



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN**

**Proyecto de exportación de aguacate hass a Francia**

**TESIS**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA:  
TANIA NADURILLE SÁNCHEZ**

**ASESOR: Mtro. Aldo Viguera García**



**CUAUTITLÁN, ESTADO DE MEXICO, 2022**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por permitirme ingresar a la máxima casa de estudios y poder concluir mis estudios al realizar este trabajo que ha conllevado tanto esfuerzo y dedicación.

Adicional le quiero dar gracias a mi familia que apoyaron en todo momento para llegar hasta este punto, sin duda sin su apoyo incondicional no lo hubiera logrado.

Agradezco también a la Universidad que me llenó de conocimientos y me abrió las puertas para infinidad de oportunidades durante la carrera.

También quiero dar las gracias a los profesores de carrera, pero principalmente a mi asesor de tesis el Mtro. Aldo Viguera García, que, con su conocimiento y apoyo y sobre todo paciencia, me ha guiado de la mano para desarrollar este trabajo.

Sin olvidar agradecer a mis amigos de la carrera que me impulsaron a seguir adelante en todo momento, pero sobre todo a Alexis, que cada día me ha incentivado a superarme.

## Proyecto de exportación de aguacate hass a Francia

### ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	1
INTRODUCCIÓN.....	4
1.- El comercio exterior en México y su regulación. ....	5
1.1 Antecedentes y contexto del comercio exterior mexicano. ....	5
1.2 Marco Jurídico del Comercio Exterior. ....	12
1.2.1 Ley del Comercio Exterior ....	13
1.2.2 Ley Aduanera.....	13
1.2.3 LIGIE.....	14
1.2.4. Otras leyes que intervienen en el comercio exterior.....	14
1.3 Regulación arancelaria y no arancelaria. ....	15
2.- El aguacate mexicano.....	20
2.1 Sobre la producción. ....	20
2.2 Distribución y principales destinos de exportación ....	22
3.- Proceso de Exportación.....	27
3.1 Generalidades ....	27
3.2 Logística ....	28
3.3 Incoterms (2020) ....	29
3.4 Determinación del precio de exportación.....	36
3.5 Cartas de Crédito.....	40
3.6 Contratos de Compraventa Internacional.....	45
4.- Caso Práctico: .....	49
4.1 Cálculo Incoterm. ....	54
4.2 Análisis de la determinación del precio de venta y utilidades:.....	56
CONCLUSIONES.....	57
Bibliografía .....	59

## INTRODUCCIÓN

México es un país lleno de diversidad y cultura, cuenta con una amplia variedad de productos agrícolas a una excelente calidad y a un precio inigualable, su clima favorece a que todo esto pueda suceder, ya que cuenta con todas las estaciones del año, sin embargo, hay épocas en las que el clima beneficia los cultivos y en otras épocas prevalece la lluvia, impidiendo que los productos agrícolas se den de la forma correcta y en ocasiones encarezcan en el mercado.

Uno de los productos que se exportan en mayor cantidad es el aguacate, por su calidad que no se encuentra en ningún otro país y sobre todo su precio, este cultivo proveniente del Estado de Michoacán tiene gran penetración en América del Norte donde en grandes eventos es consumido. Sin embargo, no solamente el mercado norteamericano tiene participación en la importación del cultivo, sino también el mercado europeo que ocupa el tercer lugar en su importación.

Esta investigación es de tipo cualitativa, donde se explicará el proceso de exportación de inicio a fin, detallando cada uno de sus pasos para poder conocer la complejidad que representa. Pero independientemente de la complejidad que requiere, el objetivo principal de este proyecto es fomentar las exportaciones mexicanas, con la intención de contribuir a mejorar la economía nacional.

Los objetivos del presente trabajo son los siguientes:

- Brindar una visión general del comercio exterior en México detallando su regulación para inducir al lector en el proceso de exportación en México, así como las leyes que intervienen en el comercio exterior.
- Revisar las principales características del aguacate y los principales destinos de exportación de este cultivo para identificar potenciales clientes.
- Identificar las etapas del proceso de exportación para ilustrar la forma en que se elabora un proyecto de comercialización a los mercados extranjeros.
- Desarrollar un caso práctico para ejemplificar cómo se diseña un proyecto de exportación.

## **1.- El comercio exterior en México y su regulación.**

### **1.1 Antecedentes y contexto del comercio exterior mexicano.**

La promoción del comercio exterior mexicano comenzó a finales de la década de los años 1980, específicamente cuando se estableció una política de apoyo a las exportaciones a partir de 1982.

Dicha política evitó distorsiones intersectoriales en la asignación de recursos, así mismo buscó no sólo que se beneficiara al exportador final, sino también a sus proveedores y evitar distorsiones de consistencia con la disciplina internacional para así impedir que los apoyos causarían la imposición en el extranjero de impuestos compensatorios.

Gracias a estos criterios se crearon mecanismos de apoyo para estimular la operación de las exportaciones, así como la eliminación de prácticas burocráticas (Flores y Viguera, 2012).

La apertura comercial de México desde la década de 1980 se vio impactada por cuatro etapas:

**1.- Ingreso al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio):** México ingresó al GATT en 1986 asumiendo los compromisos de disciplinar sus comportamientos arancelarios, es decir era el comienzo del fin de la sustitución de las importaciones y los elementos proteccionistas que se habían utilizado hasta entonces.

**2.- El Pacto de Solidaridad Económica:** La medida central del Pacto consistía en la fijación de un arancel máximo del 20% en todos los sectores. Como beneficio de dicho pacto, la inflación se redujo a menos de la mitad puesto que esta había llegado a 157% en ese año y al siguiente, se redujo a 52%.

**3.- TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte):** Posteriormente, México suscribió el TLCAN, con el cual se tuvo un efecto significativo con los países

de América del Norte, puesto que el grado de apertura comercial se vio beneficiada gracias a este tratado (Flores y Viguera, 2012).

4.- **Otros TLC's:** México también contó con la firma de diversos tratados, lo que permitió el intercambio comercial con diferentes países. Actualmente, México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio, con 46 países (figura 1). Estos acuerdos son los siguientes:

- **Tratado México, EEUU y Canadá (T-MEC):** el TLCAN entró en vigor el 1° de enero de 1994, el cual presenta una negociación con los países del norte, Estados Unidos y Canadá. Con dicho tratado, se pretendía, eliminar las barreras arancelarias, incrementar las oportunidades de inversión, así como el fomento a la cooperación trilateral. El TLCAN ha contribuido de manera significativa en la economía del país, puesto que ha permitido la movilización de la planta productiva manufacturera nacional, así como de los sectores agropecuarios y agroindustrial. Es gracias a este tratado que México es libre de exportar productos a Norteamérica sin la necesidad de pagar aranceles, y de la misma manera México recibe productos provenientes de Norteamérica, sin cobrar aranceles, gracias a este acuerdo se beneficia la economía del país. Sin embargo, no ha sido suficiente, ya que se necesitan diversificar las exportaciones, así como propiciar un crecimiento económico en las regiones que muestran estancamientos en su desarrollo y bienestar tales como los estados del sur-oeste del país. Actualmente las tres naciones sustituyeron el TLCAN por el T-MEC, que entró en vigor el 1° de julio 2020, el cual presenta cambios respecto al comercio automotriz, propiedad intelectual, comercio digital, trabajo, medio ambiente, entre otros.
- **TLC México- Colombia:** entró en vigor el 2 de agosto de 2011, donde sus principales objetivos son la entrada de productos agropecuarios e industriales a la desgravación arancelaria
- **TLC- Chile:** entró en vigor el 1° de agosto de 1999, donde sus principales objetivos son, la expansión y diversificación del comercio entre las partes, así como la eliminación de las barreras al comercio.

- **TLC-Israel:** entró en vigor el 1° de julio de 2000, y sus principales objetivos son, la eliminación de obstáculos al comercio, así como facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
- **TLC-Unión Europea:** entró en vigor el 1° de julio de 2000, sus principales objetivos se basan en la liberación progresiva de bienes industriales, agrícolas, y servicios entre México y la Unión Europea, para ello, el tratado establece: diversificar los mercados de exportación y realizar alianzas estratégicas entre las empresas mexicanas y europeas: Actualmente los países miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rumanía, y Suecia.
- **TLC México- Asociación Europea de Libre Comercio:** entró en vigor el 1° de octubre de 2001, los países participantes son: México, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, los principales objetivos del Tratado son: desarrollar relaciones económicas entre sus miembros, así como desarrollar el libre comercio con otros países.
- **TLC México- Uruguay:** entró en vigor el 15 de julio de 2004, sus principales objetivos son: estimular la diversificación del comercio, eliminar las barreras arancelarias del comercio y aumentar las oportunidades de inversión en los territorios entre las partes.
- **Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón:** entró en vigor el 1° de abril de 2005, sus principales objetivos son: construir una asociación estratégica que se extienda en el Océano Pacífico, en una nueva época, la cual consolidará las actividades de inversión, comercio y cooperación económica entre las partes.
- **Acuerdo de Integración Comercial México- Perú:** entró en vigor el 1° de febrero de 2012, sus principales objetivos radican en: la accesibilidad de diversos productos con el fin de ofrecer a los consumidores una variedad de diversos productos a un precio accesible.

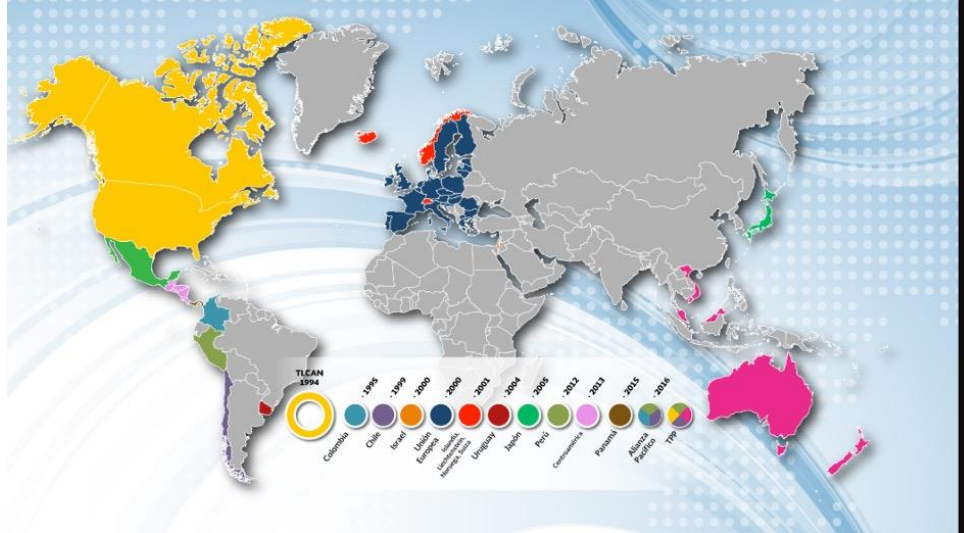


- **TLC México- Centroamérica:** se firmó el 22 de noviembre de 2011 y entró en vigor conforme los países miembros concluyeron sus procesos legales internos. Para México entró en vigor el 1º de septiembre de 2012. Sus países miembros son: El Salvador, Guatemala, y Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Dicho tratado ha permitido facilitar y aumentar el comercio en la región.
- **TLC México- Panamá:** entró en vigor el 1º de julio de 2015, los principales objetivos del Tratado radican en profundizar la integración económica de México con Centroamérica, consolidar la seguridad jurídica en las transacciones internacionales, así como la apertura de nuevos mercados a las exportaciones mexicanas.
- **Alianza del Pacífico:** está conformado por México, Colombia, Perú y Chile, donde entre sus principales acuerdos destacan, la reducción gradual de aranceles de bienes y servicios, con la finalidad de eliminarlos en el año 2020 o 2025, acordar un plazo para la eliminación de barreras arancelarias y las reglas de origen entre los miembros del bloque. Dicho acuerdo entró en vigor el 24 de junio de 2018 (Flores y Viguera, 2012).

