

10621
61



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION
DE COLCHAS A TEXAS EUA.**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
JULIO CESAR GUTIERREZ ZAVALA**

ASESOR: M.E. JOSE LUIS PEREZ GARCIA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO. 2003

A



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVATARMA DE
MEXICO

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



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

Plan de Negocios para la Exportación

"Plan de Negocios para la Exportación de Colchas a Texas E.U.A."

que presenta el presente: Julio César Gutiérrez Zavala

con número de cuenta: 9403974-6 para obtener el título de
Licenciado 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 (Méx.), Méx. a 10 de Marzo de 2003

MODULO

PROFESOR

FIRMA

I

L.E. José Luis Pérez García

II

L.E. Raúl González Espinoza

III

M.E. Joaquín Flores Paredes

[Firma manuscrita]
[Firma manuscrita]
[Firma manuscrita]

B

AGREDECIMIENTOS

A Dios:

Por la oportunidad de permitirme culminar esta etapa de mi vida, para comenzar otra y por todas las bendiciones recibidas.

A mis Padres:

Nicolás y Graciela

Si algo he podido realizar es gracias a ustedes, al respaldo y seguridad que me dan. Esto es solo el resultado de su esmero, trabajo, paciencia, apoyo y amor hacia mí. Me siento orgulloso de ser su hijo y de poder entregarles esto que es mi única manera de agradecerles todo lo que me han dado. Solo me queda decirles que siempre seré una persona de bien gracias a ustedes. Doy gracias a Dios por tenerlos conmigo papá y mamá los amo.

A mis Hermanos:

Sandra y Alejandro

Han sido mis mejores amigos y parte fundamental de mi vida. Sandra gracias por escucharme y por tus consejos. Alejandro gracias por compartir conmigo tus sueños, alegrías y tristezas. Cada uno me han dado a un angelito que son mis sobrinos Montserrat y Emiliano.

A Isis:

Esto lo comenzamos juntos y gracias a dios seguimos juntos. Por el gran amor y confianza que existe entre nosotros. Por el entusiasmo y empeño que tuviste en la realización de mi tesina, gracias por estar ahí conmigo y ser parte de mi proyecto de vida.

A mis Amigos:

Gracias por estar conmigo y brindarme su amistad se que a todos les da mucho gusto este logro en mi vida, muy en especial a Nery del cual siempre he recibido apoyo en los momentos importantes y difíciles.

A la UNAM:

Le debo toda mi formación académica desde la preparatoria hasta la licenciatura y veo que será difícil decirle adiós a esas rejas amarillas que tanto me han dado, solo espero ser un digno representante de sus colores y orgulloso de ser parte de ella siempre estaré.

A mis Profesores:

Que son piezas fundamentales en mi formación profesional de los cuales siempre he recibido solo lo mejor.

A mi Asesor

José Luis Pérez García, gracias por todo su apoyo para la realización de esta tesina.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU"

INDICE

Introducción.....	2
Objetivos	4
Capitulo 1. Contexto del comercio exterior.....	5
1.1 Globalización	5
1.2 Balanza de pagos	10
1.3 De la política proteccionista a la apertura comercial.....	15
1.4 Productos mexicanos competitivos en el mercado internacional.....	18
Capitulo 2. Procedimientos administrativos y marco jurídico.....	20
2.1 Régimen fiscal del comercio exterior de México.....	20
2.2 El sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (SADCM) y los INCOTERMS	23
2.3 Regulaciones arancelarias y no arancelarias en el comercio mundial	31
2.4 Acuerdos comerciales y las reglas de origen	35
2.5 Documentos y trámites para la exportación en México	39
2.6 Programas e instituciones de apoyo a la exportación	43
Capitulo 3. Análisis estratégico de la empresa con perfil exportador.....	50
3.1 Plan de negocios para la exportación.....	50
3.2 Aspectos del proceso productivo.....	55
3.3 Análisis contable y financiero de la empresa.....	56
3.4 Análisis de FODAS o SWOT.....	62
3.5 Dimensión del potencial exportador de la empresa.....	64
3.6 La oferta exportable.....	65
Capitulo 4. Plan de negocios para la exportación de colchas a EUA.....	67
4.1 Análisis estratégico de la empresa.....	67
4.2 Competitividad de la compañía y su producto en el mercado meta.....	75
4.3 Canales de comercialización.....	82
4.4 Precio de la exportación.....	83
4.5 Documentos y trámites aduanales.....	86
4.6 Logística de exportación.....	88
4.7 Medios de pago.....	90
Conclusiones.....	91
Bibliografía	93
Páginas de internet	94
Anexos	95

INTRODUCCIÓN

La realización del presente trabajo es resultado de un proceso de investigación documental enfocado a la exportación de colchas a la ciudad de Texas en Estados Unidos de Norteamérica (EAU), considerando que existe un Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), y que para llevar a cabo la exportación de las colchas es necesario cumplir con los requisitos necesarios descritos en dicho tratado.

Para la selección y delimitación del nicho de mercado de las Colchas fue necesario analizar aspectos económicos, sociales, demográficos, culturales, ambientales y políticos de EAU.

La selección de las colchas fue por ser un producto demandado en cualquier hogar además de que los modelos presentados serán fácilmente identificados como mexicanos lo cual repercutirá como un factor adicional para su consumo debido a que van dirigidas a los mexicanos radicados en la ciudad de Texas.

El desarrollo de este proyecto es llevado bajo un marco metodológico dividido en dos fases: el marco de referencia que comprende los tres primeros capítulos y el caso práctico. Estos capítulos son manejados con un enfoque preponderantemente descriptivo tratando de abarcar los elementos necesarios para entender todo lo que implica la actividad exportadora, en el primer capítulo se comprenden aspectos básicos de la globalización, la balanza de pagos y el desarrollo histórico de la política comercial de México comenzando por el proteccionismo económico hasta la apertura de sus fronteras comerciales; en el segundo capítulo se estudia el marco jurídico que involucra a la exportación, documentos y trámites aduaneros, los organismos y programas que apoyan al exportador así como los tratados comerciales suscritos por México dando un énfasis especial en el TLCAN; en el tercer capítulo se realiza un análisis financiero, administrativo y productivo de la empresa para determinar su potencial exportador esto es muy importante por que nos dará la referencia de como se

encuentra la empresa y si es competente para iniciar operaciones con miras en la internacionalización; en el cuarto capítulo que es el caso práctico se retoman todos los elementos anteriores para poder llevarlos a la práctica en este capítulo tomamos el modelo de una empresa existente llamada "Colchas la Mexicana, S.A. de C.V. , se desarrolla un plan de exportación adecuado a sus condiciones y necesidades, se realiza un análisis de la empresa, se determina el precio de la exportación así como las formas de pago, los canales de comercialización y la logística necesaria para conseguir el objetivo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DE COLCHAS A TEXAS, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

El propósito principal de la investigación es desarrollar un plan de exportación de colchas a la ciudad de Texas, Estados Unidos de Norteamérica (EUA) considerando la existencia de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), con el objeto de conocer todos los elementos y condiciones necesarias para poder realizarlo.

OBJETIVOS PARTICULARES:

1. Analizar y determinar el nicho de mercado donde existan condiciones para poder exportar colchas mexicanas que cumplan con lo que requiere el mercado de destino a un precio competitivo.
2. Conocer el proceso exportador considerando como mercado meta a la ciudad de Texas, EUA.
3. Analizar el potencial exportado de la empresa "Colchas La Mexicana, S.A. de C.V." para conocer sus posibilidades de aprovechar la oportunidad encontrada en Texas, EUA.
4. Identificar los trámites y requisitos aduanales necesarios para llevar a cabo la exportación de colchas a Texas, EUA.

CAPITULO 1. CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1 GLOBALIZACIÓN

En las últimas décadas del siglo XX asistimos a un conjunto de transformaciones económicas, sociales y culturales cuya complejidad no admite precedente y nuestro país no se encuentra ajeno a ello. Caen rápidamente todo tipo de muros y barreras entre las naciones al mismo tiempo que se amplía la brecha en el nivel de desarrollo humano al que acceden todas las naciones.

El mundo se ve invadido por nuevas formas de producción y consumo, una preocupación por el deterioro incontenible de los recursos naturales, el avance de la pobreza en los países subdesarrollados y la acumulación de la riqueza en los países más desarrollados; sin embargo, se hace referencia a un nuevo fenómeno que ha llegado a convertirse en un paradigma para los países en desarrollo que es “la globalización” la cual engloba un proceso de aumento de la internacionalización del capital financiero, industrial y comercial, nuevas relaciones políticas internacionales y el surgimiento de nuevas formas de producción y de consumo, una expansión y un intensivo avance de la tecnología sin precedentes.

Pero tratemos de partir definiendo a la globalización; el Fondo Monetario Internacional (FMI), define a la globalización como *“la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología”*.¹ Podemos subrayar de esta definición; la enorme interdependencia existente entre los países del mundo, puesto que hoy en día nos damos cuenta que lo que pasa en cualquier economía tarde o temprano repercute en otra y se expande como “onda” hacia otros países.

¹<http://www.imf.org/external/spa/>

Esta interrelación, se muestra hasta cierto punto un tanto compleja, ya que hoy podemos ver que una empresa procedente de una nación logra tener sucursales en distintos países; a su vez sus productos pueden tener materias primas de diferentes regiones del globo terráqueo con la mejor calidad; manufacturados en otro territorio donde la mano de obra existente sea calificada y a un bajo costo; aprovechando la tecnología de punta creada el día anterior y todo esto puede ser sustentado con el capital de una economía ajena al proceso productivo.

Con la 1ª. Guerra Mundial y después de la Gran Depresión de los años 30's todo el mundo creía que el capitalismo estaba en sus últimos años y que la economía planificada (a diferencia del libre juego del mercado) y la propiedad estatal (a diferencia de la propiedad privada) eran el camino a seguir. La Unión Soviética representaba el futuro luminoso de la humanidad. Los socialistas aceleraron la adopción de medidas de protección social, su proliferación eventualmente condujo a un grave estancamiento económico en EUA, Inglaterra y demás países occidentales.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial, los países industrializados de Norteamérica, Europa y Asia alcanzan tasas de crecimiento del PIB tres veces superiores las que obtuvieron en 13 décadas anteriores, lo que a su vez provoca una expansión en el ámbito mundial de las transacciones comerciales de estos países y con el fin de regular las crecientes relaciones comerciales, los países en cuestión generaron una estrategia económica y política de liberar todas las barreras al libre comercio, implantadas por la Estrategia de Sustitución de Importaciones. Producto de ello tenemos las negociaciones del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947), la creación del Banco Mundial en 1944 y el FMI *"que inició oficialmente su existencia el 27 de diciembre de 1945 con 29 países en Bretón Woods; sus operaciones financieras se iniciaron el 1 de marzo de 1947"*².

² IDEM

Una pieza importante para la apertura económica fue durante los años 60's con la creación de un sistema monetario con tipos de cambio fijos organizado en la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE).

Otro elemento que ayudo al avance vertiginoso del capitalismo fueron los gobiernos de Margaret Thatcher, en Gran Bretaña, y Ronald Reagan en Estados Unidos a principios de los años 80's los que dieron un brusco viraje a la recuperación de viejas ideas liberales las cuales aplicaron con un éxito espectacular. El liberalismo volvió a considerarse como la única forma adecuada de gobernar. Era el nuevo liberalismo, el neoliberalismo, el cual en síntesis, lo definido como la creencia en que la intervención del gobierno no funciona y que el mercado usualmente sí lo hace.

Actualmente el dinamismo del comercio es un elemento esencial del crecimiento económico de cualquier país; la principal característica de la economía mundial es la multilateralidad esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global.

Un elemento importante dentro de la globalización son las transacciones financieras que son la fuerza y el vínculo más poderoso de la economía mundial, pero también la más volátil, ya que los flujos financieros se desplazan y varían más rápido que los bienes manufacturados o las instalaciones productivas. En los últimos años los gobiernos han eliminado los controles y restricciones a los movimientos de capital entre países.

"En el mundo de la globalización todo inversionista busca básicamente dos cosas; lograr el mayor retorno posible de su inversión y reducir al mínimo su riesgo y su costo, es decir mayor retorno con menor riesgo, existen dos principales tipos de inversión: directa e indirecta..."³ (Cuadro 1-1)

³ EATON David W., *México y la Globalización: hacia un nuevo amanecer*. Trillas, ITESM, México, 2001. p. 41-42

Cuadro 1-1 Tipo de inversiones extranjeras.

Inversión extranjera directa (IED)	Inversión extranjera de portafolio (IEP)
Inversión en operaciones productivas en México	Inversión en deuda gubernamental o en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV)
Contratación de trabajadores mexicanos	Capital fresco para las empresas o para el gobierno
Transferencia de tecnología	Capital para adquirir nuevas tecnologías y para la modernización en general
Se busca mano de obra calificada y económica	Se invierte donde haya mayor retorno de su inversión y con riesgos aceptables
Mayor compromiso con México -más estable-	Poco o ningún compromiso con el país receptor -volátil-

Fuente: EATON David W., México y la Globalización: hacia un nuevo amanecer, Trillas, ITESM, México, 2001, p. 41

México es un país que proporciona y crea políticas económicas para la captación de capitales extranjeros, procurando estabilidad política y económica en el país, para evitar una especulación financiera, donde los grandes movimientos de miles de millones de dólares pueden hacer caer hasta las monedas más fuertes y la salida de capitales, repercute en el desarrollo económico de un país llevándolo a una crisis. Un ejemplo claro de esto lo vivimos en México en 1995 con la devaluación del peso.

"La interdependencia económica como característica fundamental de la globalización genera que los fenómenos económicos internacionales, como las devaluaciones, las crisis y los flujos de inversiones repercutan en otras naciones del mundo. La volatilidad de los mercados financieros han sido una de las causas y una de las consecuencias de los efectos dominó". (Cuadro 1-2)

Cuadro 1-2 Los efectos dominó.

Periodo	Nombre	País
1994-1995	Efecto Tequila	México
1997	Efecto Dragón	Asia
1998	Efecto Vodka	Rusia
1999	Efecto Samba	Brasil
2001	Efecto Tango	Argentina

Fuente: EATON David W., México y la Globalización: hacia un nuevo amanecer, Trillas, ITESM, México, 2001 p. 40

* IDEM, p. 85

La revolución tecnológica es un estandarte dentro de la globalización, ya que no existen barreras idiomáticas ni fronteras nacionales para la información, donde el principal ejemplo lo encontramos en el Internet, donde no hay distancias, ni tiempo y con un solo click podemos dar un vistazo al mundo. Los avances en tecnología han ocasionado una forma de vida y de trabajo más de software que de hardware.

La TV ha creado una fuerza cultural penetrante como nunca antes se había visto, tanto en su intensidad como en su alcance.

La transferencia de tecnología es un medio por el cual los países compran o venden tecnología y servicios tecnológicos. Por lo general, los países altamente desarrollados venden la tecnología y los países atrasados y dependientes como es el caso de México, la compran. De este modo la compra de tecnología que hacen los empresarios mexicanos permite el uso de marcas y patentes, el suministro de conocimientos técnicos, la asistencia y asesoría técnica así como la compraventa de maquinaria y equipo.

Comprando toda la tecnología que necesitamos para producir nos industrializamos, pero no permite la acumulación del capital en el largo plazo, por tal motivo nos desarrollamos; trabajamos, pero no ahorramos; lo que nos lleva a un endeudamiento histórico.

La globalización les da a los países extremadamente ricos nuevas oportunidades para ganar dinero de manera más rápida y ha sumergido en la extrema pobreza a muchas naciones, con graves problemas de desnutrición, analfabetismo, epidemias, guerrillas, inestabilidad política, elevado crecimiento demográfico, migración de su población, fuga de cerebros, deterioro de la ecología, etc. Por lo tanto la globalización no solo debe significar la explotación gradual de los mercados sino que debe cuidar el aspecto humano de los países. Respetando la identidad cultural de los pueblos, preservando la ecología y elevar y homologando los niveles de vida de las naciones.

La formación de bloques económicos complementan y contribuyen al proceso de globalización, la apertura de los mercados y la liberación de flujos de capital iniciaron un movimiento entre cada bloque y se ha extendido gradualmente. Esto ha transformado la realidad del sector productivo a nivel mundial, las empresas, como motor de cada economía modifican la forma de llevar a cabo sus operaciones, a fin de adaptarse al nuevo entorno.

México no se encuentra ajeno al fenómeno de la globalización muy al contrario ha concebido esta idea globalizadora como política económica para convertirse en el país con más tratados comerciales suscritos a la fecha, formando alianzas estratégicas con países para colocar sus bienes y servicios. Entre los Tratados de Libre comercio más importantes tenemos con América del Norte (TLCAN), con la Unión Europea (EU) entre otros que ya analizaremos en el capítulo 2.

