

10621  
110



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION"

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DE  
CAFÉ MEXICANO A ONTARIO, CANADA".

**TRABAJO DE SEMINARIO  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
CESAR ALEJANDRO PARDÓ VAZQUEZ**

ASESOR: M.E. JOAQUIN FLORES PAREDES

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2003

A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

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

**TESIS CON**  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

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



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

**DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO**  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN  
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 Café Mexicano a Ontario, Canadá"

que presenta el pasante: César Alejandro Fardo Vázquez

con número de cuenta 9425339-7 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 Izcalli, Méx. a 14 de Enero de 2003

**MODULO**

**PROFESOR**

**FIRMA**

1

M. E. José Luis Pérez García

2

L. E. Raúl González Espinoza

4

M. E. Joaquín Flores Paredes

B

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN OBJETIVOS

<b>CAPÍTULO 1 EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO</b>	<b>1</b>
1.1 Globalización	3
1.2 México en el contexto de la Globalización	5
1.3 Política de Comercio Exterior de México	5
1.4 Balanza de Pagos	9
1.5 Principales Tratados Comerciales	12
<b>CAPÍTULO 2 PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO</b>	<b>14</b>
2.1 Régimen Fiscal del Comercio Exterior de México	14
2.2 El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y los INCOTERMS	16
2.3 Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias	24
2.4 Reglas de Origen y Tratados Comerciales	28
2.5 Documentos y Trámites Aduaneros que se utilizan en la Exportación en México	32
2.6 Programas e Instituciones de apoyo al Comercio Exterior	34
<b>CAPÍTULO 3 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR</b>	<b>40</b>
3.1 El plan de Negocios de Exportación	40
3.2 Aspectos del Proceso Productivo	46
3.3 Análisis Contable y Financiero de la empresa	48
3.4 Análisis FODA	52
3.5 Dimensión del Potencial Exportador de la empresa	54
3.6 La Oferta Exportable	56

C

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<b>CAPÍTULO 4 ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ MEXICANO A ONTARIO, CANADÁ</b>	<b>59</b>
4.1 Análisis Estratégico de la empresa	59
4.2 Competitividad de la empresa y su producto en el Mercado Meta	66
4.3 Canales de Comercialización	68
4.4 El Proceso de Exportación y los INCOTERMS	69
4.5 Documentos y Trámites Aduaneros	70
4.6 Logística	72
4.7 Medios de Pago	73
CONCLUSIONES	74
BIBLIOGRAFÍA	75
ANEXOS	77

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

0

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS**

Por la oportunidad que me da de poder llegar a culminar una etapa muy importante de mi vida, y así poder emprender otra.

### **A MIS PADRES**

Por su gran amor, comprensión, sacrificio, dedicación y apoyo que siempre he recibido de ellos incondicionalmente en toda mi vida, por hacerme un profesionista y persona de bien. Como un testimonio de mi admiración y respeto. Los amo.

### **A MIS HERMANAS**

Por el amor, ayuda y apoyo incondicional que me han brindado a lo largo de mi vida. Las amo.

### **A AIDE**

Por el gran amor, confianza, ánimo que me has dado y por el apoyo que me has brindado. Te amo.

### **A LA UNIVERSIDAD**

Por la oportunidad de pertenecer a esta gran institución, por los conocimientos impartidos a lo largo de mi carrera y al asilo que he recibido de ella.

### **A LA FACULTAD**

Por desarrollarme dentro de sus aulas, por sus profesores y a la lucha constante por sobresalir siempre.

E

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**AL PROFESOR JOAQUÍN FLORES PAREDES**

Por su ayuda, guía y tiempo invertido en la lectura, revisión y dirección de mi proyecto.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

F

## INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo es el resultado del proceso de una investigación documental, que se refiere a la exportación del café en grano sin descafeinar y sin azúcar a la ciudad de Ontario, Canadá, tomando en cuenta que existe un Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), y que se debe cumplir con los requisitos necesarios para poder llevar a cabo dicha exportación.

Para delimitar el nicho del mercado del café mexicano fue necesario analizar aspectos ambientales, sociales, económicos, políticos y culturales de Canadá. Para desarrollar este proyecto fue necesario recurrir a un marco metodológico, el cual se divide en dos fases: el marco referencial y el caso práctico. Los tres primeros capítulos presentan la situación del comercio exterior de México, los procedimientos y el marco jurídico a que debe sujetarse tal comercio y las bases teóricas para realizar el análisis estratégico de una empresa. En el caso práctico se parte de la existencia de una empresa ficticia y se desarrolla su plan de exportación de café a Canadá utilizando datos y documentos ficticios.