Como se puede observar, el objetivo de la mayoría de los Tratados de Libre Comercio es eliminar las barreras arancelarias para permitir el libre flujo de mercancías entre los países suscritos, lo cual beneficia a todas las partes porque permite que una gran variedad de productos se comercialice a bajos precios, ya que, si no se contara con estos Tratados, los precios de los productos serían más elevados.

Así mismo, los Tratados de Libre Comercio contribuyen al desarrollo del bienestar de la población al permitir el acceso a diversos productos agrícolas que no son propios de la región.

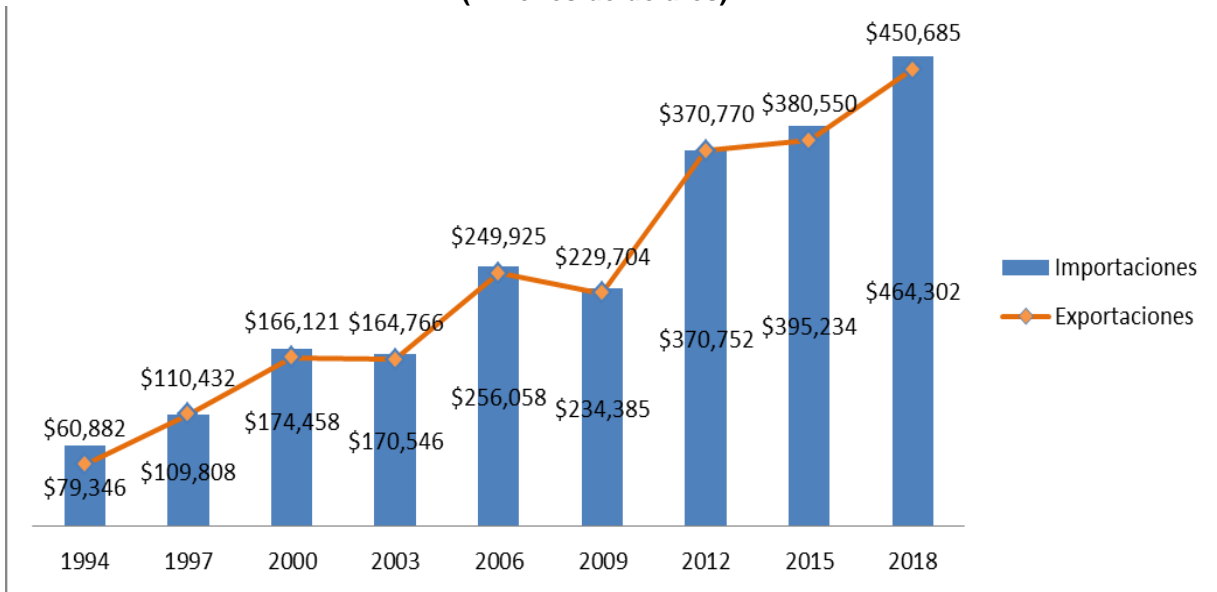
**Figura 1. Tratados de Libre Comercio suscritos por México.**



Fuente: Secretaría de Economía (2020).

En la figura 2 se pueden apreciar las importaciones y las exportaciones mexicanas, durante el periodo 1994-2018, expresadas en millones de dólares. Como se puede observar conforme el paso de los años, las exportaciones han ido aumentando, sin embargo, no han crecido lo suficiente para superar a las importaciones.

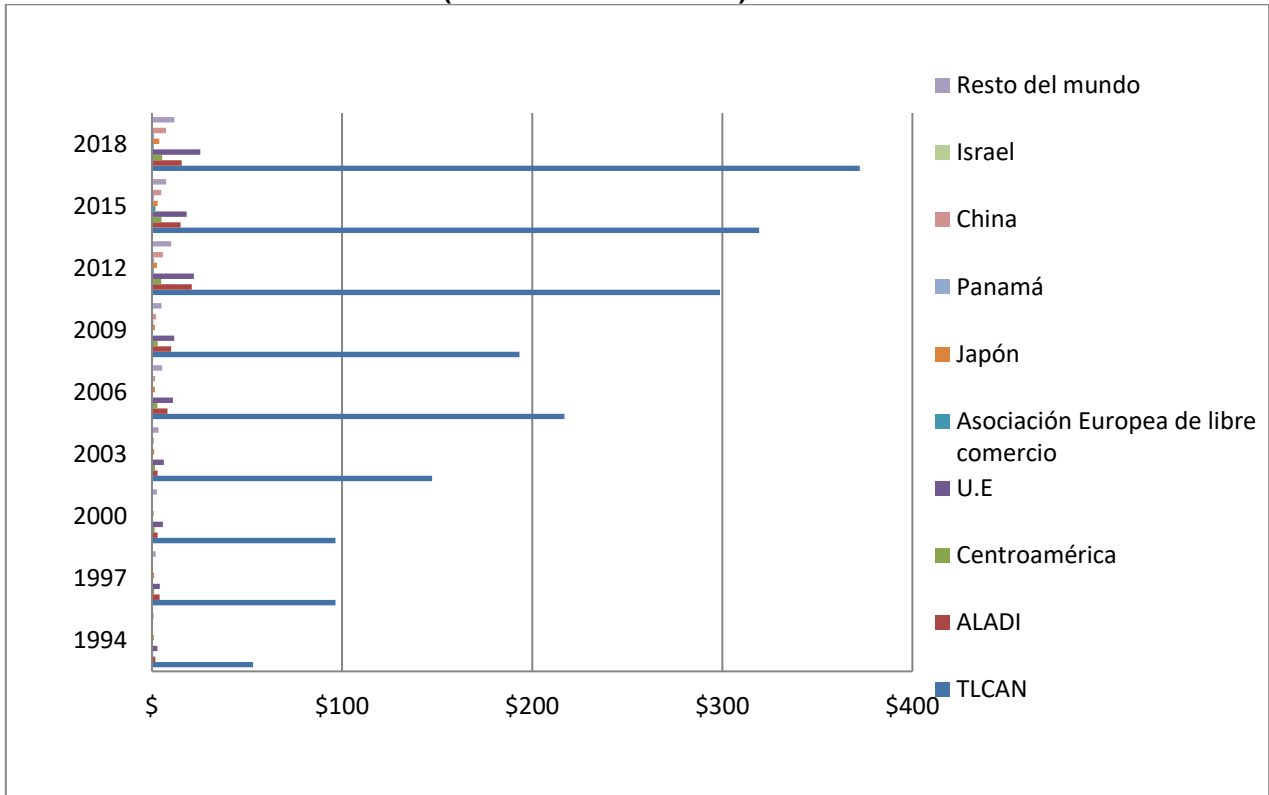
**Figura 2. Exportaciones e Importaciones mexicanas 1994-2018  
(millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de: Secretaría de Economía (2018)

La figura 3 muestra las exportaciones mexicanas durante el periodo 1994-2018, (cifras expresadas en millones de dólares) segmentadas por región, donde se puede apreciar que Norteamérica es la región con el primer lugar en exportaciones mexicanas, esto puede deberse a varios factores, sin embargo, el principal se debe a que Estados Unidos es la economía más importante del planeta.

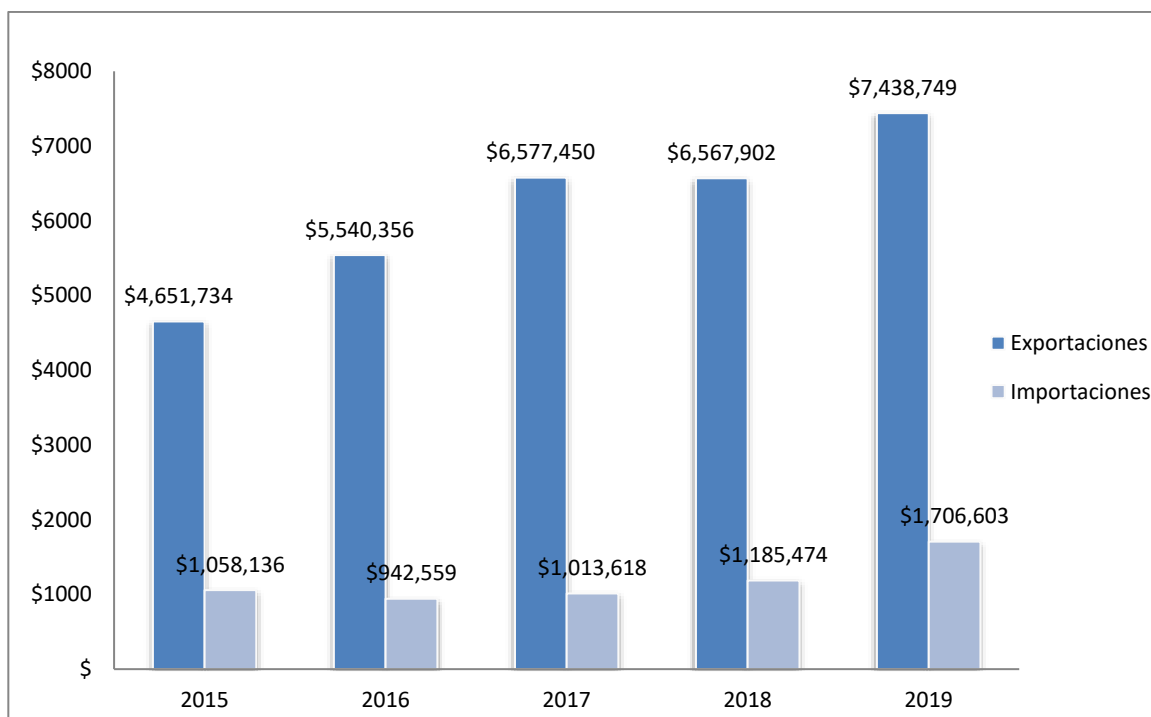
**Figura 3. Exportaciones mexicanas totales 1994-2018 por tratados suscritos  
(en millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018)

En la figura 4 se puede observar que, durante el periodo 2015-2019, las exportaciones de productos agrícolas (frutas, nueces y cáscaras de cítricos) han ido aumentando, a excepción del año 2018 que presenta una ligera disminución, sin embargo, para el año 2019 las exportaciones continuaron su rumbo y presentaron crecimiento. Por otra parte, las importaciones de productos agrícolas no presentaron el mismo comportamiento, puesto que durante los tres primeros años se muestra una ligera disminución, pero es a partir del 2018 que comienzan a incrementar. Sin embargo, es evidente que las exportaciones mexicanas predominan sobre las importaciones, debido a que México es un país productor de diversos bienes agrícolas.

**Figura 4. Exportaciones e importaciones mexicanas de productos agrícolas (mdd)**



Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2019)

## 1.2 Marco Jurídico del Comercio Exterior.

El Marco Jurídico se puede definir como el conjunto de normas y principios que rigen o regulan de manera directa o indirecta el intercambio de mercancías y servicios y establecen las medidas de solución de controversias resultantes de dicho intercambio (Flores y Viguera, 2012).

En materia de Comercio Exterior es fundamental conocer las leyes bajo las cuales está regulado el comercio y de esta manera evitar sorpresas o multas por incumplimiento de la normatividad.

Las principales leyes que regulan el comercio exterior en México son:

- Ley de Comercio Exterior
- Ley Aduanera
- LIGIE

Dependiendo del país destino de exportación de los productos es probable que su gobierno cuente con regulaciones específicas a ciertos productos, por lo que es muy importante tener presente esta situación.

### **1.2.1 Ley del Comercio Exterior**

El objeto de la Ley de Comercio Exterior consiste en regular y promover el comercio exterior, así como incrementar la competitividad de la economía nacional, de esta manera se busca contribuir al bienestar de la población y defender las plantas productivas de prácticas desleales.

Cabe mencionar que es facultad del Ejecutivo Federal la aumentar, disminuir o suprimir los aranceles, así como regular, restringir o prohibir la importación con el fin de proteger la economía del país.

