</b>	<b>46</b>
3.1. El Plan de Negocios y de Exportación.....	47
3.2. Proceso Productivo.....	49
3.3. Análisis Contable y Financiero de la Empresa.....	51
3.4. Análisis de FODAS.....	55
3.5. Dimensión del Potencial Exportador.....	56
3.6. La Oferta Exportable.....	57
<b>CAPÍTULO 4. Elaboración del Plan de Negocios para la Exportación de Cemento Refractario Altokon 800 a Barcelona, España.....</b>	<b>59</b>
4.1. Análisis Estratégico.....	59
4.2. Competitividad de la Empresa y su Producto en el Mercado Meta.....	67
4.3. Canales de Comercialización.....	72
4.4. Precio de Exportación y los INCOTERMS.....	73
4.5. Documentos y Tramites Aduanales.....	76
4.6. Logística de Exportación.....	77
4.7. Medios de Pago.....	79
Conclusiones.....	81
Bibliografía y Páginas de Internet.....	83
Anexos.....	85

F

## INTRODUCCIÓN

El hombre por naturaleza para satisfacer sus necesidades primarias y secundarias; es necesario que busque a su alrededor nuevas formas de vida para cubrir estas necesidades que como persona aislada del ámbito social no lograría, de modo que al conocer más sobre el entorno en el que se encuentra logrará tener un mejor panorama de vida que le permita tener objetivos más claros y precisos por los cuales tiene que luchar. Por lo que el hombre no podría sobrevivir dentro de la tierra sin ayuda ni apoyo de las demás personas. De la misma forma sucede con el comercio exterior, ya que todos los países del mundo tienen la necesidad de relacionarse entre sí.

En el mundo no existe ningún país que cuente con una economía autosuficiente para salir adelante por sí solo, ya que las naciones están relacionadas entre sí económica, política, cultural, financiera, tecnológica y turísticamente. Esta interrelación entre países provoca eventos trascendentales que marcan la última década del siglo XX como la tercera revolución tecnológica con los avances en telecomunicaciones, informática, robótica, ingeniería, genética y biotecnología han definido una nueva división de trabajo.

La globalización es un fenómeno económico que ofrece a los países que no cuentan con una economía fuerte, la oportunidad de desarrollo, ya que mediante la apertura de mercados se da una mayor circulación de la riqueza, el consumo llega a sitios no imaginados y permite que fluyan los capitales a países emergentes para que mejore su economía. México se encuentra dentro de los países que buscan un desarrollo que permita dar un mejor nivel de vida a sus habitantes.

En la actualidad todos los países se relacionan unos con otros, no son independientes en una economía global en donde el comercio exterior juega un papel muy importante ya que permite realizar diversas transacciones comerciales como lo son las exportaciones, mismas que se ven reflejadas en la Balanza de

Pagos de un país, ya que muestra las relaciones comerciales que un país tiene en el entorno mundial, a sí como sus obligaciones.

Para facilitar y controlar estas transacciones México ha firmado diversos tratados comerciales con 34 países, permitiendo con esto la entrada de divisas, llegar a un mayor número de consumidores, un mayor desarrollo y sobre todo el aumento de las exportaciones, logrando así una estabilidad económica y fomenta el desarrollo del capital nacional y la inversión extranjera.

En consecuencia, el presente trabajo de investigación se va a hacer énfasis en la importancia que tiene la exportación de cemento refractario Altokon 800 a Barcelona, España como un insumo de construcción innovador y resistente a altas temperaturas que se produce y desarrolla en nuestro país, en pro del apoyo al desarrollo de la economía nacional; para ello es necesario tomar en cuenta todos los trámites, obligaciones y requisitos que se deben cumplir para que este proyecto funcione, se deben tener conocimientos sobre aspectos administrativos y jurídicos que se debe seguir (reglas de origen, regulaciones arancelarias y no arancelarias, programas e instituciones de apoyo a la exportación). Otros aspectos que también son muy importantes para llevar a cabo una exportación son los documentos y trámites aduanales.

Para deslindar responsabilidades y obligaciones al realizar una operación comercial existe una herramienta que son los INCOTERMS que proporciona un juego de reglas estándar internacionales que contemplan el lugar de entrega, tipo de flete, seguro, pago de maniobras, trámites aduanales y forma de pago.

Por otro lado se debe analizar la capacidad exportadora de la empresa en cuanto a producción, personal, objetivos, capacidad, tamaño, etc. Todo esto mediante un estudio de oferta exportable de costos, fortalezas y debilidades de la capacidad instalada y determinación del mercado meta.

Finalmente se creará un plan de exportación del cemento refractario Altokon 800 a Barcelona España donde se pondrán en práctica y aplicación los aspectos

estudiados en los tres primeros capítulos de este trabajo documental y se mencionará que el mercado meta seleccionado se presenta como una buena posibilidad para ser el consumidor final de nuestro producto.

## **PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE CEMENTO REFRACTARIO ALTOKON 800 A BARCELONA ESPAÑA**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Elaborar y demostrar un plan de negocio para exportar cemento refractario Altokon 800 a Barcelona España, considerando la existencia de un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE), con el objeto de conocer los elementos y condiciones del mercado para poder cerrar el negocio.

### **OBJETIVOS PARTICULARES:**

- 1** Analizar y determinar el destino final del producto mediante un estudio de mercado para poder exportar cemento refractario Altokon 800 para cubrir las necesidades de los posibles clientes.
- 2** Conocer el proceso exportador considerando como mercado meta Barcelona España que nos propicie competencia justa y un precio competitivo.
- 3** Analizar la estabilidad de la empresa Productos de Arcilla S.A. de C.V. para conocer el potencial exportador y posibilidades de oportunidad que existe en Barcelona España.
- 4** Determinar que podemos exportar cemento refractario mexicano a Barcelona España.

## **CAPÍTULO 1. CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR**

La primera corriente del pensamiento del intercambio internacional fue la del mercantilismo, sencillamente porque antes del siglo XVI no había propiamente estados ni naciones constituidas; y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las cruzadas (1095-1270), las que pusieron en contacto con los asiáticos.

El mercantilismo constituyó la etapa inicial en la teoría de la política económica, diferente en cada país según las peculiaridades de la vida económica y el grado de desarrollo respectivo, anteponiendo los intereses de Estado a los del individuo; proponen que se debe luchar por consolidar un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. La clave para obtener la riqueza es promover las exportaciones y restringir las importaciones.

Los conceptos de los metalistas y los antimetalistas tenían cierta justificación de la época en la cual la escasez de metales preciosos provocaba la codicia de su posesión, lo rudimentario del sistema de crédito frente a una economía en expansión demandaba crecientes cantidades de metales preciosos, fue común a metalistas y antimetalistas. Sus diferencias radicarón por un lado, en la manera de adquirirlos, y por el otro diferían respecto al papel que debían desempeñar los metales en cuanto a sus efectos sobre la actividad económica del país.

La teoría clásica se desarrolló como una reacción contra el pensamiento de los mercantilistas, cuyo planteamiento y acción giraba alrededor de la afirmación que una nación se beneficia con el comercio internacional solo cuando tiene saldo favorable en su balanza comercial.

La fuente de la riqueza es la producción y no el comercio, pues este solo sirve para distribuirla; el actor principal en el proceso económico debe de ser el individuo y no el Estado. A partir de esta propuesta justificaron la necesidad de eliminar la política proteccionista y optar por el libre comercio.

Para respaldar tal idea plantean la teoría de las ventajas absolutas (Smith) y la de las ventajas comparativas (Ricardo), las cuales tienen el propósito esencial de demostrar porque el libre comercio traería beneficios para los países que lo practicasen.

De esta forma podemos dar una definición de lo que se entiende por comercio exterior como *"...conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El comercio internacional está representado por las importaciones y las exportaciones de los países. Algunos aspectos importantes que es necesario estudiar en el comercio mundial son: Volumen de importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte..."*<sup>1</sup>

### **1.1. GLOBALIZACIÓN**

La globalización económica es *"...aqueel proceso por el cual las economías nacionales se internacionalizan, de modo que su evolución dependerá cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas económicas gubernamentales. La mayor parte de los estudios de la globalización coinciden en que la base tecnológica de la misma esta en el carácter cada vez más inmaterial de la producción, en el desarrollo informativo de los medios de comunicación, en la transferencia de conocimientos y de gestión en tiempo real de los flujos financieros, en la estandarización de los mercados..."*<sup>2</sup>.

El acontecimiento más marcado de este proceso sería la caída del muro de Berlín. No solo en los países del primer mundo se percató una rápida transición hacia la economía de mercado, sino que también en las estructuras sociológicas y económicas de muchas sociedades nacionales, los bloques sociales se enfrentan, y en la últimas décadas desaparecen.

---

<sup>1</sup> ZORRILLA, Arenas Santiago y José Silvestre Méndez Morales. Diccionario de Economía Editorial Limusa Noriega (segunda edición) México 1994 pp.28.

<sup>2</sup> ESTEFANIA, Joaquin. La Nueva Economía. Ed. Devate (tercera edición) España 1997 pp.11.

Se puede mencionar que en la historia más cercana de la globalización se consideran tres movimientos de apertura económica:

1. En los años sesenta hay un intercambio entre los países más ricos con un sistema monetario con tipos de cambio fijos, organizada en la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE).
2. A principios de los ochenta se da un movimiento de desaparición de fronteras, el cual es apoyado por empresas multinacionales y en el que la moneda nacional va cayendo poco a poco en un activo representativo de la riqueza de un país.
3. Una década más tarde se ve con mayor rapidez la unificación de la economía mundial basándose en la agilidad de los movimientos de capitales y en la revolución informática.

Las economías nacionales se sienten imponentes ante los movimientos de una masa gigantesca de capitales virtuales, la economía financiera se ha liberado de cualquier forma de control social o político.

La revolución multimedia proporciona el soporte tecnológico a un mercado globalizado en el que los capitales cambian de sitio a la velocidad de la luz; por la otra, constituye en sí misma un poderosísimo sector industrial de vanguardia que ha sustituido con éxito a las industrias de chimeneas del siglo XIX y las industrias clásicas del siglo XX.

La globalización se sitúa como marco de referencia económica de nuestra época. Hay tres causas de GLOBALIZACIÓN:

El mundo de las finanzas reúne las cuatro cualidades que hacen de él un modelo perfectamente adaptado al nuevo orden tecnológico: Es inmaterial, es inmediato, es permanente y es planetario

1. La aceleración de los ritmos de apertura económica y de los intercambios de mercancías y servicios.

2. La liberación de los mercados de capitales que han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores de todo el mundo.
3. La revolución de las comunicaciones y de la informática.

Los excesos de la globalización preocupan entre los mismos que se encargan de acelerarla. Varios de ellos han sido muy críticos con los “efectos indeseados” del mercado global en la reunión de 1996 del Foro Económico Mundial, que todos los años se congrega en la localidad de Davos en Suiza.

*“...La mundialización ha entrado en una fase muy crítica. El rechazo se siente cada vez más. Se puede temer que tenga un impacto muy nefasto sobre la actividad económica y la estabilidad política de numerosos países...”<sup>3</sup>*

*“...Hay que crear confianza entre los asalariados y organizar la cooperación entre las empresas a fin de que las colectividades locales, las ciudades y las regiones se beneficien de la mundialización. Si no, asistiremos al resurgimiento de movimientos sociales como los que nunca hemos visto desde la segunda guerra mundial...”<sup>4</sup>.*

El segundo eje vertebral que ha influido en la globalización es el de los medios de comunicación. La explosión que a finales del siglo se está dando en la tecnología, la información y las comunicaciones es una de las tendencias fundamentales hacia las que se encamina el planeta.

La globalización es un proceso que contempla varias etapas y niveles, desde los acuerdos de preferencias arancelarias, pasando por las uniones aduaneras o arancelarias, zonas de libre comercio, hasta el mercado común y la comunidad regional, globalizada en aspectos económicos y sociales. La globalización

---

<sup>3</sup> Profesor Klaus Schwab, Fundador del foro de Davos

<sup>4</sup> Rosabeth Moss Kanter, antigua Directora de la Harvard Business Review

presenta tanto oportunidades como peligros y situaciones que de acuerdo con la situación específica de cada sociedad, pueden ser benéficas o perniciosas.

## **1.2. MÉXICO EN LA INSERCIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN**

En la época colonial, el comercio de la Nueva España con la metrópoli española realmente se puede calificar como la explotación de la fuerza de trabajo en condiciones de esclavitud y el saqueo de los recursos naturales del país por los conquistadores.

Las ideas liberales se consolidan en el México como manifestación del liderazgo que ejercía Inglaterra en el terreno industrial y comercial, se afianzan como nuestro principal proveedor de manufacturas, maquinaria, armamentos, telas y papel; a cambio exportábamos metales preciosos y productos agropecuarios principalmente.

La vecindad geográfica y el peso económico del gigante del norte, combinadas con una política económica tendiente a favorecer la inversión extranjera y el libre comercio, son los elementos catalizadores del dinamismo de las exportaciones hacia aquél país. Según datos de López Rosado, y estadísticas del Colegio de México a este respecto, *"...las exportaciones de México a los Estados Unidos de América., aumentaron más del doble entre 1872-73 y 1910-11, en tanto que al principio representaban el 36.1% y al final el 76.4%..."*<sup>5</sup>

A pesar del indudable crecimiento de la economía en el porfiriato, éste se concentró en la minería y en algunos productos agropecuarios de exportación, en términos sociales la riqueza se concentró en un pequeño grupo, mientras que en el plano político la estabilidad se mantiene con férreo sistema autoritario, factores que más tarde definirían el movimiento revolucionario iniciado en 1910. La etapa más exitosa de la aplicación de una política de libre comercio en nuestro país a

---

<sup>5</sup> LERDO DE TEJADA, Miguel. Comercio Exterior de México (desde la conquista hasta hoy). Ed Banco de Comercio Exterior, México 1967 pp.53 - 63.

finales del siglo XIX y principios de XX se pudo llevar a cabo gracias a una estabilidad política sin democracia y traería como consecuencia y crecimiento económico sin distribución equitativa de la riqueza generada; adicionalmente propiciaría la inserción de México en el contexto internacional en condiciones de subordinación y dependencia económica, sin lograr la transformación estructural del país para salir del atraso.

Con la crisis de 1929 se contraen tanto las importaciones como la exportaciones y solo vuelven a crecer hasta 1934. No obstante las reformas del gobierno cardenista, durante su sexenio se mantiene un saldo positivo en la balanza comercial hasta 1940.

### **1.3. POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**

La Política de Comercio Exterior: *"...es el conjunto de acciones, en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios que realiza un Estado, con el fin de contribuir al desarrollo socioeconómico de un país, dicha política esta determinada por el gobierno que exista en ese momento..."*<sup>6</sup>

Sólo se podría hablar del Comercio Exterior de México y de una política comercial propia hasta que éste se consolide como Estado-Nación, es decir, que es ya un país políticamente independiente, con fronteras delimitadas, identidad cultural, gobierno e instituciones reconocidos nacional e internacionalmente. Esto ocurre hasta que el gobierno liberal de Benito Juárez expulsa a los franceses del territorio nacional.

En la época colonial, el comercio de la Nueva España acompañado de la metrópoli española se puede definir como la explotación de la fuerza de trabajo en condiciones de esclavitud y de saqueo de los recursos naturales del país por los españoles conquistadores.

---

<sup>6</sup> <http://www.economia.gob.mx/?p=718>

En el sexenio de Avila Camacho de 1940 a 1946 coincide con la etapa de mayor beligerancia de la Segunda Guerra Mundial. Con las inversiones europeas y norteamericanas en el país gracias a su estabilidad política se inicia un largo periodo de sustitución de exportaciones, que se complementaría con medidas proteccionistas como son los aranceles elevados, un sistema de cuotas y permisos previos para importar, programas gubernamentales de fomento al sector industrial como donaciones de terrenos, preferencias y exenciones fiscales temporales. El éxito de esta política se manifestó en un saludable crecimiento de la economía y del empleo en nuestro país.

En el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado en 1982 inició un proceso de apertura comercial, en el año de 1983 este proceso se llama racionalización de la protección que inicio como justificación a una parte de la estrategia contra la inflación. En 1985 la apertura comercial se acelera y al finalizar el año más del 80% de las fracciones arancelarias que antes de 1963 requerían permiso previo para importar, se sustituyen por aranceles y estos se reducen a un máximo del 20% advalorem.

En 1986 México firma el protocolo de adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y es aceptado como país en desarrollo reconociendo como sectores estratégicos a la agricultura y los energéticos; se obtiene una concesión para que queden protegidas unas ramas industriales dominadas por corporaciones transnacionales como es el caso de la industria automotriz y farmacéutica. En el año de 1988 se logra reducir la inflación al 20% y se logra que la economía vuelva a crecer, alentando y justificando al nuevo gobierno para que a partir de 1989 insista en la apertura comercial y las medidas macroeconómicas para profundizar en el modelo neoliberal.

El gobierno de Carlos Salinas De Gortari lleva a cabo negociaciones con Chile un Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que entra en vigor en 1992 y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El resultado desfavorable de esta apertura comercial fue el crecimiento enorme de las importaciones. El déficit

comercial y de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos de México llegaron a niveles muy altos en la historia de nuestro país en 1994.

En el gobierno de Ernesto Zedillo se continuó con la política neoliberalista la cual incluye el seguimiento y el profundizar la apertura comercial con la firma de diferentes Tratados de Libre Comercio de distintos países.