Así pues, los primeros tres capítulos son desarrollados por un enfoque primeramente descriptivo, ya que abarcan en el primer capítulo desde el surgimiento del comercio exterior, la inclusión de México en la globalización, los tratados comerciales que México tiene firmados con diferentes países; en el segundo capítulo, los trámites aduaneros, regulaciones arancelarias, no arancelarias, los documentos necesarios a los que están sujetos los exportadores dependiendo del tipo de producto y el lugar de exportación, los organismos e instituciones de apoyo. En el tercer capítulo se habla de un plan de negocios para la exportación, la estructura del plan, los aspectos del proceso productivo, el análisis contable y financiero de la empresa, las razones financieras, el análisis FODA y la oferta exportable.

G

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



En el cuarto capítulo se analizan los aspectos administrativos y productivos de la empresa hipotética, para poder determinar la dimensión de su potencial exportador, los recursos de mercadotecnia que deben seguirse para poder llegar al objetivo, así como la definición del precio de exportación, los documentos que hay que presentar y los trámites que hay que hacer para poder realizar el despacho aduanero de exportación, así como determinar el medio de pago correspondiente.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

H

## **OBJETIVO GENERAL.**

Desarrollar un plan de exportación del café mexicano en grano en el país de Canadá tomando en cuenta el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

## **OBJETIVOS PARTICULARES.**

- Determinar si el mercado elegido reúne las condiciones adecuadas para poder exportar el café mexicano en grano.
- Conocer el potencial exportador de la empresa " El Cafetalero S.A. de C.V." para conocer sus posibilidades y así poder aprovechar la oportunidad en el mercado de Canadá.
- Aplicar los aspectos operativos de una exportación teniendo como meta el mercado Canadiense.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **CAPÍTULO 1**

### **EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.**

El comercio exterior surge cuando se da la necesidad de que las naciones necesitan hacer intercambios comerciales para así poder crecer y desarrollarse. Podemos definir al comercio exterior como "... el conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre si. El comercio internacional esta representado por las importaciones y las exportaciones de los países." 1. Por otro lado, el comercio exterior de México está representado por las transacciones de bienes, servicios y capital que realiza nuestro país con el resto del mundo.

Dentro de este capitulo hablaremos de un tema importante que es la globalización desde sus orígenes hasta la actualidad; hablaremos también de la Balanza de Pagos de nuestro país, ya que en esta se refleja la situación actual de nuestra economía; haremos mención de los tratados comerciales que tiene México con algunas otras economías del mundo; hablaremos de cómo México se ha logrado introducir a la globalización y al mercado internacional.

Antes de empezar hablar de la Globalización, se presentaran algunas de las corrientes teóricas que explican el comercio internacional. Mencionaremos a los mercantilistas, a los clásicos y a los neoclásicos que son los modelos que van a dar origen a la globalización.

Los Mercantilistas surgen y se desarrollan dentro de los siglos XVI y XVIII con la consolidación de Francia e Inglaterra como estados nacionales; esta corriente consistía en anteponer los intereses del Estado a los del individuo, que se debe luchar por consolidar un Estado económicamente rico y políticamente fuerte, se promovían las exportaciones y se restringían las importaciones, su

1 ZORRILLA, Arena Santiago y José Silvestre Méndez Morales Diccionario de Economía. Edit. Umusa Noriega 2ª edición México, D.F. p.p. 28

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

representante más distinguido fue Thomas Mun en Inglaterra y en Italia fue Antonio Serra, quienes consideraban a la riqueza como producto de la actividad comercial.

Sus tesis dan como origen las políticas proteccionistas para el comercio mundial, tales como, las barreras No Arancelarias y los Aranceles sumamente elevados para proteger a los productores locales o internos de los competidores extranjeros. Con sus ideas desarrollaban la Teoría de la Balanza Comercial y la Teoría Cuantitativa del dinero.

Dentro de la teoría clásica los que son considerados los padres de la economía fueron Adam Smith y David Ricardo, porque dentro de los siglos XVIII y XIX desarrollaron la teoría del valor-trabajo, ya que establecieron las leyes económicas y los modelos económicos, para el desarrollo científico de la economía. La posición de los clásicos respecto al comercio exterior en comparación a los mercantilistas fue que la fuente de la riqueza es la producción y no el comercio, ya que solo sirve para distribuirla, porque el principal para ellos debe de ser el individuo y no el Estado, porque la libertad del individuo es el bienestar de la sociedad en conjunto; por esta razón se propuso el libre comercio y eliminar las políticas proteccionistas.

En la Teoría de las ventajas absolutas, Adam Smith planteaba que en el intercambio de dos productos entre dos países invirtiendo la misma cantidad de trabajo, cada uno produciendo aquél producto en que es más eficiente, los dos saldrán beneficiados ya que se estarán especializando en uno solo.