La Secretaría de Economía funge un papel importante puesto que tiene la facultad de:

- Estudiar y proponer al presidente diversas modificaciones arancelarias.
- Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación y de importación.

Finalmente, la comisión de comercio exterior tiene el deber de emitir su opinión y revisar las medidas de regulación en los asuntos de comercio exterior.

### **1.2.2 Ley Aduanera**

La ley aduanera tiene como objeto regular la entrada y salida al territorio nacional de mercancía, así como de los medios en que se transportan (Ley Aduanera Art. 1). En esta ley también se establece que aquellas personas que introducen mercancías al territorio nacional o bien las extraen, (agentes aduanales,

consignatarios, remitentes, etc.) deben cumplir cada uno de los decretos de la Ley Aduanera.

Así mismo, la ley establece que las personas que administren, operen o vigilen puertos de altura, aeropuertos internacionales, o bien, presten los servicios auxiliares de terminales ferroviarias de pasajeros y de carga deberán regirse con los lineamientos que determinen las autoridades aduaneras; por lo que es necesario que cuenten con todo el equipo necesario para la revisión y control de las mercancías.

### **1.2.3 LIGIE.**

La Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) se encarga de establecer una nomenclatura internacional aplicable en México sobre cada mercancía a fin de clasificar los diferentes tipos de mercancías y de esta manera conocer la regulación arancelaria y no arancelaria de mercancías que el país comercializa con el exterior.

Es fundamental consultar esta ley al momento de realizar exportaciones o importaciones de diversos artículos, puesto que, dependiendo la clasificación de las mercancías, se grava o exenta de arancel.

### **1.2.4. Otras leyes que intervienen en el comercio exterior.**

Existen diversas leyes que intervienen en el comercio internacional, pero algunas de ellas que relacionadas con el objetivo de este trabajo son las siguientes:

1. **LIVA (Ley del IVA):** Se encarga de regular el Impuesto al Valor Agregado aplicable a ciertos productos y/ empresas, dependiendo su clasificación. En materia de comercio Exterior, en el Capítulo 1, la ley establece que están obligadas al pago de impuesto del valor agregado las personas físicas y morales que en territorio nacional realicen importaciones de bienes o servicios Las exportaciones están gravadas a tasa 0% de IVA (LIVA Art. 1-A).

2. **IEPS (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios):** se encarga de establecer un impuesto con el que se debe cumplir al momento de producir, vender o importar ciertos artículos, tales como bebidas con contenido alcohólico, cervezas, tabaco, gasolinas, etc. En materia de Comercio Exterior este impuesto también es aplicable a productos de importación.
3. **LISR: (Ley del Impuesto Sobre la Renta):** regula el pago de impuestos a todas las personas físicas o morales residentes en México respecto de sus ingresos, independientemente de la ubicación de la fuente de riqueza.
4. **Ley de Sanidad Vegetal:** Se encarga de vigilar las disposiciones fitosanitarias, así como diagnosticar y prevenir la diseminación e introducción de plagas de los vegetales. En materia de Comercio Exterior establece que aquellas personas interesadas en la exportación vegetal podrán solicitar el correspondiente certificado fitosanitario que comprueba el cumplimiento de dicha ley.
5. **Ley de Productos Orgánicos:** regula los criterios y requisitos para la conversión, producción, procesamiento, elaboración, preparación, acondicionamiento, almacenamiento, identificación, empaque, etiquetado, distribución, transporte, comercialización, verificación y certificación de productos producidos orgánicamente. En materia de Comercio Exterior esta ley es una gran herramienta para los pequeños productores mexicanos que inician su proceso de exportación de algún producto orgánico, ya que les ayudará a conocer los requisitos necesarios para conseguir la certificación de producto orgánico.

### 1.3 Regulación arancelaria y no arancelaria.

De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación es decir, aquellos gravámenes que se imponen sobre ciertos bienes al momento de cruzar las



fronteras nacionales, por lo tanto es la principal restricción al comercio (Ley de Comercio Exterior, Art. 12).

### **Clasificación:**

- Arancel de importación: Gravamen que se impone cuando algún producto entra a un país; es el más utilizado y el más común. Una de sus características es que evita la salida de divisas del país
- Arancel de exportación: Gravamen que se impone cuando algún producto sale de algún país.

*“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia.*

*El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir, o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, y las exportaciones en 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” (CPEUM, 2021; Art. 131, fracc A).*

## **Tipos de arancel**

Existen tres tipos de arancel (Ley de Comercio Exterior Art. 12):

- **Ad-valorem:** cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía<sup>1</sup>; es decir es el porcentaje sobre el valor en aduana de la mercancía comercializada.
- **Específico:** cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida: es decir, es la cantidad fija de dinero por cada unidad física del bien importado o exportado (kg, litro, pieza.) donde su finalidad es regular los precios para no afectar la industria nacional.
- **Compuesto/ mixto:** cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, artículo 13, los aranceles anteriormente mencionados podrán adoptar las siguientes modalidades:

- **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 períodos del año.
- Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

## **Tratamientos arancelarios**

Dependiendo del origen de las mercancías, los aranceles pueden ser:

- **General:** Se aplica a los miembros de la OMC, por lo que se les otorga el trato de la “Nación más favorecida”.

---

<sup>1</sup> El valor en aduana de la mercancía se determina por el precio en el mercado de la mercancía más el costo de transporte de su lugar de origen hasta la entrada del país importador.

- **Preferencial:** Se aplica a productos que provienen de países con quienes se tiene algún acuerdo comercial para otorgarse recíprocamente un trato arancelario preferencial
- **Diferencial:** Se aplica a todos aquellos que no son miembros de la OMC y tampoco se tiene algún acuerdo comercial.

### **Regulación no arancelaria.**

Se refiere a cualquier tipo de restricción distinta de los aranceles al comercio de bienes (principalmente a las importaciones). En ciertas ocasiones algunos países utilizan esta regulación con el fin de proteger ventajosamente su mercado interno.

Existen dos clasificaciones:

- **Tipo cuantitativo:** su objetivo es limitar el comercio de algunos productos a cierta cantidad específica y/o quienes pueden importar dichos bienes.

Las formas administrativas con que aparecen estas restricciones son:

- Los Cupos: Permiten una determinada cantidad de importación o exportación de algún bien por año. Tan pronto como se cubre la cantidad autorizada no podrán; en otras palabras, controlan el volumen que se comercializa.
- Licencias o permisos de importación y exportación: para evitar los cupos, los gobiernos generalmente otorgan licencias o permisos de importación y exportación. Se pueden otorgar licencias de importación o exportación cuando por la naturaleza del bien comercializado, se pueda poner en riesgo la seguridad nacional o la salud pública.
- Los precios oficiales: son otra restricción que algunos países aplican para limitar la entrada de determinados productos.
- Impuestos Antidumping: ante la sospecha de que se está practicando *dumping*, la autoridad del país puede aplicar estas penalizaciones. Hay tres tipos de *dumping*:
  - El persistente: se basa en que la elasticidad de la demanda es mayor en el mercado mundial, es decir controla el mercado mundial.

- El predador: es el más desleal, pues consiste en vender a bajo costo para destruir la competencia.
  - El esporádico: resulta de un excedente ocasional en la producción y es similar a las ofertas de liquidación.
- Impuestos compensatorios: cuando se presume que las exportaciones están siendo subsidiadas para mejorar su nivel de competitividad internacional, el gobierno del país importador puede aplicar impuestos compensatorios, como un recurso para neutralizar esa supuesta ventaja.
- **Tipo cualitativo:** su objetivo es proteger la salud del consumidor final, el ambiente, el ecosistema, las plantas, etc.

Sus principales regulaciones son:

- Normas de etiquetado, envase y embalaje: constituyen una de las principales regulaciones no arancelarias de los mercados importadores más importantes. Es de suma importancia que el exportador conozca las condiciones específicas de etiquetado que el mercado importador tiene establecidas al producto que se quiere comercializar.
- Normas sanitarias, fitosanitarias, zoonosanitarias: forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, vegetal y animal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio.
- Normas de calidad, frutas, verduras y legumbres: se refieren al peso, tamaño, color y grado de madurez de estos productos.
- Normas técnicas: se refieren a las características y propiedades que debe tener una mercancía en un mercado específico.
- Regulaciones ecológicas: se refieren a la protección del medio ambiente.

## 2.- El aguacate mexicano.

### 2.1 Sobre la producción.

La palabra aguacate, proviene del náhuatl *ahuacatl*, que significa “testículos de árbol”. Este fruto exótico que está compuesto por una semilla con aspecto liso o rugoso, y en el interior del aguacate se encuentra la pulpa, su textura es parecida a la de la mantequilla, con un color verdoso, la corteza o cascara del mismo, es de color negro con una textura rugosa, hay distintos tamaños de aguacate, los más comunes miden entre 10 y 13 centímetros y su peso oscila entre los 120 y 500 gramos (figura 5). El fruto es rico en proteínas y grasas, además contiene aceite en cantidades del 10 a 20% (SAGARPA, 2020).

**Figura 5. Imagen de un aguacate.**



Fuente: SAGARPA (2020).

Dicho fruto proviene de una planta con el mismo nombre, que proviene de un árbol, el cual mide aproximadamente hasta 20 metros de altura, aunque en los cultivos el árbol llega a medir hasta 5 metros. El árbol es frondoso de hoja perenne, posee una floración abundante la cual cuaja el fruto en un porcentaje muy alto (figura 6). Sus

flores son perfectas en racimos sin embargo cada flor abre en momentos distintos, debido a que los órganos femeninos y masculinos son funcionales en diferentes tiempos, de esta manera se evita la autofecundación, un dato curioso es que las flores abren inicialmente como femeninas, cierran por un período fijo y posteriormente abren como masculinas. Cada árbol es capaz de producir hasta un millón de hojas donde sólo 0.1% logra transformarse en fruto.

**Figura 6: Imagen de aguacate antes de cosecha**



Fuente: SAGARPA (2020).

Su producción es recomendable en suelos con textura ligera, profundos y perfectamente drenados con un PH neutro o ligeramente ácido (5.5 a 7).

Dentro de las características del árbol de aguacate es que es sensible al frío y a la humedad ambiental, por lo que es recomendable su siembra en regiones libres de heladas y de vientos calurosos y secos. La precipitación y la temperatura son los factores de mayor incidencia en su producción.

Siempre que exista un buen drenaje se recomienda un cultivo en altitudes entre 800 y 2,500 metros, en suelos arcillosos o franco-arcillosos (SAGARPA, 2020).

De acuerdo con el Servicio Nacional de Inocuidad y Calidad Alimentaria en su texto “México: primer productor mundial de aguacate”, el aguacate es conocido como el “oro verde”, que a su vez se consume en 34 países del mundo (SAGARPA, 2020).

Las principales entidades productoras del cultivo son: 1) Michoacán que concentra 84.9% de su producción México, ya que produce más de un millón de toneladas. Posteriormente 2) Jalisco, 3) Estado de México, 4) Nayarit, 5) Morelos y 6) Guerrero.

Más de 60 países del mundo son productores de por lo menos 500 variedades de aguacate, en cuanto a México, se le considera como el generador de las tres variedades más apreciadas por los consumidores: Hass, Criollo y Fuerte.

El comercio de este y otros productos a más de 160 países del mundo es posible gracias a que cumplen con los requisitos de sanidad e inocuidad impuestos por cada nación a la que se exporta.

### **Normas de Calidad para la exportación de aguacate:**

- **NOM-066-FITO-2002:** brinda Especificaciones para el manejo fitosanitario y movilización del aguacate.
- **NOM-144-SEMARNAT-2004:** establece las medidas fitosanitarias reconocidas internacionalmente para el embalaje de madera (TIBA, 2010).