1.2 BALANZA DE PAGOS

Cuando nosotros queremos averiguar la situación financiera de una empresa para saber si tiene utilidades o pérdidas, si tiene recursos para enfrentar sus obligaciones nos dirigimos a sus estados financieros, para conocer la realidad económica, financiera y monetaria de un país tenemos que recurrir a su balanza de pagos, de la cual se obtiene información necesaria para poder hacer un diagnóstico sobre el comportamiento económico de ese país.

“La balanza de pagos es un documento en que se registran sistemáticamente las transacciones económicas de un país con el exterior en un periodo determinado”⁵ (por lo regular un año). Aquí quedan de manifiesto las transacciones públicas y privadas del comercio de bienes y servicios, los movimientos de capital y las transacciones de activos. La contabilidad de la balanza de pagos, nos permitirá

⁵ Moreno, José Mana. Manual del Exportador Teoría y Práctica Exportadora, Editorial Ediciones Macchi, ed. 4, Buenos Aires, Argentina, 1993, p298

observar las variaciones del nivel de endeudamiento exterior de un país, así como la evolución de las exportaciones e importaciones de sus sectores industriales.

Cualquier transacción que se traduzca en un pago al exterior será anotado en la balanza de pagos como un *débito* (-) y en contraparte cualquier transacción que se traduzca en un ingreso procedente del exterior será un *crédito* (+). Al final los débitos y los créditos resultaran semejantes por medio de la cuenta de errores y omisiones que estudiaremos más adelante. El análisis mas importante dependerá de en cual de las cuentas se obtuvo un déficit o un superávit.

La balanza de pagos se divide en:

Cuenta corriente

Balanza en Cuenta Corriente: Cuyo saldo es la diferencia entre el ahorro y la inversión. Incluye las transacciones de comercio de bienes y servicios al exterior y esta a su vez es constituida como muestra el cuadro 1-3 por los rubros siguientes:

Cuadro 1-3 Integración de la Cuenta Corriente.

<i>INGRESOS</i>	<i>EGRESOS</i>
1.-Exportación de mercancías	1.- Importaciones de mercancías
2.-Servicios no factoriales	2.- Servicios no factoriales
a) Servicios por transformación	a) Fletes y seguros
b) Transportes diversos	b) Transportes diversos
c) Viajeros	c) Turistas
d) Excursionistas	d) Excursionistas
e) Otros Servicios	e) Otros servicios
3.- Servicios Factoriales	3.- Servicios factoriales.
a) Intereses	a) Financieros
b) Otros	* Dividendos
4.- Transferencias	* Utilidades
	* Comisiones
	* Intereses
	b) No financieros
	4.- Transferencias

Fuente: Banco de México.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuenta de capital

Se asientan todos los ingresos y egresos de divisas (medios de pago por lo regular dólares) del país, los principales motivos por lo que se generan estos movimientos de capital son:

- *“Prestamos del extranjero a México y viceversa (deuda externa).*
- *Pagos o amortizaciones de tales prestamos (pagos al principal).*
- *Inversión extranjera directa (productiva) en México e inversión mexicana directa en el extranjero.*
- *Inversión extranjera de cartera (especulativa) en México e inversión mexicana de cartera en el extranjero”.*⁶

Por aplicación de principios de la partida doble, el saldo del conjunto de estas transacciones financieras es igual, en valores absolutos, pero son signo contrario, al saldo de la cuenta corriente.

La cuenta de capital muestra los cambios por incrementos de los activos del país en el exterior y de los activos extranjeros en el país, diferentes de los activos de la reserva nacional. Lo cual se representa por salidas de capital o débitos (-) porque conducen a pagos a extranjeros. En contra parte, las reducciones en los activos del país en el exterior y los aumentos de los activos extranjeros en el país representan ingresos de capital o créditos (+) porque conducen al ingreso de pagos proveniente de extranjeros. En el cuadro 1-4 se muestran los rubros que componen esta cuenta.

⁶ Flores Paredes, Joaquín, *El contexto del comercio exterior de México: Retos y oportunidades en el mercado global*, Edit. UNAM-FESC, México, 2001, p.60

Errores y omisiones y variaciones de reservas.

México cuadra su balance con los renglones de **errores y omisiones** donde encontraremos los faltantes no registrados, que incluyen las operaciones fuera de las aduanas (contrabando y narcotráfico) y la fuga de capitales. Por último las **Reservas Internacionales Netas** que son un medio de pago o intereses de divisas, como son los derechos especiales de giro (DEG) y posesión de reservas en el FMI además de la tenencia de moneda extranjera, oro y plata que resguarda el Banco de México en sus bóvedas a esto debemos adicionar el ajuste por la variación anual de estas reservas. Cuando se incrementa la Reserva Internacional existe lo que se llama un superávit (+), en contraparte cuando disminuye tenemos un déficit (-).

Nuestro país tiene graves desventajas con respecto a nuestros socios comerciales como son la inflación y la dependencia de tecnología lo que lleva a importar más de lo que se exporta. Este fenómeno ha llevado a México a través de los años ha mantener un déficit en su Cuenta Corriente lo cual se refleja en su poca competitividad dentro de la comunidad internacional por lo tanto a sostenido endeudamiento externo y ha buscado atraer a la inversión extranjera para equilibrar la cuenta corriente con el saldo de la cuenta de capital. En este sentido la Balanza de Pagos en México se encuentra *"...en desequilibrio cuando el saldo neto de la cuenta corriente no se contrarresta plenamente con un saldo opuesto en la Cuenta de Capital a largo plazo (endeudamiento y/o inversión extranjera a cinco años o más)..."*⁷ En el cuadro 1-4 presento la balanza de pagos comparativa de los años 2000 y 2001 respectivamente.

⁷ IDEM, p 68

Cuadro 1-4 Balanza de pagos comparativa de los años 2000 y 2001

BALANZA DE PAGOS
Presentación iniciada en 1994
Millones de dólares

CONCEPTO	2000	Cifras Anuales	2001
Cuenta Corriente	17,736.93	-	17,661.36
Ingresos	193,280.94	-	185,601.63
Importación de Mercancías 1/	166,454.82	-	158,442.87
Servicios Factoriales	13,712.30	-	12,660.24
Turistas	6,435.41	-	6,538.37
Excursionistas	1,855.80	-	1,852.23
Otros Servicios	5,418.09	-	4,259.65
Servicios Factoriales	6,090.68	-	5,138.55
Intereses	5,024.50	-	4,074.70
Otros	1,066.17	-	1,063.85
Transferencias	7,023.15	-	9,359.96
Egresos	211,017.88	-	203,263.02
Importación de Mercancías 1/	17,457.61	-	168,398.46
Servicios no Factoriales	16,035.71	-	16,217.86
Fletes y Seguros	5,006.42	-	4,643.08
Turistas	2,444.93	-	2,767.52
Excursionistas	3,054.22	-	2,934.36
Otros Servicios	5,530.15	-	5,872.91
Servicios Factoriales	20,494.93	-	16,646.78
Intereses	13,537.77	-	12,578.44
Otros	6,957.16	-	6,068.33
Transferencias	29.42	-	21.92
Cuenta de Capital	16,929.66	-	22,707.00
Pasivos	9,830.82	-	26,146.12
Por Prestamos Y Depósitos	3,788.30	-	1,586.40
Banca de Desarrollo	919.60	-	1,268.80
Banca Comercial	1,802.60	-	2,860.80
Banco De México	4,285.60	-	-
Sector Publico	3,527.60	-	1,227.60
Sector Privado	4,907.90	-	3,780.80
Inversión Extranjera	13,619.12	-	27,732.52
Directa 2/	14,190.10	-	24,730.36
De Cartera	570.97	-	3,002.16
Mercado Accionario	446.80	-	151.00
Mercado De Dinero	45.77	-	940.76
Sector Publico	25.07	-	940.76
Sector Privado	20.70	-	-
Valores Emilitidos En El	972.00	-	1,910.40
Sector Publico	4,151.00	-	1,274.36
Sector Privado	3,179.00	-	636.10
Activos	7,099.03	-	3,439.11
En Bancos del Exterior	3,549.74	-	1,811.73
Inversión Directa de Mexicanos	-	-	3,708.40
Créditos al Exterior	412.47	-	-
Garantías de Deuda Externa	1,269.63	-	3,656.56
Otros	1,847.00	-	1,775.55
Errores y Omisiones	3,631.28	-	2,299.42
Variación Reservas Netas	2,821.50	-	7,325.00
Ajustes Oro, Plata y Valoración	2.70	-	0.04

(N/S) No significativo

1/ Incluye maquiladoras.

2/ El monto de la inversión extranjera directa es susceptible de importantes modificaciones al alza, ello debido al rezago con que las empresas de inversión extranjera informan a la SECOFI sobre las inversiones efectuadas.

Fuente: Banco de México

<http://www.banxico.org.mx/InfoFinanciera/reportes/cuadernos/est/Udc/Estta.xls>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En la balanza de pagos del cuadro 1-4 podemos observar como el exceso de nuestras compras en el exterior es demasiado grande, con respecto a lo que vendemos. El déficit de la Cuenta Corriente requiere financiarse con dólares que debemos obtener de algún otro lado: ya sea de movimientos de capital o de Reservas internacionales del Banco de México. En el comparativo anterior podemos observar que no hay una diferencia significativa en cuanto al déficit de la cuenta corriente, la cual se mantuvo casi en la misma cantidad pero se obtuvieron menos ingresos en el año 2001 con respecto al 2000 lo que da como resultado que se necesito balancear la balanza de pagos con deuda y la reducción de activos. Si México crece comprara mas bienes del exterior, pero no necesariamente venderá más por lo que lo más probable es que el déficit aumente.

Para tratar de obtener dólares y nivelar la balanza de pagos se busca fomentar la inversión extranjera a nuestro país y una forma es elevar la tasa de CETES para hacerlo atractivo a los extranjeros y captar su dinero hacia México aprovechando la estabilidad política que muestra el país.

1.3 DE LA POLÍTICA PROTECCIONISTA A LA APERTURA COMERCIAL.

Como ya mencionamos anteriormente la globalización es un fenómeno mundial y nuestro país es parte integrante de dicho fenómeno pero no siempre fue igual tuvieron que pasar varios años y distintos acontecimientos para que México abriera sus fronteras al comercio exterior y modificara su política económica, a continuación presento una breve cronología por sexenios de cómo surge México del proteccionismo a el libre mercado.

La Política de Comercio Exterior, es el grupo de acciones en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios que realiza un Estado, con el fin de favorecer e impulsar el desarrollo socioeconómico de un país, esta política es determinada por el gobierno a cargo de la administración pública.

Proteccionismo comercial 1940 a 1970.

Para comenzar a entender la era proteccionista en México situémonos en un escenario donde comenzaba el sexenio del general Ávila Camacho (1940-1946) era la etapa de mayor trascendencia de la segunda guerra mundial. El capital europeo y norteamericano veía en México un país políticamente estable, con recursos naturales y mano de obra barata y además estratégicamente bien ubicado lejos de la guerra y cerca de Estados Unidos, comenzaba la bonanza. A si comenzamos el largo periodo de sustitución de importaciones que venia acompañado de una política económica que contemplaba un sistema de cuotas y permisos previos para importar, aranceles elevados, un fomento por parte del Estado al sector industrial que incluía donaciones de terrenos, preferencias y exenciones fiscales temporales además el país mantuvo un crecimiento sostenido de la producción agropecuaria lo que hacia que el gobierno controlara los precios de los alimentos y materias primas de uso industrial. Todo esto sostenido en un sistema financiero mundial basado en el patrón oro-dólar y en sistemas de paridades fijas en el mundo.

La caída del proteccionismo comercial (1970-1982)

El gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) empieza a tomar una mayor participación en las actividades económica, comercial y financiera de México. Para 1971 Richard Nixon rechaza la convertibilidad oro por dólar y este se devalúa. México se aferra a la paridad fija y automáticamente se devalúa el peso, *"al término del sexenio pierde su valor en un 60% al pasar de \$12.50 a \$19.95¹⁶"*.

Continúa la política proteccionista y aumenta la participación del Estado en las paraestatales, se subsidia a la producción y el consumo lo que da como resultado una elevada inflación y un déficit considerable de la balanza comercial que se financia con deuda externa.

¹⁶IDEM, p72

La administración del presidente López Portillo (1977-1982) comienza con un país endeudado, pero con un incremento considerable de los precios del petróleo (hasta 34 dls./barril) lo que da sustento a el Estado a invertir en complejos petroquímicos y mantener programas populistas.

La corrupción, la poca productividad de las paraestatales, el desvío de recursos públicos, aunado a la baja del precio del crudo y el aumento de las tasas de interés internacional, provocan la segunda macro devaluación de nuestra moneda.

La apertura económica 1983-2002

Después de la crisis de 1982 se entendió que la protección a la industria nacional ya no era el camino a seguir y en el sexenio de Miguel de la Madrid (1983-1988), México comenzó la apertura de economía con la llamada "racionalización de la protección" a través de reformas, privatizaciones y tratados para promover y garantizar el libre comercio el primer paso fue la sustitución de los permisos para importar por aranceles, el fomento a las exportaciones no petroleras.

En 1986 se gestionó para que el país ingresara al GATT y que actualmente funciona como Organización Mundial del Comercio (OMC). Con esto el país se integraba al sistema regulado del comercio mundial y los empresarios mexicanos iniciaban una etapa de competencia internacional que se vio dificultada por las carencias de la economía nacional, la nueva crisis económica en 1987 a raíz del famoso "martes negro" o crack de la Bolsa de Nueva York.

Con Carlos Salinas de Gortari (1989-1994) en el poder se profundiza en la apertura económica del país, la política económica del país da un viraje de 180 grados. Se reforma la Ley de Inversión Extranjera, se privatizan importantes empresas paraestatales como telecomunicaciones, transportes, de alimentos, banca, minería entre otras que de sobra habían probado su ineficiencia y poca competitividad internacional.

El gobierno de Salinas era ambicioso y busca ubicar a México en el mercado más importante del orbe y convence a los EUA para firmar un tratado de libre comercio junto con Canadá.

Finalmente Ernesto Zedillo (1995-2000) toma la estafeta de la reforma estructural y continua con la línea económica de sus antecesores. Y aunque el arranque de su sexenio se vio Mermado con el "error de diciembre de 1994", en una de las crisis económicas más agudas, el camino se mantenía con rumbo al modelo de libre comercio. Las privatizaciones (sistemas de pensiones, ferrocarriles, aeropuertos), la apertura (telefónica y banca), y los acuerdos de libre comercio prosiguieron. En este último rubro se pretendió reducir la dependencia de México con la economía estadounidense ampliando los lazos comerciales del país con otras regiones del mundo, colocando a México como el campeón mundial del libre comercio.

Precisamente ante este nuevo panorama económico, que Vicente Fox Quesada el primer presidente en el siglo XXI asume la presidencia del país. Una nación totalmente inmersa y convertida en eje del libre comercio y con grandes desigualdades en cuanto a la distribución de las ganancias de la apertura económica.

1.4 PRODUCTOS MEXICANOS COMPETITIVOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

México históricamente se ha mantenido como uno de los principales exportadores de petróleo siendo esta su carta de presentación en el mercado mundial, a partir de la entrada de México en la O.M.C., comienza la competencia en el ámbito mundial de los productos mexicanos buscando competir por precio, calidad o por su originalidad. Entre los productos más demandados tenemos: Los productos del agave como el tequila y el mezcal; las artesanías en distintos materiales; legumbres hortalizas y frutas características de nuestro ecosistema; nuestro país exporta muchos productos manufacturados gracias a que entraron maquiladoras a

situarse en la frontera norte del país básicamente en la fabricación de auto partes y prendas textiles; la industria cervecera y cementera han tenido mucho auge en los últimos años.

En el cuadro 1-5 presento los tipos de productos mexicanos exportados en los últimos años.

Cuadro 1-5 Principales productos exportados no petroleros.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS ENERO - DICIEMBRE 2000-2001 Millones de dólares					
PRODUCTO	2000		2001		VAR. % 01/00
	MONTO	PART.	MONTO	PART.	
A. TOTAL (INCLUYENDO PETROLEO)	152,846	---	146,381	---	-4.2
PETROLERAS	15,260		11,985		
B. EXPORTACIONES NO PETROLERAS (B/A)	137,586	100	134,396	100	-2.3
		90		91.8	
C. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	3,311	2.4	3,147	2.3	-5
D. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	525	0.4	522	0.4	-0.6
E. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	478	0.3	363	0.3	-24
F. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	133,005	96.7	130,016	96.7	-2.2
G. OTROS	267	0.2	348	0.3	30.3
H. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0	0	0	0	0

Fuente: <http://www.bancomex.gob.mx/>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CAPITULO 2. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO.

2.1 RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Toda empresa que quiera iniciarse en el ámbito del comercio exterior debe conocer todos los lineamientos fiscales, los cuales van a normar la actividad exportadora. Para conocer los ordenamientos que en materia de comercio exterior regulan las actividades de la empresa, es necesario revisar primero la fuente primaria de nuestro derecho económico que es la Constitución Política Mexicana, expresamente en el artículo 131 Constitucional.