En la Teoría de las ventajas comparativas, David Ricardo decía en el siglo XIX que, en el intercambio comercial entre dos países, aunque uno de los países tenga ventaja absoluta ( eficiencia productiva ) en los dos productos, deberá especializarse en aquel donde su ventaja sea relativamente mayor, ya que esa será su ventaja comparativa. El otro país, que tiene desventaja en los dos

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

productos, deberá especializarse en la producción de aquel donde su desventaja es relativamente menor, pues aquí él encuentra su desventaja comparativa. En estas condiciones, el intercambio entre los dos países deberá beneficiar a ambos.

La teoría neoclásica de Heckscher-Ohlin es la innovación mas importante de la Teoría clásica de las ventajas comparativas, ya que este modelo considera dos factores productivos, capital y trabajo. La especialización en la producción dependerá de la abundancia de los factores productivos con que cuente cada país, su propuesta consiste en que un país exportará aquel bien que utiliza intensivamente en su producción, el factor que más abunde en cada país, es decir, uno de ellos exportara bienes en cuya elaboración se emplee en forma intensiva capital y otro exportara bienes elaborados donde se emplee intensivamente el trabajo. Un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente su factor más importante o abundante en ese país.

### 1.1 Globalización

Alan Bloom en 1988 director del Centro Ohlin invitó a un funcionario desconocido del Departamento de Estado a pronunciar una conferencia, el acepto y proclamo la victoria de occidente frente a la economía socialista.

En los años noventas en países del antiguo telón de acero se inicia una rápida e inédita transición hacia la economía de mercado, también se dan una serie de cambios en la estructura sociológica y económica de muchas sociedades nacionales, los bloques sociales que se confrontaron a lo largo de las últimas décadas se diluyen, ya no hay un bloque socialista compacto, homogéneo que se mantenía unido gracias a una comunidad de intereses fundamentales, sino que los avances tecnológicos, el movimiento obrero mediatizado, lo precario de los puestos de trabajo, los paros en la producción y la inseguridad que todo esto conlleva, son parte del escenario actual.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A principios de los años 80's solo la mitad de la población mundial participaba en el comercio internacional, ahora a finales del siglo XX el 90 por ciento de la población participa en el. Algo que ha influido a la globalización es el poder de los medios de comunicación. La explosión que a finales del siglo se esta dando en la tecnología la información y las comunicaciones, es una de las tendencias fundamentales hacia las que se encamina el mundo. Esta explosión consiste en una revolución del conocimiento a la que se suma una rápida y masiva difusión de la información.

La industria de la comunicación esta ya determinada por la fusión tecnológica de los medios, de la tecnología de los medios, de las telecomunicaciones y del tratamiento tecnológico de los datos, terrenos que hasta hace poco eran independientes entre si.

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

La globalización de los mercados ha tenido sin duda efectos positivos para amplias zonas del planeta y para muchos ciudadanos, ha circulado la riqueza y se ha concentrado con alguna graduación en el mercado sin fronteras, el consumo ha llegado a lugares donde jamás lo hubiera hecho el aislamiento y la autarquía.

En los años 80's surge una revolución conservadora que tiene como base en los Estados Unidos de Norteamérica al expresidente Ronald Reagan y en el Reino Unido a la ex primera ministra Margaret Thatcher, en donde coincidían en apoyar el sistema de un modelo globalizador, en donde uno de los puntos principales era minimizar la participación del Estado en algunas estrategias de carácter político-

económicas, también apoyaban la idea de la atracción del capital extranjero y así desregularizar el sistema financiero.

## **1.2 México en el Contexto de la Globalización**

El ejemplo que tiene México del modelo globalizador tiene grandes consecuencias, una de ellas es considerada la crisis de 1995. Como consecuencia de aplicar políticas económicas de tipo neoliberales dictadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y por el Banco Mundial aproximadamente desde 1983, se favorece el libre mercado y el desarrollo del mismo.

Desde que México entra al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) tiene una apertura comercial excesiva y todo esto llega a ser reforzado por el Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) en 1994, que es cuando entra en vigor, después de todo esto México tiene otro incremento en el sobreendeudamiento público externo, bastantes empresas que tenían alguna deuda en dólares o pesos y se ven imposibilitadas a pagar los créditos que tenían. El impacto en el sistema bancario es el crecimiento desmesurado de la cartera vencida y finalmente el gobierno decide asumir esas deudas para evitar el colapso

La globalización ha sufrido varios cambios y esto permite el libre comercio entre diversos países en los cuales se debe de cuidar la estructura productiva de estos países y se debe tratar de tener a estos mismos a la vanguardia de la tecnología y tener una estabilidad social, ya que el modelo globalizador actual llega a modificar todas las estructuras de un país, es decir que modifica las estructuras social, política, económica, financiera y comercial del mismo.