## **2.2 Distribución y principales destinos de exportación**

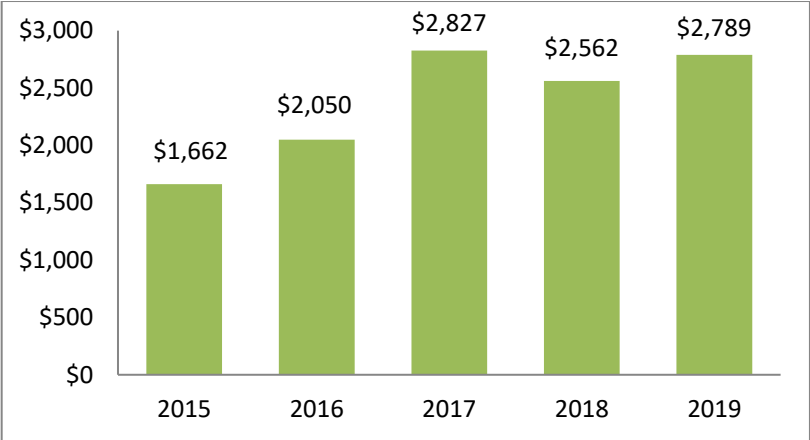
El aguacate *hass* es uno de los productos agrícolas más exportados, donde México es el principal proveedor del mercado internacional aportando una participación del 45.95%.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Cita tomada de Sagarpa “Aguacate Mexicano” (2017-2030) Pág. 2

En Estados Unidos, este fruto es consumido en eventos con alcance internacional tales como el “Super Bowl” y se han llegado a consumir 100,000 toneladas durante el evento.

**Figura 7. Exportaciones mexicanas de aguacate 2015-2019 (millones de dólares).**

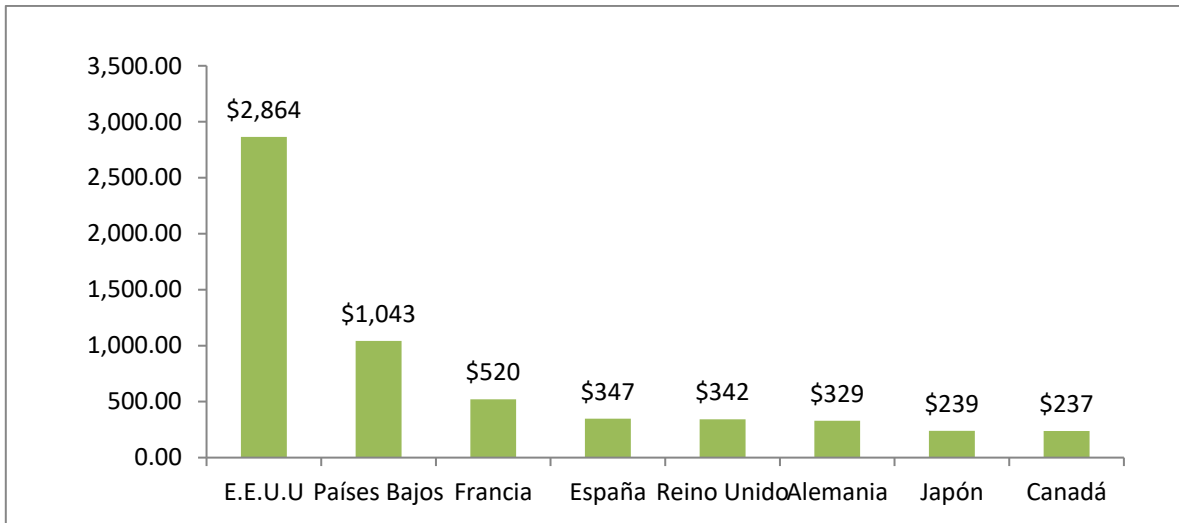


Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2019)

La figura 7 presenta las exportaciones que ha realizado México al mundo, si bien no se menciona a que país están direccionadas las exportaciones, se puede apreciar que con el paso de los años las exportaciones del fruto han aumentado a excepción del año 2018 que se aprecia una ligera caída del -10.36%, mientras que para el 2019 se presenta un aumento que no supera la cantidad de exportaciones del 2017, pero se muestra que las exportaciones de México sobre el aguacate son favorables.



**Figura 8. Principales importadores de aguacate en 2019 (millones de dólares)**

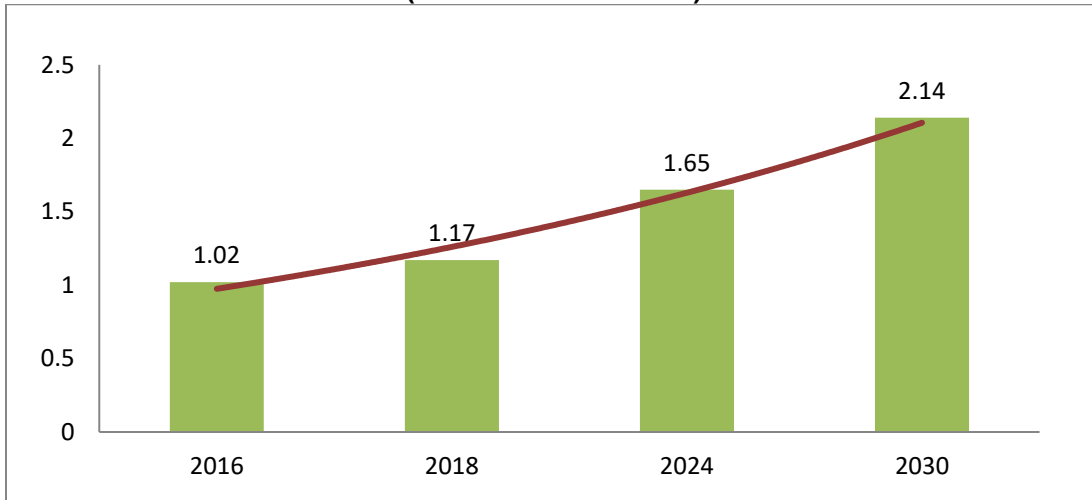


Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2019)

En la figura 8 podemos apreciar los principales países importadores de aguacate, donde se puede observar que EEUU es el principal importador, enseguida los Países Bajos, posteriormente Francia y en un cuarto lugar España.

Como se puede apreciar en la figura 9, las exportaciones del aguacate en el año 2016 representaron 1.02 millones de toneladas, se espera que para 2030 se exporten 2.14 millones de toneladas. Del año 2016 al 2018 la exportación presentó un incremento de 14%, se pretende que del 2018 al 2024 la exportación del fruto incremente 41% y para el 2030 se proyecta un incremento del 29%.

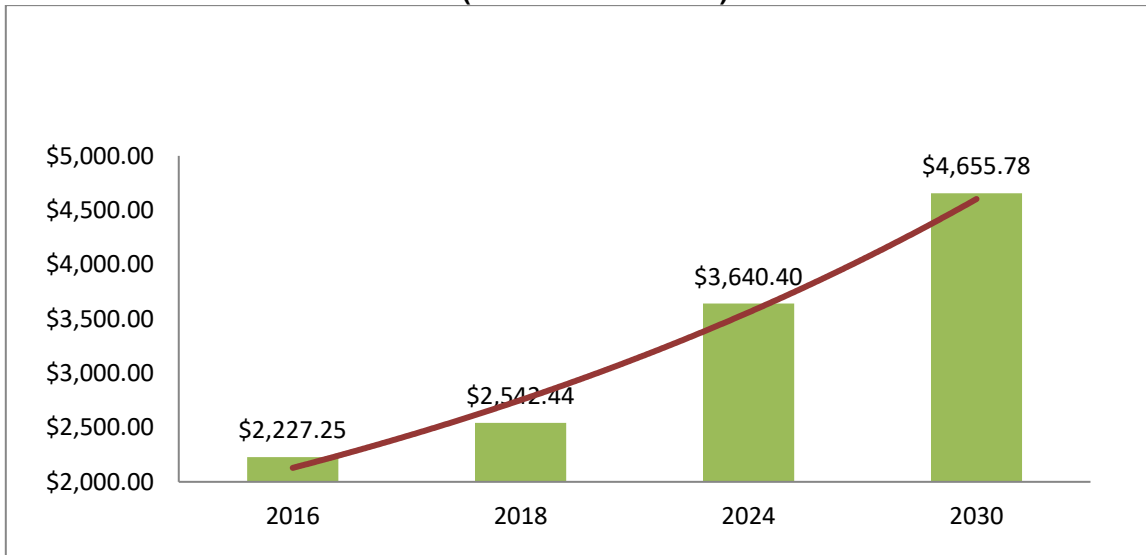
**Figura 9. Proyección de exportaciones de aguacate mexicano al 2016-2030 (millones de toneladas)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Sagarpa (2020).

El incremento que presenta la proyección de aguacates también se aprecia en el valor de las exportaciones en millones de dólares, ya que del 2016 al 2030 se aprecia un incremento del 109% (figura 10).

**Figura 10. Proyección de exportaciones de aguacate mexicano al 2030 (millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Sagarpa (2020)

Como se puede observar, las exportaciones del aguacate tienden a aumentar año con año y de esta manera no sólo se beneficia la economía del país, sino también

los trabajos de los productores de aguacate que normalmente son personas que cultivan sus propias tierras para después venderlo en las Centrales de Abasto o bien en el comercio informal (tianguis, mercados, etc.).

Para llevar a cabo un proyecto de exportación, no tendría sentido realizarlo con destino a Norte América, más bien convendría realizarlo a otro destino donde no exista gran cantidad de exportación de aguacate. Es conveniente realizarlo a un país miembro de la Unión Europea.

### 3.- Proceso de Exportación

#### 3.1 Generalidades

Antes de comenzar a hablar sobre la exportación es necesario definir el concepto. Una exportación se refiere al “envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero” ProMéxico (2015).

De acuerdo con la Ley Aduanera, se manejan los siguientes tipos de exportación:

- a) Exportación definitiva: la cual consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado (Ley Aduanera, Art. 102).
- b) Exportación temporal: se refiere a la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna (Ley Aduanera, Art. 115).

Para llevar a cabo el proceso de exportación intervienen varios factores que deben cumplir las mercancías, tales como:

- Características: peso, volumen, especificaciones técnicas, uso, formas de uso, etc.
- Tipo de envase, embalaje y la cantidad requerida en los mercados de destino
- Volumen solicitado por los importadores (oferta exportable)
- Ofrecer precios competitivos y obtener una utilidad razonable.
- Garantía en los tiempos de entrega.
- Servicio post-venta requeridos, en su caso.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa.

## 3.2 Logística

De acuerdo con el diccionario de la lengua española, la logística se define como el “conjunto de medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado de un proceso complicado”.

Es decir, dentro de un proyecto de exportación, la logística es la encargada de llevar a cabo todo el proceso de distribución de mercancías desde el punto de origen hasta el punto de destino. Para llevar a cabo esta distribución o entrega de mercancías, intervienen ciertos factores que juegan un papel importante en la diferenciación de precios internacionales, tales como:

- ✓ Fletes y seguros
- ✓ Tipo de negociación
- ✓ Proximidad de los puertos de embarque

Además de estos factores, en un proyecto de exportación intervienen los Incoterms y las cartas de crédito, los cuales se tratarán más adelante.

Para llevar a cabo la correcta logística de un producto a exportar también intervienen ciertos elementos como el envase y embalaje, los cuales son fundamentales para arribar al país destino sin perder su calidad y sus especificaciones técnicas.

Como los productos tienen diferentes características, no existe un empaque universal para ellos. La variedad de materiales que se ofrecen en un mercado es numerosa, todo esto para lograr una excelente interrelación entre producto y empaque (Bohórquez, 2003).

El envase se refiere al contenedor primario que se halla en contacto directo con el producto y que llega al consumidor final. De acuerdo con esto, un envase puede tener diversa forma y puede ser de cualquier material como: papel, cartón, vidrio, metal, plástico, madera, etc. (Bohórquez, 2003).

El empaque también conocido como “embalaje secundario” se refiere al material que encierra a un artículo con el objetivo de proteger el producto, el material del

empaques, dependerá del producto a comercializar, ya que puede requerir especificaciones para cuidar la calidad del producto.