Artículo 131 Constitucional

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como restringir y 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 nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Ley de Comercio Exterior

Los conceptos expresados anteriormente se retoman en la Ley de Comercio Exterior, publicada en Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, misma que tiene su reglamento, y que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993.

La citada Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir al bienestar de la población.

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 materias 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.

Ley Aduanera y su Reglamento

Después de trece años de vigencia de la Ley Aduanera actual, se emite la nueva Ley que entró en vigor el 1 de abril de 1996, la cual regula la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste, o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal de la Federación se aplicará supletoriamente a lo dispuesto en esta Ley.

Para materializar una exportación definitiva, esta Ley señala en el artículo 36 que los operadores de comercio exterior deben presentar un pedimiento aduanero en formas oficiales autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el cual se señala los datos generales de las mercancías, y debe de ir acompañado

de la factura comercial que señale el valor de las mercancías, de las autorizaciones o certificaciones según los exige el tipo de producto.

El Reglamento de la Ley Aduanera señala los procedimientos complementarios que deben cubrirse para consumir legalmente una operación de exportación tanto definitiva como temporal.

Con respecto a los regímenes aduaneros, el artículo 90 nos menciona que existe la exportación definitiva y la temporal.

Cabe recordar que el régimen definitivo tiene por objetivo extraer mercancías de México para permanecer en el extranjero por tiempo limitado. En el régimen temporal las mercancías se extraen de México para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica y pueden retornar dichas mercancías en el mismo estado o transformadas.

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. Cuando 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 todo esto según el artículo 79 de la Ley Aduanera.

Las Cuotas Compensatorias, Contribuciones y demás Regulaciones No Arancelarias se encuentran descritas en el título tercero de La Ley Aduanera de México en su Artículo 79, 81, 85, 86 y 89.

En este contexto, es oportuno comentar con objeto de complementar el análisis de Ley Aduanera, que las aduanas son lugares autorizados para la entrada y salida al territorio nacional de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, y en los cuales se aplican los programas de actividades referentes a la

legislación que regula y grava la entrada y salida del territorio nacional de productos, medios de transporte, despacho aduanero y de los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada y salida.

Ley de Impuesto General de Exportación

La tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación entra en vigor el 22 de diciembre de 1995. En ésta Ley se contempla el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM). En el análisis de esta Ley solamente vale la pena comentar que en materia arancelaria ésta no contempla prácticamente gravamen alguno, con excepción de algunas materias primas tales como: petróleo, café y algodón, entre otras.

Ley de Impuesto al Valor Agregado

Esta Ley entro en vigor el 29 de diciembre de 1978. En cuanto a materia de exportaciones es conveniente apuntar que las empresas residentes en el territorio nacional calcularán el IVA aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten.

2.2 EL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS (SADCM) Y LOS INCOTERMS

Para poder aplicar el arancel hay que identificar la mercancía con base al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM) o Sistema Armonizado (SA) como también se le conoce. Es una nomenclatura para la identificación de bienes transportables internacionalmente, que consiste en ocho dígitos, dicha clasificación es utilizada por los miembros de la OMC y algunos países con los que tienen relaciones comerciales.

El primer intento más sólido para lograr una nomenclatura sobre mercancías surge entre 1931 y 1937 con la llamada "nomenclatura de Ginebra". Muchos países la

adoptaron para la regulación de las operaciones comerciales y aduaneras, pero con una adaptación anárquica, introduciendo subdivisiones e interpretaciones diversas, por lo que perdió la uniformidad perseguida. En 1948, una vez formado el GATT, da impulso a una nueva nomenclatura, la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA, Brúcelas, 1950).

Por último, "...en 1983 concluyen los estudios de comisiones de expertos iniciadas en 1970 y queda estructurado el actual SADCN que sustituye la NCCA y entra en vigor en 1998 (en México en junio de 1998)"⁴⁰

Con el SA se pretende vincular una mercancía con la determinada partida o subpartida, según sea el caso. Para lograr una clasificación mundial de todos los productos y mercancías transportables con una terminología común, fácil de utilizarse, sustituyendo números por palabras y organizado de una manera lógica y progresiva en base a su grado de elaboración.

- a) Materias primas,
- b) Productos brutos,
- c) Productos semiterminados y
- d) Productos terminados.

Esta misma progresión existe dentro de los capítulos y de las partidas, para su mejor clasificación arancelaria.

La nomenclatura esta estructurada piramidalmente, en base a:

1. Seis reglas de interpretación que fijan los principios fundamentales a seguir en materia de clasificación, logrando uniformidad y seguridad en la clasificación.
2. Veintiuna secciones (de I a XXI), con notas legales.

⁴⁰ Flores Paredes, Joaquín, *El comercio del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global*, Edit. UNAM- FESC, México, 2001, p. 99

3. Noventa y siete capítulos arancelarios (del 01 al 97), también con notas legales y en algunos casos subdivididos en subcapítulos.
4. Mil doscientos cuarenta y una (1241) partidas obligatorias, que indican todas las materias o productos que integran el tráfico internacional. Estas partidas se consignan en números arábigos (del 01 al 99) por cada capítulo.

Las notas legales forman parte de la nomenclatura, figurando a continuación del título o epígrafe de las secciones y capítulos. Se pueden clasificar en:

- **Clasificatoria:** por ejemplo, cuando una mercancía puede clasificarse en dos o más partidas, establece la forma de determinar la adecuada.
- **Definitoria:** establece el significado de un concepto.
- **Ampliatoria:** extiende el alcance del título a conceptos no mencionados en el mismo y
- **Restrictiva:** limita el alcance del capítulo o sección.

*“De esta manera siguiendo el código de ocho dígitos, los primeros dos se refieren al capítulo, los dos siguientes son la partida, los terceros dos son la subpartida y la última pareja complementan la **fracción arancelaria**. Cabe recordar que sólo los primeros seis dígitos son estándar y los últimos se reservan al uso de cada país.”¹⁰*

La clasificación arancelaria de nuestro producto seleccionado es la siguiente:

Capítulo.: 63. Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos; prendería y trapos.

Partida.: 6302. Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.

Subpartida.: 630222. -- De fibras sintéticas o artificiales.

Por lo tanto la fracción arancelaria para el producto seleccionado es: **63.02.22**

¹⁰ Schettino, Macario. *El TLC. Tratado de Libre Comercio, qué es y cómo nos afecta*. Grupo Editorial Iberoamérica. México 1996

INCOTERMS

Se vuelve necesario para el exportador el conocimiento del lenguaje que se maneja en las operaciones del comercio internacional. Nos referimos a 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 se 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 presento una descripción breve de los cuatro grupos de INCOTERMS que existen.

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 an freight (Costo y flete).

Este término implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar las mercancías en el 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.

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.

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.

Grupo D.

DAF :Delivered at frontier (Entregando en frontera).

El término significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando la mercancía está disponible y se ha tramitado 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 : Deliveres exship (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 exquay duty paid (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 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 impuesto 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 monto el vendedor ha cumplido con la entrega de la mercancía y termina su obligación.

2.3 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO MUNDIAL

Un régimen comercial internacional de perfecto libre comercio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de barreras, no se ha dado nunca en la historia económica del mundo. Siempre han existido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de mercancías. Esto significa que los países aplican o establecen diversas barreras al comercio que realizan con el exterior entre los más comunes encontramos a:

Las Regulaciones Arancelarias

Los aranceles son las barreras que los países establecen para proteger a la industria nacional, contra productos extranjeros que traten de posicionarse del mercado y puedan desestabilizar sectores productivos.

El arancel es un impuesto que se aplica a un bien cuando este cruza la frontera de un país, las mercancías se gravan cuando entran al mercado meta con la finalidad de proteger los productos similares de la nación.

Puede haber aranceles para la exportación y la importación, el primero es poco habitual, solo se da cuando el país quiere asegurar el abasto interno de productos o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, el arancel a la importación es el más común y puede ser según el Art. 12 de la Ley de Comercio Exterior de México:

- **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.
- **Específico.-** Se expresa en términos monetarios por unidad física de medida del producto.
- **Mixto.-** Cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

El Art. 13 de la Ley de Comercio Exterior Mexicana contempla las modalidades siguientes:

- **Arancel-cupo.-** Cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- **Arancel estacional.-** Cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año.

Cuando las mercancías ingresan a las aduanas de los países estas son objeto de la aplicación de tres tarifas arancelarias:

- **Tarifa General:** que es la que se aplica a todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- **Tarifa Preferencial:** el cual es aplicable a productos que proceden de países con los que no se tiene algún acuerdo comercial, para que ambos se otorguen un trato preferencial.
- **Tarifa Diferencial:** que es mayor a las anteriores y se aplica a países que no son miembros de la OMC, ni se tiene ningún acuerdo comercial firmado. Aquí también encontramos a las cuotas compensatorias, (se usan para sancionar y neutralizar alguna práctica desleal), es decir, es una tarifa discriminatoria.

El establecimiento de un arancel, en resumen, tiene cinco efectos fundamentales:

1. Anima a determinadas empresas ineficientes a producir,
2. Induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel, al elevar el precio de éste,
3. Eleva los ingresos del Estado,
4. Al protegerla permite que la producción nacional aumente y
5. Fomentar el empleo.

Regulaciones No Arancelarias

Las regulaciones no arancelarias, son hasta cierto punto un cuanto engañosas para el exportador, debido a que a veces resulta un poco difícil su interpretación, cumplimiento y pueden ser modificadas en tiempos muy cortos; estas barreras pueden ser cuantitativas y cualitativas.

Regulaciones No Arancelarias Cuantitativas.

- **Permisos de importación y exportación:** estos permisos en nuestro país los otorga la Secretaría de Economía (SECON), con la finalidad de regular la entrada de productos.
- **Cuotas:** son establecidas por cada país y establecen hasta un máximo de cantidades, volúmenes o valores de mercancías que se pueden importar o exportar al igual que la vigencia y la tasa arancelaria de dichas mercancías.
- **Precios oficiales:** lleva a no poder vender un producto a un precio mayor o menor al establecido por los gobiernos de un país.
- **Medidas antidumping:** se aplican para contrarrestar el dumping que consiste en vender en el mercado extranjero por debajo del precio que se mantiene en el mercado propio.
- **Cuotas compensatorias:** las aplica un gobierno a mercancías provenientes de otro país, que se suponen son subsidiadas para mejorar su competitividad, incurriendo así en una práctica desleal.

Regulaciones No Arancelarias Cualitativas.

- **Normas de etiquetado:** estas obligaciones sirven para que el consumidor conozca la marca del producto, el origen, quien lo produce, cantidad, materiales de elaboración, fecha de producción, de caducidad, características y otros aspectos generales. Estas normas van a depender

de acuerdo al tipo de mercancías y al país meta. Toda la información que lleva la etiqueta deberá presentarse en el idioma del país importador.

- **Regulaciones sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias:** estas medidas son establecidas por la mayoría de los países para proteger la vida y la salud humana, vegetal y animal de su territorio. Bajo estas normas se llevan a cabo ininidad de pruebas a los productos, así como a los procesos de producción para prevenir la introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas al igual que detección en alimentos y forrajes de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades.
- **Normas técnicas:** son establecidas por cada gobierno para delimitar las características y propiedades técnicas mínimas de los productos que deseen ingresar a un mercado. Por lo regular se le concede una certificación de calidad a los productos que cumplen la norma.
- **Regulaciones ecológicas:** tienen como objetivo proteger el medio ambiente, por lo regular son voluntarias. Una de las primeras normas internacionales sobre sistemas de administración ambiental es ISO 14000.
- **Regulaciones de toxicidad:** van dirigidas a productos que requieren para su elaboración insumos dañinos o peligrosos para la salud humana.
- **Normas de envase y embalaje:** buscan garantizar la debida transportación y almacenaje durante el viaje de las mercancías al país importador.
- **Normas internacionales de calidad:** cada vez adoptadas por un mayor número de países donde las más conocidas son las ISO-9000, que certifican tanto el proceso productivo de la empresa como el producto, con el objetivo de obtener calidad total.
- **Marca del país de origen:** todos lo productos deben tener en su etiqueta el nombre del lugar donde fue elaborado, a fin de identificar el origen de los productos y crear una imagen de identidad tanto en el país como en el extranjero. La Norma NMX-Z-009-1976, estipula con carácter de voluntario, el uso del emblema o de la leyenda "Hecho en México".

2.4 ACUERDOS COMERCIALES Y LAS REGLAS DE ORIGEN

Hoy en día encontramos que las economías están inmersas en un proceso de integración donde la geografía mundial económica tiene en primer lugar a los EUA como la principal superpotencia económica, política y militar, formando un triángulo con Japón y Europa Occidental. Junto de ellos algunos bloques económicos que seccionan el mapa de la economía mundial como el TLCAN, la Unión Europea, Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) y el MERCOSUR, entre otros. En tercer lugar los nuevos actores del comercio mundial que van adquiriendo una importancia los "llamados nuevos países industrializados (Singapur, Corea del Sur, Malasia, Taiwán), naciones de menor desarrollo pero con economías de mayor peso (México, Brasil, China y la India), y por supuesto las empresas multinacionales que por sus inversiones y procesos productivos entrelazan economías. Como podemos ver México forma parte de todos estos procesos de integraciones económicas.

Nuestra nación ha tomado la bandera del libre comercio como propia, con el fin de sacar las mayores ganancias posibles del intercambio de bienes, servicios y de inversiones.

En el cuadro 2-1 presento un listado de los principales acuerdos comerciales firmados por México.

Además el país mantiene pláticas para firmar otros tratados con naciones como Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago, Brasil (dentro del marco del ALCA y concretamente en el sector automotriz) y el Sureste Asiático, como son Japón y Singapur.

2-1 Acuerdos Comerciales Firmados por México.

Acuerdo	Fecha
ALADI	Nov-1980
CAHO	Nov-1979
Comunidad Económica Centroamericana	Nov-1960
MECOSA	Nov-1960
MCCA	Nov-1960
CAPOC	Nov-1960
CAPOC	Nov-1960
Acuerdo de Libre Comercio Caribaeo	Nov-1960
TIGAN	Nov-1960
México - Perú	Nov-1988
México - Corea	Nov-1988
Colombia, México y Venezuela (93)	Nov-1988
México - Nicaragua	Jul-1992
México - Chile	Ago-1992
México - Unión Europea	Jul-2000
México - Brasil	Jul-2000
México - Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	Ene-2001
México - EFTA	Ene-2001
Argentina	Ecuador
Brasil	El Salvador
Brasil	Guatemala
Chile	Honduras
Venezuela	Uruguay
Colombia	Costa Rica
Nicaragua	

Fuente: <http://www.sice.oas.org/ciy/index/MEExp.asp>

Con la apertura comercial, México tiene como objetivo sacar sus productos a todas latitudes y no depender tanto del comercio con los EUA y de la venta del petróleo, teniendo la mira puesta hacia Europa, y liderando los mercados Centro Americanos. De lograr firmar un tratado comercial con Japón y Singapur sería el único país en mantener acuerdos con los tres principales bloques económicos. De esta manera México apuesta al libre comercio buscando un trato preferencial a sus productos, buscando nuevos mercados y oportunidades que le permitan equilibrar su balanza de comercial con el exterior.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Reglas de Origen

Dentro de los acuerdos o tratados comerciales, *“México recibe en reciprocidad a las ventajas arancelarias que otorga, “preferencias arancelarias”, lo que significa que a las mercancías de origen mexicano (que cumplan con la regla de origen aplicable y cuenten con un Certificado de Origen), se les aplica un arancel menor al de los demás países. Además, recibe preferencias arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual significa reducciones arancelarias unilaterales otorgadas por los países desarrollados a los productos de países en vías de desarrollo”*¹¹

La regla de origen aplicable a un producto se identifica a través de su clasificación arancelaria y puede variar de acuerdo al país de destino de la mercancía, para esto se deben consultar los anexos de los TLC’s sobre regla de origen, para saber cuál será aplicable.

*“El certificado de origen en México es expedido por la SECON, previamente debe llenarse el formulario de registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias, en el cual se proporciona la información mínima necesaria para determinar si el producto que se exportará cumple con las normas de origen establecidas”.*¹²

Los criterios usados para determinar el origen de un producto son:

- **Totalmente originario:** que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca íntegramente en el territorio de uno o más de los países partes del tratado.

¹¹<http://www.economia.gob.mx>

¹² IDEM

- **Salto arancelario:** cuando los materiales con los que se fabrica un producto hayan sido importados de otra nación no miembro del mismo tratado y tienen una clasificación arancelaria distinta al bien que se va a exportar. El cambio o salto arancelario significa que el insumo o producto ha sufrido una transformación tal que su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo por este hecho su naturalización regional.
- **Criterio de minimis:** con el cual, el producto se considera originario siempre que el valor de los insumos no originarios constituyan en general menos del 7% u 8% del valor total del bien dependiendo del TLC, en algunos casos como en los textiles y confecciones, los porcentajes anteriores se refieren al peso de los insumos no originarios.
- **Valor del contenido regional,** este criterio permite conocer, el valor de los insumos que se incorporaron de la región en el producto final de exportación, y determinar si el bien puede considerarse regional. Existen dos métodos de cálculo para el contenido regional son:

a) Método de valor de transacción.