#### **1.4. BALANZA DE PAGOS**

La Balanza de pagos internacionales es el registro sistemático de todas las transacciones económicas entre el país y el resto del mundo constituye un indicador global de los flujos de bienes y servicios y capital entre un país y el resto del mundo.

Contiene: datos sobre las exportaciones e importaciones de mercancías, los préstamos en dinero, los gastos de los turistas, los intereses y los dividendos cobrados o abonados.

La Balanza de Pagos Internacionales se divide en cuatro apartados:

- ❖ Cuenta corriente
- ❖ Cuenta de capital
- ❖ Errores y omisiones.
- ❖ Variación de reservas.

**La balanza comercial cuenta corriente:** *"...en este apartado se encuentra la balanza comercial, los invisibles (servicios, renta procedente de inversiones) y exportaciones esta balanza comercial, consiste en las importaciones y exportaciones de mercancías. Consiste principalmente en mercancías primarias (como alimentos y combustibles) y bienes manufacturados. Además de las balanzas comerciales, no debemos olvidar el papel que desempeñan los invisibles*

*que comprenden los servicios y la renta procedente de inversiones. Los servicios consisten en los fletes, servicios financieros y los viajes al extranjero..."<sup>7</sup>*

La renta procedente de inversiones consiste en las ganancias netas derivadas de las inversiones realizadas en el extranjero, es decir, las ganancias generadas por los activos poseídos por nuestro país en el extranjero menos los pagos realizados a otros países por los activos que poseen en el nuestro.

Según la Balanza de Pagos en México, en el año 2000 las exportaciones de mercancías, proporcionaron en nuestro país un ingreso por valor de 166,454.8 millones de dólares, pero sus importaciones representaron débitos por 174,457.08 millones de dólares. La diferencia neta entre los ingresos y los débitos fue un débito de -8,003.0 millones de dólares. Igual a un déficit comercial, como se puede ver en el cuadro uno.

Vemos en el cuadro uno que los servicios o invisibles más las transferencias mostraron un serio déficit, por lo que el déficit por cuenta corriente ascendió a 17,828.30 millones de dólares en 2000.

**Las cuentas de capital:** los movimientos de capitales son concedidos o recibidos por los particulares o los gobiernos de otros particulares u otros gobiernos particulares. Se muestra que México pidió más prestamos en el extranjero de los que concedió por valor de 560.50 millones de dólares.

**La partida de errores u omisiones** (la suma de todas las transacciones no registradas) que ascendió a 2,445.30 millones de dólares, significa que entraron a México fondos no registrados por valor de 2,445.30 millones de dólares.

**Variación de reservas netas:** México cuadra su balance mediante pagos o intereses de divisas que realizan los gobiernos. En México estos pagos oficiales

---

<sup>7</sup> FLORES, Paredes Joaquín. *El Contexto del Comercio Exterior en México, Retos y Oportunidades en el Mercado Global*, Ed UNAM 2002.

hoy en día los realizan en su mayor parte mediante la variación de reservas que mantiene el Banco de México en sus bóvedas.

<b>BALANZA DE PAGOS</b>						
<b>MILLONES DE DOLARES</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>ANUALES</b>		<b>ANUALES</b>		<b>ANUALES</b>	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
	<b>INGRESOS</b>		<b>EGRESOS</b>		<b>SALDO</b>	
Cuenta Comenta	158939.9	193280.9	172935	211109.3	-13995.2	17828.3
Importación de Mercancías	136391.1	166454.8	141974.8	174457.8	-5583.7	-8003
Servicios no Factonías	11692	13712.3	13490.6	16035.7	-1798.6	-2323.4
Fletes y Seguros			4109.2	5006.4	-4109.2	-5006.4
Viajeros	7222.9	8294.2	4541.3	5499.1	2681.6	2795.1
Otros	4469.1	5418.1	4840.2	5530.2	-371.1	-112.1
Servicio Factonales	4516.8	6090.7	17442.7	20586.3	12925.9	14495.6
Intereses	3735.7	5024.5	12945.9	13802.1	-9210.2	-8777.6
En Moneda Nacional			367.4	140.2	-367.4	-140.2
Otros Intereses			12578.5	13661.9	12578.5	13661.9
Otros	781.1	1066.2	4496.9	6784.3	-3715.8	-5718.1
Transferencias	6341	7023.1	26.9	29.4	6313.1	6993.7
Cuenta de Capital						
	<b>Pasivos</b>		<b>Activos</b>			
Por Prestamos y Depositos	17542.1	11089.3	-4004.7	7117.9	13537.4	18207.2
Banca de Desarrollo	-4539.3	-560.5				
Banca Comercial	-765.4	919.9				
Banco De México	-1546.2	-2087				
Sector Publico	-3684.7	-4285.6				
Sector Privado	-4027.4	-3527.9				
Inversion Extranjera	5484.4	8420.1				
Directa 2/	22081.1	11649.8				
De Cartera	12164.8	13950.9				
Mercado Accionano	9916.5	-2301.1				
Mercado de Dnerio	3769.2	446.8				
Sector Publico	-917	-45.7				
Sector Privado	-841	-25.1				
Valores Emitidos en el Ext.	25	-20.6				
Sector Publico	7064.4	-2702.2				
Banca Comercial	4725.4	-3022.2				
Seci. Privado no Banc.	-177	-643				
En Bancos del Extenor	2516	963				
Creditos al Extenor			-3037	3564.9		
Inv. Directa de Mexicanos			425	412.5		
Garantías de Deuda Externa			0	0		
Otros			-835.8	1289.8		
Errores y Omisiones			-556.9	1850.7		
Variación reserva neta					1049.9	2445.3
Ajust. Org. Plata y Valoración					593.6	2821.5
(N/S) No significativo					-1.4	2.7

Según la partida correspondiente aumentaron en 2821.5 millones de dólares los activos oficiales de México.

<sup>h</sup> Fuente: Banco de México. <http://www.banxico.org.mx/InfoFinanciera/reportes/cuadernos/ex/dic/ext/ia.xls>.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

El modelo de desarrollo dominante, se presume, descansa en dos características esenciales: cero subsidios o transferencias a los agentes productivos y cero déficit público. Estos postulados son consecuentes con la naturaleza de un modelo basado en el proceso de mercado como único criterio de racionalidad. Este artículo propone que, en oposición a lo que se ha postulado, el modelo real en el que opera la economía mexicana descansa en realidad en cuantiosas transferencias y subsidios implícitos debido a que los operadores de mercado generan un importante déficit en el ámbito de las decisiones privadas. Sin embargo, esté "déficit privado" no se resuelve en la esfera privada, sino que pasa a la sociedad como endeudamiento público, sea interno o externo. El déficit privado aparece en la forma de déficit comercial externo.

Lo manifestado anteriormente se puede apreciar en el cuadro 2. En donde un período expuesto, en los años 1995-1996, la balanza comercial es favorable a nuestro país, pero si analizamos con cuidado este hecho, podemos identificar la causa de dicha situación. Recordemos que a finales de 1994 México se enfrenta a una más de sus crisis cíclicas, en donde la economía y el sistema financiero se vinieron abajo, en otras palabras la actividad productiva sufrió un serio descalabro en algunos casos llego a paralizarse.

SALDO DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES 1994 - 2000 (MILLONES DE DOLARES)							
MES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Enero	-1462.9	-307.7	667.5	517.2	-670.1	-565.9	-572.8
Febrero	-1504.3	470.3	490.4	382.6	-586.5	-323.1	-200.4
Marzo	-1329.9	434.2	776.4	669.8	-476.9	-335.6	-373.4
Abril	-1419.2	895.6	838.4	124.4	-291.3	-412.8	-327.8
Mayo	-1510.4	991.0	592.6	244.6	-317.4	-251.3	-465.9
Junio	-1620.6	712.3	766.3	271.9	-576.9	-312.4	-554.7
Julio	-1545.0	659.7	385.7	-61.3	-922.9	-230.6	-437.3
Agosto	-1717.3	691.9	331.3	-124.0	-805.3	-433.2	-774.0
Septiembre	-1532.1	862.9	695	-123.0	-710.4	-298.2	-638.3
Octubre	-1634.4	718.3	267.8	-159.0	-775.4	-596.9	-869.7
Noviembre	-1499.1	470.9	209.1	-386.0	-949.1	-811.0	-1302.0
Diciembre	-1688.4	489.1	510.5	-733.0	-831.2	-1012.7	-1466.7
<b>Total</b>	<b>-1538.6</b>	<b>590.71</b>	<b>544.25</b>	<b>51.98</b>	<b>-659.45</b>	<b>-465.31</b>	<b>-666.91</b>

Cuadro 2.º

º Fuente: Banco de México. <http://www.banxico.org.mx>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## 1.5. PRINCIPALES TRATADOS COMERCIALES

Los bloques comerciales, son acuerdos o convenios multinacionales que establecen normas de tratamiento preferencial en las relaciones comerciales entre los países firmantes. Los bloques comerciales y económicos se constituyen mediante negociaciones multinacionales que son realizados por los gobiernos de dos o más países, con el fin de lograr ventajas comerciales, obteniendo y concediendo un tratamiento especial en materia de comercio, inversión y cooperación. Enseguida se enuncian cuatro figuras de integración muy distintas.

- **Acuerdos arancelarios.** Consiste en la firma y operación de tratados entre dos o más países, con el fin de reducir las barreras arancelarias entre ellos y así facilitar y promover el comercio entre los firmantes, los acuerdos arancelarios no constituyen bloque alguno, pero si facilitan sus transacciones comerciales.
- **Área o zona de libre comercio.** Consiste en la eliminación de los aranceles (impuestos de importación) entre los países firmantes del convenio. Así mismo los tratados de libre comercio comprenden disposiciones para reducir las barreras no arancelarias que obstaculizan o distorsionan el comercio entre los miembros.
- **Unión aduanera.** Es la unión en la que además de eliminarse los aranceles, se establece un arancel externo común para los países firmantes (APEC) con respecto a los bienes y servicios provenientes de naciones que no sean miembros de la unión aduanera.
- **Mercado común.** Esta figura de integración surge cuando al esquema del área de libre comercio se adiciona la libre movilidad de la fuerza de trabajo y el libre movimiento de capitales que facilitan la inversión directa e indirecta por parte de los ciudadanos de ese grupo de países.

Todos los Tratados de Libre Comercio cuentan con ciertas características y cada Tratado debe incluir una serie de previsiones y reglas para alcanzar el objetivo que se pretende, que es el de crear una zona comercial libre de restricciones

arancelarias y no arancelarias entre dos o más países para ampliar el tamaño del mercado que cada uno de ellos representa.

## **CAPÍTULO 2. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO**

En este capítulo se hará mención de todos los procedimientos administrativos y el marco jurídico que debe seguir el exportador para no incurrir en complicaciones, gastos y costos innecesarios; abarcando las reglas de origen para determinar si un producto es o no originario de país exportador, así mismo las regulaciones arancelarias y no arancelarias a las que deben sujetarse los productos dependiendo su tipo; los trámites aduaneros que deben realizarse para poder lograr una exportación, también describiremos brevemente que programas e instituciones apoyan a los exportadores y los términos de negociación que deben adoptar los exportadores dependiendo del país y el medio en que se vaya a exportar.

### **2.1. RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO**

#### **LEYES Y REGLAMENTOS**

En los términos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en el artículo 131 menciona que *“Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la república de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia, pero sin que la misma federación pueda establecer, ni dictar, en el distrito federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117. El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de importación y exportación, expedidas por el mismo Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción del país, o de realizar cualquiera otros propósito, en beneficio del*

*país. El propio ejecutivo al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, sometería a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida...<sup>10</sup>*

La Ley de Comercio Exterior regula las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación mismos que pueden adoptar diferentes modalidades. También las medidas de regulación y restricción no arancelaria para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y abastecimiento de materia primas a los productores nacionales o para controlar recursos naturales no renovables del país; cuando se trate de preservar la fauna y flora en riesgo o peligro de extinción, asegurar la conservación y aprovechamiento de especies, conservación de los bienes de valor histórico, artístico o arquitectónico, así como la seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología de acuerdo con la legislación en la materia.

Las cuotas compensatorias que determine la secretaría las cuales serán equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación.

En este punto observaremos que artículos de la Ley Aduanera y su Reglamento hay que tomar en cuenta para el tratamiento que le daremos al producto que se desea exportar, ya que las importaciones y exportaciones son causales de contribuciones, cuotas compensatorias, regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.

La Nueva Ley Aduanera y su Reglamento entró en vigor en abril de 1996 y junto con la Ley General de Impuesto General de Importación y Exportación, así como otras leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada y salida del territorio nacional, de las mercancías y los medios en que se transportan, el despacho aduanero y las actividades que de él se derivan

---

<sup>10</sup> <http://info4.juridicas.unam.mx/jurislaboral/250/132.htm>.

Las personas morales y/o personas físicas que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo, incluyendo las que estén bajo algún programa de devolución o diferimiento de aranceles, están obligados al pago de impuestos al comercio exterior y cuotas compensatorias, según lo dispuesto en los artículos 51 y 52 de la Ley Aduanera.

Los impuestos en que incurren las mercancías serán en función al valor en aduana, a esto se le entiende como valor de transacción y este valor se puede incrementar por cuatro elementos: 1. Por comisiones y gastos de corretaje, 2. costo de los envases y embalajes, 3. los gastos de embalaje, tanto de mano de obra como de materiales y 4. Gastos de transporte, seguros y gastos como manejo, carga y descarga (artículos 64 y 65).

La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros. De acuerdo con el artículo 79 las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas no constituyen los valores comerciales de las mercancías, harán la comprobación para la imposición de las sanciones que procedan.

En lo que se refiere a los impuestos al comercio exterior estos son considerados en los artículos 80 y 81 donde se determinan aplicando a la base gravable que corresponda conforme a la clasificación arancelaria de las mercancías. Los agentes o apoderados aduanales determinarán en cantidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y, en su caso, las cuotas compensatorias.

Por otra parte los artículos 86 y 87 de este ordenamiento señalan que contribuyentes podrán optar por pagar el impuesto general y demás contribuciones, efectuando el depósito correspondiente en las cuentas aduaneras de las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas por la Secretarías. También las instituciones de crédito y las casas de cambio están obligadas a

declarar semestralmente en donde se manifieste el R.F.C. de los usuarios de las cuentas aduaneras, así como las transferencias a los importadores y a la Tesorería de la Federación.

Los datos contenidos en el pedimento son definitivos y sólo podrán modificarse mediante la rectificación a dicho pedimento. Se podrá rectificar el pedimento el número de veces que sea necesario siempre y cuando lo realice antes de activar el mecanismo de selección automatizado.

Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, serán destinadas a alguno de los regímenes aduaneros ya sea definitivo, temporal, depósito fiscal, tránsito de mercancías o elaboración, transformación o reparación en el recinto fiscal (artículo 90).

Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento, de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho (artículo 95).

Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizadas por la Secretaría de Economía (SECON), podrán efectuar la importación temporal para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar al mismo estado en los términos del programa autorizado. Estas exportaciones están sujetas a no pagar impuestos al comercio exterior y a cumplir las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias (artículos 108 y 113).

El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio (artículo 119).

El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra, el tránsito interno se promoverá por conducto de un agente o apoderado aduanal.

La Nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación ha modernizado las acciones en materia de tarifas arancelarias; este organismo acordó recientemente numerosos cambios que incluyen modificaciones a las notas legales (de sección, capítulo o subpartida), creación o adecuación de partidas o subpartidas para mercancías novedosas y para productos tóxicos o peligrosos, entre los que destacan la gama de sustancia químicas conocidas como armas químicas, con lo que se fortalecerá el control del movimiento de residuos y desecho peligrosos, los desechos municipales, clínicos y de procesos químicos, y el tráfico ilícito de narcóticos y sustancia psicotrópicas; la protección de los recursos forestales, así como el ataque a las sustancias que dañan la capa de ozono. Productos que deben ser vigilados cuidadosamente en cumplimiento de diversos convenios internacionales.

Al analizar la implementación de estos cambios en las tarifas mexicanas, se consideró conveniente abrogar las dos leyes vigentes en la materia (Tarifa de Importación y Tarifa de Exportación) y expedir, previa consulta con los organismos cúpula del sector privado involucrados en el comercio exterior, un solo instrumento con ambas tarifas aduaneras, lo que permitió, adicionalmente, llevar a cabo una revisión a las fracciones arancelarias, para detectar y corregir aquellas con redacción confusa, incompleta o inexacta, así como los productos mal agrupado o duplicados; y facilitará la identificación de los productos, la homologación de unidades de importación y de exportación y la compilación estadística de los flujos de comercio.

Entre las novedades que presenta la nueva tarifa de importación/exportación (TIGIE) destaca la creación de la partida 38.25 (desperdicios y desechos clínicos, municipales y de las industrias), y de 150 subpartidas destinadas a describir individualmente diversas sustancias y productos que son objeto de algún convenio internacional (por ejemplo, los relativos al control de armas químicas;

desechos tóxicos, especies amenazadas en peligro de extinción, sustancias psicotrópicas y estupefacientes); junto con la reestructuración de los capítulos que clasifican manufacturas de hule (capítulo 40), pieles y manufacturas de piel (capítulo 41), ciertos tipos de papel y cartón (capítulo 48), tejidos de punto (capítulo 60) y herramientas de uso manual (capítulo 84).