El embalaje es el conjunto de todos los materiales que comprenden el envase y embalaje, su objetivo es manipular, transportar y almacenar la mercancía, ya que independientemente del medio de transporte por el que sea comercializado el producto debe llegar a su destino conservando la calidad e inocuidad del producto.

### **3.3 Incoterms (2020)**

Los Términos Internacionales del Comercio (INCOTERMS, por sus siglas en inglés), son reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional para la gestión de compraventa internacional de bienes. (Viguera y Haza, 2020).

Dichos términos no son ley sino recomendaciones reconocidas como práctica internacional uniforme. Se identifican como siglas o abreviaturas de tres letras de fácil comprensión que unifican el lenguaje.

El enfoque de los Incoterms se encuentra limitado a problemas relacionados con derechos y obligaciones de las partes establecidas en el contrato de compra-venta, respecto a la entrega de bienes vendidos, excluyendo los bienes "intangibles" como software de computadoras y servicios.

La tabla 1 muestra cómo se clasifican los Incoterms.

**Tabla 1. Agrupación de los Incoterms 2020**

Reglas para cualquier medio o medios de transporte		Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores	
EXW	EX WORKS	FAS	FREE ALONGSIDE SHIP
FCA	FREE CARRIER	FOB	FREE ON BOARD
CPT	CARRIAGE PAID TO	CFR	COST AND FREIGHT
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT
DAP	DELIVERED AT PLACE		
DPU	DELIVERED AT PLACE UNLOAD		
DDP	DELIVERED DUTY PLACE		

Fuente: Elaboración propia con datos de TIBA (2020).

Los Incoterms se encargan de:

- Definir y repartir las obligaciones, gastos y riesgos referentes al:
  - Transporte internacional
  - Seguro de la mercancía
  - Trámites de documentos aduaneros
- Reducir la incertidumbre en transacciones comerciales, derivadas de distintas interpretaciones en diferentes países.
- Minimizar el riesgo de complicaciones legales.
- Determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador.
- Simplifican la comunicación.

Por otra parte, los Incoterms no se encargan de:

- Constituir un contrato
- Reemplazar las leyes que rigen el contrato
- Atender las condiciones de precio, en efectivo o a crédito

Los Incoterms se clasifican en cuatro grupos:

- **Grupo E:** El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones o punto convenido

Incoterm aplicable: EXW

- **Grupo F:** El vendedor se encarga de entregar la mercancía en su propio país a un transportista internacional designado por el comprador.

Incoterms aplicables: FCA, FAS y FOB

- **Grupo C:** El vendedor contrata transporte internacional, pero sin asumir riesgo de pérdida o daño de mercancía, o costos originados por hechos ocurridos después de la carga o despacho.

Incoterms aplicables: CFR, CIF, CPT y CIP

- **Grupo D:** El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar mercancía al país destino.

Incoterms aplicables: DAP, DPU y DDP

- **EXW:** (Ex Works) *entregado en fábrica*

El vendedor/exportador pone la mercancía a disposición del comprador en sus propios almacenes, únicamente se ocupa del embalaje de la misma.



El comprador/importador, por tanto, es quien asume todos los gastos y responsabilidades desde que la mercancía cruza el almacén, antes de cargarla. El seguro no es obligatorio, pero de contratarse lo asumiría el comprador ya que es quién asume el riesgo. TIBA (2020).

Este Incoterm es el más sencillo puesto que es aplicable a cualquier tipo de transporte, y de la misma manera las partes deben decidir claramente el lugar de recibo. En términos de riesgo el comprador es el que asume la mayor parte.

- **FCA:** (Free Carrier) *Libre transportista.*

El vendedor entrega la mercancía en un punto acordado asumiendo costos y riesgos hasta la entrega de la mercancía en ese punto convenido, incluidos los costos del despacho de exportación. Así mismo, el vendedor se ocupa del transporte interior y de las gestiones aduaneras de exportación, excepto si el lugar designado son las instalaciones del vendedor (FCA almacén), en cuyo caso la mercancía se entrega en dicho punto cargada en los medios de transporte dispuestos por el comprador.

El comprador asume los gastos desde la carga a bordo, hasta la descarga. Cabe destacar que si durante el camino existe algún percance, es totalmente responsabilidad del comprador, por lo que se le recomienda contratar el seguro.

- **FAS:** (Free Alongside Ship) *Libre al costado del buque*

El vendedor entrega la mercancía en el muelle del puerto de origen y asume los gastos hasta la entrega, así como los trámites aduaneros de exportación.

El comprador gestiona la carga a bordo, estiba, flete y demás gastos hasta entrega en destino, incluido el despacho de importación y el seguro si se contratara ya que no es obligatorio. Además, asume todos los posibles riesgos una vez que la mercancía está en el muelle de carga antes de cargarse en el buque, por ello es importante contratar el seguro y contar con la seguridad de que si ocurre algún percance, el seguro lo cubrirá

Este Incoterm solo es válido para el transporte marítimo y se emplea generalmente para mercancías especiales que tienen unas necesidades de carga particulares, no es habitual para carga paletizada o contenedores.

- **FOB:** (Free on Board): *libre a bordo*.

El vendedor entrega la mercancía cargada en el buque que designe el importador en el puerto de origen.

El comprador se encarga de los costos del flete, descarga, trámites de importación y entrega en destino, así como del seguro si lo quisiera contratar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía está a bordo, es decir cuando la mercancía está físicamente tocando el suelo del buque.

Este Incoterm únicamente es empleado para transporte marítimo y fluvial.

- **CFR:** (Cost and freight) Costo y flete.

El vendedor entrega la mercancía cargada en el buque que él mismo haya seleccionado en el puerto de origen, asimismo se hace cargo de todos los costos hasta que la mercancía llega al puerto de destino. Este Incoterm incluye el despacho de exportación, los gastos en origen y el flete.

El comprador se ocupa de los trámites de la importación y el transporte hasta el destino. También asume el riesgo en el momento en que la mercancía está a bordo, en el puerto de origen, por lo que, aunque no es obligatorio, suele contratar seguro.

En este Incoterm el vendedor tiene la obligación de notificar al comprador que la mercancía ha sido enviada, ya que el comprador debe dar seguimiento desde que la mercancía se encuentra a bordo del buque y asumir cualquier riesgo ocurrido.

- **CIF:** (Cost, insurance and freight) Costo, seguro y flete.

El vendedor dejará la mercancía cargada en el buque que él mismo haya seleccionado en el puerto de origen, además de pagar el flete marítimo internacional hasta el puerto de destino que designe el comprador. Es en este momento cuando

la responsabilidad del exportador termina, puesto que ya se encuentran cargadas las mercancías en el puerto de salida.

El vendedor es quien asume los gastos de empaque y embalaje de la mercancía, así como su envío al puerto, adicional deberá cubrir los gastos aduanales de exportación y el pago del transporte marítimo internacional.

- **CPT:** (Carriage Paid To): *Transporte pagado hasta.*

El vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido a un transportista. Se encarga de todos los gastos de origen, el despacho de exportación y el transporte principal.

El comprador asume los trámites de importación, el seguro si lo contratara, ya que no es obligatorio. El riesgo pasa al comprador una vez cargada la mercancía en el transporte internacional contratado por el vendedor en el país de origen.

Este Incoterm es válido para cualquier medio de transporte (menos marítimo). Es importante destacar que incluso no siendo obligatorio la contratación del seguro, el comprador asumirá los gastos de pérdida de mercancía posterior a la entrega de mercancía al transportista contratado por el vendedor.

- **CIP:** (Carriage and Insurance Paid): *transporte y seguros pagados hasta.*

El vendedor corre con los gastos hasta la entrega a un transportista en país de origen. Además, asume los gastos del despacho de exportación, transporte principal y el seguro de transporte que es obligatorio.

El importador se encarga de los trámites de importación y la entrega a destino y asume el riesgo desde que el vendedor le entrega la mercancía al transportista principal en país de origen.

- **DAP:** (Delivered at Place) *“Entregado en punto”*

El vendedor asume todos los gastos y riesgos de la operación salvo el despacho de importación y descarga en destino, es decir todos los gastos en país de origen, despacho de exportación y transporte.

El comprador únicamente debe ocuparse del despacho de importación y de la descarga.

Este Incoterm es válido para todos los medios de transporte, el seguro no es obligatorio, pero si se contratara, los gastos los asumiría el vendedor.

- **DPU:** (Delivered at Place Unloaded) “*Entrega en lugar de descargada*”

El vendedor asume los costos y riesgos en país de origen, embalaje, carga, despacho de exportación, transporte principal, descarga y entrega en el punto acordado en país destino.

El comprador asume los trámites del despacho de importación.

En términos de riesgo el vendedor asume la mayor parte puesto que el comprador únicamente se hace cargo de los trámites del despacho de importación.

- **DDP:** (Delivered Duty Paid) “*Entregado con derechos pagados*”

El vendedor asume todos los gastos y riesgos desde el embalaje y verificación en sus almacenes hasta la entrega en el destino final, incluidos los despachos de exportación e importación, transporte principal y, en su caso, seguro de transporte si el vendedor quisiera contratarlo.

Este Incoterm es totalmente opuesto a EXW, en términos de riesgo el vendedor asume todo el riesgo hasta que la mercancía se encuentre descargada en el lugar convenido en país destino.

### 3.4 Determinación del precio de exportación

Dentro de un proyecto de exportación es muy importante la determinación de los costos de las exportaciones, este cálculo servirá para analizar el precio de exportación más conveniente de acuerdo a los costos.

Para comenzar a determinar los costos de las exportaciones es importante mencionar los diferentes tipos de costos:

#### Por su función:

- **Costos de producción:** son aquellos que surgen derivados de los gastos del proceso de transformación de la materia prima al producto terminado, están subdivididos en tres rubros:
  - Materia Prima
  - Mano de Obra
  - Gastos Indirectos de Fabricación (GIF)
- **Costos de Administración:** se refiere a aquellos generados para administrar y mantener la empresa, donde intervienen los costos de nóminas, rentas, publicidad, investigación y estudios de mercado, promoción de las ventas, etc.
- **Costos de distribución o venta:** aquellos derivados por el traslado del producto hasta el consumidor final (Flores y Viguera, 2012).

#### Por su comportamiento:

- **Costos variables o directos:** aquellos que varían de un período a otro proporcionalmente al volumen de producción u operación, tales como la materia prima, la mano de obra y los GIF, los cuales se pagarán en paralelo al aumento o disminución de la producción y las ventas realizadas (Flores y Viguera, 2012).
- **Costos fijos o indirectos:** aquellos que permanecen constantes independientemente del volumen de producción, tales como el pago de la

renta, la cual tiene un importe fijo cada mes independientemente de los días y horarios de trabajo (Flores y Viguera, 2012).

- **Costos semifijos:** son aquellos que tienen una porción fija y otra variable, que dependen de algún factor que determina las causas de su variación. Por ejemplo, el pago del servicio telefónico, el cual se integra por una porción fija (la renta o plan de pago) y una variable que depende de las llamadas y minutos de servicio extras al plan contratado. Existen varios métodos para llevar a cabo esta segmentación de su parte fija y su parte variable (Flores y Viguera, 2012).

Es aquí donde se desprenden dos sistemas de costeo:

- **Costeo absorbente o total:** también llamado histórico o estándar, incluye todos los costos de la función productiva independientemente de su comportamiento fijo o variable.
- **Costeo directo o Marginal:** incluye solo la parte variable de los costos de la función productiva. Ya que los costos fijos, no se relacionan con el volumen de producción.

Se recomienda, en la medida de lo posible, utilizar el costeo marginal dado que representa el costo más bajo y con base en este se puede determinar un precio de venta más competitivo para los mercados internacionales (Flores y Viguera, 2012).

### **Determinación de los precios de venta**

- **Cotización del precio de venta considerando los gastos de distribución (INCOTERMS):** en la cotización final que se entrega al comprador deben considerarse todos los gastos que intervienen para realizar la entrega del producto de acuerdo a los INCOTERMS negociados. Para ello, en la tabla 2 se presenta un ejemplo de cotización de acuerdo al INCOTERM acordado.