Este método toma como base el valor de transacción, es decir, el precio de venta del producto de exportación restando el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción del bien.

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

En donde:

VCR = valor de contenido regional

VT = valor de transacción

VMN = valor de materiales no originarios

b) Método de costo neto.

De conformidad con el método de costo neto, el valor de contenido regional se obtendrá restándole al total del costo de la producción el valor de los materiales no originarios.

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

En donde:

VCR = valor de contenido regional

CN = costo neto del bien, y

VMN = valor de materiales no originarios

La diferencia entre estos dos métodos está en que el primero se puede considerar como originarios los gastos de promoción, venta y otros, además se resta el valor de los materiales no originarios a partir del valor de venta del producto final de exportación y el segundo parte del costo de producción del bien de exportación y por lo tanto tales gastos no se consideran como originarios.

En general, en la mayoría de los tratados firmados por México se acepta un valor de contenido regional del 60% calculado en base al método de valor de transacción y 50% calculado a través del método de costo neto.

2.5 DOCUMENTOS Y TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO

Antes de intentar entrar a los mercados internacionales, todo buen exportador debe primero conocer el modo de salir de su territorio. Necesita saber los trámites, requisitos administrativos y demás obstáculos que debe salvar para poder internarse en la aventura de la exportación.

Los trámites necesarios para realizar una exportación se contemplan en la Ley Aduanera. El primer paso para llevar a cabo la exportación, es tener bien identificada la correcta clasificación arancelaria a fin de precisar qué tasa porcentual de arancel le corresponde pagar de acuerdo al tipo de arancel aplicable, así como para conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etcétera, a las cuales está sujeta la mercancía.

Una pieza fundamental para la exportación es el despacho aduanal, que no es otra cosa más que el conjunto de actos y formalidades relativas a la salida de mercancías del territorio nacional a través de la aduana, para ello el exportador deberá presentar las mercancías para ser examinadas por un agente aduanal y serán acompañadas de ciertos documentos y liquidando los impuestos de exportación que existiesen.

Para la exportación de mercancías es obligatorio presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para comprobar sus exportaciones y los efectos fiscales que correspondan.

Los documentos que se anexan al pedimento de exportación los proporciona el exportador o por conducto de un agente o apoderado aduanal, quien por sus servicios suele aplicar una tarifa del 0.18% del valor de la exportación y dichos documentos son los siguientes:

1. *“Factura comercial: Para fines aduaneros, en México es posible exportar con la presentación de cualquier documento comercial sin que sea estrictamente necesario presentar una factura; no obstante, es recomendable presentarla para facilitar una devolución del IVA. En el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Ésta se presenta en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o inglés y debe incluir la siguiente información:*

- *Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.*
- *Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.*
- *Nombre y dirección del comprador o consignatario.*
- *Descripción detallada de la mercancía.*
- *Cantidades, peso y medidas del embarque.*
- *Precio de cada mercancía enviada, especificando un el tipo de moneda de inmediata convertibilidad (dólares estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA.*
- *Tipo de divisa utilizada.*
- *Condiciones de venta de acuerdo a los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS explicados más adelante).*
- *Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta.*
- *Lugar y fecha de expedición.*¹³

2. **Lista de empaque:** Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar los productos y saber qué contiene cada bulto o caja; por ello debe realizarse un empaque metódico, que coincida con la factura. También garantiza al exportador que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya que, en caso de percance, se podrá hacer, sin mayores dificultades, las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros. En este desglose debe indicarse el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados), en forma detallada; hay que agregar la información específica de que se disponga, así como el análisis químico, en su caso.

¹³ <http://www.bancomext.com>

3. La carta de encargo o encomienda, en la cual, el exportador girará instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero. Esta tiene por lo menos los siguientes datos: quién confiere el encargo, a qué agente aduanal se le confiere, fecha y lugar, tipo de mercancías, bultos, valor y cantidad, régimen aduanero de exportación y otras recomendaciones sobre el embarque.

Además el agente aduanal podrá solicitar en su caso los siguientes documentos:

- **Copia del Registro Federal de Contribuyentes hoy la CURP.**
- **Carta para el embarque de la mercancía.**
- **Reservación en la agencia naviera en la que se efectuará el embarque de la mercancía, en caso de tratarse de un despacho por aduana marítima; si no se cuenta con dicha reservación dar instrucciones a la agencia aduanal para que la solicite por cuenta del exportador.**
- **Si se trata de contenedores, solicitar su oportuno envío para cargarlos con la mercancía que se exportará y tenerlos listos para su embarque con tres días de anticipación.**
- **Si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere, deberá agregarse lo siguiente:**
 - a) **Permisos o autorizaciones,**
 - b) **Certificados de análisis químicos,**
- **El certificado de origen en caso de que el comprador extranjero lo solicite aunque no es obligatorio presentarlo en el despacho aduanal de exportación.**

En cuanto al transporte tenemos, título de consignación que lo expide la compañía transportista, en el que se indica que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. A partir de ese

momento el transportista es responsable del envío y la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas.

Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina:

- Guía aérea (Airway Bill) [para transporte aéreo].
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading) [para transporte marítimo].
- Carta de porte [autotransporte].
- Talón de embarque [para transporte de ferrocarril].

2.6 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Programas de Apoyo a la Exportación

Los programas de apoyo a las exportaciones están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su entrada adecuada al mercado internacional. Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal.

Estos programas los administra la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, y son los siguientes:

- Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX),
- Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX),
- Empresas de Comercio Exterior (ECEX),
- Registro de la Industria Maquiladora,
- Devolución de Impuestos (Draw Back).

- Programa PITEX permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Beneficiarias de este programa son las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, así como las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECON, las cuales pueden suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Al mes de febrero de 2002, la Secretaría tiene registrados 5,542 programas.

- El programa ECEX es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán ingresar al mercado internacional con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo, con el propósito de conjuntar la oferta nacional de mercancías para posicionarlas en el extranjero, de acuerdo a la demanda internacional.

Los beneficios a que tiene derecho una empresa ECEX, son los siguientes:

- La Posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA,
- Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX),
- Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico,
- Descuento del 50% en los apoyos financieros que proporciona Bancomext,

- Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

"Transcurrido el primer bimestre de 2002, se encuentran registradas 482 empresas en este programa."¹⁴

- El Programa de Maquila de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.

El programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para la prestación de servicios en apoyo a la exportación.

"Actualmente existen alrededor de 3,200 empresas funcionando en este programa."¹⁵

- La Industria Maquiladora de Exportación (IME) se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la segunda fuente generadora de divisas, sólo superada por las exportaciones petroleras.

¹⁴ <http://www.economia.gob.mx>

¹⁵ IDEM

- **Draw Back** es otro esquema de apoyo a las exportaciones consiste en la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

a) materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado;

b) por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas; y

c) mercancías importadas para su reparación o alteración.

Este esquema opera, siempre que las importaciones definitivas se hayan realizado dentro del plazo de un año y las exportaciones realizadas dentro de los dos meses anteriores a la solicitud.

Posteriormente, y con objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado, la SECON estableció los programas:

- **PRONEX (Programa de Proveedores Nacionales de Exportación)**. Con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.

- **PROSEC (Programas de Promoción Sectorial)**. Establecido para productores que abastecen tanto el mercado externo como interno, con objeto de reducir el impacto de la entrada en vigor del Artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

- **FEMEX (Ferias Mexicanas de Exportación)**. La SECON organiza ferias con el objetivo de fomentar las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales.

Las ferias son eventos donde los diversos productores exhiben sus mercancías a posibles compradores del exterior.

Instituciones de Apoyo a la Exportación

En materia de exportación existen diversos organismos dedicados a ofrecer sus servicios, en aspectos como desarrollo y adquisición de tecnología; generación de negocios; investigación; diseño; innovación, y protección de la propiedad industrial; todos estos servicios están encaminados a mejorar la competitividad de las empresas mexicanas que se dediquen a esta actividad.

La Secretaría de Economía (SECON). Es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal. A través de las oficinas de la SECON el empresario mexicano puede obtener información y apoyo en diversos aspectos industriales y de comercio exterior, mediante programas e instrumentos, entre otros se pueden citar:

- Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex),
- Empresas de Comercio Exterior (Ecex),
- Empresas Altamente Exportadoras (Altex),
- Devolución de Impuestos a Exportadores (Draw Back),
- Sistema Integral de Comercio Exterior (Sicex),
- Certificados de Origen, y
- Registro de empresas de importación ubicadas en la franja norte o región fronteriza.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Autoriza los impuestos y las franquicias aduanales, clasifica las mercancías, 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). Comunica o avisa 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). Autoriza 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 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.

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Es una institución financiera de desarrollo del gobierno federal que promueve el comercio exterior de México, especialmente las exportaciones no petroleras. Asimismo, fomenta la atracción de inversión extranjera. Entre los apoyos que ofrece, Bancomext encontramos de información, capacitación, asesoría, asistencia técnica, promoción y publicaciones especializadas. Bancomext cuenta con un amplio paquete de productos y servicios diseñados para orientar al empresario mexicano en sus operaciones de comercio internacional.

Nacional Financiera (NAFIN). Ha tenido una participación significativa en el proceso de desarrollo de la actividad industrial, apoyando de manera especial a los proyectos de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria manufacturera, y a proyectos de gran impacto económico. Tiene como objetivo fundamental coadyuvar en la preservación de la planta productiva, e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico.

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

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). Es una comisión integrada por representantes del sector público y privado, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones. Prevé la realización de reuniones en la República Mexicana con los exportadores para discutir y resolver los proyectos, las problemáticas y sus propuestas para agilizar los trámites de comercio exterior.

Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COMPROMEX). Viene a significar un útil instrumento para quienes realizan operaciones de comercio exterior. En efecto, COMPROMEX dentro de una reglamentación jurídica conveniente, de fácil manejo y utilización, podrá a solicitud de la parte interesada coadyuvar en la búsqueda en una primera instancia de soluciones conciliatorias que propicien resolver con rapidez los conflictos legales o contractuales.

Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM). Orienta y asesora a la micro, pequeña y mediana empresa, sobre Legislación Aduanera aplicable para el cumplimiento de sus obligaciones en materia de trámites y procedimientos de comercio exterior; realizar el despacho aduanero de exportación o importación de mercancías, entre otros servicios.

CAPITULO 3. ANALISIS ESTRATEGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR

3.1 PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN.

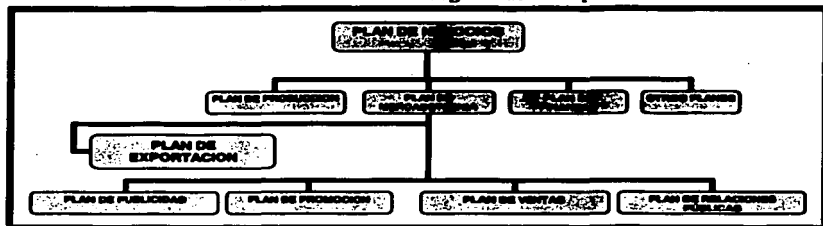
El desarrollo del comercio internacional obliga a los empresarios mexicanos a ver a la actividad exportadora, no como un acto empírico, en el cual el éxito es producto de la casualidad y en donde se puede ingresar sin una estrategia definida y bien elaborada para comercializar sus productos en un mercado muy competido.

La empresa que desee exportar debe realizar una planeación con una metodología, y estructurado de manera que cubra todos los aspectos relacionados con esta actividad, una solución a este problema, es un documento donde se plasma la información que sirve de guía para llevar a la empresa, a entrar a un mercado externo se le conoce como **plan de exportación**.

Primero partamos de su ubicación dentro de los planes estratégicos de la empresa como muestra el cuadro 3-1.

Como se puede observar el **plan de negocios** contiene al de exportación, que a su vez queda incluido en el de mercadotecnia. El plan de negocios es una herramienta que guía a una organización a cumplir los objetivos por los cuales fue planteado, en este documento se analiza la situación actual, fuerzas y debilidades propias, de la competencia y de la industria, a fin de establecer acciones que faciliten a la empresa, el aprovechamiento de oportunidades y la eliminación de riesgos previsible en su camino. Y en el se describe el qué, cómo, dónde, porqué y cuándo se ha de ejecutar cada paso.

Cuadro 3-1 Planes estratégicos de la empresa.



Fuente: Lerma Inchausti, Alejandro. Comercio Internacional. Metodología para la Formación de Estudios de Comportamiento Económico. Guía práctica. Ed. ECAF SA, 3 ed. México, 2000. p.28

Para la elaboración del plan de negocios debemos tomar en cuenta las siguientes premisas; donde se encuentra la empresa; a dónde se pretende llegar y que se tiene que hacer para llegar a donde se pretende.

La elaboración del plan de negocios según Lerma consta de cinco pasos y ocho secciones y puede ser aplicable a medias y grandes empresas como muestra el cuadro 3-2.

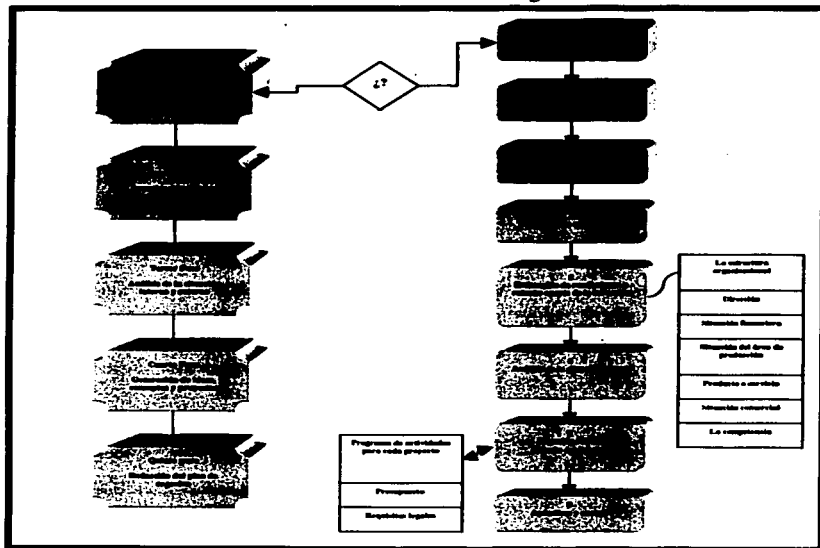
El contenido financiero del plan de negocios, comprende las acciones necesarias para la obtención, aplicación y administración del dinero, con la relación a los recursos requeridos para la puesta en marcha y la operación del plan.

Para que el plan funcione, su contenido debe ser comunicado a todas las áreas que tengan alguna responsabilidad en su puesta en marcha y operación. Además, el cumplimiento del plan debe ser revisado periódicamente; para evaluar los resultados obtenidos y compararlos con los planeados.

De la buena elaboración y ejecución del plan negocios dependerá el correcto funcionamiento de los demás planes.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3-2 Desarrollo del Plan de Negocios.



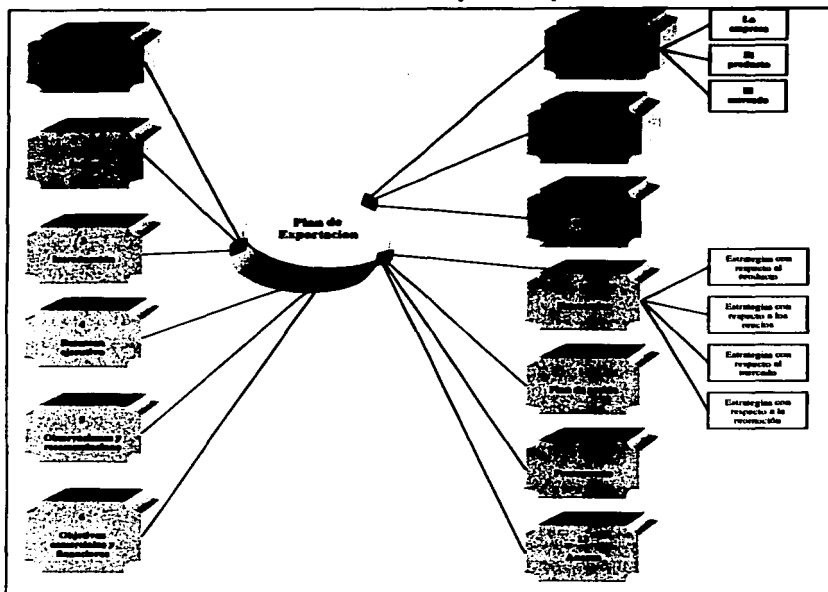
* Fuente: Larrea Luchner, Alejandro. Comercio internacional. Metodología para la Formación de Estudios de Comercialización Empresarial. Guía práctica. Ed. ECAFSA. 3 ed. México, 2000. p.52

Como parte integrante del plan de negocios, el plan de exportación es el plan de mercadotecnia aplicado a diversos y específicos mercados en el exterior, es necesario diferenciar y hacerlo por separado y en específico debido a que los mercados internacionales son diferentes.