Para efectos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) se mantiene el mecanismo para considerar como exportación (materia prima y activo fijo) y aplicar tasa 0% de IVA sin proporción utilizando pedimentos virtuales a:

- a) La enajenación de proveedores nacionales a PITEX, maquiladoras, ECEX, o a residentes en el extranjero con entrega a PITEX, maquiladoras, ECEX, industria automotriz terminal, manufacturera de autotransporte o de autopartes (depósito fiscal). No distingue régimen de mercancías.
- b) Enajenación de maquiladoras/PITEX a residentes en el extranjero con entrega en México a maquiladoras/PITEX. No distingue régimen.
- c) Enajenación de residentes en el extranjero de mercancías importadas temporalmente por maquiladora/PITEX con entrega en México.
- d) Enajenación de maquiladoras/PITEX a ECEX

Requisitos para aplicar la tasa 0%:

- ❖ Las mercancías deberán estar autorizadas en los programas respectivos.
- ❖ Deberá existir un pedimento de exportación.
- ❖ Proveedores nacionales deberán ser registrados por las empresas que reciben las mercancías.

Existen otras leyes no menos importantes que contribuyen en la regulación del Comercio Exterior en México.

## **2.2. SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS Y LOS INCOTERMS**

En el año 1960 ya la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), era ampliamente utilizada en muchos países como base para definir sus aranceles nacionales de aduanas. En ese entonces racionalizar y armonizar los datos que debían figurar en la documentación relativa al comercio internacional se hacía cada vez más necesario, no sólo desde un punto de vista estrictamente aduanero (derechos de aduanas), sino tomando en cuenta el resto de la información involucrada: estadística de transporte, de seguros, etc. Fundamentalmente, las mercancías debían ser objeto de una armonización en su designación y por supuesto, de una codificación en clasificación, lo más amplia y detallada posible. En los intercambios internacionales, se comprobó que para mencionar a un rubro o mercancía, se utilizaban hasta 17 designaciones diferentes originando a su vez 17 códigos. Esta diversidad de asignaciones, ocasionó indiscutiblemente, trabas e inconvenientes para el manejo efectivo del universo de las importaciones o exportaciones, dando lugar al inicio del estudio de un sistema único de clasificación.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADSM) también se le conoce como Sistema Armonizado (SA), es una nomenclatura polivalente de seis dígitos, para bienes transportables que satisface simultáneamente, las necesidades de las autoridades aduaneras, así como los requerimientos relativos a estadísticas de importación – exportación y de los sectores de transporte y producción.

Es utilizada para el tratamiento y la transmisión de datos, con una terminología y un código común para identificar las categorías de los productos, bienes y/o mercancías transportables, incluso ellas que no fuesen objeto de intercambios internacionales.

La nomenclatura presenta más de 5000 grupos de mercancías identificadas mediante un código de seis cifras y contiene las definiciones y reglas necesarias para su uniforme aplicación.

Como nomenclatura estructurada para la clasificación utilizada por el arancel de aduanas, el SA también constituye una estructura legal y lógica con un total de más de 1300 partidas agrupadas en 97 capítulos arancelarios, a su vez articulados en 21 secciones.

#### OBJETIVOS DEL SADCM

- ❖ 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.
- ❖ Homogeneizar a nivel mundial la clasificación de productos y estadísticas, lo que permite que alrededor del 80% del comercio mundial se base en este sistema.

Para ser coherente, el SA vincula una mercancía con la determinada partida o según el caso, subpartida. Por lo tanto incluye reglas para su utilización, que aseguran que un producto siempre se clasificara en la misma partida o subpartida.

Gracias al SA una mercancía se codifica con seis dígitos en forma idéntica en tarifas de importación y exportación, a esta clave se le conoce como "subpartida arancelaria" o fracción arancelaria. Por ejemplo: la clasificación que realiza el SADCM para el cemento refractario Altokon 800.

La fracción arancelaria se forma de: Capítulo, Partida y Subpartida.

Producto seleccionado:

*Capítulo:* **38** Productos diversos de la industria química.

*Partida:* **3816** Cementos, morteros, hormigones y preparaciones similares, refractarios, excepto los productos de la partida 38.01.

*Subpartida:* **381600** Cementos, morteros, hormigones y preparaciones similares, refractarios, excepto los productos de la partida 38.01.

Así, la fracción arancelaria para el cemento refractario Altokon 800 queda como sigue: 381600.

## LOS INCOTERMS

Son una referencia obligada del lenguaje que se maneja en las transacciones del comercio internacional, son las siglas en idioma inglés de International Commercial Terms (Términos Internacionales de Comercio). Su origen se remonta a 1812 y se publicaron por primera vez en 1936 por la Cámara Internacional de Comercio; estos INCOTERMS se han venido adaptando a los cambios en la logística y prácticas comerciales, la tecnología y en los tratos entre exportadores e importadores, hasta llegar a constituir reglas mundialmente aceptadas por su exactitud en la delimitación de las obligaciones y derechos entre compradores y vendedores internacionales.

Los INCOTERMS no son ni constituyen un ordenamiento legal, ya que su adopción es voluntaria y aplican cuando el comprador y vendedor lo acuerdan y estipulan en el contrato de compra-venta internacional en su caso y/o en la cotización respectiva.

Los INCOTERMS regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega.

- ❖ Transferencia de riesgos entre comprador y vendedor,
- ❖ Costos a cuenta del comprador y vendedor, y
- ❖ Documentación.

A continuación presentaremos una descripción breve de los 13 códigos, ordenados cada uno en los cuatro grupos de INCOTERMS.

**Grupo E.**

**EXW: Ex Works** (en punto de origen).

Significa que el vendedor completa su obligación de entrega, cuando ha puesto la mercancía dentro de su establecimiento, ya sea en su almacén, fábrica u oficina a disposición del comprador. Éste acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte, además de realizar el despacho aduanero de la exportación.

**Grupo F.**

**FAS: Free Alongside Ship** (Libre a un costado del buque).

Se considera que la obligación del vendedor termina cuando la mercancía es colocada a un costado del barco, sobre el muelle, o en las lanchas de alijo del puerto de embarque.

En este caso el comprador asume desde ese momento todos los gastos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía, así como los movimientos de carga y trámites para su exportación. Este término sólo se emplea para transporte marítimo o fluvial.

**FCA: Free Carrier** (Transporte libre de porte).

Este término señala que la responsabilidad del vendedor termina cuando entrega la mercancía tramitada para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido.

Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede elegirlo, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista. Generalmente el medio de transporte es terrestre o aéreo. El vendedor se encarga del despacho aduanal de exportación.

**FOB: Free on Board** (Libre a Bordo).

Cuando la mercancía ha pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega del exportador. A partir de ahí el importador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía.

- ❖ El exportador entrega la mercancía a bordo del buque.
- ❖ Este término requiere que el vendedor realice el despacho aduanal y los trámites de exportación.
- ❖ El medio de transporte que se emplea es el marítimo o fluvial.

**Grupo C.**

**CFR: Cost and Freight** (costo y flete).

Este término implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar las mercancías al puerto de destino convenido. Sin embargo, los riesgos de pérdida y daño y cualquier costo adicional después de que se entrega la mercancía a bordo del barco, las asume el importador.

- ❖ El comprador paga el transporte y contrata el seguro a su nombre.
- ❖ El exportador debe realizar los trámites de despacho de exportación.
- ❖ El medio de transporte más usual es el marítimo y fluvial.

**CIF : Cost, Insurance and Freight** (costo, seguro y flete).

En este término el pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del exportador. El riesgo de pérdida o daño, así como cualquier costo adicional por contingencia posterior a la entrega al transportista, la asume el importador.

- ❖ El exportador entrega la mercancía en el mercado de destino.
- ❖ Este término requiere que el vendedor efectúe el despacho aduanal de exportación.
- ❖ Puede emplearse cualquier medio de transporte.

**CPT : Carriage Paid to** (flete pagado hasta.....).

En este término el pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del exportador. El riesgo de pérdida o daño, así como cualquier

costo adicional por contingencia posterior a la entrega al transportista, la suma el importador.

- ❖ El exportador entrega la mercancía en el mercado de destino.
- ❖ Este término requiere que el vendedor efectúe el despacho aduanal de exportación.
- ❖ Puede emplearse cualquier medio de transporte.

**CIP : Carriage and Insurance Paid to** (flete y seguro pagado hasta...).

El vendedor tiene las mismas obligaciones que el término CPT, pero además de proporcionar el seguro de transporte que ampare el riesgo o daño por transportación de la mercancía.

- ❖ El exportador contrata el seguro y paga la prima que corresponda.
- ❖ El vendedor realiza los trámites de exportación.
- ❖ Se aplica cualquier medio de transporte.

#### **Grupo D.**

**DAF :Delivered at Frontier** (entregado en frontera).

El término significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando la mercancía está disponible y se ha tramitado para su exportación.

- ❖ Este término se aplica cuando la mercancía se transporta por ferrocarril o carretera.
- ❖ El vendedor entrega la mercancía en la frontera y realiza el despacho aduanal de exportación, pero no el de importación.
- ❖ Los costos de maniobra se cargan a las partes, según corresponda.

**DES : Delivered Ex Ship** (entregado sobre el buque).

El vendedor cumple su compromiso cuando la mercancía está a disposición del comprador a bordo del barco, sin que haya efectuado trámite de importación en el puerto asignado.

- ❖ El vendedor asume el costo y riesgo por llevar la mercancía al mercado de destino.
- ❖ El término se usa principalmente para transporte marítimo o fluvial.

**DEQ :Delivered Ex Quay** (entregado en el muelle, derechos pagados).

El exportador cumple con su responsabilidad, cuando pone a disposición del importador la mercancía en el muelle del puerto convenido y ha efectuado los trámites de importación requeridos. Por lo tanto debe asumir todos los costos, que incluye aranceles, impuestos y otros cargos de entrega.

- ❖ El término no se aplica si el exportador no obtiene el permiso de importación.
- ❖ Si las partes convienen que el comprador haga los trámites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda impuesto sin pagar.
- ❖ El término sólo se usa en transporte marítimo o fluvial.

**DDU : Delivered Duty Unpaid** (entregado impuestos sin pagar).

La obligación del vendedor termina cuando la mercancía está a disposición del comprador en el lugar convenido del país importador. El vendedor asume todos los costos y riesgos que se originen por el traslado del bien hasta ese lugar. El importador sufraga cualquier gasto adicional y asume el riesgo si no retira a tiempo la mercancía de la aduana.

- ❖ Si las partes acuerdan que los trámites aduanales y los costos inherentes los asume el vendedor, debe especificarse.
- ❖ Por tanto, el vendedor asume el riesgo hasta el punto de destino y los costos de los trámites aduanales de importación.

**DDP : Delivered Duty Paid** (entregado con impuesto pagado).

El término significa que el vendedor pone a disposición la mercancía en el lugar asignado del país importador. En este caso el exportador asume todos los costos y riesgos, incluyendo el pago de impuestos y aranceles, y otros gastos inherentes a la entrega. En ese momento el vendedor ha cumplido y termina su obligación.

### **2.3. REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO MUNDIAL**

Dichas regulaciones arancelarias son instrumentos que se utilizan para limitar el comercio externo, uno de estos instrumentos es el arancel que se define como, *"...un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio*

*de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional...<sup>11</sup>*

De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior de México (art. 12) existen tres clases de arancel:

- a) **AD VALOREM.** Se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de las mercancías. Este impuesto de importación se calcula con base en el valor consignado en la factura comercial.
- b) **ESPECÍFICO.** Se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo US \$ 2.50 dólares por metro de tela; US \$ 15.00 dólares por cabeza de ganado, o US \$ 5.50 dólares por tonelada de frijol de soya.
- c) **MIXTO.** Es una combinación de los dos anteriores (ad valorem y específico) por ejemplo: 5% de ad valorem más US \$ 1.20 dólares por metro cuadrado de tela de casimir.
- d) **CUOTA.** Es aquel arancel que grava el excedente de importación sobre la cuota autorizada (cantidad de importación libre de arancel).
- e) **ESTACIONAL.** Es un arancel poco frecuente que se aplica en ciertas épocas del año sobre algunos productos.

#### TRATAMIENTOS ARANCELARIOS

A continuación se describen brevemente las tarifas arancelarias que se aplican a las mercancías cuando estas ingresan a las aduanas de los países:

- ❖ **Tarifa general** que aplica a todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y que es el tratamiento de nación más favorecida.

---

<sup>11</sup> BANCOMEXT. Guía Básica del Exportador, Ed Banco Nacional de Comercio Exterior (5ª. ed). México, pp.47.

- ❖ **Tarifa preferencial** aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un acuerdo o tratado comercial.
- ❖ **Tarifa diferencial** se aplica a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, en este caso el arancel es superior al general, y es llamado "trato diferencial", es una tarifa que discrimina a las mercancías de países que no pertenecen a la OMC, ni se tiene algún acuerdo comercial.

La aplicación del arancel se hace una vez que se ha identificado la mercancía con base en el SADC.

#### TRATAMIENTOS NO ARANCELARIOS

Son las restricciones o barreras diferentes al arancel que impiden la libre circulación de los flujos de mercancías entre los países. Por su naturaleza estas medidas son más difíciles de conocer, interpretar y cumplir, en la mayoría de las ocasiones son modificadas en tiempos muy cortos. Las regulaciones no arancelarias se dividen en Cuantitativas y Cualitativas.

Regulaciones no arancelarias cuantitativas:

- ❖ Permiso de importación o exportación: estos permisos los otorga la SECON dependiendo del producto de exportación.
- ❖ Cuotas: estas cuotas se cobran dependiendo del producto y el país a dónde se vaya a exportar.
- ❖ Precio oficial: el precio lo determina el exportador considerando todos los factores que intervienen en la producción de éste.
- ❖ Medidas antidumping y compensatorias: El exportador también se puede enfrentar a otras restricciones no arancelarias de tipo cuantitativo. Pues en algunos países existen los precios oficiales, que limitan a no poder vender un producto al consumidor final a un precio inferior o superior al establecido, ante la sospecha de que se esté practicando el dumping, que es una práctica desleal de comercio que se presenta más adelante, la autoridad del país en cuestión puede imponer impuestos antidumping.

**DUMPING.** Se define como una práctica comercial que consiste en vender una mercancía en un mercado extranjero a un precio inferior al que se vende u ofrece en el mercado interno o de origen.

**EL ANTIDUMPING.** Se define como los medios no arancelarios que aplica un país para contrarrestar o protegerse de los efectos que lesionan la capacidad productiva y competitiva de los productores locales.

Las restricciones cuantitativas son aplicadas por los gobiernos en materia de comercio externo, se utiliza con frecuencia el recurso de limitar las importaciones de algunos productos a cierta cantidad específica, con el propósito de proteger a sus productores locales de la competencia externa.

Las formas administrativas con que aparecen estas restricciones cuantitativas son, principalmente, las cuotas globales y licencias o permisos de importación (o exportación en su caso).

Para evitar los inconvenientes de la cuota global, los gobiernos generalmente otorgan licencias o permisos de importación, los cuales se pueden otorgar a los importadores respetando el turno y el monto de la solicitud correspondiente, aunque la competencia por obtenerlos puede engendrar el fenómeno de corrupción.

**Regulaciones no arancelarias cualitativas:**

- ❖ **Requisitos de etiquetado.** La etiqueta sirve para que el consumidor conozca la marca del producto, los aspectos del contenido, los ingredientes con los que está elaborado y el origen del producto. Las regulaciones de etiquetado pueden variar, ya que en cada país tiene una normatividad que se encarga de establecer y hacer cumplir las regulaciones de etiquetado de los productos que se han de comercializar en el mercado; para los principales mercados de importación de alimentos procesados y envasados han establecido las etiquetas nutricionales, en donde se incluye información sobre los componentes de los alimentos. Los aspectos que se deben incluir en el etiquetado son: nombre comercial del producto, nombre y dirección del

exportador o productor, país de origen y en algunos casos se debe incluir el peso del producto.

- ❖ Regulaciones sanitarias y fitosanitarias. Estas regulaciones sólo se aplican a los productos agropecuarios y lo han aplicado los países con el fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal de cada territorio.
- ❖ Normas técnicas. Establecer el cumplimiento de tales normas permite garantizar a los consumidores que los productos que compran cuenta con la calidad, seguridad y especificaciones de fabricación adecuadas para su completa satisfacción.
- ❖ Regulaciones ecológicas. Se refieren a la protección del medio ambiente, con respecto a protección de la flora y fauna y preservación de especies en peligro de extinción.
- ❖ Regulaciones de toxicidad. Estas regulaciones, sólo se aplican a los productos cuya elaboración se requiere insumos dañinos o peligrosos a la salud humana.
- ❖ Normas de calidad. Para frutas y legumbres se refieren al peso, tamaño, color y grado de madurez del producto. Las normas internacionales de calidad entre las que destacan las conocidas como **ISO 9000**, que aunque el estar certificado bajo esta norma no es un requisito legal; constituye una carta de presentación que facilita el acceso de los clientes a un mercado.
- ❖ Requisitos de empaque. Estos requisitos se sujetan al tipo de producto que se vaya a exportar y de la presentación del mismo.
- ❖ Marca del país de origen. Todos los productos deben tener en su etiqueta el lugar en donde fue elaborado, es decir, "Hecho en México".