**Tabla 2. Cotización del precio de venta de exportación para transporte marítimo.**

Cotización del precio de venta de exportación para transporte marítimo			
Concepto		Precio	
		Unitario	Total
	Costo de producción		
(+)	Utilidad deseada		
(=)	Precio base		
(+)	Gastos de planta		
(=)	Precio en posición EXW		
(+)	Transporte de envío a puerto origen		
(+)	Gastos aduanales de salida		
(=)	Precio en posición FAS		
(+)	Gastos de carga al buque		
(=)	Precio en posición FOB		
(+)	Costo de transporte línea marítima		
(=)	Precio en posición CFR		
(+)	Costo del seguro de transporte		
(=)	Precio en posición CIF/DAP		
(+)	Gastos de descarga en puerto destino		
(+)	Gastos de envío a punto de convenio país destino		
(+)	Gastos de descarga en punto de destino		
(=)	Precio en posición DPU		
(+)	Gastos en aduana de entrada		
(=)	Precio en posición DDP (sin gastos de descarga en punto de destino)		

Fuente: Elaboración propia con datos de Viguera y Haza (2020).

- **Fijar el precio de venta con base en la competitividad internacional:** se refiere a realizar un estudio de mercado para determinar si los costos son competitivos en el extranjero, Para ello se requiere tomar en cuenta los siguientes puntos:
  - si el cliente es el consumidor final
  - si es detallista y venderá a los consumidores
  - si es mayorista y después venderá a los detallistas

- si es gran importador y después venderá a los mayoristas

Lo anterior hace necesario determinar los márgenes de utilidad para conocer si el producto es competitivo en el mercado extranjero (tabla 3).

**Tabla 3. Fijación del precio de venta para la exportación con base en la competitividad**

Fijación del precio de venta para la exportación con base en la competitividad			
Concepto		Precio	
		Unitario	Total
	Precio en posición DDP		
(+)	Margen de utilidad del importador		
(=)	Precio a mayorista		
(+)	Margen de utilidad del mayorista		
(=)	Precio a detallista		
(+)	Margen de utilidad del detallista		
(=)	Precio al consumidor final		

Fuente: Elaboración propia con datos de Flores, J. y Viguera, A. (2012).

Una vez hecho este ejercicio podemos obtener las siguientes premisas:

1. Que el precio determinado sea superior al mercado: en este sentido se puede mantener el precio, siempre y cuando tengamos las herramientas para asegurar la venta del producto, tales como la calidad, la tecnología, etc. Si no tenemos dichas herramientas, no es conveniente realizar la exportación.
2. Que el precio sea similar al del mercado: podemos jugar con los costos y ajustarlos para tener un precio ligeramente por debajo del mercado.
3. Que el precio sea menor al del mercado: en definitiva, este sería el mejor de los escenarios, sin embargo, es importante tomar en cuenta la calidad del producto, debe ser igual o mejor a los productos existentes en el mercado para poder ser competitivos.

Una vez consideradas las premisas anteriores, es el momento preciso para determinar si es factible realizar un proyecto de exportación, ya que si nuestros precios de venta superan los del país destino evidentemente será un proyecto



que debe buscar su ventaja competitiva en las cualidades del producto, puesto que introducir un producto nuevo al mercado, en ocasiones resulta complicado y si manejaremos precios por encima de los demás, nuestro producto debe tener mejor calidad. Es por ello que se debe analizar muy bien esta parte de los costos y precios, sobre todo si es un producto perecedero que se debe desplazar con velocidad para evitar mermas.

### 3.5 Cartas de Crédito.

Uno de los puntos importantes en una negociación, es el método de pago, donde se debe ser muy cuidadoso y ser muy específico en las cantidades pactadas en el contrato. Al momento de elegir el medio de pago se deben tomar en cuenta ciertos factores con el comprador, tales como:

- Grado de confianza.
- Posición predominante en la negociación comercial.
- Seguridad que ofrece el medio de pago.
- Costos financieros.

Dentro de este tipo de negociaciones jamás se van a realizar los pagos en efectivo, por motivos de seguridad y traslado del mismo.

Otro medio de pago es el cheque, este puede ser personal o bancario, el cual se cobraría directamente en la caja del banco.

Las remesas fungen como otro medio de pago, sin embargo, son consideradas como un medio de pago primitivo.

Finalmente, las cartas de crédito son otro medio de pago, las cuales son una propuesta de la Cámara de Comercio Internacional (ProMéxico, 2015).

Las Cartas de Crédito se definen como:

*“Es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito.”*  
(ProMéxico, 2015).

Las Cartas de Crédito se recomiendan utilizarlas en los Incoterms E, F y C.

### **Clasificación:**

#### **a) Por la facilidad de modificarse o cancelarse:**

- **Revocables:** es aquel que puede ser modificado o anulado en cualquier momento por el banco emisor o el importador sin aviso al beneficiario.

**Irrevocables:** el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento siempre y cuando los documentos respectivos cumplan cada uno de los términos y condiciones. Este compromiso de pago es la razón de ser de las Cartas de Crédito puesto que brinda un sentimiento de seguridad y confianza al vendedor.

Una vez pactada la Carta de Crédito no podrá ser cancelada o modificada de manera unilateral, sino solamente con el consentimiento de todas las partes.

#### **b) Por su compromiso de pago:**

- **Notificado (avisado o no confirmado):** el banco avisador únicamente se hace responsable de notificar el crédito al beneficiario con previa autenticación del mismo. El compromiso de pago recae únicamente en el banco emisor.
- **Confirmado:** En este tipo de créditos el beneficiario cuenta con la seguridad de pago, puesto que una vez que el banco emisor realiza la apertura de la Carta de Crédito, el banco avisador asume el compromiso de pagar, es decir que realiza el pago directo al beneficiario una vez que este presente los documentos que demuestren que ha enviado la mercancía a su comprador.

#### **c) Por su disponibilidad de pago:**

- **Créditos a la vista:** son créditos pagaderos a los beneficiarios contra presentación de los documentos de utilización de crédito, estos se llevarán a cabo siempre y cuando todos los términos y condiciones del mismo se hayan cumplido.
- **Crédito a plazo:** se refiere a aquellos créditos pagaderos a los beneficiarios a un determinado vencimiento, posterior a la entrega de los documentos.
- d) **Créditos documentarios transferibles:** es aquel que otorga el derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o más beneficiarios. Sin embargo, todo crédito documentario es intransferible, salvo que se diga por escrito lo contrario.

Es importante señalar que la transferencia puede efectuarse una sola vez, por lo tanto, un segundo beneficiario no puede realizar el mismo procedimiento.

**e) Créditos con pagos anticipados:**

- **Crédito cláusula roja:** el banco pagador autoriza a anticipar una parte o el total del importe del crédito al beneficiario el cual firmará un recibo por la cantidad anticipada comprometiéndose a reembolsarla.

El banco al efectuar la liquidación del crédito al beneficiario, deducirá de la misma, la cantidad anticipada.

- **Crédito cláusula verde:** Se diferencia de la cláusula roja en que el Banco Pagador para efectuar anticipos al beneficiario deberá recibir del mismo un documento que demuestre que ha comprado la mercancía o materia prima, que después de su transformación será exportada, pudiéndose permitir anticipos según el siguiente criterio:
  - 1ra disposición (anticipo), contra simple recibo.
  - 2da disposición (anticipo), contra recibo y justificación del empleo del anticipo anterior.
  - 3ra disposición, (anticipo), contra recibo y justificación del empleo del anticipo anterior.
  - Y así sucesivamente.

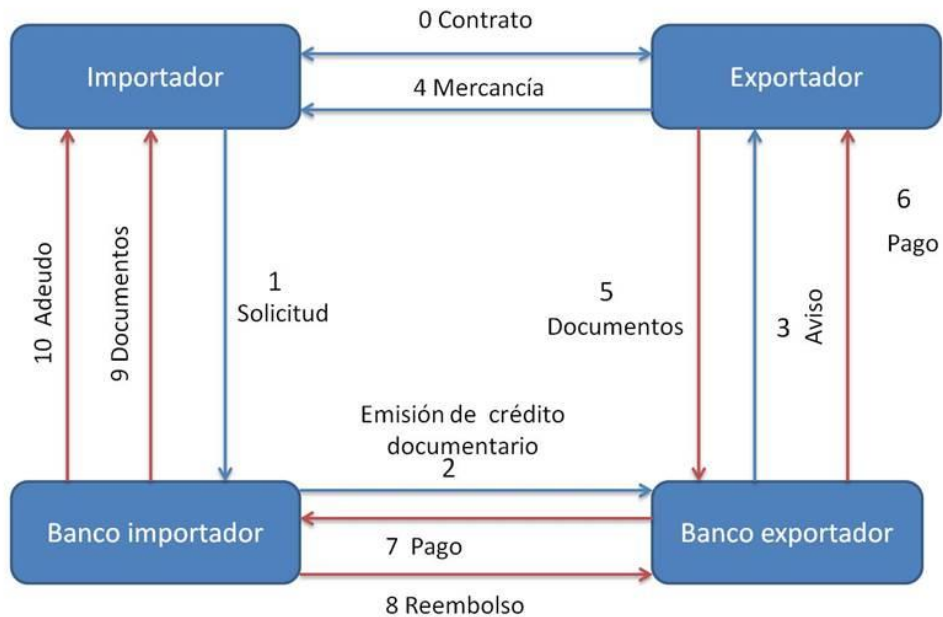
- f) **Créditos rotativos o revolventes:** se definen como aquellos créditos que una vez utilizados por el importe por el que han sido establecidos, vuelven a quedar automáticamente abiertos para una o varias utilizations sucesivas en las mismas condiciones que la primera, se recomienda utilizar este tipo de Carta de Crédito cuando se requiera de la mercancía cada determinado tiempo, por ejemplo, mensualmente, o bien cuando se requiera la mercancía del mismo proveedor. Estas Cartas de Crédito se clasifican de dos formas:
- **Crédito documentario rotativo acumulativo:** cuando los importes no utilizados durante el período que marque el crédito (semanal, quincenal, mensual, etc.) pasan a engrosar el límite del crédito disponible en el siguiente período. Para que el crédito sea “acumulativo” es preciso que se mencione de forma expresa, pues en caso contrario al no utilizarse algunas de las fracciones, éstas quedarían canceladas.
  - **Crédito documentario rotativo no acumulativo:** se refiere cuando los importes no utilizados durante uno de los períodos fijados, no se acumulan al siguiente. Si el beneficiario no dispone (parcial o totalmente) del importe asignado en este período perderá definitivamente su derecho a utilizarlo (ProMéxico, 2015).

La figura 9 muestra el procedimiento de una carta de crédito confirmada y a la vista, la cual consta de los siguientes pasos:

0. Se recomienda que exista un contrato de compraventa internacional previamente suscrito.
1. El importador solicita la Carta de Crédito al banco importador.
2. El banco importador emite el crédito documentario y le avisa al banco exportador, quién a su vez asume la responsabilidad de pago.
3. El banco exportador manda el aviso al exportador indicando que ya se encuentra abierta la Carta de Crédito.
4. El exportador envía la mercancía al importador.

5. El exportador presenta al banco exportador los documentos que acreditan que ha enviado las mercancías al importador.
6. El banco exportador realiza el pago al exportador.
7. El banco exportador revisa y envía los documentos al banco importador.
8. El banco importador realiza el pago (reembolso) al banco exportador.
9. El banco importador entrega los documentos al importador.
10. El banco importador genera el adeudo al importador.
11. El Importador paga al banco importador.

**Figura 9. Carta de crédito confirmada a la vista**



Fuente: Elaboración propia con datos de Flores y Viguera (2012).

### 3.6 Contratos de Compraventa Internacional.

Una vez realizados los acuerdos y requerimientos pertinentes, tanto el exportador como el importador tendrán la necesidad de plasmar dichos acuerdos en un documento para darle formalidad a lo negociado, es por ello que se hace uso de un contrato de compraventa internacional.