El plan de exportación consta de 13 secciones como muestra el cuadro 3-3.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3-3 Estructura estándar del plan de exportación



Fuente: Lerner Kirchner, Alejandro. Comercio Internacional. Metodología para la Formación de Equipos de Competitividad Empresarial. Guía Práctica. Ed. ECA/FA. 3 ed. México, 2000. p61

La preparación del plan de negocios debe ser sencillo, realista y congruente con la realidad y necesita del conocimiento de las capacidades propias y de las oportunidades que presente el mercado internacional. Algunos aspectos esenciales a cuidar durante la elaboración son:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1. Descripción de la situación presente de la empresa.
2. Localización de oportunidades: investigación producto-mercado.
 - Identificar a posibles aliados, clientes, prestadores de servicios y competidores.
3. Evaluar la competitividad internacional.
 - Análisis comparativo de fuerzas y debilidades de la empresa *versus* los competidores.
4. Establecer estrategias competitivas.
 - Desarrollo de la estrategia y el material promocional.
 - Identificación y selección de las ferias comerciales y *misiones comerciales*.
5. Formulación del plan de exportación.
 - Describiendo uno a uno varios proyectos específicos de exportación.
 - Recopilar información interna de la empresa.
 - ✓ Costos, capacidad de producción y ciclos de venta en el mercado interno.
 - Información externa de la empresa (mercado meta).
 - ✓ Competidores en ese mercado, precios del producto o productos similares en el mercado meta y toma de estrategias adecuadas para abarcarlo.

Una vez que determinamos el mercado de destino, es importante conocer el tipo de acuerdos comerciales existentes suscritos por México para obtener las posibles ventajas existentes.

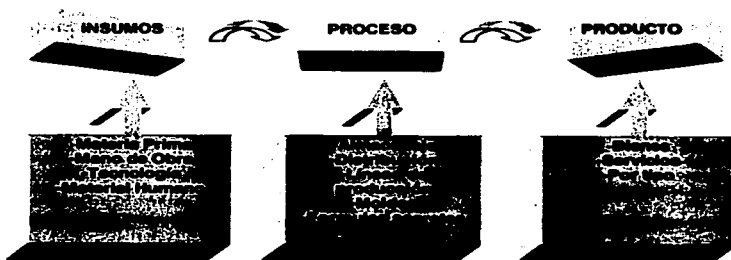
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Todos estos planes pueden variar de acuerdo al tipo de empresa, características específicas de los mercados donde se desarrollen sus operaciones, de los productos a comercializar, de las necesidades y prioridades de cada organismo, recursos con los que se cuenta, entre otros.

3.2 ASPECTOS DEL PROCESO PRODUCTIVO.

El proceso productivo es el conjunto de pasos o métodos a seguir para la obtención de un servicio. Para que una empresa logre sus objetivos tiene que conseguir la mejor combinación de los elementos que intervienen en su producción. Esta combinación variará a lo largo del tiempo y dependerá de la necesidad de crecimiento, de la disponibilidad de mano de obra calificada y de la experiencia de los administradores, de las nuevas tecnologías y de los precios de mercado de los distintos elementos de producción.

En el proceso de producción intervienen varios elementos, para la obtención de un producto terminado como muestra el siguiente esquema.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Resulta importante conocer los procesos que intervienen en la producción de toda empresa, para determinar en caso de alguna contingencia donde se encuentra el problema y establecer mecanismos para la optimización de recursos. El desconocimiento de los procesos para la elaboración del producto, lleva al empresario a desconocer lo que vende y de esta manera dar ventajas a los competidores. Los diagramas de flujo de procesos son herramientas importantes para la visualización de los procesos de cualquier empresa, ya que muestran de una manera clara por medio de simbología, cada uno de los pasos a seguir hasta la culminación de un producto ó varios productos a la vez.

El costo de producción es parte integrante del proceso de producción.

Empecemos por definir costo, el cual es un desembolso en efectivo o especie que puede formar parte de la producción, es recuperable a diferencia del gasto que se efectúa y ya no se recupera. El costo de producción será...*"el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, automatización y aplicaciones atribuibles aun período determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución y financiamiento"*¹⁶

3.3 ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO DE LA EMPRESA.

El análisis económico de la empresa, permite demostrar la confiabilidad de la misma, de ahí la factibilidad de que un proyecto se realice. Se debe demostrar que la inversión propuesta será económicamente ventajosa para la empresa considerando que el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo a una tasa casi igual a la inflación vigente.

¹⁶ Hernández, Assemat José Enrique. Economía II, Editorial Instituto Politécnico Nacional, México, 1996, p134

La determinación del valor presente neto (VPN) del proyecto, nos llevara a conocer más a fondo lo que se puede tener en un plazo determinado, esto con la finalidad de saber si el proyecto es rentable y se pueda tener la seguridad de que la inversión que se va a realizar arrojará buenos resultados en el corto o largo plazo.

La tasa interna de rendimiento (TIR) se le llama así por que se supone que el dinero que se gana año con año sé reinvierte en su totalidad. Cuando una empresa ya no puede tener reinversión interna y empieza a invertir en alternativas externas se le podría llamar tasa externa de rendimiento.

Estos métodos buscan evaluar la rentabilidad económica tomando en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, los datos que se toman para su análisis provienen del estado de resultados que contiene información sobre el flujo de efectivo. Existen otras técnicas llamadas razones financieras que tienen como objetivo la evaluación del comportamiento económico de la empresa y no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, todos los datos para la elaboración de dichas razones se obtienen de la hoja del balance general. Estos métodos se utilizan a menudo para tomar decisiones en cuestiones referentes a inversiones financieras.

A continuación se presenta el Balance General de la empresa "X", para poder realizar un análisis de su situación financiera por medio de razones financieras y determinar si económicamente puede sustentar un proyecto de exportaciones.

Empresa "X"
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
(Cuentas en pesos)

**TESIS
FALLA DE ORIGEN**

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO A CORTO PLAZO	
EFTIVO EN INVERSIONES TEMPORALES		DOCUMENTOS POR PAGAR	225.000,00
EFTIVO EN CAJA	8.000,00	A CREEDORES EN EFECTIVO	20.000,00
BANCOS	150.000,00	PROVEEDORES	280.000,00
TOTAL DE EFECTIVO EN INVERSIONES TEMPORALES	158.000,00	IMPUESTOS POR PAGAR	18.000,00
		PARTICIPACION DE UTILIDADES	30.000,00
CUENTAS POR COBRAR		TOTAL DE PASIVO A CORTO PLAZO	613.000,00
CHEQUES	300.000,00		
IMPUESTOS POR RECONFERIR	30.000,00	PASIVO A LARGO PLAZO	0,00
DERECHOS DIVERSOS	85.870,00	TOTAL DE DEUDA A LARGO PLAZO	0,00
TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR	415.870,00		
INVENTAROS		TOTAL DEL PASIVO	613.000,00
PRODUCTOS TERMINADOS	40.000,00		
PRODUCCION EN PROGRESO	8.000,00	CAPITAL CONTABLE	
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	20.000,00	CAPITAL SOCIAL	50.000,00
ACTIVOS A PROVEEDORES	10.000,00	RESERVA LEGAL	1.000,00
TOTAL DE INVENTAROS	80.000,00	UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	300.000,00
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	658.000,00	TOTAL DE CAPITAL CONTABLE	351.000,00
ACTIVO FIJO			
MAQUINARIAS, MOBILIARIAS Y EQUIPO	405.000,00		
DEPRECIACIONES	(123.500,00)		
TOTAL DE MAQUINARIAS, MOBILIARIAS Y EQUIPO NETO	281.500,00	TOTAL DEL PASIVO Y DEL CAPITAL CONTABLE	613.000,00
TOTAL DEL ACTIVO	939.500,00		

• **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.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{650,800}{581,000} = 1.12$$

La empresa dispone de \$ 1.12 pesos de sus activos, por cada peso de sus pasivos a corto plazo.

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

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{650,800 - 88,000}{581,000} = 0.97$$

La empresa garantiza a sus acreedores con \$ 0.97 pesos de activos disponibles, por cada peso de deuda.

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

$$\text{Tasa de deuda} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Activo total}} = \frac{581,000}{932,300} = 0.62$$

La empresa se ha endeudado \$ 0.62 centavos por cada peso de activo que posee.

4. **Índice de rentabilidad.**- Mide el rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Inicial}} = \frac{300,000}{50,000} = 6$$

Los inversionistas han ganado 6 pesos por cada peso de inversión inicial.

- **Punto de equilibrio.**

"Mediante este análisis se determina la unidad o nivel en dinero en que el ingreso total iguala al costo total ($IT = CT$). Los costos básicos pertinentes al análisis son variables y fijos"¹⁷

El costo fijo o indirecto, es la suma de los gastos que la empresa realiza sin importar el volumen de producción y va en función al tiempo. Ejemplo el pago de renta, sueldos base, la depreciación de la maquinaria, etc.

El costo variable o directo, es la suma de erogaciones que varía de acuerdo al nivel de actividades operacionales. Ejemplo Materia prima, pago de horas extras, etc.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario definir las variables que lo integran:

P= Precio por unidad.

Q= Número de unidades producidas y vendidas.

CV= Costo variable por unidad.

CF= Costo fijo total.

IT= Ingreso total. ($P \cdot Q$)

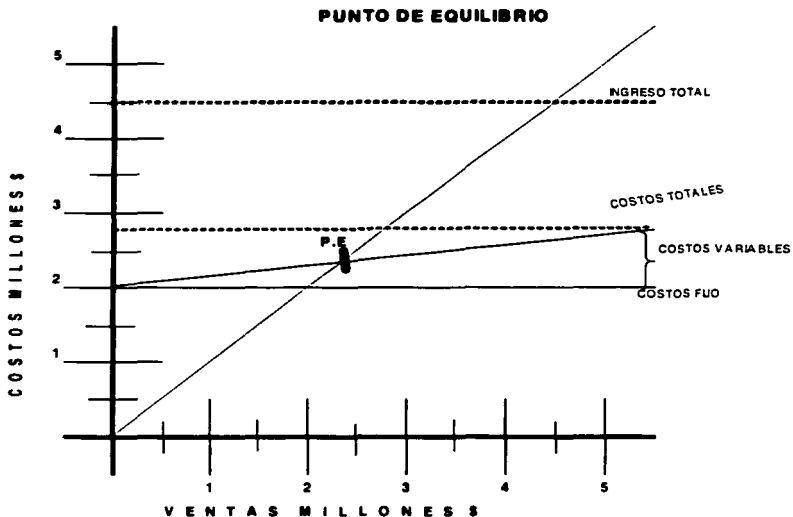
CT= Costo total.

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

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



¹⁷ Luthans, Fred. Introducción a la Administración. Un Enfoque de Contingencias. Ed. McGraw-Hill, México, 1981 p188



CF= \$ 2, 000,000.00

CV= \$ 725,000.00

CT= \$ 2, 725,000.00

VENTAS = \$ 4, 000,000.00

P.E.= \$ 2, 666,666.67

**TESIS
FALLA DE ORIGEN**

A partir de la determinación del punto de equilibrio, obtenemos que toda venta superior a este significara en mayores beneficios para la empresa.

3.4 ANÁLISIS DE FODAS O SWOT.

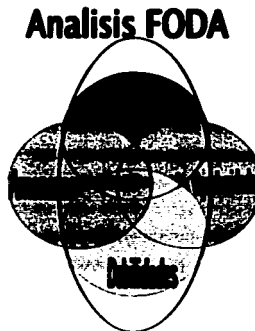
FODA (en inglés **SWOT**), es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que permite trabajar con toda la información que se posee sobre la empresa, útil para examinar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. (**SWOT**)

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de la empresa y el entorno en el cual compete.

El análisis FODA resalta las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

Lo anterior significa que el análisis FODA consta de dos partes: una interna y otra externa.

- La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades del negocio, aspectos sobre los cuales se tiene algún grado de control.
- La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar la empresa en el mercado seleccionado. Aquí se tiene que desarrollar toda la capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales se tiene poco o ningún control directo.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Al analizar Fortalezas y Debilidades se debe considerar áreas como las siguientes:

- **Análisis de Recursos.**

Capital, recursos humanos, sistemas de información, activos fijos, activos no tangibles.

- **Análisis de Actividades.**

En los procesos, mercadotecnia, recursos estratégicos, creatividad.

- **Análisis de Riesgos.**

Con relación a los recursos y a las actividades de la empresa.

Al analizar las Oportunidades y Amenazas tenemos que las oportunidades organizacionales se encuentran en aquellas áreas que podrían generar muy altos desempeños. Las amenazas organizacionales están en aquellas áreas donde la empresa encuentra dificultad para alcanzar altos niveles de desempeño.

- **Análisis del Entorno.**

Estructura de su industria (Proveedores, canales de distribución, clientes, mercados, competidores).

- **Grupos de Interés.**

Gobierno, instituciones públicas, sindicatos, accionistas, comunidad.

- **El entorno visto en forma más amplia.**

Aspectos demográficos, políticos, legislativos, etc.

La manera para superar las debilidades de la empresa es la planeación estratégica que es el proceso de seleccionar las metas de una organización, determinar las políticas y programas necesarios para lograr los objetivos específicos que conduzcan hacia las metas y el establecimiento de los métodos para asegurarse de que se pongan en práctica las políticas y programas estratégicos.

3.5 DIMENSIÓN DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA EMPRESA.

Para poder visualizar a la empresa como un ente exportador debemos partir de tres principios fundamentales y cinco factores básicos:

1. *"La preparación: que abarca al conocimiento de toda la consecución de elementos necesarios, para lograr un producto vendible.*
2. *La organización: contiene la coordinación de acciones así como la adaptación de la estructura interna para exportación y la interrelación con instituciones de apoyo al comercio exterior.*
3. *La agresividad: gravita en el ímpetu emprendedor de la administración y del área operativa, para abrir nuevas oportunidades de negocios.*

Los 5 factores básicos son:

1. *Contar con productos exportables.*
2. *Seleccionar un mercado meta promisorio.*
3. *Promoción y gestión de ventas.*
4. *Ser serios, consistentes y profesionales en el esfuerzo exportador.*
5. *Realizar con eficacia la logística exportadora.*"¹⁸

Al ingresar a un mercado internacional las empresas requieren de un análisis para determinar la dimensión del potencial que tienen para exportar debido a que deben estar preparadas para la captación de mayores clientes, aumento del volumen de ventas y deberán cubrir la demanda, que dé, sus productos que genere, manteniendo un precio bajo y elevando la calidad de los mismos. Al aumentar la demanda externa de nuestros productos hay que asegurar el abastecimiento con los proveedores de los insumos utilizados en la fabricación de estos.

¹⁸ Lerma kirchner, Alejandro. Comercio Internacional. Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial. Guía práctica. Ed. ECAFSA. 3 ed. México, 2000. p19

La dimensión del potencial para exportar depende de varios factores, principalmente de la capacidad instalada de producción, el porcentaje de tal capacidad instalada que se utiliza y la ociosa, así como su elasticidad para ampliar su capacidad productiva por medio de horas extras para sus trabajadores o turnos de trabajo, de sus objetivos y de su situación financiera. La diferencia entre su potencial productivo y sus ventas nacionales definirán su potencial exportador.

El empresario debe conocer el potencial exportador de su empresa para satisfacer la demanda actual y estimar el posible incremento o tasa media de crecimiento que el mercado exterior podría solicitarle en determinado momento.

Las micro-pequeñas y medianas empresas deben considerar la integración con empresas de su mismo rango o de productos complementarios a fin de satisfacer la demanda.

3.6. LA OFERTA EXPORTABLE.

Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un productor esta dispuesto a mandar al mercado a los diferentes precios que en el operen.

La oferta igual que la demanda depende de varios factores:

Los precios en el mercado relacionados con el producto, los apoyos gubernamentales a la producción, el tipo de mercado a que se enfrente, los intermediarios que existen entre el productor y el consumidor final y los proveedores de otros productos sustitutos o complementarios.

Entre los datos a considerar para analizar la oferta están:

El numero de productores, localización de los mismos, calidad y precio de los productos, desarrollo tecnológico y planes de expansión de la competencia.

Para considerar la oferta exportable con que cuenta la empresa, se debe de hacer un estudio amplio de los gustos, preferencias, leyes y costumbres del mercado meta.

Después de esto haremos un análisis amplio del producto que pretendemos exportar ya que visualizaremos las virtudes, cualidades y en si todas las características propias de nuestro producto que nos pueden dar una ventaja con relación a la competencia para poder explotarla al máximo encontraste también identificaremos los defectos y elementos que puedan convertirnos en presa fácil de nuestros competidores así como también es importante prever los posibles obstáculos que tendremos en el mercado seleccionado.

La finalidad de todo es que, partiendo de un conocimiento general del mercado, del producto y de la competencia, podamos visualizar la posible situación en que se encontrara nuestro producto con relación a los demás elementos mencionados y estemos en condiciones de establecer la oferta con que cuenta la empresa para entrar al mercado meta así como mejorar la oferta que tengan nuestros competidores.