## **1.3 Políticas de Comercio Exterior de México**

Podríamos definir a la Política de Comercio Exterior de México como: el conjunto de acciones en materia de exportaciones e importaciones de mercancías y servicios que realiza un Estado con el fin de contribuir al desarrollo

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

socioeconómico de una nación y esta política es determinada por el gobierno que exista en ese momento. A continuación hablaremos de las principales corrientes teóricas sobre el comercio internacional que atañen al presente:

**\*Mercantilismo y libre comercio de la Colonia al Porfiriato:**

En la Colonia el comercio de la Nueva España era la explotación de la fuerza de trabajo en condiciones de esclavitud así como el saqueo de los recursos naturales. Se rompe el monopolio de la política de México en 1821 y coincide con la llegada de la corriente librecambista a nuestro país, aquí se consolida la dependencia externa a través de la inversión extranjera

**\*Periodo Postrevolucionario.**

Abarca de 1910 a 1920 en realidad no se puede definir una política al respecto, pero las estadísticas revelan un crecimiento en las exportaciones de petróleo crudo.

**\* El proteccionismo Comercial de 1940 a 1970.**

Este proteccionismo se inicia con el presidente Ávila Camacho de 1940 a 1946 y con la Segunda Guerra Mundial, gracias a la estabilidad de las inversiones europeas y americanas empieza un periodo largo de exportaciones, pero con un sistema de cuotas y aranceles elevados, programas gubernamentales de fomento al sector industrial como con donaciones de terrenos, preferencias y exenciones fiscales , su éxito se manifestó con un crecimiento en la economía y el empleo a nivel nacional. También hay abundantes recursos naturales y mano de obra barata, se inicia una serie de medidas proteccionistas ( aranceles elevados, así como un sistemas de cuotas y permisos previos para importar ), sumado a esto, el país experimento un crecimiento sostenido de la producción agropecuaria que permitió mantener estables los precios de alimentos y materias primas de uso industrial, así como la generación de excedentes exportables con los cuales se obtuvieron divisas que coadyuvarían al financiamiento del desarrollo industrial. El éxito de esta política se manifestó en un crecimiento de la economía y del empleo,

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



así como el inicio de un proceso de desarrollo urbano industrial. Esto se apoyó en el sector externo que logró mantener en niveles moderados el déficit de la Balanza Comercial que, por las importaciones para la infraestructura y el equipamiento industrial, en otras condiciones hubiesen desequilibrado la economía del país. Todo esto ocurría bajo un sistema financiero mundial basado en el patrón oro-dólar y en sistemas de paridades fijas en el mundo y en México.

La caída del proteccionismo comercial ( 1970-1982 ).

El periodo del proteccionismo ya mostraba cierto desgaste a finales de los sesentas, con lo cual se notaba una desaceleración de la economía, así que el gobierno de Echeverría reconoció la necesidad de una distribución equitativa de la riqueza, donde por decreto aumenta los salarios y tiene una participación mayor en la actividad económica, comercial y financiera del país. En esta época también el dólar tiene una devaluación frente a muchas divisas y principalmente frente al oro, mientras en nuestro país se tenía un sistema de permisos y licencias para poder importar, esto trae como consecuencia un déficit creciente en la balanza comercial, la depreciación de nuestra moneda frente al dólar en un 60%, se empezaban a complicar los problemas económicos de nuestro país. El gobierno de López Portillo recibe una administración con una deuda externa cinco veces mayor respecto al sexenio anterior, pero tiene los medios para volver echar andar la economía con la confirmación de yacimientos de petróleo en el estado de Campeche, en esta época también se ven incrementos en los precios internacionales de este valioso hidrocarburo, pero continua la política proteccionista de subsidios a paraestatales y programas populistas, todo esto se ve truncado cuando bajan ligeramente los precios internacionales del crudo y provoca la segunda macrodevaluación de nuestra moneda con esto llega un estancamiento y una crisis.

Con Miguel de la Madrid en 1983 se inicia el proceso de apertura comercial y para 1983 a este proceso se llama racionalización de la protección. En 1985 la apertura

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

comercial se acelera y a final de año más del 80% de los aranceles ya no requerían permiso para importar.

México firma el protocolo de adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y es aceptado como país en desarrollo reconociendo como sectores estratégicos, la agricultura y los energéticos. También se protegen a las industrias de corporaciones transnacionales como la industria automotriz y las farmacéutica. En 1988 se logra reducir la inflación al 20% y se logra que la economía vuelva a crecer, alentando al nuevo gobierno para que en 1989 insista en la apertura comercial y en medidas macroeconómicas de corte neoliberal.

En el periodo de Salinas de Gortari se negocia con Chile un Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que entra en vigor en 1992 y el Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN) que entra en vigor en 1994. Otros Tratados de Libre Comercio se negociaron, aunque su firma fue posterior.