## **2.4. LOS TRATADOS COMERCIALES Y LAS REGLAS DE ORIGEN**

México ha destacado por el número de Tratados de Libre Comercio que ha firmado con 34 países del mundo, lo que constituye una oportunidad de crecimiento para el mercado mexicano favoreciendo la balanza comercial en el rubro de exportaciones para incrementar el PIB.

A continuación se mencionan algunos de los Tratados de Libre Comercio que tiene México firmados.

- TLC de América del Norte (TLCAN).
- TLC México Unión Europea (TLCUE).
- TLC México Bolivia.
- TLC México Costa Rica.
- TLC México Grupo de los Tres (G-3) integrado por México, Colombia y Venezuela.
- TLC México Nicaragua.
- TLC México Chile.
- TLC México Israel.
- TLC México Guatemala, Honduras y El Salvador.
- TLC México EFTA con Noruega, Suiza, Islandia y Liechntein.

En este punto nos enfocaremos a estudiar el Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea (TLCUE), ya que el producto que elegí lo deseo exportar a Barcelona España.

Los principales objetivos de este tratado son:

- ❖ Garantizar el acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos al mercado más grande del mundo.
- ❖ Diversificar las relaciones económicas de México, tanto en importaciones como en exportaciones.
- ❖ Generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas.
- ❖ Fortalecer nuestra presencia en el exterior y nuestra posición como centro estratégico.

En el 2003 la mayoría de las exportaciones mexicanas estarán libres de arancel y las europeas hasta 2008. Para que se otorgue trato preferencial en la Unión Europea, se deberá acompañar a cada embarque de exportación el certificado de circulación de mercancías EUR.1, expedido por la Secretaría de Economía (SECON).

Para facilitar la circulación de mercancías en la Unión Europea, las empresas PITEX, ALTEX y maquiladoras que exporten por lo menos 5 millones de dólares, podrán obtener un registro de "exportador autorizado" para exportar productos percederos y artesanales, una vez llenado y presentado el cuestionario ante la SECON.

Ventajas. Cada vez que se exporten bienes a la Unión Europea, ya no será necesario elaborar un certificado de circulación EUR.1 y presentarlo a la SECON, en su lugar se asienta en la factura una declaración de origen y el registro de "exportador autorizado".

Los productos mexicanos exentos de arancel al mercado de TLCUE desde el 1° de julio de 2000, son los industrializados: cemento, cuarzo, pinturas, perfumes, cosméticos, jabones, pegamento, joyería de oro y plata, etc.

Productos Agroindustriales: café, cacao en grano, garbanza, tequila, cerveza, mangos, papayas, guayabas, limón, toronja y puros; y para el 1° de julio del 2003, productos industriales: guantes, carteras, cinturones, maletas de piel, artículos de cerámica, y productos eléctricos y electrónicos (teléfonos, reproductores de sonido y t.v.).

#### REGLAS DE ORIGEN

Se define como los requisitos mínimos de fabricación, contenido o de la 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 de Aranceles y Comercio (GATT) hoy OMC, un bien se considera originario de territorio de una parte siempre que:

- ❖ El bien sea totalmente obtenido o producido en el territorio de una o más de las partes o países.
- ❖ Cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra un cambio.

- ❖ El bien se produzca totalmente en territorio de una o más de las partes, exclusivamente a partir de materiales originarios de la región.
- ❖ El bien se produzca completamente en territorio de una o más de las partes.

En el artículo 402, se establecen los métodos para determinar el valor de contenido regional de una mercancía.

Fórmula para calcular el valor de transacción.

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

Donde:

CR= valor de contenido regional expresado en porcentaje

VT= es el valor de transacción del bien

VMN= es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la fabricación del bien

Fórmula del método del costo neto.

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

Donde:

VCR= es el valor de contenido regional expresado en porcentaje

CN= es el costo neto del bien

VMN= es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la fabricación de la mercancía.

## **2.5. DOCUMENTOS Y TRÁMITES ADUANEROS QUE SE UTILIZAN EN LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO**

En México, el organismo que conoce de situaciones sobre arbitraje comercial internacional es la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), misma se encuentra ubicada en las oficinas centrales del Banco Nacional de Comercio Exterior en la Ciudad de México.

Los trámites que debe cumplir el exportador se contemplan en la Ley Aduanera. El primer paso para llevar a cabo la exportación es definir el tratamiento legal y arancelario para su mercancía sobre la base de la correcta clasificación de la fracción arancelaria de cada producto, que conforme a dicha fracción a algunos productores se les puede requerir: permiso de exportación, cumplir con regulaciones no arancelarias, otros trámites especiales, (dependiendo del producto), realizar trámites especiales como son los tratados comerciales, certificados de origen, cuotas, prácticas desleales, dictámenes de clasificación arancelaria. etc.

Los documentos con los que debe contar un exportador son:

- ❖ Factura comercial. Esta debe presentarse en original y seis copias con firma autógrafa, en español o en inglés y debe contener: mención de la aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino, nombre y dirección del vendedor o embarcador, nombre y dirección del comprador o del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidad, peso y medidas de embarque, precio de la mercancía, (especificando el tipo de moneda), tipo de divisa utilizada, condiciones de la venta (lugar de destino, flete, prima de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte, en forma desglosada), lugar y fecha de expedición.
- ❖ Lista de empaque. Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar el tipo de mercancías y saber que contiene cada caja o bulto que deberá coincidir con lo que dice la factura, la lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento a la factura comercial y se entrega al transportista.
- ❖ Guía de embarque. Permite que el consumidor tenga oportunamente el producto en buen precio para que pueda determinar la venta de la mercancía; el transporte es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional que puede llevar al fracaso o al éxito de una empresa. Existen diferentes medios de transporte en los que es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía.

- ❖ Seguro de transporte de carga. Este seguro constituye una serie de coberturas que pueden compensar al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes que se transportan por cualquier medio.
- ❖ Pedimento de exportación. Se debe presentar en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), ante la aduana correspondiente, y en los casos que se requiera, dicho pedimento debe incluir la firma electrónica que demuestre el descargo parcial o total del permiso de exportación.
- ❖ Certificado de origen. Un certificado de origen es un documento oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que este es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con el objeto de determinar el origen de las mercancías, a fin de obtener los beneficios arancelarios negociados u obtenidos a través de un TLC, o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias. Un certificado de origen es indispensable para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo. Dentro de cada tratado o acuerdo de comercio se menciona el uso del certificado de origen, que permite al empresario mexicano gozar de preferencias arancelarias en los mercados de destino.
- ❖ Carta de encomienda. Esta carta es bajo protesta de decir verdad, e instruye al agente aduanal para que realice el trámite de salida de mercancías de territorio nacional, (comúnmente llamado despacho aduanero), en forma clara y precisa.
- ❖ Despacho aduanal. La Guía Básica del Exportador lo define como "un conjunto de actos y formalidades relativas a la salida de mercancías del territorio nacional a través de la aduana", para completar este proceso los exportadores deben exhibir las mercancías para ser revisadas por un agente aduanal, además de presentar documentos que garantizan la propiedad de los bienes y que se han pagado los impuestos respectivos.

## **2.6. PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR**

Toda empresa o persona física que realice actividades lucrativas tiene la obligación de pagar impuestos, por lo que es necesario obtener un Registro Federal de Contribuyentes (RFC), ante las oficinas correspondientes de la SHCP, misma que se puede tramitar en dos modalidades:

- a) Como persona física con actividad empresarial.
- b) Como persona moral.

Asimismo con el fin de identificar el origen de los productos y crear una imagen de identidad en el país y el extranjero, se establece la Norma NMX-Z-009.1976, la cual estipula que es voluntario el uso del emblema o de la leyenda "Hecho en México" en los productos, etiquetas, empaques o envases.

### **PRINCIPALES PROGRAMAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR**

Los apoyos a la producción para exportar están orientados para promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, enfocándose a que éstas puedan seleccionar libremente de entre proveedores nacionales y extranjeros a aquellos que les ofrecen mejores condiciones de precio y calidad.

A mediados de los años 80's solo existía un antecedente de apoyo a la exportación que se refiere a la industria maquiladora, este esquema fue aprobado desde los años 60's en la zona fronteriza norte del país, con el objetivo primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona.

Para el año de 1985 fue necesario crear nuevos esquemas de apoyo a la producción, tales como:

#### **❖ Programas de Importación Temporal para la Exportación (Pitex).**

Este programa permite la importación temporal de materias primas, empaques, envases, combustibles, refacciones, así como de maquinaria y equipo que intervengan en la elaboración de los productos de exportación, sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias e IVA, y que no requieren de

permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase. Estos beneficios se otorgan a personas físicas o morales que exportan directa o indirectamente sus productos, establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras, se modificará a partir del 2001. Los requisitos son que la empresa solamente importe insumos (materia prima, combustibles, etc.), debe exportar el 10% de sus ventas totales o exportar más de 500,000. DLS; si importa solamente maquinaria debe exportar el 30% de sus ventas totales; debe presentar la solicitud de inscripción al programa ante la SECON y ser auditado periódicamente por la misma dependencia. Estimular la actividad exportadora, permitiendo a los beneficiarios inscritos en el programa de importación de insumos, maquinaria y equipo utilizados en la producción de los bienes exportados quede exenta del pago de impuestos es el objetivo de programa.

❖ Devolución de Impuestos (Draw Back).

Tiene como objetivo crear un mecanismo al que las empresas exportadoras que producen para exportar y que no encajan en los otros mecanismos, para que rescaten los impuestos que deben pagar por las mercancías importadas. Los requisitos son hacer la solicitud de devolución de impuestos de importación; presentar copia del pedimento de exportación o importación; constancia de exportación cuando se venda a empresas PITEX, maquiladoras o ECEX; constancia de depósito cuando se venden a la industria automotriz o carta de aval solidario en otros casos. Su beneficio obtener la devolución de impuestos causados por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o de mercancías que se retornen al extranjero en la misma situación.

❖ Empresas de Comercio Exterior (Ecex).

Este programa tiene como objetivo promover el establecimiento de empresas de comercio exterior y tiene como beneficios generales, obtener la constancia de empresa altamente exportadora, inscribirse en el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación, los que establece la Secretaría de Economía (SECON), que gozan de un trato preferente de Nacional Financiera (NAFINSA), y que (BANCOMEXT), otorga una reducción del 50% en el costo de los productos y servicios no financieros que determine mediante su programa de apoyo integral. Requisitos: contar con un capital social mínimo de 100,000. DLS; exportaciones anuales mínimas de 3 millones DLS y demostrar saldo operacional

positivo de divisas. Los beneficios son que el pago de impuestos se podrá hacer en una institución financiera; acreditación automática como empresa ALTEX; sus proveedores o asociados podrán facturar con tasa cero de IVA; tendrá la posibilidad de nombrar apoderado aduanal exclusivo y podrán acceder al despacho aduanero simplificado.

❖ **Empresas Altamente Exportadoras (Altex).**

El objetivo es estimular a las grandes empresas exportadoras con exenciones fiscales y facilidades para la operación en aduanas. Debe reunir los siguientes requisitos: lograr importaciones directas anuales de 2 millones de DLS, como mínimo o equivalentes a 40% de sus ventas totales; sus importaciones indirectas deben ser por lo menos de 50% de sus ventas anuales y presentar solicitud ante la SECON. Tiene como objetivo otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas Altex, y tiene como beneficios, la devolución inmediata del IVA, cuando se tenga saldo a favor, el acceso gratuito al sistema de información comercial administrado por la SECON y BANCOMEXT, así como la exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando hayan pasado por una aduana anterior y, la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos con previa autorización.

❖ **Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex).**

Esta comisión reúne a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibe de los exportadores los planteamientos y las iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación, asimismo permite fortalecer las ventas en el exterior.

❖ **Ferias Mexicanas de Exportación (Femex).**

Tienen como objetivo, fomentar las ferias en el país, a fin de promover las exportaciones de mercancías mexicanas a los mercados internacionales. Ahora bien, una feria es un acto o evento de realización periódica en donde los diversos expositores que se encuentran ahí, aprovechan para exhibir y ofrecer sus productos o servicios, con la finalidad de fomentar sus relaciones internacionales y contactar posibles compradores del exterior.

❖ **Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex).**

Apoya a las empresas mexicanas y difunde información a través de Bancomext para explorar los posibles mercados y para poder identificar las oportunidades comerciales y los intereses de subcontratación e inversión que se presente, así mismo promueven la oferta exportable.

#### PRINCIPALES INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SECON).

Otorga los permisos de exportación e importación y expide los certificados de origen, además de los programas en los que participa y que ya fueron mencionados anteriormente.

#### SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP).

Autoriza y efectúa el cobro de los impuestos, autoriza las franquicias aduanales, clasifica las mercancías y los impuestos, cambios de aduana o de régimen, así como las autorizaciones de importaciones y exportaciones y del RFC para fines aduanales (homoclave del importador y exportador), entre otros.

#### SECRETARÍA DE SALUD (SS).

Una de las funciones más importantes de esta dependencia es Comunicar o avisar acerca de alimentos procesados, bebidas, productos para el aseo, productos de tocador, etc., registra los medicamentos, da la autorización sanitaria de importación y exportación de materias primas, equipo médico, instrumental, productos terminados, medicamentos, entre otros.

#### SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL (SAGAR).

Asesora la importación y exportación de animales, expide la hoja rosa de registros zoonosanitarios de importaciones del exterior, entre otros.

### SECRETARÍA DE MEDIO AMBIENTE, RECURSOS NATURALES Y PESCA (SEMARNAP).

Se encarga de autorizar la exportación e importación de acuerdo a la guía pesquera, registra a los importadores y exportadores de la Cámara de la Industria Pesquera, entre otros.

### SECRETARÍA DE LA DEFENSA NACIONAL (SEDENA).

Esta dependencia es la responsable de autorizar la exportación e importación ordinaria y extraordinaria de armas de fuego y explosivos.

### SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA (SEP).

Registra la colección de piezas prehistóricas y autoriza la exportación, importación y repatriación de cuadros, esculturas y obras de arte del siglo XIX en adelante.

### INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGÍA.

Opina acerca de la exportación de animales silvestres: productos y subproductos, etc.

### BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT).

Además de otorgar financiamientos a empresas estables con la capacidad de exportar, también proporciona información sobre estadísticas de comercio exterior y mercados de productos, directorios de proveedores, exportadores e importadores, regímenes legales y arancelarios normas internacionales y acuerdos comerciales de libre comercio, entre otros de gran importancia.

También se encarga de promover el comercio exterior en México, fomenta la atracción de inversionistas extranjeros, entre otros apoyos no financieros son la capacitación, asesoría promoción y publicaciones especializados.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), proporcionará apoyos financieros a los organizadores de ferias que cuenten con el certificado de feria mexicana de exportación, al amparo de un programa que incluye: prestarles el servicio de banca de primer piso, otorgarles crédito conforme a los productos

financieros vigentes, promover sus eventos a nivel internacional y, apoyar la participación de compradores profesionales de otros países.

Los titulares del certificado contarán, además, con apoyos financieros y las facilidades administrativas y de promoción que las dependencias y entidades de la administración pública federal establezcan en el ámbito de su competencia.

### **CAPÍTULO 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR**

En este capítulo presentaremos el camino más recomendable para llevar a cabo la operación de comercio exterior que nos interesa promover.

Las empresas interesadas en incursionar en el mercado mundial, ya sea un país o ciudad extranjera en particular, no puede improvisar o lanzarse a la aventura exportando a ojos cerrados a cualquier país, sin el riesgo de consecuencias desastrosas para la empresa.

Las organizaciones quieren convertirse en exportadoras sólidas y exitosas, para tal fin es importante contar con una **estrategia exportadora**, el punto de partida es realizar un **análisis estratégico de la compañía**. Evidentemente en México las empresas más exitosas como exportadoras son los grandes corporativos nacionales y extranjeros, cuya experiencia y recursos les permiten consolidar a cada paso su posición.

El análisis estratégico de la empresa se realiza a partir de dos perspectivas fundamentales:

- ❖ Análisis del desempeño actual de la organización.
- ❖ Análisis de sus fuerzas y debilidades, así como de las amenazas y oportunidades del entorno (FODAS).

Posteriormente se señalan y define la misión de la empresa, que representa la razón de ser de la misma, adicionalmente se revisa la visión, que representa el futuro al que aspira la organización se establecen los objetivos estratégicos donde se proyectan los indicadores de resultados y se establecen las metas cuantitativas y cualitativas.

A partir de un diagnóstico de la organización en el que se identifican sus fortalezas y debilidades, apegandose a los objetivos ya establecidos, se determinan las estrategias claves a seguir y los proyectos específicos mismos que

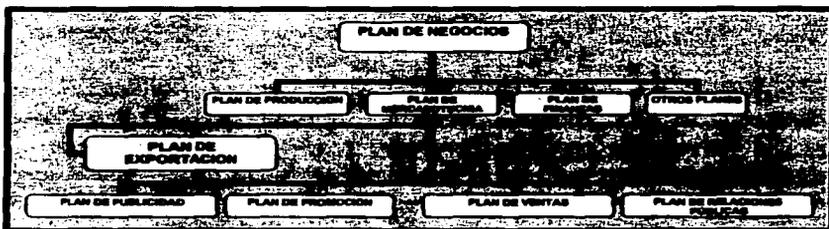
deben ser documentados y presupuestados ya que se tomaran como referencia para la asignación de recursos.