Un contrato de compraventa internacional se define como:

“Acuerdo de voluntades entre dos partes, las cuales tienen sus establecimientos o domicilios en distintos países, refiriéndose a cosas, muebles o artículos para su compraventa”

En dicho contrato se registrarán detalladamente todas las operaciones comerciales buscando prever riesgos y complicaciones. A continuación, se describen los elementos que integran el Contrato de Compraventa Internacional:

- **Encabezado:** Define el título del documento indicando las partes involucradas en el contrato, quienes son el comprador y el vendedor, así como el objeto del contrato.
- **Declaraciones de la vendedora:** Señala la constitución de la empresa, su representante legal, el giro de la empresa y la ubicación de la empresa.
- **Declaraciones de la compradora:** Señala la constitución de la empresa, su representante legal, el giro de la empresa, confirma que cuenta con la solvencia económica para la adquisición de la mercancía y menciona la ubicación de la empresa.

Las cláusulas más importantes de un contrato son las siguientes:

- **Objeto:** Define la cantidad, clase, tipo, calidad y el origen de la mercancía especificando detalladamente todas las características del producto, de esta manera se pretende evitar errores que puedan derivar en conflictos comerciales.

- **Precio:** El pago que se efectuará por la compra de la mercancía es un factor fundamental que debe quedar plasmado en el contrato especificando la cantidad a pagar en número y letra. Es recomendable utilizar una divisa estable, como el dólar de Estados Unidos o el Euro.

Cabe mencionar que para efectos de esta cláusula se recomienda la utilización del Incoterm vigente para la determinación de la cotización internacional.

Adicional a la utilización del Incoterm se recomienda plasmar en el contrato una nota especificando que el precio puede renegociarse para efectos de situaciones externas a las partes, tales como cambios políticos, económicos, entre otros.

- **Forma de Pago:** Se especifica la cantidad a pagar, así como el medio de pago donde lo más recomendable es utilizar la Carta de Crédito, también se debe especificar el Banco que realizará la transacción, así como su dirección.
- **Entrega de mercancía:** Otro punto importante que merece quedar estipulado en el contrato es la fecha y el punto de entrega de la mercancía, que gracias al Incoterm estipulado en el contrato, será más fácil determinarlo.
- **Envase y embalaje:** con el fin de mantener el producto en buen estado, desde su carga hasta su destino, es importante especificar el tipo de envase y embalaje requerido dependiendo del producto a exportar, así como basarse de acuerdo a las restricciones y regulaciones del mercado destino.
- **Calidad de la mercancía:** Se especifica que la vendedora se compromete a entregar el certificado de calidad expedido por cierto laboratorio que avala que el producto se cumple con ciertas características.
- **Patentes y marcas:** Si el producto cuenta con marca propia o patente, la vendedora queda obligada a reconocer que se encuentra debidamente registrada y a su vez la compradora queda obligada a reconocer y respetar el uso de la marca en el país destino.
- **Vigencia del contrato:** Se especifica la vigencia del contrato donde ambas partes pueden definir la duración del contrato, o bien indicar que se dará por

terminado una vez que la compradora obtenga el producto y la vendedora obtenga su pago correspondiente.

- **Entrega de documentos:** Ambas partes se comprometen a entregar los documentos correspondientes que avalen la entrega y recepción de la mercancía objeto de este contrato.
- **Idioma:** En esta cláusula las partes acuerdan el idioma en el que se redactará el contrato. Se recomienda el uso del inglés y el francés, pero si es lo acuerdan las partes también puede utilizar el español.
- **Rescisión por incumplimiento del contrato:** Se podrá acudir a la rescisión de contrato en el momento que la vendedora no entregue la mercancía o cuando la compradora no realice el pago de la mercancía.
- **Subsistencia de las Obligaciones:** Si en determinado momento se procede a rescindir del contrato, esto no afectará para que se cumplan las obligaciones pactadas en el mismo, de esta manera, las partes podrán exigir el cumplimiento de las obligaciones.
- **Cesión de derechos y obligaciones:** Mientras no se estipule en el contrato, no se debe aceptar la cesión de derechos a un tercero, puesto que jurídicamente no se puede obligar a un tercero a cumplir con su compromiso.
- **Caso Fortuito:** Ambas partes deberán convenir que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad de caso fortuito o fuerza mayor, por lo que se suspenden los derechos y obligaciones en el presente contrato, los cuales se podrán renovar en el momento en que se termine el motivo de la suspensión.
- **Modificaciones:** Cualquier modificación que deseen realizar al contrato deberá notificarse por medio de un adendum y se deberá anexar al contrato.
- **Legislación aplicable:** Se determina el alcance de las obligaciones entre las partes, es conveniente que lo previsto en el contrato se rija por algún tribunal establecido legalmente en algún país o, en su defecto, por los usos y prácticas de comercio internacional reconocido por estas. Es común que la parte extranjera invoque la legislación aplicable de su país, es por ello que



se recomienda que la empresa mexicana pueda negociar el uso de su legislación.

- **Cláusula compromisoria o arbitral:** Esta cláusula es fundamental en el momento que existe o se presente alguna controversia entre las partes y, para evitar más conflictos y problemas, es necesario que intervenga el arbitraje comercial internacional privado. En esta parte del contrato las partes deben especificar el organismo arbitral que más les convenga para resolver los conflictos que pudieran presentarse (ProMéxico, 2015).

#### **4.- Caso Práctico:**

Una vez explicada la teoría, se llevará a cabo un caso práctico en el cual se realizará la exportación del aguacate Hass desde México hasta Francia, donde el cliente es un detallista que realizará una compra por una tonelada de aguacate Hass y el vendedor es una Comercializadora de aguacate ubicada en Michoacán, México con experiencia en exportación de productos agrícolas.

Para formalizar la compraventa, se hará uso del contrato de compra-venta Internacional, donde se darán a conocer los datos generales de las partes, el método de pago, precio, embalaje, lugar de entrega e idioma del contrato. Adicionalmente, si llegará a haber controversias, se especificará la empresa conciliadora a la cual se estará acudiendo, si fuera el caso.

Para identificar como se llegó al cálculo del Incoterm, se hará uso de una tabla, así como de una cédula donde se detalle el cálculo del precio de venta con base en la competitividad.

Cabe mencionar que los costos expresados en el caso práctico son aproximados, por lo que pueden existir algunas variaciones de acuerdo a las fluctuaciones del costo de los insumos.

## 4.1 Contrato de Compra-Venta Internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA [La Aguacatera S.A de C.V](#) EN SU CARÁCTER DE VENDEDORA, Y POR LA OTRA LA EMPRESA [Crédit Agricole](#) EN SU CARÁCTER DE COMPRADORA, A QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES DENOMINARÁ “LA VENDEDORA” Y “LA COMPRADORA” RESPECTIVAMENTE, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

### DECLARACIONES

DECLARA “LA VENDEDORA”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas según se acredita con el testimonio de la escritura N° [63](#) pasada ante la fe del Notario Público N° [23](#) Sr. Lic. [Gerardo David Lopez Martínez](#) en la ciudad de México Delegación Benito Juárez Col. Insurgentes Mixcuac y que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° 1.
2. Que su legítimo representante es el Sr. [Hernández Hernández Juan Pablo](#) en su calidad de apoderado, según se acredita con el testimonio que se indica en el punto que antecede.
3. Que entre su objeto social se encuentra la comercialización, tanto nacional como internacional, de: [Aguacate Hass](#), contando para ello con la capacidad de suministro, así como, con todos los elementos humanos, materiales y técnicos necesarios para cumplir con el objeto de este contrato.
4. Que su establecimiento se encuentra ubicado en [Col. Rancho Milpillas Calle Km. 2.6 Carr. Nuevo San Juan Parangaricutiro a Tancítaro C.P. 60490 Ciudad Nuevo Parangaricutiro Del. Edo. Michoacán](#), el cual se señala como único para todos los efectos de este contrato.

DECLARA “LA COMPRADORA”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de la [República Francesa](#) según se acredita con [Acta Constitutiva](#) y que pasa a formar parte de este contrato como anexo N° 2.
2. Que su legítimo representante es el Sr. [Jullien Rocher](#) en su carácter de [representante legal](#) y que está facultado para suscribir este contrato de conformidad con el instrumento señalado en el punto anterior.

3. Que entre otras actividades se dedica a la comercialización e importación de los productos objeto de este contrato, que conoce en cuanto a especificaciones, calidad y demás características y que tiene interés en adquirirlos en términos del mismo.
4. Que cuenta con la solvencia económica y moral para el pago del precio de la mercancía en los montos y forma estipulados en este contrato.
5. Que su establecimiento se encuentra ubicado en Carretera [3 Rue Albert Hénon, 74100 Ville-la-Grand, Francia](#) mismo que señala como único para todos los efectos de este contrato.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en celebrar el presente contrato de buena fe, de acuerdo con las siguientes:

## CLÁUSULAS

**PRIMERA.- Objeto del Contrato:** “LA VENDEDORA” se obliga a enajenar y “LA COMPRADORA” a adquirir [1t \(una tonelada\) de Aguacate Hass](#) fracción arancelaria [08044001](#).

**SEGUNDA.- Precio de las Mercancías:** “LA COMPRADORA” se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de [\\$3,336.11 \(tres mil trescientos treinta y seis 11/100 dólares estadounidenses\)](#) por una tonelada de aguacate Hass, cotizado en CIF INCOTERMS CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI) 2010.

[El precio establecido en este contrato no podrá modificarse por ningún motivo durante la vigencia del mismo.](#)

**TERCERA.- Forma de Pago:** “LA COMPRADORA” se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante carta de crédito pagadera a la vista, [confirmada](#) a cargo del banco [BNP Paribas](#) con plaza en Av. Paseo de las Palmas 340, Lomas - Virreyes, Lomas de Chapultepec, Miguel Hidalgo, 11000 Ciudad de México, CDMX; contra la presentación por parte de la VENDEDORA [de factura, lista de empaque, certificado de origen, certificado fitosanitario internacional, pedimento de exportación, documentación de embarque y póliza de seguro](#) que amparen la remisión de la mercancía.

“LA COMPRADORA” se obliga a pagar y a tramitar por su cuenta y riesgo las comisiones y demás gastos por concepto de la carta de crédito internacional, reglamentada por UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional.

**CUARTA.- Entrega de la Mercancía:** “LA VENDEDORA” se obliga a entregar la mercancía objeto de este contrato el día 03 de octubre de 2021 en un horario de 08:00-15:00hrs. HORARIO DEL LUGAR DE ENTREGA en el puerto de Veracruz de acuerdo con el INCOTERM CIF 2020 de la CCI, establecido en el presente contrato.

**QUINTA.- Envase y Embalaje:** “LA VENDEDORA” declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuentan con el sistema de embalaje apropiado para su correcta entrega en términos de la hoja técnica NOM-066-FITO-2002 que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (4).

**SEXTA.- Calidad de la Mercancía:** “LA VENDEDORA” se obliga a entregar el Certificado fitosanitario internacional expedido por SAGARPA y que pasa a formar parte integrante del mismo como anexo N° (5)

**SEPTIMA.- Vigencia del Contrato:** El presente contrato se dará por terminado cuando “LA COMPRADORA” reciba el producto en términos del mismo y “LA VENDEDORA” obtenga el pago en el mismo sentido.

**OCTAVA.- Entrega de Documentos:** “LA VENDEDORA” se obliga a entregar todos los documentos que por su naturaleza y como consecuencia de la presente operación le corresponda tener a “LA COMPRADORA” o a quien legalmente la represente a la suscripción de este contrato o en el momento que fuere procedente según el tipo de documento de que se trate. A su vez “LA COMPRADORA” se obliga a entregar a “LA VENDEDORA” o a quien legalmente la represente, los documentos que avalen la entrega y recepción de la mercancía objeto de este contrato y cualquier otro documento a que quede obligada en términos del mismo.