Ya una vez entrado al mercado meta se vuelve necesario realizar este estudio continuamente para tener un mejoramiento progresivo y no dar ventajas a nadie que tenga que ver con la venta de productos similares o sustitutos del que estemos comercializando y ofrecer siempre el mejor producto a los distintos mercados en los cuales queramos incursionar.

Ingresar al mercado sin conocer lo que se tiene así como lo que ofrecen los demás es aventurarse demasiado y arriesgar los recursos, prestigio y credibilidad de la empresa.

CAPITULO 4. PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE COLCHAS A E.U.A.

4.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA.

COLCHAS LA MEXICANA S.A. de C.V., nace como una inquietud de los socios por dar continuidad a un negocio familiar, el cual siempre ha girado en torno a la industria textil pero ahora como producto principal serían las colchas. La Mexicana se ha convertido en una empresa que compite con los grandes productores de colchas. Cuenta con la más alta calidad, con distribución de sus productos en varias partes de la Republica Mexicana especialmente el bajo, el sureste y con mayor presencia en el área metropolitana, se establece oficialmente el 18 de marzo de 1975, con domicilio fiscal en Av. Miguel Laurent N° 39 Delegación Gustavo A. Madero en México Distrito Federal, con R.F.C. CLM 750318-G65, es una empresa preocupada por calidad y los bajos costos de sus productos con 27 años de experiencia en el mercado, cuenta con una variedad de modelos para satisfacer todos los gustos, inicia su proyecto de exportaciones a Estados Unidos en la Ciudad de Dallas Texas en el año 2001.

La estructura organizacional por niveles jerárquicos de Colchas La Mexicana, S.A. de C.V.

PERSONAL	DEPARTAMENTO
4 Accionistas	Asamblea de accionistas
1 Dir. General	Dirección general
1 Contador general y gerente de recursos humanos	Administración
1 Gerente producción	Producción
1 Gerente de ventas, crédito y cobranza	Ventas
1 Gerente de almacén y compras	Producción
3 Auxiliares de contabilidad	Administración
2 Auxiliares de crédito y cobranza	Ventas
4 Comisionistas	Ventas
1 Secretaria	Dirección general
1 Recepcionista	Dirección general
10 Supervisores de producción	Producción
4 Chóferos	Producción
218 Costureras	Producción
20 Empleados generales	Producción

4-1 Colchas La Mexicana, S.A. de C.V.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Los departamentos que operan en la empresa tienen las funciones siguientes:

DEPARTAMENTO	FUNCIONES
Dirección General	<ul style="list-style-type: none">• El director es el líder de la empresa.• Realiza la planeación estratégica.• Toma decisiones.• Organiza y evalúa los demás departamentos.
Administración	<ul style="list-style-type: none">• Elaboración de flujos de efectivo.• Pago de proveedores.• Registro de operaciones y pago de impuestos.• Pago de nóminas• Reclutamiento y selección de personal.
Producción	<ul style="list-style-type: none">• Supervisa el proceso de producción.• Realiza las compras de Materia Prima.• Control del almacén.• Control de calidad.
Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Investigación de mercados.• Innovación de productos.• Publicidad y propaganda.• Análisis de clientes.• Cobranza y autorización de créditos.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Misión.

Mantener una empresa 100% mexicana que produce y distribuye colchas de la más alta calidad, innovando con los mejores diseños año con año, reflejando siempre honestidad y determinación con los clientes y trabajadores.

Visión.

Aspira a ser la empresa con la mejor tecnología para lograr la más alta calidad y el menor costo, buscando posicionarse en el mercado nacional y ser reconocida internacionalmente gracias a sus diseños, procurando la puntualidad y constancia con los clientes para satisfacer sus necesidades, para llegar a ser una de las mejores empresas de exportación de colchas del mundo.

Objetivos.

- **Aumentar las ventas en un 50% para disminuir las existencias en almacén y aumentar las utilidades.**
- **Reducir costos.**
- **Seguir participando en ferias internacionales.**
- **Mejorar los programas de producción.**
- **Introducir nuestros productos en más Estados de la Unión Americana.**
- **Ingresar al mercado Europeo.**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Análisis de FODAS.

FORTALEZAS	DEBILIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
1.- Cuenta con la maquinaria suficiente para producir grandes volúmenes.	1.- Falta desarrollar mejores controles administrativos.	1.- Existe mucha competencia nacional e internacional por lo tanto esta muy dividido el mercado.	1.- Creación de nuevos diseños de presentación.
2.- Recluta solo personal calificado para sus procesos.	2.- No existe un adecuado control de los inventarios	2.- Podrían exigimos normas toxicológicas en cuanto a las telas cada vez más exigentes.	2.- Optimización de la tecnología para la reducción de los costos.
3.- Originalidad en la imagen y presentación.	3.-Deficiencias en las estrategias de mercadotecnia, debido a que no hay un departamento exclusivo para esto.	3.- Precios bajos de algunos competidores.	3.- El poder adquisitivo de la gran mayoría de la población norteamericana es elevado, esto los convierte en consumidores potenciales.
4.- Cuenta con el capital suficiente para hacerse de recursos tecnológicos.	4. No hay una adecuada planeación estratégica.	4.- La próxima incorporación de China en la O.M.C. y sus precios extremadamente bajos.	4.-Aprovechamiento del mercado de la nostalgia con los mexicanos radicados en los Estados Unidos.
	5.- No hay un control en cuanto a los costos.		

A continuación presento los Estados Financieros de Colchas La Mexicana, S.A. de C.V., al 31 de diciembre de 2001 para poder determinar por medio de razones financieras si la empresa se encuentra apta para sustentar un proyecto de exportaciones.

COLCHAS LA MEXICANA SA DE CV
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001
(Cifras en pesos)

INGRESOS			
VENTAS NETAS	99,630,212.00		
OTROS INGRESOS	<u>128,563.00</u>		
OTROS INGRESOS		99,758,775.00	
COSTO DE VENTAS		<u>73,403,093.03</u>	
			UTILIDAD BRUTA
			25,355,681.97
GASTOS DE OPERACION			
GASTOS DE ADMINISTRACION	1,663,799.42		
GASTOS DE VENTA	5,823,696.00		
GASTOS DE FABRICACION	<u>11,792,005.23</u>		
TOTAL DE GASTOS DE OPERACION		<u>19,279,500.65</u>	
			UTILIDAD DE OPERACION
			7,076,178.32
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO			
INTERESES A FAVOR	25,249.21		
INTERESES A CARGO	991,651.23		
UTILIDAD CAMBIARIA	94,830.22		
PERDIDA CAMBIARIA	<u>114,365.00</u>		
TOTAL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO		757,106.80	
OTROS GASTOS Y/O PRODUCTOS			
OTROS GASTOS	81,681.23		
OTROS PRODUCTOS	<u>35,630.00</u>		
TOTAL OTROS GASTOS Y/O PRODUCTOS		<u>46,051.23</u>	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			<u>6,273,020.29</u>
ISR	1,469,817.30		
PTU	<u>446,080.06</u>		
TOTAL		<u>1,915,697.36</u>	
UTILIDAD NETA			<u>4,357,122.93</u>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

COLCHAS LA MEXICANA SA DE CV
ESTADO DE COLACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001
(CIFRAS EN PESOS)

<u>ACTIVO</u>		
ACTIVO CIRCULANTE		
FONDO FIJO	16,400 00	
BANCOS	4,064,286 82	
INVERSIONES EN VALORES	880,000 00	
CLIENTES	10,888,285 81	
DEUDOS DIVERSOS	1,261,240 88	
ALMACEN	8,743,881 00	
ANTICPO A PROVEEDORES	304,625 27	
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	<u>26,828,897 80</u>	26,828,897 80
ACTIVO FIJO		
MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	8,288,159 82	
EQUIPO DE COMPUTACION	377,974 30	
EQUIPO DE TRANSPORTE	2,181,804 73	
MUEBLES Y ENSERES	208,453 30	
DEPR MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	-350,928 27	
DEPR EQUIPO DE COMPUTACION	-127,867 4	
DEPR EQUIPO DE TRANSPORTE	-1,618,176 18	
DEPR MUEBLES Y ENSERES	-170,904 84	
TOTAL DE ACTIVO FIJO	<u>6,808,304 78</u>	6,808,304 78
ACTIVO DIFERIDO		
METALACIONES Y ADPTACIONES	148,726 03	
AMORT INST Y ADAPTACIONES	-89,248 18	
IMPUESTOS ANTICIPADOS	82,181 79	
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	185,827 50	
DEPOSITOS EN GARANTIA	85,893 82	
TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO	<u>413,281 07</u>	413,281 07
TOTAL DEL ACTIVO		<u>33,248,162 60</u>
 <u>PASIVO</u>		
PASIVO A CORTO PLAZO		
PROVEEDORES	7,078,825 42	
DOCUMENTOS POR PAGAR	7,816,812 01	
ACREEDORES DIVERSOS	2,971,313 88	
SUELDOS POR PAGAR	308,843 92	
IMPUESTOS POR PAGAR	848,275 24	
PTU POR PAGAR	448,080 08	
TOTAL DEL PASIVO A CORTO PLAZO	<u>19,266,179 03</u>	19,266,179 03
PASIVO A LARGO PLAZO		
DOCUMENTOS POR PAGAR A LARGO PLAZO	0 00	
TOTAL DEL PASIVO A LARGO PLAZO	<u>0 00</u>	0 00
TOTAL DEL PASIVO		<u>19,266,179 03</u>
 <u>CAPITAL CONTABLE</u>		
CAPITAL SOCIAL	4,000,000 00	
RESERVA LEGAL	89,212 00	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	4,387,122 93	
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	9,855,678 54	
TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE	<u>13,882,010 47</u>	13,882,010 47
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE		<u>33,248,162 60</u>

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{26,325,597.68}{19,266,173.03} = 1.37$$

La empresa dispone de \$ 1.37 pesos de sus activos circulantes, por cada peso de sus pasivos a corto plazo.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{26,325,597.68 - 8,743,981.00}{19,266,173.03} = 0.91$$

La empresa garantiza a sus acreedores con \$0.91 pesos de activos de pronta realización, por cada peso de deuda.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Activo total}} = \frac{19,266,173.03}{33,248,183.49} = 0.58$$

La empresa se ha endeudado \$0.58 centavos por cada peso de activo que posee.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Inicial}} = \frac{4,357,122.93}{4,000,000.00} = 1.09$$

Los inversionistas han ganado \$1.09 pesos por cada peso de inversión inicial.

Después de haber efectuado éste análisis. Se puede decir que la empresa presenta una situación financiera sana y solvente para liquidar a sus acreedores sin descapitalizarse por completo, además de que es capaz de sustentar un proyecto de exportaciones a largo plazo.

Para la elaboración de las colchas se necesita pasar por varias líneas de producción.

- En la primer línea pasan los rollos de tela, guata y forro por una maquina llamada capitonadora donde se empalman estos materiales por medio de hilos que van de arriba hacia abajo en forma oscilatoria, con la finalidad de dar resistencia a la estructura que forma la colcha y una imagen atractiva.
- Después de unir las telas se pasan a una cortadora que va a determinar las dimensiones requeridas de cada colcha, recordando que pueden ser individuales, matrimoniales, Queen o king Size, además de que los cortes deben ser estudiados anteriormente de acuerdo a las dimensiones de los rollos con la finalidad de no desperdiciar tela.
- En la siguiente línea se encuentran las maquinas llamadas rectas donde se cosen todos los bordes de la colcha para formar así la bastilla.
- Posteriormente las colchas pasan por la maquina llamada over con seis agujas donde se le unen los olanes y la tapa ya en esta etapa las colchas están terminadas pero todavía hay que pasar las colchas por el control de calidad donde se examinan exhaustivamente en unos tendedores para que no haya hilos sueltos o que se encuentre mal cosida alguna parte o borde de la colcha, si se encuentran defectos se regresan a la línea correspondiente para su corrección.

- Por último se realiza el empaque, en bolsas de polietileno previamente etiquetado con la marca, sugerencias de lavado y materiales de los cuales se compone la colcha y se procede a su almacenamiento en las bodegas de la empresa listas para su venta.

Colchas La Mexicana, S.A. de C.V., cuenta con aproximadamente 7,500.00 mts² de instalaciones en dos plantas manufactureras en el D.F., además de contar con el personal y maquinaria suficiente para producir aproximadamente 12,000 Uds. mensuales de las cuales solo se producen un promedio de 7,500 Uds. lo que significa un 62.5% de capacidad utilizada. El 37.5% restante puede ser considerado para la exportación sin problema alguno de descuidar a los clientes nacionales.

4.2 COMPETITIVIDAD DE LA COMPAÑÍA Y SU PRODUCTO EN EL MERCADO META.

México es un país con una economía muy frágil, donde la mayor parte de los ingresos que recibe del exterior son por la exportación del petróleo. Hoy en día se vuelve necesario fomentar las exportaciones de todo tipo de productos distintos al petróleo para aumentar los ingresos percibidos del exterior y nivelar la balanza de pagos en su cuenta corriente y de esta manera no recurrir al endeudamiento.

El producto a exportar son las colchas tamaño King Size, con los modelos Tapatío, Campesina, y Zamora aprovechando su estilo vaquero y campirano ya que en la población de Dallas, Texas que es donde vamos a exportar nuestro producto existen gustos muy arraigados en el campo, por lo tanto creemos que podrán tener bastante aceptación. En Dallas existe mucha población de origen mexicano que se va a sentir muy identificada con nuestro producto y aprovecharemos lo que es el llamado "mercado de la nostalgia", en el cual las personas de origen mexicano radicadas en Estados Unidos debido a su lejanía, buscan los productos que proceden de México, inclusive aprovechan cuando visitan sus lugares de origen para comprar cobijas, colchas y otros accesorios para el hogar y llevarlos

consigo de regreso a la Unión Americana. Nuestro objetivo es llevar las colchas hasta Dallas con un buen precio y con la calidad que nos caracteriza. Los diseños que Colchas La Mexicana exportará, pueden ser muy demandados no solo para los hogares de las familias texanas, sino también por los hoteles y restaurantes de esa zona que gustan por ese tipo de estilos. La presentación de las colchas en su empaque de plástico las vuelve un atractivo regalo de bodas o un bonito presente entre familias.

Según el ultimo censo de población en EUA *"...en el año 2000, 32.8 millones de latinos residen en los Estados Unidos, representando 12.0 porciento del total de la población. Dentro de la población hispana el grupo más numeroso esta integrado por personas de origen mexicano con un 66.1 porciento, el 14.5 porciento son de centro y Sudamérica, 9.0 porciento son de Puerto Rico, 4.0 porciento son de Cuba y el resto 6.4 porciento son de otros países de habla hispano"*¹⁹. La mayoría de estas personas viven en los estados de California, Texas, New York, Illinois y Florida. Se vuelve muy significativo pensar que los latinos se han vuelto la primer minoría de EUA por arriba de los afroamericanos.

En las tiendas departamentales grandes como JC PENNY, DILLARDS, SEARS, FOLEYS, etc., las colchas de nuestros competidores se venden en aproximadamente \$100.96 a \$220 dólares, esto debido a que cualquier producto por el solo echo de venderse en esas tiendas sube significativamente su precio ya que en las tiendas WAL-MART de esa ciudad, los precios de esas mismas colchas van desde los \$51.96 a los \$190 dólares. Colchas La Mexicana entrarían a ese mercado con un precio a nuestro distribuidor de \$40.88 dólares el precio de venta al publico dependerá de la utilidad que este quiera para él.

¹⁹ <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic.html>

Las colchas son fabricadas con 50% algodón y 50% poliéster, se selecciona los mejores materiales para su elaboración procurando comprar solo a proveedores certificados bajo la norma ISO-9000 lo que garantiza la calidad de los materiales utilizados.

En cuanto al entorno económico del mercado seleccionado, Estados Unidos es el país con mayor importancia económica y comercial para México. Representa un mercado natural, el cual se sustenta en lazos históricos, sociales y culturales, que se han visto reforzados desde 1994 por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En el Cuadro 4-2 se muestra la información general acerca de EUA según bancomext.

4-2 Información general de EUA.

Población	261.4 millones de habitantes a 2001
Superficie	9.6 millones de km ²
División política:	50 Estados y un Distrito
Capital:	Washington D.C.
Principales ciudades	Washington, D.C., Los Angeles, Nueva Cork, Dallas, Chicago, Miami, Atlanta, Houston, San Antonio, Charlotte, Seattle
Idioma	Inglés
Moneda	Dólar
Fuente:	www.bancomext.com

"De 1993 al año 2000, el PIB de EUA creció a tasas promedio superiores al 4.5%. De hecho, durante el año 2000, la economía tuvo el período más largo de expansión en su historia, alcanzando un PIB de casi 10,000 millones de millones de dólares. Los niveles de desempleo se redujeron sensiblemente en los últimos 6 años, pasando de 6.7% en 1994 a 4.2% en 2000"²⁰; de hecho, en algunas regiones llegó a haber escasez de trabajadores. El motor del crecimiento económico fue principalmente el dinamismo mostrado por el consumo interno, generando una demanda considerable por importaciones, entre cuyos proveedores destaca México.