## TESIS CON FALLA DE ORIGEN

### 3.1. EL PLAN DE NEGOCIOS Y DE EXPORTACIÓN

A decir de Alejandro Lerma, "...el plan de negocios es el documento donde se analiza la situación actual, fuerzas y debilidades propias, de la competencia y de la industria, a fin de fijar las rutas de acción que facilitan a la organización, al aprovechamiento de las oportunidades y la esquivas, eliminación o reducción de los riesgos previsibles en su camino hacia los fines que pretende, es decir, es el mapa del camino que deberá recorrer una organización rumbo al éxito..."<sup>12</sup>

En el siguiente cuadro se muestra la ubicación de los planes estratégicos de la empresa para alcanzar los objetivos.



El plan de negocios es una herramienta, para lograr con eficiencia lo que la organización pretende, la cual se mide en función al volumen de resultados, costo y tiempo. Para que el plan de negocios sea eficaz, debe estar en operación y ser flexible, para adecuarse a las cambiantes situaciones externas que presenta el entorno económico, social, cultural, demográfico y normatividad, e internas en la

<sup>12</sup> LERMA Kirchner., Alejandro. Comercio Internacional, Editorial ECAFSA (3ra edición) 2000 pp.39.

misma organización, que provienen de sus capacidades y limitaciones, organización, estilo y cultura empresarial y laboral, así como relaciones obrero patronales. La elaboración del plan de negocio es de importancia capital para la organización, es necesario que cuente con el apoyo decidido de la dirección general, cosa que se deberá traducir en la participación de toda la organización.

Al desarrollar el plan de negocios, el empresario descubre, conoce, y reconoce en su organización los diversos aspectos, fuerzas y debilidades que no había identificado. Para ello se debe seguir en teoría el siguiente proceso:

- a) Observe, pregunte o investigue las necesidades o deseos insatisfechos o no adecuadamente satisfechos en su localidad.
- ❖ Seleccione en cuál o cuáles de las necesidades y deseos detectados, usted podría hacer algo para satisfacerlos y además que le interese hacerlo.
- ❖ Desarrolle varias ideas de su concepto.
- ❖ Evalúe sus ideas.
- ❖ Prepare su plan de negocio.
  - a) Empezando con una buena Idea.
  - b) Fundamentos del Mercadeo.
  - c) Financiación de su Negocio.

*El plan de exportación "...es el documento que guía el esfuerzo exportado de cualquier empresa, el cual le dice hacia donde ir y como llegar al mercado internacional..."<sup>13</sup>*

El plan de mercadotecnia se aplica a diversos y específicos mercados en el exterior. Es necesario diferenciar y, hacerlo por separado, debido a que las condiciones del mercado internacional suelen ser muy diversas y diferentes en cuanto a aspectos como: canales de distribución, perfil, usos y costumbres de los consumidores, además de las diversas complicaciones impuestas por la barreras arancelarias, tramites aduanales, transporte, embalaje, contratación, medios de

---

<sup>13</sup> BANCOMETX. Cuestionario Básico del Exportador. Editorial BANCOMETX. México 2002 pp.125.

pago internacionales, y las ventajas o restricciones que surgen de la existencia de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

#### **ALGUNAS CONSIDERACIONES PARA SER EXPORTADORES EXITOSOS**

- ❖ Contar o desarrollar productos o servicios que sean exportables.
- ❖ Seleccionar el o los mercados meta donde la exportación sea exitosa.
- ❖ Proporcionar y gestionar las ventas utilizando los mecanismos aplicables a cada situación.
- ❖ Gestionando de manera directa la venta a fin de promocionar y ablandar el mercado.
- ❖ Realizar la logística necesaria para hacer llegar el producto o servicio al cliente en el exterior y obtener el pago correspondiente.

#### **CONTENIDO DOCUMENTAL QUE DEBE TENER EL PLAN DE EXPORTACIÓN**

- ❖ Carátula.
- ❖ Índice.
- ❖ Introducción: ¿Porqué se elaboró y presenta el plan de exportación?, ¿Cuál es su utilidad para la empresa? y ¿Cuales son las razones para exportar?.
- ❖ Resumen Ejecutivo (de una a dos páginas).
- ❖ Observaciones y Recomendaciones (máximo tres páginas).
- ❖ Objetivos comerciales y financieros relativos al proyecto de exportación.
- ❖ Análisis de la situación actual que sustente los argumentos; ¿Porqué exportar o porqué no exportar a cada mercado meta? (Empresa, Producto o servicio y mercado).
- ❖ Plan de acción.
- ❖ Presupuesto para la exportación.

### **3.2. PROCESO PRODUCTIVO**

Muchas empresas que se inician en la exportación presuponen que, para fijar un precio de exportación, basta con calcular los costos de producción y comercialización, más un porcentaje de utilidad. Pero si queremos que el precio sea competitivo en el mercado y además se obtengan las mejores utilidades para

la empresa, se deben analizar las dos variables. La situación del mercado por un lado, y por otro los costos de producción y comercialización externa.

Ahora bien, los costos de producción se pueden definir como *"...el conjunto de pagos, obligaciones, consumos, depreciaciones, automatización y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución y financiamiento..."*<sup>14</sup>

De acuerdo a las funciones que cumplen los costos estos pueden ser: costos de producción, se generan en el proceso de transformar la materia prima en producto terminado, costos de venta o distribución, son en 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.

Entre los sistemas de costeo existentes se sugiere utilizar **él 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 sólo la 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 periodo determinado pero no con el volumen de producción.

El proceso, como ya se ha revisado, consiste en una serie de pasos ordenados, que se siguen para la consecución de un fin. Todas las actividades que realizamos siguen un proceso para su elaboración. La mejora de las mismas, depende de la mejora de dichos procesos. En la actualidad no podríamos hablar de mejorar la calidad, sin considerar el entendimiento y mejora de los procesos

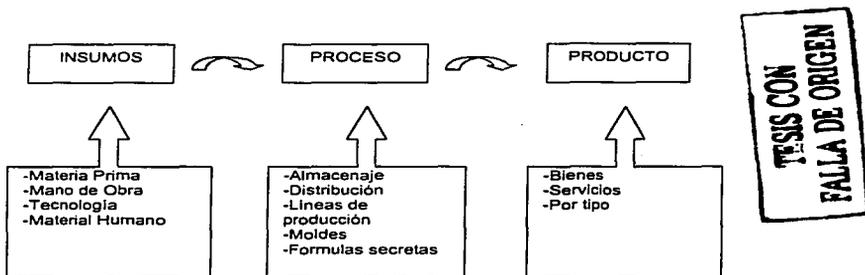
---

<sup>14</sup> HERNANDEZ, Assemat José Enrique. Economía 11. Editorial Instituto Politécnico Nacional, México, 1995. Pp.134.

como un aspecto substancia. "...El diagrama de flujo de procesos es una herramienta que ayuda al logro de éste..."<sup>15</sup>

El potencial de esta herramienta radica en la visualización concreta y simple de cualquier proceso aun cuando sea complejo o poco tangible. Esto permite entender o comunicar la secuencia de proceso entre las personas que lo operen y administran. La utilidad de la elaboración de estos radica en:

- ❖ Facilitan el análisis y la comprensión de los procesos.
- ❖ Facilitan la detección de problemas y áreas de oportunidad.
- ❖ Definen o acuerdan la secuencia en la que debe ocurrir un proceso.
- ❖ Facilitan el logro de un mismo enfoque, dentro de un grupo de trabajo.



### 3.3. ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO DE LA EMPRESA

El balance general y los otros estados financieros que lo acompañan son el principal medio utilizado para informar sobre la situación de las empresas, privadas o públicas. Por esta razón, la formación en materia de contabilidad y de gestión financiera ha ocupado un lugar, destacando el programa de desarrollo gerencial de la Oficina Internacional del Trabajo desde la década de los 60's.

<sup>15</sup> ALV'EAR, Sevilla Celina. Calidad Total II Aseguramiento y Mejora Continua, primera Ed. pp.82.

Para comprender la estructura financiera de una empresa es importante saber cómo se financia su activo circulante y su activo fijo con el fondo de los accionistas y el pasivo externo.

Comparando las cifras que se indican en el balance para las varias divisiones del activo y del pasivo, se puede saber si una empresa es o no es solvente y líquida.

Una empresa es solvente si su activo es mayor que su pasivo externo. Es líquida si puede afrontar su pasivo circulante con su activo circulante. Restando del activo circulante el pasivo circulante se obtiene el capital de explotación (o capital de trabajo, o fondo de maniobra).

- **Razones Financieras**

1. **Liquidez o capital de trabajo.**- Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones (pagos) a corto plazo y así como el índice de solvencia.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

2. **Razón severa o prueba del ácido.**- Muestra la capacidad o incapacidad de la empresa para pagar los pasivos a corto plazo.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

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. Rotación de inventarios.- Aplicado a empresas industriales para determinar la eficiencia de las ventas; presupuestar las compras de materiales o materia prima asimismo para saber el número de días que permanecen en las bodegas los materiales antes de ser procesados; cuantos días permanecen los materiales en las máquinas antes de ser transformados en productos terminados y cuantos días permanecen los productos terminados antes de ser vendidos.

$$\text{Rotación de inventarios de materiales (Materia prima)} = \frac{\text{Materiales consumidos}}{\text{Promedio de inventarios de materiales}}$$

$$\text{Rotación de inventarios de productos en proceso} = \frac{\text{Costo de producción}}{\text{Promedio de inventarios de productos en proceso}}$$

$$\text{Rotación de inventarios de productos terminados} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios de productos terminados a precio de costo}}$$

En estas últimas razones, se obtienen datos, del estado de costo producción y venta de la empresa.

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 de 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.

P.- Precio por unidad

Q.- Número de unidades producidas y vendidas

CV.- Costo variable por unidad

CF.- Costo fijo total

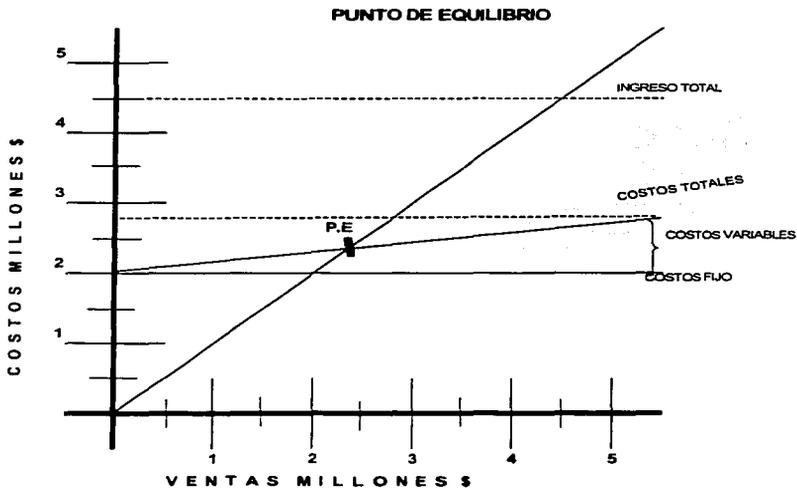
IT.- Ingreso total (P.Q.)

CT.- Costo total

Fórmula del punto de equilibrio.

## TESIS CON FALLA DE ORIGEN

$$PE = \frac{cf}{1 - \frac{cv}{v}}$$



### 3.4. ANÁLISIS DE FODAS

Este punto es clave para identificar los aspectos internos en los que la empresa está en mejores condiciones de enfrentar la competencia (fortalezas), y aquellos otros en que su situación es endeble (debilidades). Adicionalmente se deberán vislumbrar las amenazas (aspectos externos) que acechan los intereses de la empresa, lo cual se puede plantear como retos que deberá enfrentar, así como las oportunidades que son aspectos externos favorables a la empresa que por algún motivo no se han aprovechado.

La estrategia competitiva, constituye la superación de las debilidades de la empresa para mejorar sus fortalezas, enfrentar las amenazas del entorno y aprovechar las oportunidades.

Ahora bien, a partir de cómo reducir costos para poder ofrecer sus productos a precios competitivos; adicionalmente las empresas se deben procurar por adaptar el bien o servicio a las necesidades del consumidor y cumplir con las normas de **calidad** que están manejando en el mundo; otra de las variables para ser competitivo es el **servicio** a los clientes, antes, durante y después de la venta. En mercados "sobre ofrecidos", se requiere el **financiamiento** a los importadores para poder competir, cuando la naturaleza del producto y las características de los consumidores lo requieren es necesario considerar el **diseño** como parte de la estrategia competitiva y finalmente para las grandes empresas, **la imagen y la marca**.

Estos son algunos puntos importantes que servirán para medir las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa.

- ❖ **Fortalezas internas:** Son las capacidades básicas en áreas claves de la empresa, utilización de recursos financieros adecuados, buena imagen y presentación de los compradores, ser reconocido como un buen líder en el mercado, tener conocimiento del mercado meta, mejor publicidad, habilidades para la innovación de productos competitivos, etc.

- ❖ **Debilidades internas:** Son aquellos aspectos en los que la compañía puede mostrarse débil, no existe una estrategia clara en la dirección, las instalaciones son obsoletas, rentabilidad inferior al promedio, falta de talento gerencial, falta de algunas habilidades y capacidades, limitación de mercadotecnia, costos unitarios elevados, entre otros.
- ❖ **Oportunidades externas:** Son aquellas situaciones en las que puede crecer la compañía, atención a grupos adicionales de clientes, ingreso a nuevos mercados, expansión en la línea de productos, diversificación de productos, complacencia entre rivales, crecimiento y desarrollo en el mercado, entre otros.
- ❖ **Amenazas externas:** Son todos aquellos puntos que pueden poner en peligro a la compañía, entrada de competidores foráneos con costos menores, crecimiento lento en el mercado y cambios drásticos en los tipos de cambio.

### **3.5. DIMENSIÓN DEL POTENCIAL EXPORTADOR**

La dimensión del potencial para exportar depende de diferentes factores, principalmente de la capacidad instalada de producción y de venta, el porcentaje de tal capacidad instalada que se utiliza y la ociosa, así como su flexibilidad para ampliar su capacidad productiva mediante los turnos de trabajo, mediante sus objetivos y su situación financiera, esto en relación a sus ventas actuales en el mercado nacional. La diferencia entre su potencial productivo y sus ventas nacionales definirán su potencial exportador.

#### **EL MERCADO META**

Identificación, evaluación y selección del o los mercados meta (directos e indirectos, primarios y secundarios). Volumen y valor del mercado, tendencias, segmentación, distribución geográfica, la competencia empresas, marcas, de los productos, envase, embalaje, promoción y publicidad, medios de introducción de nuevos productos y la estructura del sector industrial que corresponda en el mercado meta.

Generalmente los mercados meta atractivos, corresponden a aquellos países con respecto a los cuales la empresa posee alguna ventaja competitiva. El consumidor: perfil del consumidor, estratos, hábitos, usos, costumbres y tendencias del consumo, medios promocionales recomendables para ese perfil de consumidor.

Canales de distribución: introductores e importadores, mayoristas y medio - mayoristas, minoristas, detallistas, tiendas de autoservicio, cadenas de supermercados e hipermercados, usos, costumbres, términos y condiciones habituales en la distribución, comercialización, representación y franquiciamiento, normatividad y costos para instalar una empresa filial en el mercado meta.

#### **CAPACIDAD DE RUTINA**

Cuando el mercado nacional se encuentre deprimido y se emplee la política de exportar sólo excedentes de producción en forma eventual, de cantidades no consumidas en el mercado nacional, no prepara a las empresas para ser competitivas internacionalmente y mantiene los riesgos de depender de un sólo mercado con lo que su existencia puede ponerse en peligro; esto se encuentra íntimamente ligado a la posibilidad de contar en forma habitual con esa producción. Al detectar que existe capacidad insuficiente, se analiza la causa de ello, la que pudiese ser por insuficientes instalaciones, instalaciones operadas debajo de su capacidad, falta de capital de trabajo, o bien, falta de insumos que hacen detener la producción en diversas ocasiones; esas causas deben ser estudiadas a profundidad para proponer soluciones realistas, mediante acciones como: proyectos de inversión, con o sin respaldo financiero preferencial, localización de fuentes de insumos más confiables y mejoras al proceso productivo.

### **3.6. LA OFERTA EXPORTABLE**

Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un productor esta dispuesto a mandar al mercado a los diferentes precios que en él opere.

La oferta al igual que la demanda depende, o esta en función de varios factores: los precios en el mercado relacionados con el producto, apoyos gubernamentales a la producción, el tipo de mercado al que se enfrenten, competencia perfecta e imperfecta.

Por el lado del mercado externo, se requiere revisar las estadísticas de importaciones y de exportaciones a nivel mundial del producto que se desea exportar. También los principales 10 países que importan y exportan el producto. En general se pueden presentar las siguientes situaciones:

- ❖ La empresa pretende fabricar un producto que se importa. En este caso el mercado queda totalmente libre al nuevo producto
- ❖ La empresa fabricará un producto que están importando en forma indirecta a nuestro país. Para lo cual se presentan estos casos:
  - a) Hay productores nacionales que lo elaboran en igual o mejores condiciones de competitividad, (precio y calidad).
  - b) No es muy necesario, pero se importa.

Para comercializar y utilizar canales de distribución a nivel internacional tiene que contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Tiene definido si su exportación debe ser directa o indirecta?. Para este análisis, debe considerar lo siguiente:
  - ❖ Experiencia, recursos y personal especializado.
  - ❖ Exportación indirecta por medio de una comercializadora o un consorcio de comercio exterior.