El Gobierno de Ernesto Zedillo continúa la política neoliberal la cual incluye el seguimiento y profundización de la apertura comercial con la firma de diferentes tratados de Libre Comercio con distintos países.

Se firma el Tratado de Libre Comercio con Nicaragua en 1998 y en 1999 el Acuerdo con Chile se transformo en un Tratado de Libre Comercio; en noviembre se culminaron las platicas con la Unión Europea para firmar un Tratado de libre Comercio y en marzo de 2000 se firmo un Tratado de Libre Comercio con Israel. No obstante se presentaron evidencias de dumping con países asiáticos y con el propio EE.UU., así como las prácticas proteccionistas de este último, el gobierno zedillista sólo reaccionó con medidas tibias y extemporaneas. Los resultados de esta política hasta 1998 habían sido: el superávit comercial que surgió con motivo de la devaluación de finales de 1994 había declinado en los tres años hasta convertirse en déficit en 1998 y la cuenta corriente se mantuvo en déficit en todo

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

ese tiempo. Para 2000 el déficit comercial llegó a 8,049 millones de dólares y el de la cuenta corriente llegó a 17,690 millones de dólares, no obstante el gobierno difundió tramposamente la noticia de que México ocupaba el 8° lugar como exportador en el mundo sin aclarar que se considera a la Unión Europea como si fuera un solo país y no 15, en donde por lo menos cuatro figuran como potencias del mundo.

Estoy de acuerdo con lo que plantea Joaquín Flores en el siguiente párrafo: "No obstante, en el umbral del siglo XXI la corriente dominante en el mundo es el liberalismo comercial y en ese sentido la política comercial de México sería muy difícil que prosperara si fuese proteccionista, pero si debiese acompañar de un sistema que apoyara efectivamente a las pequeñas y medianas empresas para que con asistencia técnica y financiamiento pudieran ser competitivas y se incorporaran directa o indirectamente al proceso de exportación. Adicionalmente se podrían establecer medidas de política monetaria para que la inversión extranjera "de cartera" se mantuviesen de manera más estable en el país penalizando con impuestos que fuera retirada antes de un año, Chile ya ha probado los efectos positivos en su economía al instrumentar medidas similares.<sup>2</sup>

#### **1.4 Balanza de Pagos**

La Balanza de pagos es "...el documento donde se registran las transacciones económicas entre los residentes de un país con el resto del mundo. Las transacciones relevantes incluyen el comercio de bienes y servicios, los pagos de transferencias de activos. Se incluyen tanto las transacciones privadas como las públicas".<sup>3</sup>

<sup>2</sup> FLORES; Paredes Joaquín El contexto del Comercio Exterior. retos y oportunidades en el mercado global. Edt. U.N.A.M. 2ª edición México 2002 p.p. 59

<sup>3</sup> Idem

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**La estructura de la Balanza de Pagos esta conformada por cuatro fracciones que son las siguientes:**

- **La Cuenta Corriente.**
- **La cuenta de Capital**
- **Errores y Omisiones**
- **Variación de la Reserva Internacional.**

En la Cuenta Corriente se registran todos los ingresos y egresos de dólares por concepto de exportaciones e importaciones de mercancías y servicios , las mercancías se refiere a bienes tangibles y los servicios a los intangibles estos vienen desglosados en factoriales y no factoriales, los primeros se refieren a la remuneración a los factores de la producción ( intereses de la deuda y utilidades de empresas extranjeras ) y los otros se refieren a los servicios no factoriales (turismo y transporte por ser los mas importantes). También hay otro rubro que es donde se registran los envios de dólares que mandan mexicanos que están en otras partes del mundo.

La Cuenta de Capital es en donde se registran los ingresos en dólares de las importaciones de capital y de los egresos de capital que vendrian siendo las exportaciones. También por los principales motivos por los que ingresan o egresan divisas, que podría ser cuando nuestro país pide o hace un préstamo al extranjero, por el pago o la amortización de dichos pagos, inversión extranjera directa, Inversión de México directa en el extranjero, inversión extranjera de cartera en México e inversión de cartera de México en el extranjero. La Reserva Internacional Neta vendria siendo los medios de pago aceptados internacionalmente de los que dispone el Banco de México. Ajustes por Valoración se refiere a los ajustes que sufre anualmente el oro y la plata que forman parte de las reservas internacionales. Errores y omisiones juega un papel compensador por lo tanto determina la cifra final que hay entre las transacciones fraudulentas o clandestinas que hay en las aduanas y los errores y/u omisiones de los registros legales.