²⁰ <http://www.bancomext.com>

4-3 México: Balanza Comercial con Estado Unidos.

(Millones de Dólares)				
1999	120,810	100,299	225,899	15,322
2000	147,640	127,599	275,208	20,074
2001	140,373	113,648	254,019	26,727

Fuente: México: World Trade Atlas.

El intercambio comercial entre México y EUA se ha fortalecido con el paso del tiempo, a pesar de que... *"En el 2001 el comercio total disminuyó un 7.7% con respecto a 2000. Es importante mencionar que durante ese año, por los acontecimientos del 11 de septiembre, las importaciones totales de Estados Unidos cayeron un 6%²¹.*

En el cuadro siguiente se muestran los productos exportados por México a EUA.

4-4 Principales productos que México exportó a EUA 2001.

(Millones de Dólares)

Producto	México
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	41,770.74
Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, sus partes y accesorios	25,101.95
Máquinas automáticas para procesamiento de datos, sus partes y accesorios	20,789.04
Aceites crudos de petróleo	9,562.53
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, médico quirúrgicos	4,783.07
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	4,399.20
Muebles y mobiliario médico - quirúrgico	4,053.27
Prendas y complementos de vestir, de punto	3,040.15
Materias plásticas y sus manufacturas	2,409.83
Legumbres y hortalizas	2,266.82
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	2,823.05
Cerveza de malta	1,383.20
Manufacturas de metales comunes	1,282.59
Vidrio y sus manufacturas	846.11
Papel y cartón, y sus manufacturas	776.35
Cobre y sus manufacturas	753.04
Artículos textiles confeccionados (franjas Mantas, ropa de cama, de mesa)	715.34
Herramientas y sus útiles intercambiables	707.63
Total	127,444.19

Fuente: México: World Trade Atlas.

²¹<http://www.economia.gob.mx>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Como se puede observar en el cuadro anterior uno de los principales productos que México exporta a EUA son artículos textiles confeccionados (franelas, mantas, ropa de cama, de mesa), por lo que el mercado ya esta abierto y podemos seguir explotándolo.

En el cuadro 4-5 se presentan aquellos sectores y ciudades donde existen nichos de mercado para productos mexicanos, claro siempre y cuando se cuente con oferta exportable. Podemos observar que la ciudad de Dallas, EUA tiene una fuerte demanda en productos textiles mexicanos. Es importante poder identificar donde se encuentran las oportunidades para exportar para tener aunque sea una seguridad de que nuestro producto es demandado.

4-5 Nichos de mercado para productos mexicanos en EUA por ciudad.

NORTEAMERICA	
SECTOR	
Alimentos (procesados, frescos, productos pesados)	■
Automotriz y autopartes	■
Cuero y calzado	■
Electrónico	■
Materiales de construcción	■
Metalmecánico	■
Muebles	■
Plástico	■
Químico - farmacéutico	■
Regalos	■
Textil	■

A: Prioridad alta, son aquellos sectores en los que existe nicho de mercado para productos mexicanos y se cuenta con oferta exportable mexicana
 B: Prioridad media, son aquellos sectores en los que existe nicho de mercado, pero se cuenta con oferta exportable mexicana limitada
 C: Prioridad baja, son aquellos sectores en los que existe un nicho de mercado limitado y además con oferta exportable mexicana limitada. Promoción reactiva
 * Sectores con oportunidades de exportación en México

Fuente: www.derechomex.com

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

La fracción arancelaria que corresponde a las colchas es la siguiente:

Cap.: 63 Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos; prendería y trapos.

Part.: 6302 Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.

Las demás ropas de cama, estampadas:

Subp.: 630222 -- De fibras sintéticas o artificiales.

Por lo tanto la fracción arancelaria para el producto seleccionado es: **63.02.22**

Unidad de medida: Pza.

Arancel de exportación: Exento

Como ya habíamos mencionamos es muy importante determinar la fracción arancelaria correcta, para determinar cuales son los aranceles a los cuales esta sujeto el producto seleccionado.

En el marco del TLCAN en el anexo 300-B los productos de esta fracción quedan exentos del pago de cualquier arancel, siempre y cuando demuestren que son productos de originarios de alguno de los países miembros del TLCAN. Colchas La Mexicana, S.A. de C.V., con el fin de identificar el origen de sus productos, cuenta con el certificado de origen que expide la Secretaría de Economía (SECON), el cual nos da derecho de portar el emblema de "Hecho en México" en nuestras etiquetas. La regla de origen que utilizamos descrita en el TLCAN es la de "hilo en adelante".

Las exportaciones de México a EUA correspondientes a esta fracción arancelaria del año 1990 a julio de 2002 (cuadro 4-6) son las siguientes:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4-6 Exportaciones - EUA
valor anual en dólares americanos

1990	343,772	-
1991	2,408,017	596.66
1992	3,138,379	30.35
1993	4,466,662	42.41
1994	4,054,513	-9.22
1995	3,362,769	-17.06
1996	6,479,607	152.16
1997	7,707,410	-9.10
1998	4,981,552	-36.66
1999	5,112,569	25.21
2000	9,125,212	49.26
2001	8,984,755	-1.53
2002*	8,892,088	-1.03
TOTAL	71,953,286	

Datos disponibles en 2002 de enero a julio

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Como se puede observar en el cuadro 4.6. las exportaciones a partir del TLCAN han mantenido un aumento gradual excepto en el año de 1998 donde disminuyeron en 36.66 % con respecto del año anterior. En la primera mitad del año 2002 las exportaciones han alcanzado casi lo obtenido en el 2001 por lo que se pronostica para el cierre del 2002 un aumento de casi el 50%.

4-7 Principales países de exportación.
valor anual en dólares americanos

Estados Unidos de América	71,953,286	77.2335
Costa Rica (República de)	4,264,658	4.5980
Francia (República de)	2,781,657	2.9985
Canadá	1,615,429	1.7330
Colombia (República de)	1,505,980	1.6164
Puerto Rico	1,277,267	1.3709
Brasil (República Federativa del)	1,272,748	1.3681
Venezuela (República de)	1,065,539	1.1652
Todos los demás	3,512,346	3.7685
TOTAL exportado	93,163,299	100

Datos disponibles en 2002 de enero a julio

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

En el cuadro 4-7 se reflejan los principales países a los cuales México exporta los productos de esta fracción arancelaria, donde es muy significativo que EUA es el principal consumidor con un 77.23% del total de las exportaciones seguido por Costa Rica con apenas un 4.59%.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4.3 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

Colchas La Mexicana, ha convenido utilizar INCOTERM DDP, con la finalidad de comprometernos con los clientes y dar todas las comodidades necesarias para que sigan consumiendo nuestros productos ya que creemos que los costos por transportación a Texas pueden ser absorbidos por el número de unidades comercializadas sin afectar considerablemente el precio de venta.

El canal de comercialización dependerá del tipo de producto, características del mercado y consumidores a los que va dirigido. En este caso las Colchas se venden a un importador mayorista, con una cadena de tiendas de autoservicios especializada en productos para el hogar y ahí se venden directamente al público en general.

La participación en diferentes ferias internacionales y exposiciones es considerada por nosotros como una inversión ya que permite que se conozcan nuestros productos en distintos mercados donde podremos tener alguna incursión en un futuro.

La página Web con que contamos <http://www.colchaslamexicana.com.mx/> nos ha llevado a contactar con varios clientes, además de dar una promoción extra debido a que contamos con un catálogo en línea donde se pueden consultar todos los modelos, colores y características de nuestros productos.

A nuestro distribuidor se le proporcionara de material promocional como lo son un catálogo de temporada y folletos con información adicional sobre las colchas, esto con la intención de que este promueva los distintos artículos que Colchas La Mexicana produce.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4.4.- PRECIO DE LA EXPORTACION.

Para determinar un precio de la exportación competitivo y obtener mejores ganancias es necesario considerar dos variables fundamentales:

1.- La situación del mercado. Es necesario conocer lo mejor posible al mercado al cual nos vamos a enfrentar, ya que de esto dependerá la competitividad de nuestro producto.

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 un precio razonable.

Existen dos formas de determinar la cotización del precio una es basándose en los costos (costing), el cual implica incluir todas las erogaciones hasta llegar a un punto de entrega, que previamente tuvo que ser convenido con el importador; la segunda forma es basándose en los precios del mercado externo (pricing), es decir, la competencia en donde tomaremos una referencia del precio que paga el consumidor final y de ahí regresar al precio base.

Para determinar el precio de las colchas por unidad se tomo como base para determinar el precio de exportación los costos, es decir, el método costing.

El precio unitario de venta de cada colcha según los términos de comercio internacional DDP es de 40.88 dlis, entregado en la empresa del cliente ubicada en Dallas, Texas.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Determinación del precio base.

Las unidades totales que se producen por mes son 7,500 y las unidades a exportar son 1,800.

COSTOS POR UNIDADES PRODUCIDAS.						
	COSTOS MENSUALES POR 7500 uds.		COSTO POR UNIDAD		COSTOS MENSUALES POR 1800 uds.	
	COSTOS FIJOS					
MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	\$	153,524.17	\$	20.47	\$	36,845.80
EQUIPO DE COMPUTACION	\$	9,149.36	\$	1.22	\$	2,195.85
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$	43,204.26	\$	5.76	\$	10,369.02
MUEBLES Y ENSERES	\$	2,470.46	\$	0.33	\$	592.91
SUELDOS MANO DE OBRA	\$	701,749.40	\$	93.57	\$	168,419.88
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$	100,220.67	\$	13.36	\$	24,052.96
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$	1,042,472.24	\$	139.00	\$	250,193.34
		SUMA DE COSTOS FIJOS:		\$ 273.71		\$ 492,689.73
COSTOS VARIABLES						
LUZ	\$	12,297.77	\$	1.64	\$	2,949.07
EMPAQUES	\$	39,891.79	\$	5.32	\$	9,574.03
CAJAS	\$	2,099.57	\$	0.28	\$	503.90
REFACCIONES Y MATTO DE EO	\$	38,502.56	\$	5.13	\$	9,240.61
		SUMA DE COSTOS VARIABLES		12.37		22,267.61
		SUMA TOTAL DE COSTOS		\$ 286.08		\$ 514,937.34

PRECIO DE VENTA UNITARIO

	COSTO DE VENTA UNITARIO	\$ 286.08
(x)	% DE UTILIDAD ESTIMADO	<u>40%</u>
(=)	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 400.51

DETERMINACION DEL PRECIO BASE TOTAL

	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 400.51
(X)	1,800 COLCHAS	<u>1,800</u>
(=)	PRECIO BASE TOTAL	\$ 720,918.00

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- **Determinación del precio de exportación.**

GASTOS DE EXPORTACIÓN POR 1,800 COLCHAS.

CONCEPTO	IMPORTE
TRANSPORTE MÉX. D.F. A NUEVO LAREDO	\$ 6,500.00
GASTOS Y TRAMITES ADUANALES PORCIÓN MEXICANA (CRUCE)	\$ 1,800.00
TRANSPORTE PORCIÓN AMERICANA	\$ 4,000.00
GASTOS Y TRAMITES ADUANALES PORCIÓN AMERICANA	\$ 1,200.00
TOTAL DE GASTOS ADUANALES Y DE TRANSPORTE	\$ 13,500.00
GASTOS DE FINANCIAMIENTO	\$ 1,417.50
TOTAL DE GASTOS DE EXPORTACION	\$ 14,917.50

DETERMINACION DEL PRECIO DE EXPORTACION

GASTOS DE EXPORTACION	\$ 14,917.50
PRECIO BASE TOTAL	720,918.00
	\$ 735,835.50
UNIDADES A EXPORTAR	1,800.00
PRECIO DE VENTA PARA LA EXPORTACION	\$ 408.80

El precio de venta por colcha será de \$ 408.80 pesos moneda nacional lo que equivale a 40.88 dólares americanos a un tipo de cambio estimado para la cotización de \$10.00 pesos por dólar.

- **Determinación del punto de equilibrio.**

Tomando estos mismos datos podemos determinar el punto de equilibrio.

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

$$PE = \frac{2,145,572.25}{-1 \frac{92,781.69}{3,066,000}}$$

$$PE = 2,212,526.57$$

Entonces se deben vender \$2, 212, 526.57 o lo que es lo mismo 5,412 colchas para no tener pérdida ni ganancia.

La exportación de Colchas se hará por vía terrestre en trailer con caja de 76 m³ después de hacer un estudio de la resistencia de las cajas y con respecto al peso y capacidad. Determinamos que en el trailer pondremos 90 cajas, cada caja introduciremos 20 colchas.

La compra mínima a clientes internacionales es de 800 unidades. Las condiciones de venta y precios de las colchas puestas en cualquier parte, se determinan según los requerimientos del cliente, el lugar de destino y las condiciones de la negociación.

El tiempo máximo de entrega es de treinta días dependiendo del lugar de destino y el monto total de la venta. Los descuentos y promociones dependerán del volumen de compra y se aplican según las condiciones de pago estipuladas con el cliente.

El precio establecido es de 73,584.00 dls. Aun tipo de cambio de \$ 10.00 pesos por dólar, el producto a entregar serán 90 cajas con 20 colchas cada una precio DDP, con el producto puesto en los almacenes de nuestro cliente con los gastos por transportación e importación pagados por nosotros.

4.5 DOCUMENTOS Y TRÁMITES ADUANALES.

En el capítulo II mencioné la explicación de cada uno de los documentos necesarios para la exportación los cuales son:

- a) Factura comercial (seis tantos).

Este documento se presenta en original y seis copias y contiene: los datos de la aduana de salida y de entrada del país de destino, nombre y dirección del vendedor y del cliente respectivamente, así como la descripción detallada de la mercancía, calidad, peso y medidas, precio en moneda nacional y su equivalente en dólares.

b) Lista de empaque (seis tantos).

Con este documento cualquier persona puede identificar que contiene cada una de las cajas y debe de coincidir con la factura.

c) Carta de porte (seis tantos).

Es el título de consignación de la empresa transportista, este documento compromete al transportista a entregar la mercancía al lugar pactado.

d) Certificado de origen.

Este documento certifica el origen mexicano de las mercancías y es expedido por la SECON.

e) Pedimiento de exportación.

Este debe ser presentado en forma oficial aprobada por la SHCP ante la aduana correspondiente.

f) Declaración textil.

Con las especificaciones de los textiles que forman las colchas.

Para poder llevar acabo el despacho aduanero de exportación en México y de importación en Estados Unidos, es necesario contratar los servicios de un Agente Aduanal, quien fungirá como representante de nosotros ante las distintas dependencias.

Se anexan los formatos correspondientes.

4.8 LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN.

"Originalmente la logística nació con el arte militar, encargado del movimiento y estacionamiento de las tropas. Actualmente la logística en la empresa es considerada como la técnica de control y la gestión de los flujos de materia y de productos, desde sus fuentes de aprovisionamiento hasta sus puntos de venta"²²

La logística abarca varias operaciones que tienen que ver con el movimiento de productos: localización de unidades, producción y control de inventarios; el manejo de productos en unidades de carga; transporte y diseño de la distribución física de los productos.

Para aprovechar las oportunidades de exportación es necesario e importante considerar dos elementos de la logística:

- **Transporte.** Se debe seleccionar el mejor medio que cumpla con las siguientes funciones la recepción del producto entregado por el vendedor, tomar las medidas pertinentes para asegurar la llegada en buen estado del producto al importador.
- **Empaque y Embalaje.** La penetración en los mercados internacionales y la permanencia de un producto depende de lo novedoso del diseño, la calidad de presentación y del tipo de material de fabricación del empaque.

Se debe tener cuidado especial en el cumplimiento de requisitos de etiquetado que en este caso que marcan los Estados Unidos y del uso del código de barras para facilitar el intercambio electrónico de datos.

²² Flores Paredes, Joaquín. El comercio del comercio exterior de México: Retos y oportunidades en el mercado global. UNAM, FESC, 1 Ed., México, pp 125

Empaque, etiquetado y embalaje.

El empaquetado para la transportación de una colcha es en una bolsa de polietileno transparente con cierre de plástico, elaborada por productores mexicanos, la cual permite ver el diseño y colores de la colcha. La bolsa contiene una etiqueta que tiene la siguiente información en inglés y español:

- **Nombre, logotipo y datos de la empresa exportadora.**
- **Contenido, peso y número de pzs.**
- **Nombre del producto, estilo y tamaño.**
- **Porcentaje de material y materiales con que está elaborado el producto.**
- **Recomendaciones de lavado.**
- **La leyenda de hecho en México.**

El embalaje del producto consiste básicamente en usar cajas de cartón resistentes para 20 colchas, que ofrezcan la protección adecuada a nuestro producto para impedir su deterioro, que facilite su manejo en el almacenamiento y distribución sin riesgo de maltratar la mercancía. En la caja se encuentran todos los datos necesarios para identificar el producto y aquellos indispensables para manejo y uso del embalaje.