Dentro de los principales problemas que enfrentan los productos mexicanos en el mercado externo es el que se refiere al desconocimiento de los gastos y preferencias de los clientes externos.

2. ¿Tiene definido los canales de comercialización y distribución que utilizará para llegar al consumidor final? (distribuidor mayorista o minorista, cadenas de supermercados causas importadoras y almacenes minoristas).

## **CAPÍTULO 4. ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CEMENTO REFRACTARIO ALTOKON 800 A BARCELONA, ESPAÑA**

En este capítulo abordaré el análisis de la empresa Productos de Arcilla S.A. en todos sus aspectos considerando todos los recursos que en esta intervengan, para así poder determinar cuáles son los pasos a seguir para poder llevar a cabo la exportación de cemento refractario a España.

### **4.1. ANÁLISIS ESTRATÉGICO**

El yacimiento de esta arcilla se halla en los terrenos pertenecientes a Francisco Bautista y Gómez (Q.E.P.D.) y en esta forma la fortuna de la futura empresa Productos de Arcilla S.A. de C.V. quedó íntimamente ligada con el nombre de este personaje emprendedor y visionario. La arcilla en cuestión reunía un gran número de propiedades valiosas que permitieron, previa molienda, su uso directo en las industrias de altas temperaturas sin necesidad de agregados de ninguna clase.

En 1956 la empresa recibe el nombre que conserva hasta estos días. En 1970 Productos de Arcilla S.A de C.V. inaugura su departamento de investigación y desarrollo. En este punto de su evolución adopta los principios de la tecnología internacional de refractarios monolíticos. Esto permite la producción de productos de altas alúmina. Finalmente con la producción de toda la gama de refractarios monolíticos desde 99% de sílice hasta 99% de alúmina en sus diferentes modalidades.

Libre de cualquier compromiso con empresas extranjeras del mismo giro Productos de Arcilla S. A. de C.V. puede adquirir sus materias primas en los mercados internacionales donde mejor le convenga, lo que también redundará en el beneficio de su clientela.

Auxiliada por su fuerza de ventas y apoyada por su cuerpo de asesores técnicos recientemente constituido, Productos de Arcilla S.A. de C.V. desarrolla ahora una intensa actividad de mercadotecnia. Adopta una nueva estrategia bifurcando sus enfoques sobre el mercado de refracciones y sus necesidades; continua ejercitando a través de su fuerza de venta, técnicamente capacitada, las tradicionales actividades mercantiles, incluyendo toda clase de servicios administrativos relacionados con entregas prontas de los materiales solicitados.

Coinciden con esta penetración, las primeras exportaciones a Centro - América. Los esfuerzos para incrementar las exportaciones conducen en breve a una entrada al mercado Caribeño y en 1994 se logra la primera exportación a Estados Unidos de América. Hoy en día Productos de Arcilla S.A. de C.V. cuenta con una amplia red de representantes y distribuidores en las principales capitales de la república y en los más importantes focos industriales del país.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

#### SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

A continuación se presentan los estados financieros de la compañía para poder determinar las razones financieras de ésta:

#### PRODUCTOS DE ARCILLA S.A DE CV BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002

<b>ACTIVO</b>				<b>PASIVO</b>			
<b>Activo Circulante</b>				<b>Activo Circulante</b>			
Bancos	\$	1,523,642.00		Proveedores	\$	1,805,200.00	
Inversion en Valores	\$	1,256,984.00		Acreedores Diversos	\$	35,000.00	
Cientes	\$	350,000.00		<b>Total Pasivo Circulante</b>	\$	1,840,200.00	
Inventarios	\$	4,833,266.00		<b>Pasivo Largo Plazo</b>			
Deudores Diversos	\$	56,700.00		Obligaciones Fiscales	\$	135,000.00	
<b>Total Activo Circulante</b>			\$ 8,020,582.00	<b>TOTAL DE PASIVO</b>	\$	1,975,200.00	
<b>Activo Fijo</b>				<b>CAPITAL CONTABLE</b>			
Terreno			\$ 4,800,000.00	Capital Social	\$	13,573,488.33	
Mob. Y Eq de oficina	\$	1,200,000.00		Reserva Legal	\$	145,000.00	
Depn Mob y Eq de oficina	\$	40,000.00	\$ 1,160,000.00	utilidades Acumuladas	\$	256,123.00	
Eq de Computo	\$	350,000.00		Utilidad del Ejercicio	\$	2,982,854.00	
Depn de Eq de Computo	\$	43,750.00	\$ 306,250.00	<b>TOTAL CAPITAL CONT.</b>	\$	16,957,465.33	
Eq de Transporte	\$	2,800,000.00		<b>TOTAL PAS + CAPITAL</b>	\$	18,932,465.33	
Depn de Eq de Transporte	\$	408,333.33	\$ 2,391,666.67				
Maq. Y Equipo	\$	1,800,000.00					
Depn de Maq y Equipo	\$	37,500.00	\$ 1,762,500.00				
Otros Activos	\$	500,000.00					
Depn de Otros Activo	\$	8,333.33	\$ 491,666.67				
<b>Total Activo Fijo</b>			\$ 10,912,083.33				
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>			\$ 18,932,465.33				

**ESTADO DE RESULTADOS  
PARA EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE 2002**

<b>CONCEPTO</b>		
Ventas		\$ 6,112,550.00
Costo de Ventas		<u>\$ 3,011,773.00</u>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>\$ 3,100,777.00</b>
<b>Gastos de Operación</b>		<b>\$ 116,667.00</b>
Gastos de Admon 25%	\$ 29,166.75	
Gastos de Ventas 30%	\$ 35,000.10	
Gastos de Fabricación 45%	<u>\$ 52,500.15</u>	
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>\$ 2,984,110.00</b>
Gastos Financieros		<u>\$ 1,256.00</u>
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>		<b>\$ 2,982,854.00</b>



**RAZONES FINANCIERAS**

$$\begin{array}{r}
 \text{Activo Circulante} \qquad \qquad \qquad 8,020,582.00 \\
 \text{PASIVO CIRCULANTE} = \text{-----} = \text{-----} = \mathbf{4.3585382} \\
 \text{Pasivo Circulante} \qquad \qquad \qquad 1,840,200.00
 \end{array}$$

Por cada peso de deuda se tiene 4.36 pesos para solventar la deuda.

$$\begin{array}{r}
 \text{Ac. Circulante - Inventario} \qquad 8,020,852.00 - 4,833,256.00 \\
 \text{PRUEBA DE ÁCIDO} = \text{-----} = \text{-----} = \mathbf{1.7320541} \\
 \text{Pasivo Circulante} \qquad \qquad \qquad 1,840,200.00
 \end{array}$$

La empresa cuenta con 1.73 de activos disponibles rápidamente por cada peso de obligaciones a corto plazo.

$$\begin{array}{r}
 \text{Bancos + Inventarios} \qquad 1,523,642.00 + 1,256,984.00 \\
 \text{LIQUIDEZ} = \text{-----} = \text{-----} = \mathbf{1.5110455} \\
 \text{Pasivo Circulante} \qquad \qquad \qquad 1,840,200.00
 \end{array}$$

La empresa garantiza a sus acreedores con 1.51 pesos de activos de pronta realización, por cada peso de deuda.

## **CAPITAL NETO DE TRABAJO**

Activo circulante – Pasivo Circulante = 8,020,582.00 - 1,975,200.00 = 6,045,382.00  
La empresa cuenta con \$6,045,382.00 para pagar las obligaciones a corto plazo.

$$\begin{array}{r} \text{Capital Neto de Trabajo} \quad 6,045,382.00 \\ \text{MASA DE SEGURIDAD} = \frac{\quad}{\text{Pasivo Circulante} \quad 1,840,200.00} = \frac{\quad}{\quad} = \mathbf{3.285176} \end{array}$$

3.28 han invertido los propietarios y acreedores a largo plazo en el activo circulante por cada peso de inversión de los acreedores a corto plazo.

Después de haber efectuado este análisis, se puede decir que la empresa presenta una situación financiera sana y solvente.

## **MISIÓN**

Ser la mejor empresa en el ramo de la fabricación y comercialización de productos refractarios generando recursos y fuentes de trabajo, así como lograr el crecimiento constante de la empresa, de sus trabajadores y en la satisfacción del cliente. Nuestro compromiso es buscar continuamente el mejoramiento de productos, proceso y servicios, suministrando a nuestro personal el entrenamiento y recursos necesarios que contribuyan a alcanzar el éxito.

## **VALORES Y FILOSOFÍA**

- ❖ Calidad en el producto: proveemos productos competitivos que satisfacen las necesidades de nuestros clientes, tomando como base sus propiedades y características.
- ❖ Personas: nuestro personal es clave para el éxito de Productos de Arcilla, S.A. de C.V. por lo que buscamos se sientan orgullosos de trabajar en nuestra empresa, mediante la motivación, capacitación, comunicación abierta e igualdad de oportunidades.

- ❖ **Integridad:** es fundamental para Productos de Arcilla S.A. de C.V. la integridad, responsabilidad y honestidad de la gente en sus relaciones con clientes, proveedores, compañeros de trabajo y sociedad donde tenemos impacto.
- ❖ **Responsabilidad:** somos responsables, individualmente y en equipo de nuestras acciones y resultados.
- ❖ **Productividad:** no sólo es producir más, también es saber hacer negocios exitosos para la empresa.
- ❖ **Éxito:** debemos ser exitosos en los momentos y circunstancias actuales.
- ❖ **Flexibilidad:** nuestro personal y proceso es flexible a las necesidades del cliente, dentro de los lineamientos y requerimiento de la norma ISO 9002.
- ❖ **Unión:** somos una gran familia que cree firmemente en crear lazos de lealtad, amistad y ayuda entre sociedad, proveedores, gobierno, clientes y compañeros de trabajo.
- ❖ **Servicio:** para asegurar la lealtad de todos nuestros clientes mediante la ayuda mutua, recomendando, instalando, supervisando y buscando la optimización del producto.

## VISIÓN

Llegar a ser una empresa de calidad mundial, reconocida en el mercado cementero para la primera década del siglo XXI, logrando ventajas competitivas a través de estrategias de liderazgo en costos y diferenciación de productos.

## FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (FODA).

### FORTALEZAS

- ❖ Se cuenta con la formula original de materiales refractarios para la industria del cemento con mayor resistencia en el mercado.
- ❖ Se mantiene actualizado en la aplicación de la tecnología de acuerdo a su tendencia comercial. Con bases tecnológicas para adecuar y desarrollar productos de acuerdo a las necesidades de sus clientes.
- ❖ Se cuenta ¡ya! con varios años de experiencia en el uso y aplicación de piezas prefabricadas en varias zonas del horno de cemento.

- ❖ Cuenta con su propia tecnología de diseño, manufactura, procesamiento e instalación de piezas.
- ❖ Proporciona asistencia técnica y ofrece servicio integral.
- ❖ Reconocimiento de marca por: precio, calidad y servicio.
- ❖ Cuenta con la certificación ISO 9002.
- ❖ Estricto control de calidad de insumos y materias primas.
- ❖ Es una empresa en donde el 100% de su capital es nacional, fomentando el empleo nacional.

#### OPORTUNIDADES

- ❖ El mercado internacional creciente ya que México actualmente a firmado TLC con 34 países.
- ❖ Libre de arancel en el mercado europeo.
- ❖ Demanda del producto en varios países de la Unión Europea.
- ❖ Alianza estratégica para que en el futuro se pueda satisfacer gran parte del mercado europeo.

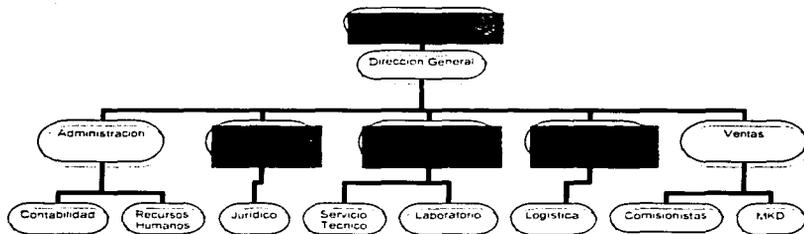
#### DEBILIDADES

- ❖ Falta de personal calificado en algunas áreas de dirección para la toma de decisiones.
- ❖ Aumento de cuentas incobrables por clientes morosos.
- ❖ Gastos innecesarios y superfluos y mal uso de papelería y artículos de oficina.
- ❖ Falta de cumplimientos de algunos proveedores en la entrega y especificación de suministros.
- ❖ No existe un control de tiempos y movimientos efectivos de trabajo, provocando el pago de horas extras innecesarias.
- ❖ Constantemente el ambiente laboral no es bueno entre departamentos, por la falta de profesionalismo y comunicación.
- ❖ No se invierte lo suficiente en equipo de seguridad e higiene para el personal de producción.

## AMENAZAS

- ❖ Las empresas que son competencia de Productos de Arcilla S.A. de C.V. están a la expectativa ante los descubrimientos de la empresa y se presume que hay fuga de información por algunos funcionarios.
- ❖ El precio de venta comparado con otras empresas es mayor.

La estructura organizacional por niveles jerárquicos de Productos de Arcilla S.A. de C.V. es la siguiente.



Las principales funciones propias para cada gerencia se enuncian a continuación:

### DIRECCIÓN GENERAL.

1. Funciona como líder.
2. Planeación estratégica.
3. Organiza, da instrucciones y evalúa las diferentes gerencias.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### ADMINISTRACIÓN.

1. Elaboración de flujos de efectivo.
2. Rotación de inventarios.
3. Pago a proveedores.
4. Registro de operaciones y pago de impuestos.
5. Reclutamiento y selección de personal adecuado.
6. Contabilidad.

## INVESTIGACION Y DESARROLLO.

1. Supervisión del proceso productivo.
2. Investigación de fórmulas para innovación y desarrollo.

## VENTAS

1. Investigación de mercados.
2. Publicidad y propaganda.
3. Análisis de clientes.
4. Cobranza de clientes y renovación de cartera.

## VENTAS DE EXPORTACIÓN

1. Logística.
2. Investigación de mercados.
3. Análisis de clientes.
4. Mantienen contacto con ferias y exposiciones internacionales.
5. Trámites aduanales.

## CRÉDITO Y COBRANZAS

1. Análisis de riesgo.
2. Análisis de comportamiento en el manejo del crédito a clientes.
3. Determinan tiempo de cobro de ventas a crédito.
4. Jurídico.

## OFERTA EXPORTABLE

México, es un país con frecuente inestabilidad económica; en el análisis de la balanza de pagos consideré que es necesario incrementar el rubro de las exportaciones, con el objeto de ganar mercado extranjero para lograr la entrada de divisas en nuestro país, para recuperar así confianza y estabilidad económica.

La compañía cuenta con una capacidad instalada de 1250 toneladas mensuales con tres turnos de trabajo. Actualmente trabaja al 80% de esa capacidad empleando dos turnos, con la cual abastecen el mercado nacional (43%) y el (37%) es destinado a la exportación, por lo tanto, cuenta con un margen del 20%

para aumentar su producción en 250 toneladas que puede ofrecer para exportar a España.

## **4.2. COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO EN EL MERCADO META**

### **PRECIO Y CALIDAD**

Uno de los factores principales que determinan el buen desempeño de cualquier organización es la calidad de sus productos. En los últimos años se ha presentado una tendencia en Europa para mejorar continuamente la calidad de los productos con el objeto de mantener una buena posición dentro del mercado. Esto dio lugar al desarrollo a un sistema de políticas y normas de calidad que complementan las especificaciones técnicas que cualquier producto debe tener. La serie de Estándares Internacionales (ISO), ISO 9000 – ISO 9004, comprenden una racionalización de los diferentes enfoques de varias naciones sobre el tema de calidad.

Las compañías que ya han implementado el certificado de ISO 9000 han experimentado dos aspectos importantes que son: un muy buen comienzo con respecto a la competencia y un manejo de la compañía más eficiente y económico.

### **OBJETIVOS DE CALIDAD**

- ❖ Desarrollar, implementar y mantener un sistema de calidad con base a la norma de internacional ISO 9002.
- ❖ Trabajar con proveedores que muestren desarrollo hacia la calidad.
- ❖ Capacitar al personal que afecta directa o indirectamente la calidad.
- ❖ Hacer entregas oportunas con una presentación y embalaje correcto.
- ❖ Dar atención personalizada al cliente, ofreciendo un servicio eficiente.
- ❖ Establecer los programas, acciones y medidas que contribuyen a la preservación del medio ambiente laboral.
- ❖ Desarrollar un sistema para la mejora continua.

Política de calidad de Productos de Arcilla, S.A. de C.V. estamos comprometidos con la calidad en todo lo que hacemos.

Es política de calidad de Productos de Arcilla, S:A de C:V. El ofrecer y entregar productos y servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

#### MERCADO META

El producto que pretendo exportar es el cemento refractario Altokon 800, al país de España en la ciudad de Barcelona, por ser un país en donde su economía se muestra estable reflejada en el PIB; por ser el tercer país con relaciones internacionales favorables con México; por existir un tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que beneficia a ambos países, porque la población a la que va dirigido es el 30% de las industrias que comparten un rasgo común: el uso de altas temperaturas en sus procesos, mediante los cuales se transforman materiales de origen terroso en productos cuya utilidad y usos les imparte un valor incalculable, ya que sin los refractarios, el hierro y el acero, el vidrio, el cemento portland y la cal no se podrían seguir fabricando, cuando menos no en las cantidades y calidad requeridos para la vida civilizada.