**NOVENA.- Idioma:** Las partes acuerdan que para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato, así como, para todos los efectos que de él deriven se tendrá como idioma al francés y el español.

En caso de conflicto por interpretación del presente contrato en virtud de su elaboración, celebración y suscripción en los dos idiomas referidos, prevalecerá la interpretación del español.

**DÉCIMA.- Rescisión por Incumplimiento:** La compradora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la vendedora no entregue la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo.

La vendedora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la compradora no pague el precio de la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo.

**DÉCIMOPRIMERA.-Subsistencia de las Obligaciones:** La rescisión de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad o de aquellas que por su naturaleza, disposición de la ley aplicable o por voluntad de las partes, según el caso, deban diferirse, por lo que las partes podrán exigir con posterioridad a la rescisión del contrato, el cumplimiento de dichas obligaciones.

**DÉCILOSEGUNDA.- Impedimento de Cesión de Derechos y Obligaciones:** Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos y las obligaciones que deriven de este contrato.

**DÉCIMOTERCERA.- Caso Fortuito:** Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor, por lo que convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, de ser esto posible.

**DÉCIMOCUARTA.- Modificaciones:** Cualquier modificación de carácter sustancial que las partes deseen aplicar al presente contrato deberá hacerse por escrito a través de un adendum o varios adenda, previo acuerdo entre ellas, también por escrito, y pasarán a formar parte integrante del presente contrato.

**DÉCIUMOQUINTA.- Legislación Aplicable:** Para todo lo establecido y lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se rige por lo dispuesto en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 80), o en su defecto por los usos y prácticas de comercio internacional, reconocidos por ésta.

**DECIMOSEXTA.- Cláusula Compromisoria:** Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, así como para resolver cualquier controversia que derive del mismo, las partes se someten a la conciliación y arbitraje de: la Asociación Americana de Arbitraje (AAA), Centro Internacional para la Resolución de Disputas. Ubicada en 1633 Broadway, Floor 10 , New York Estados Unidos.

## 4.2 Cálculo del Precio de Venta en función del Incoterm a utilizar

A continuación, se presenta la cédula donde se aprecia el cálculo del precio en función del Incoterm CIF, en el cual la moneda extranjera se encuentra expresada en dólares y el cálculo se realizó tomando en cuenta 1,000 kg vendidos que corresponden a una tonelada de aguacate hass.

**Tabla 4 Cálculo del Precio de Venta en función del Incoterm**

Unidades Vendidas		1000			
Concepto	Moneda Nacional		Tipo de Cambio	Moneda Extranjera	
	Precio Unitario	Precio Total		Precio Unitario	Precio Total
Costo de Ventas	\$ 30.00	\$ 30,000.00	19.90	\$ 1.51	\$ 1,507.54
Utilidades	\$ 30.00	\$ 30,000.00	19.90	\$ 1.51	\$ 1,507.54
Precio de Venta	\$ 60.00	\$ 60,000.00		\$ 3.02	\$ 3,015.08
Embalaje	\$ 0.60	\$ 600.00	19.90	\$ 0.03	\$ 30.15
Precio de Venta EXW	\$ 60.60	\$ 60,600.00		\$ 3.05	\$ 3,045.23
Transporte a Puerto	\$ 0.70	\$ 700.00	19.90	\$ 0.04	\$ 35.18
Gastos Aduanales de Exportacion	\$ 0.80	\$ 800.00	19.90	\$ 0.04	\$ 40.20
Precio de Venta FAS	\$ 62.10	\$ 62,100.00		\$ 3.12	\$ 3,120.60
Carga al Buque	\$ 0.24	\$ 240.00	19.90	\$ 0.01	\$ 12.06
Precio de Venta FOB	\$ 62.34	\$ 62,340.00		\$ 3.13	\$ 3,132.66
Transporte Maritimo Internacional	\$ 2.99	\$ 2,985.00	19.90	\$ 0.15	\$ 150.00
Precio de Venta CFR	\$ 65.33	\$ 65,325.00		\$ 3.28	\$ 3,282.66
Poliza de Seguro	\$ 1.06	\$ 1,063.66	19.90	\$ 0.05	\$ 53.45
Precio de Venta CIF	\$ 66.39	\$ 66,388.66		\$ 3.34	\$ 3,336.11

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 4, se utilizaron las siguientes variables:

- Unidades a comercializar: 1,000 kg de aguacates
- Tipo de cambio: 19.90

Se puede apreciar en la Tabla 4 que el kilo aguacate tiene un costo de ventas de \$30, La utilidad deseada en este proyecto es de \$30 puesto que se considera

razonable obtener las utilidades igualitarias al costo de ventas, lo cual nos arrojaría un precio de venta de \$60.

Para realizar dicho proyecto, se requiere el uso de ciertos gastos que son necesarios para culminar la entrega del producto al país destino, los cuales son:

- Embalaje
- Transporte al puerto
- Gastos aduanales de exportación
- Carga al buque
- Transporte marítimo internacional
- Póliza de Seguro

Cada uno de esos gastos varía dependiendo sus necesidades específicas, para el caso de los transportes se acudió con un transporte consolidado para no cubrir el monto total de un transporte de carga completa.

Una vez desglosado el costo de ventas, utilidades, precio de venta y embalajes, comenzaremos a hacer uso de los Incoterms hasta llegar al Incoterm CIF, el cual se manejará en este proyecto de exportación.

De esta manera es como llegaríamos a obtener el precio total en el que se venderán los 1000 kg de aguacate Hass.



### 4.3 Análisis de la determinación del precio de venta en función de los precios del mercado destino.

A continuación, se presenta un breve análisis de la fijación del precio de venta, considerando que nuestro cliente será un detallista y se estima que tendrá un margen de utilidad de \$10.65 USD por kilo con base en la competitividad, dado que el consumidor final adquiere un kilo de aguacate en el mercado francés a 12.00 Euros [14.00 USD].

**Fig. 11 Análisis fijación del precio de venta con base en la competitividad (en dólares)**

Fijación del precio de venta para la exportación con base en la competitividad			
Concepto		Precio	
		Unitario (kg)	Total
	Precio en posición CIF	3.35	3,336.11
(+)	Margen de utilidad del detallista	10.65	10,663.89
(=)	Precio al consumidor final	14.00	14,000.00

Fuente: Elaboración propia.

De esta manera podemos apreciar que el proyecto de exportación tendría éxito en Francia al ofrecer una utilidad de \$10.65 USD al comprador y podrá ofrecer el producto a un precio atractivo en el mercado francés.

Dicho análisis nos abre la puerta para poder realizar ciertos ajustes para obtener mayor utilidad del proyecto y en lugar de obtener una utilidad de \$30.00 MXP (véase tabla 4), podríamos realizar ejercicios donde la utilidad sea mayor, teniendo en cuenta que el precio de venta al consumidor final debe ser similar al de la competencia.

## CONCLUSIONES

Durante la elaboración de este proyecto se presentaron diversas gráficas en las que se puede apreciar el incremento de las exportaciones de productos agrícolas mes a mes, así como la proyección de las exportaciones mexicanas de aguacate, donde se aprecia una tendencia al alza. Con ello podemos concluir que las exportaciones mexicanas de productos agrícolas juegan un papel de suma importancia, ya que benefician la economía de nuestro país, es por ello que se decidió realizar la exportación de aguacate Hass, puesto que es un fruto abundante y económico en México, a comparación de otros países que no cuentan con el fruto y se convierte en un fruto con poca accesibilidad en el mercado.

La complejidad de un proyecto de exportación dependerá del producto que se desee exportar y el país destino, donde intervienen la Ley de Comercio exterior, Ley Aduanera, entre otras que es importante conocer.

Es de suma importancia conocer el proceso logístico que implicará la exportación, que conlleva determinar el transporte que se utilizará, el embalaje que conservará la calidad e inocuidad del producto hasta su destino, si será una carga completa o consolidada, puesto que de esto dependerá el costo del envío y en determinado momento nos impactará en costos, es por ello que se debe contar con absoluto conocimiento de los Incoterms, los cuales nos servirán para gestionar la compra-venta del producto a exportar y determinar los derechos y obligaciones de las partes involucradas en la compra venta.

El Incoterm que se desee utilizar, formará parte de una de las piezas clave para todo el proceso de exportación, puesto que se determinarán la transmisión de riesgos, los puntos de embarque y carga al puerto, los trámites de importación, los costos de envío y sobre todo un factor muy importante, la Póliza de Seguro puesto que si se elige un Incoterm que no cuente con la misma, puede afectar lo que pase

durante el envío del producto, claro que tendrá un costo, sin embargo saldrá más costoso que no se finalice el proceso de exportación debido a un riesgo en el envío.

Otra pieza clave es la determinación del precio de exportación que será de suma importancia para determinar si el proyecto dejará una ganancia, es decir si es viable realizar la exportación o no se logrará la utilidad deseada, con este proceso es recomendable utilizar el método: "Fijación del precio de venta con base en la Competitividad" ya que se basa en el precio de la competencia y se realiza un análisis de la viabilidad del proyecto considerando que para ser competitivos el precio debe estar por debajo del precio de la competencia.

La forma de pago es otro factor clave que, en el proyecto, para lo que se hizo uso de una Carta de Crédito, donde se determinará el grado de confianza de ambas partes y sobre todo se garantizará una forma de pago formal y segura.

Para poner manos a la obra con el proceso de exportación únicamente se requiere de una condición, que es el Contrato de Compra-Venta Internacional, en el cual se especificarán todas las piezas clave que son:

- Producto a exportar
- País destino
- Determinación del precio de exportación
- Incoterm
- Carta de Crédito

Sin estas 4 piezas clave, sería imposible y totalmente riesgoso realizar un proyecto de exportación, dado que dicho contrato servirá como garantía para que ambas partes se comprometan con sus responsabilidades, y exista una garantía de cumplimiento, este contrato es el acuerdo de voluntades entre las partes que formalizará todo el proceso de exportación.

## Bibliografía

- Bohórquez, O. (2003). *Guía para post cosecha y mercadeo de productos agrícolas*. Clayton, Panamá, República de Panamá, Ed. Convenio Andrés Bello
- Flores, J. y Vigueras, A. (2012). *Comercio Exterior de México en el Entorno Global del siglo XXI*. Alemania, Ed. Académica Española.
- ProMéxico (2015). *Decídete a Exportar. Guía Básica del Exportador*. Ciudad de México, Ed. Endeavour Business Connection. Recuperado de: <https://www.dropbox.com/s/mgwhzpitiigcwqf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf?dl=0>
- SAGARPA. (2020) Planeación Agrícola Nacional (2016-2030). Recuperado de: [https://www.academia.edu/41978533/AGUACATE\\_Mexicano\\_planeaci%C3%B3n\\_agr%C3%ADcola\\_nacional](https://www.academia.edu/41978533/AGUACATE_Mexicano_planeaci%C3%B3n_agr%C3%ADcola_nacional)
- Secretaría de Economía (2018). Comercio Exterior, Estadísticas históricas (1993-2019). Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>
- Secretaría de Economía (2020). Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. Recuperado de: [https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/mapa\\_tratadosacuerdosMexico.jpg](https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/mapa_tratadosacuerdosMexico.jpg)
- TIBA (2020) Incoterms 2020 by the International Chamber of Commerce (ICC). Recuperado de: <https://www.tibagroup.com/blog/Incoterms-2020?lang=es>
- TIBA (2004) Cómo exportar aguacate. Recuperado de: <https://www.tibagroup.com/mx/exportacion-de-aguacate>
- UN COMTRADE (2019) List of importing markets for a product exported by Mexico. Recuperado de: <https://www.trademap.org/>
- Vigueras, A. y Haza, M. (2020). *Incoterms 2020 Material didáctico para asignaturas del área de comercio y negocios internacionales*.

## **Leyes y normas**

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (texto vigente).

Ley del Impuesto al Valor Agregado (texto vigente).

Ley Aduanera (texto vigente).

Ley de Comercio Exterior (texto vigente).