**BALANZA DE PAGOS**  
Millones de dólares

**Cuadro 1**

CONCEPTO	1999	2000	2001
<b>Cuenta Corriente</b>	<b>-13,995.50</b>	<b>-17,736.90</b>	<b>-17,457.00</b>
Ingresos	158,239.80	193,280.90	185,705.60
Exportación de mercancías**	136,391.10	166,454.80	158,546.80
Servicios no factoriales	11,692.00	13,712.30	12,660.30
Turistas	5,505.70	6,435.40	6,538.40
Escursionistas	1,717.20	1,958.80	1,862.20
Otros	4,469.10	5,418.10	4,259.60
Servicios factoriales	-4,516.80	6,090.70	5,138.60
Intereses	3,735.70	5,024.50	4,074.70
Otros	781.10	1,066.20	1,063.90
Transferencias	6,540.00	7,023.10	9,500.00
Egresos	172,935.40	211,017.90	203,162.60
Importación de mercancías*	141,974.80	174,457.80	168,276.10
Servicios no factoriales	13,490.60	16,035.70	16,217.90
Fletes y seguros	4,109.20	5,006.40	4,643.10
Turistas	1,950.40	2,444.90	2,767.50
Escursionistas	2,509.90	3,054.20	2,934.30
Otros	4,840.20	5,530.20	5,872.90
Servicios factoriales	17,443.10	20,494.90	18,646.80
Intereses	12,945.90	13,537.80	12,578.40
Otros	-4,497.20	6,957.20	6,068.30
Transferencias	26.90	29.40	21.90
<b>Cuenta de Capital</b>	<b>13,848.60</b>	<b>16,929.90</b>	<b>22,707.00</b>
Pasivos	17,853.30	9,830.80	26,146.10
Por préstamos y depósitos	-4,539.30	-3,788.30	-1,586.40
Financa de desarrollo	-765.40	919.60	-1,298.80
Financa comercial	-1,536.20	-1,802.60	-2,364.80
Financa de México	-3,684.70	-4,283.60	0.00
Sector público no bancario	-4,027.40	-3,527.60	-1,227.60
Sector privado no bancario	5,464.40	-3,907.90	-1,791.80
Inversión extranjera	22,302.60	13,619.10	27,732.50
Directa**	12,476.00	14,190.10	24,730.40
De cartera	9,916.60	-571.00	3,002.20
Mercedo accionario	3,769.20	-446.80	151.00
Mercedo de divisa	-917.00	-45.80	948.80
Sector público	-942.00	-25.10	940.80
Sector privado	25.00	20.70	0.00
Valores emitidos en el exterior	7,064.40	-972.60	1,910.40
Sector público	4,725.40	-4,151.00	1,274.30
Sector privado	2,339.00	3,179.00	6.10
Activos	-4,084.70	7,699.60	-3,439.10
En bancos del exterior	-4,037.60	5,549.70	-1,811.70
Inversión directa de mexicanos	0.00	0.00	-3,708.40
Créditos al exterior	423.00	-412.50	0.00
Cuentas de deuda externa	-835.80	1,289.80	3,856.60
Otros	-556.60	1,847.00	-1,775.60
<b>Erres y omisiones</b>	<b>739.10</b>	<b>3,631.30</b>	<b>2,075.10</b>
Variación de la reserva internacional neta	593.60	2,821.50	7,125.00
Ajustes por valoración	-1.30	2.70	0.00

**NOTAS:**

Los niveles agregados pueden no coincidir con la suma de sus componentes, como resultado del redondeo de las cifras. Estos datos por los procedimientos de elaboración están sujetos a cambios ulteriores, en particular los más recientes.

\* - YII signo negativo significa egresos de divisas.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Como se puede ver el cuadro anterior, nuestro país no ha elevado sus exportaciones al contrario han disminuido, en comparación con las importaciones que esas si han incrementado considerablemente, también se han incrementado las transferencias hablando de la cuenta corriente se refiere. En la cuenta de capital observamos superávit en los tres años, el cual se debe principalmente a la inversión extranjera directa. Esto ha permitido financiar el déficit de la cuenta corriente en los tres años y además ha propiciado, el crecimiento de la Reserva Internacional. Hablando de errores y omisiones también se ha incrementado la cifra por lo que podemos pensar que a lo mejor se han incrementado los negocios turbios en nuestras aduanas.

Hay una subcuenta de la Balanza de Pagos de nuestro país que nos debe llamar la atención que es la de Inversión directa de los mexicanos, ya que en los años 1999 y 2000 se mantuvo en ceros pero en el ejercicio del año 2001 tuvo un saldo negativo, esto quiere decir que los mexicanos en lugar de invertir su dinero en México o sus utilidades se las llevaron del país, es por eso que esa cuenta se encuentra en negativo y es por ese motivo que nos llama la atención, ya que México establece convenios comerciales para poder atraer inversión extranjera directa y trata de que dentro de los convenios comerciales o Tratados de libre Comercio los mexicanos puedan exportar sus productos al extranjero.