Las colchas se transportarán a la Aduana de Nuevo Laredo con TDR Transportes, S.A. de C.V., quienes en el costo nos incluyen el seguro por la mercancía, el cual tardará en llegar a dicha Aduana 12 hrs. Aproximadamente, donde se lo entregarán a nuestro agente aduanal RB Group internacional, S.C. quien se encargará de los trámites aduanales en el cruce de la frontera en conjunto con Border Brokerage, Inc., quien se encargará de los trámites aduanales por la porción americana, donde se ha contratado a Warner Enterprises Inc., para concluir el transporte desde Laredo TX. a Dallas Texas.

Todo lo anterior de acuerdo al INCOTERM utilizado DDP **Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado).**

4.7. MEDIOS DE PAGO.

El pago se hará mediante transferencia bancaria. En la primera compra, todo se hace con el 50% de anticipo vía transferencia bancaria y el 50% restante se hace al momento de la entrega del producto. A partir de la segunda compra por volúmenes altos, se establecen los contratos mediante una carta de crédito internacional irrevocable donde quedan establecidos los plazos de pago.

La carta de crédito irrevocable: *"Es una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor que contrata el importador, para que efectúe por cuenta de éste un pago al beneficiario designado a través de un banco corresponsal en el país del exportador y de acuerdo con este último".*²³

²³ Flores Paredes, Joaquín, *El contexto del comercio exterior de México: Retos y oportunidades en el mercado global*, UNAM, FESC, I Ed., México, pp 125

CONCLUSIONES

En base al estudio realizado se concluye que la empresa "Colchas la Mexicana, S.A. de C.V.", cuenta con los medios necesarios para aprovechar la oportunidad que representa el nicho de mercado existente en Texas e iniciar sus operaciones en base en un plan de exportación elaborado con los elementos existentes en la empresa.

Cabe señalar que si bien la empresa tiene potencial exportador, necesitara mantener una buena relación con sus clientes para poder penetrar con más fuerza y consolidar su marca en Texas y de esta manera hacerse de un prestigio. La empresa debe de considerar que el mercado mexicano también esta muy competido y por ende no puede descuidarlo en el intento de incursionar sus productos al exterior.

Después de realizar el análisis financiero de la empresa nos damos cuenta de que la solvencia económica que muestra y el incremento en las ventas en los últimos años son factores significativos que a los inversionistas da confianza para apostar por la internacionalización.

Si bien es cierto que la firma de TLCAN, a favorecido más el aumento de las importaciones que de las exportaciones, afectando el equilibrio de la balanza comercial. Esto significa que debemos conocer y sacar el máximo provecho de los acuerdos comerciales a fin de diversificar las exportaciones y contribuir a alcanzar la estabilidad económica y política de nuestro país. En el caso particular de las colchas las condiciones que presenta el TLCAN son muy favorables para nuestro producto debido que no pagamos nada de arancel al introducir las colchas a dicha zona comercial y la cercanía con el nicho de mercado abarata el costo por la transportación.

La actividad exportadora es muy interesante, involucra a varias áreas puesto que se debe conocer aspectos financieros, administrativos y productivos de la

empresa; el marco jurídico, la logística de exportación, el conocimiento de los documentos y tramites aduanales así como de los tratados comerciales firmados por nuestro país existentes implican un reto importante para cualquier profesionista y más para un contador ya que este debe tener visualización de eventos futuros y buscar mejores alternativas para el mejoramiento diario de la organización.

Hace unos años el contador público solo se limitaba a generar información financiera, hoy en día su función en el plano profesional necesariamente debe tener un panorama más amplio y convertirse en un profesionista versátil que le de la oportunidad de incursionar en varios ámbitos profesionales puesto que la competencia en el ámbito laboral cada día es más fuerte y la preparación que se tenga será la diferencia para sobresalir.

BIBLIOGRAFIA

1. **BANCOMEXT, Guía Básica del Exportador**. Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, 9 edición, México, 2002.
2. **BANCOMEXT, La Clave del Comercio. Libro de Respuestas para el Exportador**, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, 1999, México.
3. **EATON David W., México y la Globalización: hacia un nuevo amanecer**. Editorial Trillas, ITESM, México, 2001, p. 41-42.
4. **Flores Paredes, Joaquín, El contexto del comercio exterior de México: Retos y oportunidades en el mercado global**. Editorial UNAM-FESC, México, 2001, p 60.
5. **Hernández, Assemat José Enrique, Economía II**, Editorial Instituto Politécnico Nacional, México, 1996, p134.
6. **Jerma kirchner, Alejandro. Comercio internacional. Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial. Guía práctica**. Editorial ECAFSA. ed. 3 México, 2000. p55.
7. **Luthans, Fred. Introducción a la Administración. Un Enfoque de Contingencias**. Editorial McGraw-Hill, México, 1981 p188.
8. **Moreno, José Maria. Manual del Exportador Teoría y Práctica Exportadora**. Editorial Ediciones Macchi, ed. 4, Buenos Aires, Argentina, 1993.
9. **Schettino, Macario, El TLC. Tratado de Libre Comercio, qué es y cómo nos afecta**. Grupo Editorial Ibero América. México 1996.
10. **Witker Jorge, Jaramillo Gerardo. Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Operativo**. Editorial McGraw-Hill, ed. 1, México, 1996

PAGINAS DE INTERNET

1. <http://www.banxico.org.mx>
2. <http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEXpg.asp>
3. <http://www.economia.gob.mx>
4. <http://www.bancomext.com>
5. <http://leyes.cjb.net/>
6. <http://www.imf.org/external/spa/>
7. <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic.html>

ANEXOS

- 1. Pedimiento de Exportación.**
- 2. Certificado de Origen.**
- 3. Lista de empaque.**
- 4. Factura.**
- 5. Carta Porte.**

PEDIMIENTO DE EXPORTACION

HOJA 1 DE 1

REFERENCIA: 0006559
 FECHA DE PAGO: 28/10/02 N°. PEDIMIENTO: 3151-0005314
 TIPO DE OPERACION: 2 CLAVE PEDIMIENTO: B M T.C. 10.00000
 ADUAN/SEC.: 61/0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA: 1.000000
 FECHA PRESENTE: 28/10/02 TRANSPORTE: 7 PESO: 9.000 K.G.
 R.F.C. CLM-75031R-G65 PAIS COMPRADOR: 36 PAIS DESTINO: 36

649808

EXPORTADOR: COLCHAS LA MEXICANA, S.A. DE C.V.
 DOMICILIO: AV. MIGUEL LAURENT N° 39 DELG. GUSTAVO A. MADERO
 CIUDAD/EDO.: MEXICO, D.F. CODIGO

FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO
 KG INCORPORATED, INC
 CANAMILLO STREET N° 580 DDP
 DALLAS, TEXAS
 A15292 TAX N°

SELLOS

MARCAS. NUMERO. TOTAL DE BULTOS. CONOCIMIENTOS. GUIA O VEHICULOS NOS.
 1800 PZS 90 CAJAS 988-1452-7623

V. ME: 54.81 V. DLS. 54.81 FLETES SEGUROS
 VALOR DE FACTURA+INCREMENTABLES=VALOR EN ADUANA FACTOR

N° ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PRECIO UNITARIO	COMERCIAL	TASA	FP	IMPUESTO
PERMISO(S)		CLAVES / NUMEROS / FIRMA	DLS			
1	90 CAJAS CON 20 COLCHAS MOD. KING SIZE 1800 COLCHAS 09.11.27 DDP		73,584 40.88	0 E.X.T.A		0 0

ACUSE DE RECIBIDO	CODIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES:
2DQYOSJK		D.T.A. 150 A.D.V. I.V.A.
OBSERVACIONES	F.A. F.R.	
ESPECIFICACIONES SEGUN FACTURA ANEXA.		
EXPORTACION DE COLCHAS MOD. KING SIZE EN UN TOTAL DE 1800 PZA.		
T O T A L E S :		
		EFFECTIVO 150
		OTROS 0
		TOTAL 150

PATENTE. NOMBRE. R.F.C. Y FIRMA DEL AGENTE A PODERADO ADUANAL
 RB GROUP INTERNACIONAL, S.C. RBGR240500PB6

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Certificado de Origen

(Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador Colchas la Mexicana S.A. de C.V. Av. Miguel Laurent N° 39 Del. Gustavo A. Madero México Distrito Federal Número de Registro Fisco: CLM-750318-G65		2. Período que cubre D D M M A A De: 1 1 1 0 1 0 1 0 A: 1 2 1 0 1 0 1 0				
3. Nombre y domicilio del productor Colchas la Mexicana S.A. de C.V. Av. Miguel Laurent N° 39 Del. Gustavo A. Madero Mex DF Número de Registro Fisco: CLM-750318-G65		4. Nombre y domicilio del importador KG INCORPORATED, INC Conarbyl Street N° 580 Box D1430 Dallas, Texas Número de Registro Fisco:				
5. Descripción del (s) bien (s) 600 Colchas King Size. Mod. Tapatio. 600 Colchas King Size. Mod. Zamora. 600 Colchas King Size. Mod. Campesina.		6. Clasificación Arancelaria 6302.22 6302.22 6302.22	7. Cambio para "No Preferencia"	8. Productor SI SI SI	9. Costo Neto	10. País de origen MX MX MX

Declaro bajo protesta de decir verdad que

— La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la acui declarada. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.

— Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.

— Los bienes son originarios de territorio de una o más de las Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401.

Este certificado se compone de 1 hojas incluyendo todos sus anexos

11. Firma autorizada		Empresa Colchas La Mexicana, S.A. de C.V.	
Nombre: Isis Valdes Razo	Cargo: Administradora		
Fecha: 12/01/02	Teléfono: 53-21-22-23	Fax: 53-21-22-20	

ANEXO 2

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

97

LISTA DE EMPAQUE

Remite: Colcha La Mexicana, S.A. de C.V. Av. Miguel Laurent N° 39 Delg. Gustavo A. Madero Mexico, D.F. Tel. 53-21-21-23 Fax 53-21-22-20		Consignatario: KG INCORPORATED, INC. Camarillo Street N°508 Box 01430 Dallas, Texas Tel. (001-903)-527-23-39 Empresa de transportación terrestre: TDR transportes SA de CV		
Cajas de Cartón	Embalaje	Descripción de la Mercancía	Peso bruto	Valor
90 Cajas	1.0 Kg por caja	Coichas tamaño king Size	2,700 kilos	73,584 USD DLLS
FLEYES		GASTOS		SEGUROS
Pagados		Pagados		Por cobrar
Instrucciones Adicionales: Factura: A 15292				
Declaro bajo protesta decir verdad que el peso total de la mercancía es de: Peso bruto 2,700 kg Peso Neto 2,500 kg				
_____ Vo. Bo.		_____ Nombre y Firma		

ANEXO 3 - G. 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022 - 2023 - 2024 - 2025 - 2026 - 2027 - 2028 - 2029 - 2030 - 2031 - 2032 - 2033 - 2034 - 2035 - 2036 - 2037 - 2038 - 2039 - 2040 - 2041 - 2042 - 2043 - 2044 - 2045 - 2046 - 2047 - 2048 - 2049 - 2050 - 2051 - 2052 - 2053 - 2054 - 2055 - 2056 - 2057 - 2058 - 2059 - 2060 - 2061 - 2062 - 2063 - 2064 - 2065 - 2066 - 2067 - 2068 - 2069 - 2070 - 2071 - 2072 - 2073 - 2074 - 2075 - 2076 - 2077 - 2078 - 2079 - 2080 - 2081 - 2082 - 2083 - 2084 - 2085 - 2086 - 2087 - 2088 - 2089 - 2090 - 2091 - 2092 - 2093 - 2094 - 2095 - 2096 - 2097 - 2098 - 2099 - 2100

ANEXO 3

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

98

COLCHAS LA MEXICANA, S.A. DE C.V.

Av. Miguel Laurent N°39, Delg. Gustavo A. Madero, México, D.F. C.P. 55067
Teléfonos 53-21-22-23 y 53-21-22-24 Fax 53-21-22-20
ventas@lamesicana.com.mx

Nº de factura

A 15292

R.F.C. CLM750318-045

FACTURA

Cliente

Nombre K.G. INCORPORATED, INC.
Dirección Camarillo Street N° 580
Ciudad DALLAS Estado TEXAS CP 01430
Teléfono (001 -903) 527-23-39

Varios

Fecha 28 Octubre de 2002
Nº de pedido 54020
Representante Marco Martínez
DDP (entregado con impuesto pagado) X

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
600	Colchas tamaño king Size Mod. Tapatío	40.88 dls	24,528 dls
600	Colchas tamaño king Size Mod. Campesina	40.88 dls	24,528 dls
600	Colchas tamaño king Size Mod. Zamora	40.88 dls	24,528 dls
T.C. 10.0000			
Noventa y OchoMil Seiscientos Cincuenta y Ocho 00/100 Dólares			Subtotal 73,584 dls
			Envío
			I.V.A. 15%
			TOTAL 73,584 dls

Medio de pago

Otro CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

I.V.A.

15%

DEBO Y PAGARE INCONDIIONALMENTE A LA ORDEN DE COLCHAS LA MEXICANA S.A. DE C.V. LA CANTIDAD QUE APARECE EN EL TOTAL DE ESTA FACTURA QUE AVANZA EL VALOR DE LA MERCANCIA DESCRITA

SECRETARÍA DE HACIENDA
Y CRÉDITO PÚBLICO
SUBSECRETARÍA DE IMPUESTOS
CARRANZA 105
CLAVE FISCAL 0245
ESTADO DE TEXAS
S.A. DE C.V.
1990

IMPRESO POR MARGARITA ESQUELVEL V Y O LITO R.F.C. EUVA-
330720 343 AUT. DIARIO OFICIAL OCTUBRE 30 DE 1992 EMBATA
UTAPALAPA 442 74 TEL 59370281
CANTIDAD ORDENA 5000 FACTURAS DE SERIE A15000 - A20100 DEL
FOLIO A15 000 AL 400 000. FECHA DE IMPRESION 1 ENLHO 2002
VENO 14 DICIEMBRE 2004

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

COLCHAS LA MEXICANA, SOLO LAS MEJORES COLCHAS.

TDR TRANSPORTES S.A. DE C.V.

AB 025369

SERVICIO PUBLICO FEDERAL DE CARGA EN GENERAL

RUTA: CAMINOS DE JURISDICCION FEDERAL

COL. FEDERAL TELS: 5358-0048 5358-0748

C.P. 15700 DELG. VENESTUJANO CARRANZA, MEXICO, D.F.

R.F.C. TDR-581213-04A

CARTA PORTE

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICION		A	28	DE	Octubre	DEL	2002
ORIGEN	México D.F.	DESTINO	Aduana Nuevo Laredo				
PREMITENTE	Colchas La Mexicana SA de CV	DESTINATARIO	RB Group internacional, S.C.				
RFC	CLM 750318-G65	RFC	RBG 850424-FM2				
DOMICILIO	Av. Miguel Laurent N° 39 Delg Gustavo		DOMICLIO	Conocido			
SE RECOGERA EN		SE ENTREGARA EN Aduana					
VALOR UNITARIO		VALOR DECLARADO			CONDICIONES DE PAGO		
CLAVE	AUTOMOVILES TIPO SERIE	DESCRIPCION			CONCEPTO	IMPORTE	
		600	Colchas tamaño king Size Mod. Tapatio		FLETE	\$	5,160.00
		600	Colchas tamaño king Size Mod. Campesina		CARGO POR SEGURO	\$	749.09
		600	Colchas tamaño king Size Mod. Zamora		RECOLECCION		
					ENTREGA CARGA DESCARGA		
					ALTOPRISTAS UBRAMIENTOS Y TRANSFORMACIONES		
					SUMAS	\$	5,909.09
					I.V.A.	\$	886.36
					SUBTOTAL	\$	6,795.45
					I.V.A. RETENIDO	\$	295.45
					TOTAL	\$	6,500.00
IMPORTE COMPLETRA (Cuatro mil quinientos Pesos 10/100 M.N.)							



DOCUMENTO

RECIBI DE CONFORMIDAD

OBSERVACIONES

FIRMA DEL DESTINATARIO

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE DOCUMENTO CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES IMPRESAS POR MARCO LEON Y FRANCISCO R.F.C. LEON Y FRANCISCO S.A. IMPRESOR LOS DOS LEONES IMPRESOR AUTORIZADO DAFNO OFICIAL DEL DIA 06 DE OCT. DE 1992. ADOBIAN CASTREJON 12 COL. AMPLIACION SAN PEDRO CALPA C.P. 8714 ALCAPOZALCO MEXICO D.F. 53A 034

LAS CONDICIONES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE E INSTRUCCIONES PARA LLENAR ESTA CARTA PORTE SE ENVIAN EN EL REVERSO DEL ORIGINAL IMPUESTO RETENIDO DE CONFORMIDAD CON LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

ANEXO 5

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

001