El cemento refractario Altokon 800, concreto de 92%  $Al_2O_3$ , tipo tradicional, con características adecuadas para usarse en condiciones severas de operación incluyendo temperatura, ataque químico y abrasión. Recomendable para usos en satélites, piso perimetral y cono de descarga de hornos de cemento

El ingrediente efectivo de esta serie de productos es el corindón (alúmina electrofundida) de mediana pureza aglutinada hidráulicamente con aluminatos. Las partículas angulares de este agregado, virtualmente exentas de poros y de gran dureza confieren a los productos de este grupo alta resistencia a la penetración de fases líquidas a la vez que un extraordinario potencial antiabrasivo. Además, estos colables mantienen su resistencia mecánica a todas las temperaturas incluyendo las medias ( $800^{\circ}C-1000^{\circ}C$ ) a las que otros productos similares muestran una notable debilidad.

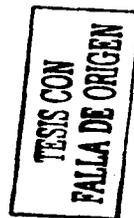
Las exportaciones de materiales para la construcción de México al mercado de la Unión Europea en enero-junio fueron de 43.8 millones de USD, con un incremento del 2.4 respecto al mismo periodo del año anterior, en donde España nuestro mercado meta las exportaciones del mismo periodo son 5.25 millones de USD. Por lo que es notable la exigencia del mercado sobre la alta calidad, la técnica depurada y el respaldo en el servicio, también ofrece la posibilidad de confirmar alianzas estratégicas en materia de transferencia tecnológica para facilitar al productor mexicano la competitividad y acceso a este mercado.

Las importaciones totales que realizó la unión Europea en el año 2000, "...en este rubro fueron de 33,605.2 millones de euros, 22.4% mas que el año anterior, de los cuales 24,754.8 millones de euros fueron para materiales de construcción. Los principales proveedores de la U.E. en cuanto a materiales de construcción, son Estados Unidos de América con una participación del 16.8%, Suiza con 11.7% y República Checa con un 11.55, México se ubica en el lugar número 30, con una participación de 0.45%..."<sup>16</sup>

**Principales países a los que México exporta cemento refractario**  
 Valor acumulado de enero a julio de 2002 en dólares americanos  
 Cuadro 3.

País	Exportaciones	Porcentaje
Estados Unidos de América	206,497	11.0669
Cuba (República de)	201,287	10.7877
Venezuela (República de)	135,808	7.2784
Colombia (República de)	92,949	4.9814
Bolivia (República de)	81,124	4.3477
Chile (República de)	52,500	2.8136
España (Reino de)	16,480	0.8832
Costa Rica (República de)	8,140	0.4362
Corea del Sur	1,757	0.0941
Malasia (Federación de)	1,440	0.0771
Nicaragua (República de)	1,320	0.0707
Canadá	60	0.0032
<b>Total exportado</b>	<b>1,865,889</b>	<b>100</b>

Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO.



<sup>16</sup> BANCOMET. Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea. Editorial BANCOMET. México 2002. p.210.

Como se puede observar el principal país al que México exporta es Estados Unidos de América y España ocupa el séptimo lugar por la reciente apertura de mercado y la eliminación de aranceles en esta fracción arancelaria.

**Exportaciones mexicanas de cemento refractario a la - UNION EUROPEA**  
 Valor anual en dólares americanos  
 Cuadro 4.

Año	Exportaciones	Var. (%)
1990	138,142	-
1991	25,268	-81.70
1992	10	-99.96
1995	1,796	17,860.00
1996	696	-61.24
1997	1,603	130.31
1998	7	-99.56
1999	47,661	** *** **
2000	122,458	155.86
2001	39,302	-67.90
2002*	16,480	-58.06

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

Fuente: Secretaria de Economía con datos de BANXICO. \*Datos disponibles de enero a julio.

En este cuadro se refleja que España es un mercado nuevo que los productores mexicanos de este material de construcción pueden explotar, por ese motivo las exportaciones no muestran un incremento significativo.

**Exportaciones mexicanas de cemento refractario a España**  
 Valor anual en dólares americanos  
 Cuadro 5.

Año	Exportaciones	Var. (%)
1991	15	-
1999	37,475	** *** **
2000	44,429	18.55
2001	31,948	-28.09
2002*	16,480	-48.41

Fuente: Secretaria de Economía con datos de BANXICO. \*Datos disponibles de enero a julio.

El año en el que más se ha vendido es el 2000 y se espera una recuperación en este sector para el cierre del año 2002.

## FRACCIÓN ARANCELARIA

La fracción arancelaria que le corresponde al cemento refractario Altokon 800 es, nombre técnico "concretos refractarios" y clasificación arancelaria de la exportación (conforme TIGIE) 381600.

## REGULACIONES NO ARANCELARIAS

La unión Europea se comprometió a disminuir, entre 1985 y 2000, los aranceles de los productos manufacturados. Para el sector materiales para la construcción acordó eliminarlos a fin del período señalado.

En principio, no hay requisitos oficiales que puedan constituir una barrera para los exportadores en países en desarrollo, a la Unión Europea. Sin embargo, un aspecto muy importante para incursionar y permanecer en el mercado es: "responsabilidad del producto". Las leyes se adaptan a un sistema uniforme europeo. Su objetivo es la protección a las partes agraviadas en el caso de que daños físicos o materiales se presenten, debido a fallas en los productos.

Es obligación y responsabilidad del productor de responder por los daños causados al consumidor, consecuencia de un producto defectuoso. Los fabricantes deben colocarse en el lugar del consumidor y ajustar el producto a las demandas, así como hacer todo lo posible para evitar cualquier falla que pueda ocasionar daños, también se responsabilizan de colocar los sellos de conformidad "CE" de la UE.

En 1993 la UE introdujo un nuevo sello de aprobación en materia de medio ambiente. Este sello se otorga a los productos que a lo largo de "la vida del producto" (desarrollo, fabricación, introducción en el mercado y uso), cause menos daño al medio ambiente. Esto se mide tomando en cuenta: la cantidad de desperdicio que el producto produzca, daño ambiental, contaminación de tierra, agua, aire, ruido y en general todas las consecuencias que origine en el sistema ecológico. Básicamente todas las clasificaciones de productos tienen la

oportunidad de portar el símbolo. Las condiciones para que un producto pueda portar este sello se encuentran separadas de acuerdo a los diferentes tipo de productos en los distintos países de la Unión.

### **4.3. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

El INCOTERM que por así convenir a la compañía es el FOB, ya que se ahorra costos originados por fletes y seguros, además de eliminar riesgos y pérdidas de las mercancías en el momento que la mercancía este a bordo del buque que la transportará.

El canal de comercialización, dependerá del tipo de producto, características del mercado y consumidores a los que va dirigido. Como ya antes se había mencionado la empresa cuenta con una estructura de distribución (11 centros de distribución nacionales y 5 centros de distribución internacional) mismos que se encargan de mandar un representante a las diferentes ferias internacionales y exposiciones ya que representan un excelente escenario que permite dar a conocer las características y propiedades del producto.

Por otro lado su equipo de asesores libre de la compulsión mercantil, asiste a la clientela inicialmente en la selección del material idóneo para los requerimientos particulares de cada caso, para este propósito toma en cuenta no solo la calidad inherente de cada producto y su adecuación sino también la viabilidad económica de su uso bajo las condiciones particulares de cada empresa.

Nuestros productos son comercializados y distribuidos directamente con el consumidor final, en este caso no existen intermediarios, por lo tanto no se utilizan canales de comercialización; las Industrias que requieren de nuestros productos y servicios son entre otras: la Siderúrgica, la Azucarera, la Petroquímica, la Automotriz, la Cementera, de la Transformación y de la Cal.

#### 4.4. PRECIO DE EXPORTACIÓN Y LOS INCOTERMS

Para determinar el precio de la exportación es necesario determinar dos variantes determinantes y fundamentales:

1. La situación del mercado. Se necesita conocer el mercado a donde ira dirigido el producto, ya que de ello dependerá la competitividad de éste.
2. Los costos de producción y comercialización externa. Los costos se deben de considerar de manera importante en el proceso de toma de decisiones para poder determinar el precio.

Se toma como base que existen dos formas de determinar una cotización del precio, una es basándose en los costos (costing) que implica incluir todas las erogaciones hasta llegar a un punto de entrega, mismo que de inicio se tuvo que haber convenido con el importador, la segunda es basándose en los precios del mercado externo (pricing), es decir, la competencia, en donde se toma como referencia el precio que paga el consumidor final y de ahí regresar al precio base. En esta exportación de cemento refractario Altokon 800 el precio se determinará basándonos en los costos, es decir, el método costing.

El precio según los términos de venta es precio FOB, y es de 114 dólares por tonelada.

#### DETERMINACIÓN DEL PRECIO BASE.

Las unidades producidas por mes 1000 toneladas.

COSTOS FIJOS MENSUALES								
ACTIVO FIJO								
CONCEPTO	VALOR HIST	% DEPR	DEPR	AGUA	MOD	MAT PRIMA	MOI	TOTAL
Hómos	\$ 500.000.00	5%	\$ 2.084.00					\$ 2.084.00
3 Trailers	\$ 2.000.000.00	25%	\$ 500.000.00					\$ 500.000.00
Mec. de envasado	\$ 1.000.000.00	25%	\$ 250.000.00					\$ 250.000.00
Mob. y eq. De oficina	\$ 1.200.000.00	10%	\$ 120.000.00					\$ 120.000.00
Eq. De computo	\$ 350.000.00	30%	\$ 105.000.00					\$ 105.000.00
Anual (9000)				\$ 750.00				\$ 750.00
Sueldo obreros					\$ 90.000.00			\$ 90.000.00
Sueldo admos						\$ 145.872.00		\$ 145.872.00
Arcilla y quimicos						\$ 195.487.00		\$ 195.487.00
TOTAL	\$ 6.050.000.00		\$ 1.16.667.00	\$ 750.00	\$ 90.000.00	\$ 195.487.00	\$ 145.872.00	\$ 548.776.00

COSTOS VARIABLES		
CONCEPTO	CYO VAR MENSUAL	CYO VAR X UNIDAD
Madera	\$ 9.000.00	\$ 9.00
Gas	\$ 20.000.00	\$ 20.00
Sacos/envases	\$ 8.500.00	\$ 8.50
Luz	\$ 17.000.00	\$ 17.00
TOTAL	\$ 54.500.00	\$ 54.50

Entonces:

Costos Fijos	\$548.776.00
Costo Variables	\$ 54.500.00
Costo Total	\$603.276.00
Unidades Producidas	1000
Costo de Venta Unitario	\$ 603.28
% de utilidad	55%
Precio de Venta unitario	\$ 935.08

Ventas mensuales:

Precio de Venta	\$ 935.08
Unidades Producidas	1000
Ventas totales mensuales	\$ 935.077.80

Determinación del Punto de Equilibrio.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PE = \frac{\$ 548.776.00}{1 - \frac{\$54.500.00}{\$ 935.077.80}}$$

$$PE = \$ 582.740.38$$

Entonces:

$$\frac{\$582.740.38}{\$ 935.08} = 623.20$$

Se tienen que producir 623.20 toneladas o unidades para no tener pérdida ni ganancia.

Unidades que se tienen que vender	\$ 623.20
Costo variable por unidad	\$ 54.50
Costo variable	\$ 33.964.39

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Comprobación:

Costo de ventas	\$582,740.38
Costo marginal	\$ 33,964.39
Costos fijos	\$548,776.00
Utilidad	-\$ 0.01

Determinación del Precio de Exportación por 20 toneladas.

Precio unitario	\$ 935.08
X 20 toneladas	20
Precio base total	\$18,701.56

Gastos de Exportación por 20 toneladas.

CONCEPTO	IMPORTE
Honorarios (gastos agencia aduanal)	1,254.00
Consolidación	75.00
Contenedor patio al costado del buque	508.00
46 x 2 horas x 2 hombres	184.00
Flete de planta a puerto de Veracruz (gasolina)	2,500.00
Costo Financiero del 7% sobre precio de venta	1,309.00
Total de gastos	5,830.00
Precio base	18,701.56
Precio de venta de exportación	24,531.56
Precio de venta de exportación unitario	1,226.58

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El precio en moneda nacional es de \$1,226.58 lo que equivale a 114 dólares por tonelada, estimando un Tipo de Cambio para la operación de \$10.79.

La exportación de Altokon 800 se hará por pallets, después de hacer un análisis de resistencia de tarima, se llegó a la conclusión de que para cada pallet se pondrán 40 sacos de producto y cada saco contiene 25 kilogramos, que es equivalente a una tonelada.

La compra mínima es de una tonelada, pero para cuestiones de atención a clientes se les informa que no conviene por el costo del flete, por tal motivo los

clientes optan por comprar 20 toneladas por embarque. Las condiciones de venta y precio de cada tonelada puesta en cualquier parte se determinará según los requerimientos del cliente, el lugar de destino y condiciones de la negociación.

El tiempo máximo de entrega es de 30 días dependiendo el lugar de destino y el monto total de venta.

El precio establecido por tonelada es de 114 dólares tomando el tipo de cambio de \$10.79 puesto en el puerto de Veracruz precio FOB, el flete de la mercancía corre por cuenta de cliente, así como el medio de transporte que deseé.

#### **4.5. DOCUMENTOS Y TRAMITES ADUANALES**

**Factura comercial:**

Este documento se debe presentar original y seis copias y debe contener: aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino, nombre y dirección del vendedor, nombre y dirección del comprador, descripción detallada de la mercancía, calidad, peso y medidas de embarque y precio.

**Lista de empaque:**

Con este documento facilita a él transportista, al exportador, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador la identificación del tipo de mercancía.

**Guía de embarque:**

Con este documento el comprador tiene la oportunidad de determinar el precio de venta de la mercancía.

**Pedimento de exportación:**

Este es el documento más importante, ya que debe estar aprobado por SHCP y en algunos casos, debe incluir la firma electrónica de carga y descarga de la mercancía.

Certificado de origen:

En este documento se certifica que el producto es originario de la región por haber cumplido las reglas de origen establecidas.

Se anexan los formatos correspondientes.

#### **4.6. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN**

*"...Originalmente la logística nació con el arte militar, encargado del movimiento, transporte y estacionamiento de las tropas. Actualmente, la logística en la empresa es considerada como la técnica del control y la gestión de los flujos de materia prima y de productos, desde sus fuentes de aprovisionamiento hasta sus puntos de venta..."<sup>17</sup>*

La logística involucra todas las operaciones que determinan el movimiento de productos: localización de unidades de producción y bodegas; aprovisionamiento; gestión del proceso de fabricación embalaje; almacenamiento y control de inventario; manejo de productos en unidades de carga; transporte y diseño de distribución física de productos.

Los exportadores exitosos han demostrado que la competitividad en comercio exterior reside, fundamentalmente, en una innovación constante de los canales de comercialización, la logística y las cadenas de transporte.

Un producto competitivo en precio y calidad en el país que lo produce puede limitar su potencial exportador por un manejo errado o incompleto de la logística. Los elementos esenciales de la logística: envase y embalaje, transporte y distribución física.

---

<sup>17</sup>FLORES, Paredes Joaquín, op cit 125.

## **ENVASE Y EMBALAJE**

Con la política comercial que en la actualidad México está practicando y con una mayor participación en los mercados internacionales, así como la presencia de otros países en el mercado nacional hacen que se requieran nuevos y mejores diseños en los envases y embalaje; para que cumplan su función como protectores y conservadores de los productos, lo cual sin lugar a dudas resulta vital en un mundo como el nuestro, ya que todos los envases se fabrican con materiales 100% reciclables y no podrían llegar al consumidor final si no fueran adecuados.

Productos de Arcilla S.A de C.V., con sus nuevos diseños de envase y embalaje desean que estos contribuyan al mejoramiento constante, para lograr la satisfacción de sus clientes.

Embalaje para Altokon 800, saco de polietileno sobre una tarima de madera, cubiertos con película plástica.

Productos de Arcilla S.A de CV siempre se ha preocupado por el adecuado envase y embalaje de sus productos, ya que es de suma importancia para su correcta transportación, distribución, almacenamiento y conservación.

El embalaje protege y conserva todas y cada una de las características y propiedades de los productos refractarios, desde el momento de su fabricación hasta el lugar de uso de las diferentes industrias. A través de los departamentos de aseguramiento y embarques de calidad supervisan los requisitos y/o específicamente de embalaje y embarque, lo cual ayudará a la protección y conservación del producto.

**Recomendaciones generales de almacenamiento:**

- ❖ Almacenar de preferencia bajo techo, de no ser posible, cubrir los productos con cubiertas impermeables básicamente para resguardar de la humedad y del congelamiento.
- ❖ Almacenar sobre tarimas.

- ❖ Para productos empacados en sacos las estibas serán de tres tarimas como máximo.
- ❖ Resguardar los productos de cualquier daño que pueda desproteger el contenido de los empaques.
- ❖ Procurar que el material tenga circulación, para impedir riesgos del mismo y pueda utilizarse dentro del tiempo de caducidad.
- ❖ En caso de que por algún accidente el producto quede liberado de su empaque, es conveniente no utilizarlo si no se encuentra con seguridad de que el material no ha sufrido contaminaciones o alteraciones.
- ❖ Procurar almacenar el producto en un área específica correctamente determinada.
- ❖ En caso de materiales sobrantes durante la instalación es posible realmacenarlos cuando se cuente con la seguridad de que no ha sufrido alteración o contaminación a su estado original.