### **1.5 Principales Tratados Comerciales**

México sabe que es importante suscribir diferentes tratados comerciales con diversos países ya que podemos obtener bastantes beneficios a través de ellos ya que esto es un instrumento importante como una estrategia de crecimiento, modernización de nuestro país.

México tenía firmados hasta 1998 con 7 países de América, Tratados de Libre Comercio y en el 2000 firma un tratado con la Unión Europea que cuenta con 15

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

países, firma con el país de Israel, hace lo mismo con Guatemala, Honduras y el Salvador y lo llaman el Triangulo del norte Centroamericano y también lo hace con la Asociación Europea de Libre Comercio que tiene como miembros a Cuatro países.

Todos los tratados que tiene nuestro país tienen reglas o normas que deben de alcanzar ciertos objetivos o metas. México tiene firmados los siguientes tratados:

- \*TLC de Norteamérica ( Canadá, Estados Unidos y México ),
- \*TLC con Bolivia,
- \*TLC con Costa Rica,
- \*TLC con el grupo de los tres ( México-Colombia-Venezuela),
- \*TLC con Nicaragua,
- \*TLC con Chile,
- \*TLC con Israel,
- \*TLC con la Unión Europea,
- \*TLC con Guatemala-Honduras y el Salvador y
- \*TLC con Noruega-Suiza-Islandia-Liechnstein (EFTA).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **CAPÍTULO 2**

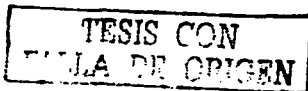
### **PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO**

En el presente capítulo hablaremos de los procedimientos administrativos y del marco jurídico al que se debe apegar una empresa que cuente con un perfil exportador, y deberán de analizar las reglas de origen para poder observar si su producto es originario del país importador o no lo es, también debemos de tomar en cuenta las barreras arancelarias y no arancelarias a las que están sujetas todos los productos que se exportan, así como también hay que tomar en cuenta todos los trámites aduaneros para poder realizar una exportación, asimismo los programas e instituciones de apoyo para los exportadores y los términos en los que deben quedar formalizadas las negociaciones de las exportaciones.

#### **2.1 Régimen Fiscal del Comercio Exterior de México**

El régimen fiscal del comercio exterior de México está basado en un área que es regulada por la Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior, la Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación, la Ley del IVA y otras leyes y disposiciones relativas al comercio exterior.

La Ley Aduanera entró en vigor el 1° de julio de 1982 y fue modificada en 1986 cuando México ingresó al GATT. Esta Ley regula la entrada y salida del territorio nacional de las mercancías y los medios en que se transportan, el despacho aduanero y las actividades que de él se derivan. También determina que los exportadores deben de presentar a través de su agente aduanal el pedimento de exportación, en las formas autorizadas por la SHCP, acompañado de la factura comercial, el conocimiento de embarque, los certificados y autorizaciones correspondientes de la mercancía en cuestión. La Ley también establece los criterios para determinar el valor en aduana de las mercancías que es la base más frecuente para calcular el pago de los aranceles de las mismas. Una aduana es la " unidad administrativa encargada de aplicar la legislación relativa a la importación





**y exportación de mercancías y a otros tratamientos aduaneros; así como de recaudar y hacer percibir los gravámenes que le sean aplicables..” 4**

Por otra parte, un agente aduanal es un especialista en comercio exterior, que está legalmente autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para actuar a nombre de un exportador o de un importador. La tarifa que suele cobrar por sus servicios es de 0.18% del valor del movimiento para exportación y 0.36% para importación. Este agente aduanal se convierte en solidario responsable de la veracidad y exactitud de los datos y la información que se presente a la aduana.

Por su parte los exportadores deben de adjuntar el pedimento aduanal documentos similares a los que se presentan cuando se importa en función del producto de que se trate. Esta Ley se refiere a los impuestos al comercio exterior a su base gravable y a los distintos regímenes aduaneros que se establecen para apoyar al comercio exterior.

La Ley de Comercio Exterior otorga al Ejecutivo Federal por medio del artículo 131 la facultad de regular el comercio exterior del país, y tiene como objetivos principales regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, proporcionar el uso eficiente de los recursos productivos del país para integrarlo adecuadamente en el contexto internacional.

Uno de los aspectos más relevantes que se prevén en ésta Ley es el combate a las prácticas desleales en el comercio exterior, como las importaciones en condiciones de discriminación de precios, así como la forma en que los productores nacionales están en condiciones de activar su defensa frente a las competencia desleal, esto es internar mercancías con precios artificialmente bajos.