#### TRANSPORTE (TRAILER – PLATAFORMA)

CAPACIDAD DE ARRASTRE: 28 toneladas      ALTO: 2.2 metros

ANCHO: 2.2 metros      LARGO: 7.2 metros

El cemento lleva un saco de polietileno sobre una tarima de madera, cubiertos con una película plástica.

#### 4.7. MEDIOS DE PAGO

Considerando que todos los pasos anteriores para concretar la exportación hayan sido favorables, es primordial que se asegure el pago por el importador. Como primera instancia hay que tomar en cuenta la estabilidad económica, social y política del país importador.

La modalidad de pago deberá ser acordada por el importador y exportador, por lo que definirán el momento de embarcar y pagar.

La modalidad de pago que representa menor riesgo para el exportador sin experiencia es la **Carta de Crédito** "...es una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor que contrata el importador, para que efectúe por cuenta de este un pago al beneficiario designado a través de un banco corresponsal en el país del exportador y de acuerdo con este último..."<sup>18</sup>

En la compra por tonelada, el pago se hace mediante una transferencia bancaria, en donde todo pedido se hará con un anticipo del 60% y el 40% restante se hace al momento de la entrega del producto. A partir de la segunda compra por contenedor, se establece el contrato mediante una carta de crédito irrevocable donde quedan establecidos los plazos de pago.

---

<sup>18</sup> Ibid pp 141.

## CONCLUSIONES

Podemos decir que dentro de la elaboración de este trabajo cuyo objetivo fue la elaboración de un plan de negocio para la exportación, se pudo observar la importancia que tienen todos los factores que se desarrollan en el entorno de nuestra sociedad y nuestra organización, ya sean estos en forma política, cultural, social y económico dentro de los cuales participamos constantemente, como es el caso de la globalización, fenómeno que se ha expandido en forma muy acelerada a través de todo el mundo ocasionando grandes cambios en las economías de los países, ya que este proceso a llegado a ser significativo por el acelerado crecimiento de la apertura económica, intercambio de mercancías y servicio, en el cual México se ve obligado a participar en diferentes tratados comerciales, como es el (TLCUE) Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, entre otros, cuyo objetivo es facilitar las operaciones comerciales creando una zona libre de restricciones arancelarias y no arancelarias para así ampliar el tamaño del mercado que cada país participante presente, obligando a las organizaciones a ofrecer productos, servicios y bienes, los cuales deberán ser competitivos en calidad y precio; y la necesidad de fomentar las exportaciones para contribuir a disminuir el déficit existente en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos.

En México las empresas son capaces de abarcar grandes mercados y crecer día a día pudiendo inclusive exportar sus productos, todo esto cuidando cuatro aspectos importantes que son: la tecnología, el comportamiento organizacional, las finanzas y la mercadotecnia.

Así pues, la realización de proyectos de exportación ayuda al crecimiento de una empresa, lo que fomenta e impulsa las exportaciones en nuestro país. Durante el desarrollo de la investigación se elaboró un plan de exportación de cemento refractario Altokon 800, donde se analizó el mercado meta y las ventajas que ofrece este insumo de construcción en el comercio extranjero, con ello es factible argumentar que la hipótesis de trabajo planteada al inicio de la investigación fue comprobada y se alcanzó el éxito deseado.

Para finalizar, es importante enfatizar que los Licenciados en Contaduría, dentro del campo laboral del comercio exterior, tienen una labor importante, ya que después de realizar un análisis completo de la empresa se puede optar por la exportación del producto, que lleva a la empresa a un desarrollo continuo para hacerla más competitiva ante las exigencias que el mercado pide.

El profesional egresado de nuestra máxima casa de estudios la Universidad Nacional Autónoma de México como Licenciada en Contaduría, puedo actuar como asesor para llevar a cabo un proyecto de exportación, y en forma general somos personas capaces de obtener soluciones a los problemas que las empresas mexicanas enfrentan en un mundo como el de hoy, globalizado.

## **BIBLIOGRAFÍA Y PÁGINAS DE INTERNET**

1. **ZORRILLA, Arenas Santiago y José Silvestre Méndez Morales.** Diccionario de Economía Editorial Limusa Noriega (segunda edición) México 1994 pp.28.
2. **ESTEFANIA, Joaquín,** La Nueva Economía. Editorial Devate (tercera edición) España 1997 pp.11.
3. **LERDO DE TEJADA, Miguel,** Comercio Exterior de México (desde la conquista hasta hoy) Editorial Banco de Comercio Exterior, México 1967 pp.53-63.
4. **FLORES, Paredes Joaquín,** El Contexto del Comercio Exterior en México, Retos y Oportunidades en el Mercado Global. Editorial UNAM 2002.
5. **BANCOMEXT.** Guía Básica de Exportador, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior 5° Edición. México pp.47.
6. **BANCOMEXT.** Cuestionario Básico del Exportador, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior 4° Edición. México pp.125.
7. **LERMA Kirchner, Alejandro.** Comercio Internacional, Editorial ECAFSA 3° Edición 2000 pp.39.
8. **HERNANDEZ, Assemat José Enrique,** Economía II. Editorial IPN, México 1995 pp134.
9. **ALVEAR, Sevilla Celina,** Calidad Total II Aseguramiento y Mejora Continua, 1° Edición pp.82.
10. **BANCOMEXT.** Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea, Editorial BANCOMEXT, México 2002, pp.210.

11. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Porrúa 134ª Edición, México 2001.
12. Ley Aduanera y Reglamento. Editorial Ediciones Fiscales ISEF 20ª Edición México 2002.
13. Prontuario fiscal Correlacionado 2002. Casos Prácticos Editorial International Thomson Editores 6ª Edición México 2002.
14. Ley del Impuesto al Valor Agregado, Código Fiscal de la Federación.
15. OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO GINEBRA. Cómo Interpretar un Balance General. 2ª Edición. 1987 pp.7.
16. TAMARES, Ramón. Estructura Económica Internacional, Editorial Alianza, Universidad de Madrid. 1995.
17. BANCOMEXT. Comercio Exterior, Regulación Financiera II. México julio 2000.
18. WITKER Jorge y Jaramillo Gerardo, Comercio Exterior de México Marco Jurídico y Operativo, Editorial McGraw Hill. México 1996.
19. <http://www.economia>
20. <http://www.banxico.org.mx>
21. <http://www.info4-juridicas.unam.mx>
22. <http://www.embajada-espanola.org.mx>
23. <http://www.hidalgo.gob.mx>

**ANEXOS**  
**INSTRUCCIONES DE EMBARQUE**

De la Agencia Aduanal Casa Homs S.A.

<b>REMITENTE</b>		<b>CONSIGNATARIO</b>		
Productos de Arcilla S.A. De C.V. Via Morelos 222 local E Colonia Santa María Tulpetlac Municipio Ecatepec de Morelos, Estado de Mexico C.P. 055040		Barromix España S.L. Calle Robrenyo 71-73 Esq.A Entlo 3ra. Barcelona España		
Via marítima Puerto de Altamira				
No. Kg	Toneladas	Descripción de la Mercancía	P. unitario	P total
20.000	20	40 sacos de Attokon 800 de 25 kg		
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p><b>TESIS CON FALLA DE ORIGEN</b></p> </div>				
<b>FLETES</b>		<b>GASTOS</b>		<b>SEGURO</b>
pagados por cobrar		pagados por cobrar		
Instrucciones Adicionales				

Declara bajo protesta de decir verdad que el peso total de la mercancía es de: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombre y Firma

PRODUCTOS ARCILLA S.A. DE C.V

OFICINAS GENERALES Y VENTAS

ECATEPEC  
**FACTURA**  
**42210E**  
 FECHA 22/01/03  
 S H POLICIA  
 C P LA BARRERA  
 SECRETARÍA DE ECONOMÍA  
 Y CREDITO PÚBLICO  
 Subsecretaría de Contratos  
 DIRECCIÓN DE REGISTRO  
 TRÁMITE DE SUPLENTE  
 PAR66100968B

<b>VENDEDOR A:</b> Bartomix España S.L. Calle Robrenyo 71-73 Esq A Entlo 3ra Barcelona España	<b>No. CLIENTE:</b>	<b>CONDICIONES DE PAGO Y FECHA DE PAGO:</b> 30 Dias posteriores a la entrega del material ENVIADO A No. DE PEDIDO: BE - 2001 - 08	<b>PRODUCTOS:</b> ARCILLA S A DE C V <b>1990</b>
--	---------------------	--	---

ARTICULO	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRE. UNIT.	IMPORTE TOTAL
404056	TON	ALTOKON 800	20	DLLS \$ 114.00	DLLS \$ 2,280.00
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; transform: rotate(-15deg); display: inline-block;">                     TESIS CON FALLA DE ORIGEN                 </div>					
<b>IMPORTE EN LETRA</b>					
					\$ 2,280.00 \$ - \$ 2,280.00

EL IMPORTE DE ESTE DOCUMENTO CONTEMPLA EL DESCUENTO ESPECIAL DEL 3% EN APOYO AL P.E.C.E. SI ESTA FACTURA NO ES PAGADA EN SU VENCIMIENTO CAUSARA INTERESES MORATORIOS DEL 3% MENSUAL. SE COBRARA EL 20% SOBRE CHEQUE DERIVADO SEGUN EL ART 183 DE LA LEY GRAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO

POR ESTE PAGARE ME HOS OBLIGO HOSI A CUBRIR A LA VISTA EN MEXICO D.F. Y A LA ORDEN DE PRODUCTOS ARCILLA S A DE C V EL VALOR DE LAS MERCANCIAS DETALLADAS ARRIBA RECIBIDAS DE CONFORMIDAD

FIRMA

## CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS

<b>1. Exportador:</b> (nombre, apellidos, dirección completa y país) Productos de Arcilla S.A. De C.V. Via Morelos 222 local E Colonia Santa María Tulpetlac Municipio Ecatepec de Morelos, Estado de México C.P. 055040	<b>EUR. 1 No. A</b> Verase en la nota del reverso antes de llenar el impres <b>2. Certificado utilizado en los preferenciales entre:</b> <p style="text-align: center;">_____ México _____                  Y                  _____ La Union Europea (España) _____</p>		
<b>3. Destinatario:</b>  Batromix España S.L. Calle Robrenyo 71-73 Esq A Entlo 3ra. Barcelona España	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>4. País, grupo de países o territorios de donde se consideren originarios los productos</b>   <p style="text-align: center;">_____ México _____</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b>   <p style="text-align: center;">_____ España _____</p> </td> </tr> </table>	<b>4. País, grupo de países o territorios de donde se consideren originarios los productos</b>  <p style="text-align: center;">_____ México _____</p>	<b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b>  <p style="text-align: center;">_____ España _____</p>
<b>4. País, grupo de países o territorios de donde se consideren originarios los productos</b>  <p style="text-align: center;">_____ México _____</p>	<b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b>  <p style="text-align: center;">_____ España _____</p>		
<b>6. Información relativa al transporte:</b> (mención facultativa): terrestre Estado de México - Altamira marítimo Altamira - Barcelona	<b>7. Observaciones:</b>  <p style="text-align: center;">Uso retrospectivo</p>		
<b>8. No. De orden; marcas, Números; No. Y naturaleza de los bultos:</b>         <p style="text-align: center;">Concreto refractario Altokon 800 (25 kg)</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <b>9. Masa: bruta (kg) u otra medida</b>          <p style="text-align: center;">20,000</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <b>10. Factura:</b>                  (mención facultativa)          <p style="text-align: center;">42210E</p> </td> </tr> </table>	<b>9. Masa: bruta (kg) u otra medida</b>         <p style="text-align: center;">20,000</p>	<b>10. Factura:</b> (mención facultativa)         <p style="text-align: center;">42210E</p>
<b>9. Masa: bruta (kg) u otra medida</b>         <p style="text-align: center;">20,000</p>	<b>10. Factura:</b> (mención facultativa)         <p style="text-align: center;">42210E</p>		
<b>11. Visado de la aduana o de la autoridad gubernamental competente:</b> Declaración certificada conforme documento de exportación: Modelo ..... No..... Aduana o Autoridad gubernamental competente: Secretaría de Economía País o territorio de expedición: México	<b>12. Declaración del exportador:</b>  El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado		

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

## LISTA DE EMPAQUE

### CONSIGNATARIO:

Barromix España S.L.  
Calle Robrenyo 71-73 Esq. A Entlo 3ra.  
Barcelona España.

### FACTURA:

42210E

Número	Descripción	Sacos	Kilos por Sacos	kilos Totales
HI - 45879	Sacos de polietileno	800	25	20000

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## PEDIMENTO DE EXPORTACION

Página 1 de 1

REF: AL 1880				NUM PEDIMENTO 02 47 3041 2001773				T OPER IMP		CVE PEDIMENTO AL		REGIMEN IMD			
DESTINO 9				TIPO DE CAMBIO 10 79				PESO BRUTO 20 700 00				ADUANA 47		CERTIFICACION	
MEDIOS DE TRANSPORTE						VALOR DOLARES:									
ENTRADA/SALIDA			ARRIBO			SALIDA			VALOR ADUANA:						
4			4			7			PRECIO PAGADO VALOR COMERCIAL						
DATOS DEL EXPORTADOR / IMPORTADOR															
Productos de Arcilla S A De C V															
Via Morelos 222 local E Colonia Santa Maria Tulpetlac															
Municipio Ecatepec de Morelos. Estado de Mexico															
C P 055040															
VAL SEGUROS		SEGUROS		FLETES		EMBALAJES		OTROS INCREMENTABLES							
0		0		3071		0		0							
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION						CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO									
YUXW7E61						470									
No.FACTURA		INCOTERM		MONEDA		FACTOR		FECHA							
42210E		FOB		DLS		0.8752		22/01/03							
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTO: S/N. S/N. 20 BULTOS															
FECHAS				TASA A NIVEL PEDIMENTO											
ENTRADA 22/01/03				CONTRIBUCIONES				CVE T TASA		TASA					
PAGO 22/02/03															
No.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS			PRECIO UNITARIO		FACTURA EN ADUANA		TASA VINC		IMPUESTO					
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD			DLS		M VAL							
orden															
PERMISOS / CLAVES / NUMEROS / FIRMA															
1	Sacos de polietileno de cemento refractario altokon 800									<div style="border: 2px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> <b>TESIS CON PLACA DE ORIGEN</b> </div>					
	381600	800	sacos de 25 kg	114dlbs	24,531.56										
ACUSE DE RECIBIDO			codigo de barras p 0015			CONTRIBUCIONES									
OBSERVACIONES Se anexa factura, instruccion de embarque, lista de empaque y certificado de origen						ADV		0							
						DTA		0							
						EFFECTIVO		0							
						OTROS		0							
						TOTAL		0							
patente /			nombre /			RFC /			firma del agente o apoderado aduanal						

**COMBINED TRANSPORT OCEAN BILL OF LADING**

Shiper/Exporter Productos de Arcilla S.A. De C.V. Via Morelos 222 local E Colonia Santa Maria Tulpetic Municipio Ecatepec de Morelos, Estado de México C P 055040		Bill of Lading No. 705 0095602	Container No. APLU-9014360	
To The Order To  Barromix España S.L. Calle Robrenyo 71-73 Esq.A Entlo 3ra. Barcelona España.		Export Reference  FACTURA 42210E		
Notify Party Barromix España S.L. Calle Robrenyo 71-73 Esq.A Entlo 3ra. Barcelona España		Forwarding Agent - Reference  Point and Country of Origin Pachuca, Hidalgo		
Domestic Routing/Export Instructions		For Delivery Apply To:		
Pier				
Vessel Voyage No.	Port of Lading Veracruz, México			
Port of deschang	For Transhipment To			
MARKS AND NUMBERS	NO OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WT	MSMN
CONTAINER NBR APLU 901436-0 SEAL NBR: A0948569	20	Sacos de polietileno de cemento refractario altokon 800	20000 KGS	
Recieve by the Carrier in apparent good order and condition unless otherwise indicated hereon, the Container (s) and/or goods hereinafter mentioned to be transported and/or otherwise forwarded from the Place of receipt to the intended Place of Delivery upon and subject to all the terms and conditions appearing on the face and back of this Bill of Lading. If required by the Carrier, this Bill of Lading duly endorsed inst be surrendered in exchange for the Goods or delivery order. <b>LIABILIGY OF CARRIER IS LIMITED BY THE CARRIAGE OF GOODS SEA ACT.</b> IN WITNESS WHERE OF CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED 3BILLS OF LADING, ALL OF THE SAME TENOR AND DATE, ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID		FREIGHT CHARGES PAYABLE BY DESTINATION/CONSIGNEE		
		OCEAN FREIGHT	USD	\$ 2,100.00
		INLAND CARTAGE	USD	\$ 550.00
		THC	USD	\$ 50.00
		SERVICE FEE	USD	\$ 50.00
		EXPORT CUSTOM CLEARANCE	USD	\$ 250.00
WORLDWIDE 1-800-3650-8440 FEBRUARY 17, 2003 CARLOS JAIR OLIVA DIAZ AS AGENTS OF BEHALF TMM AS CARRIERS		USD	\$ 3,000.00	

TESIS CON FALLA DE ORIGEN