La Ley del Impuesto General de Importación y Exportación es más conocida como tarifas, y tiene por objeto clasificar las mercancías y determinar el impuesto al comercio exterior correspondiente. En tales tarifas encontramos dos partes

4 BANCOME XT. Guía Básica del Exportador. Ed. Bancome xt, 9° ed. México, 2000, p. 289

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**fundamentales: la nomenclatura y la especificación del impuesto que corresponda. La primera es una forma muy práctica de clasificar las mercancías según su origen, composición física y función que desempeñan. A cada una de ellas se le asigna un código numérico de seis dígitos, todo esto basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que es la forma en que actualmente se maneja de manera ágil el comercio mundial, y que México ha adoptado desde 1988.**

La Ley del IVA es una de las leyes más importantes que tienen que ver con el comercio exterior, ya que por medio de los artículos 29 y 30 del Capítulo VI de la Ley antes mencionada, se regulan las exportaciones de bienes y servicios, además por medio del programa PITEX permite no pagar el IVA. Respecto a los programas DRAW BACK y ALTEX tiene como apoyo la devolución inmediata de dicho impuesto. Es importante destacar que existen otras disposiciones reglamentarias que contribuyen a regular el comercio exterior del país.

## **2.2 El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y los INCOTERMS.**

Los gobiernos de todos los países durante muchos años han establecido dentro de sus políticas tributarias impuestos aduaneros, recaudándose estos en los diferentes puertos, fronteras y aeropuertos, y para tal efecto siempre ha existido la necesidad de ordenar o clasificar las mercancías de tal forma que permita identificar claramente el arancel que un determinado producto deba pagar.

Dado que el nivel y la importancia del comercio internacional aumentaron, se hicieron notar las dificultades causadas por las diferencias en las nomenclaturas que los países poseían, algunas tarifas se elaboraron de forma empírica, otras en base a un plan metódico normalmente obsoleto, que fueron reformadas y modificadas parcialmente para imponer medidas proteccionistas, disposiciones

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

comerciales internacionales o acuerdos arancelarios multilaterales, resultando evidente la necesidad de una nomenclatura aduanera universal que permitiera:

- Una clasificación sistemática de las mercancías,
- Una clasificación internacional uniforme y apropiada de las mercancías, sobre una base lógica en las tarifas de todos los países que la adoptaran,
- La adopción de un lenguaje aduanero aceptado a nivel internacional para que los términos fueran entendibles entre los expertos y el público en general,
- Facilitar las negociaciones para la correcta aplicación e interpretación de los acuerdos comerciales y aduaneros,
- La recopilación uniforme de datos a nivel mundial para facilitar el análisis, y la comparación de las estadísticas del comercio internacional

Entre 1831 y 1854 en Bélgica se presentan estadísticas del comercio internacional bajo tres encabezados generales: 1.) Materia prima, 2.) Artículos primarios y 3.) Artículos manufacturados

En 1889 en Washington se celebró la primera Conferencia Internacional de Estados Americanos donde se adoptó una nomenclatura común a las mercancías en orden alfabético y términos equivalentes

Por el gran aumento que el comercio internacional tuvo se hizo indispensable que las nomenclaturas se ampliaran el número de fracciones específicas, aumentando en esa proporción las dificultades para comparar entre los países los valores de intercambio y los regímenes de gravación, la Organización de las Naciones Unidas en 1938 emite una lista mínima de mercancías para las estadísticas del comercio internacional basado en un proyecto de nomenclatura aduanera, elaborada de tal forma que atendía a los siguientes principios:

1. La naturaleza y el origen de las mercancías y las materias primas con que estaban elaboradas cuando se trataba de manufacturas

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**2. El grado de elaboración de los productos**

**3. El uso que se les da a las mercancías.**

En 1950 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas ( ECOSOC ) adoptó una resolución, urgiendo a todos los gobiernos a que hicieran uso de esta nomenclatura para sus estadísticas de comercio exterior mediante: lo que permita mejorar el sistema de clasificación y de información estadística; a fin de facilitar la comparación internacional.

En 1960 se Constituye la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), la cual muchos países la utilizan para definir y aplicar los aranceles en sus aduanas, por medio de esta nomenclatura se armonizan los códigos y se pueden clasificar las mercancías, se evita la multiplicidad de designaciones y códigos para un mismo producto. Se forma un Comité Especial de 8 países que son: Australia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Inglaterra, India, Japón y Checoslovaquia, que elaboran un instrumento único de identificación de mercancías que se conoce como: Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), es una nomenclatura polivalente de seis dígitos, para bienes transportables que satisface necesidades de autoridades aduaneras, además de requerimientos de estadísticas de exportación e importación y de sectores de transporte y producción.

El Sistema Armonizado (SA) como también se le conoce al SADCM, utiliza una terminología y un código común para identificar mercancías lo que asegura que un producto siempre se clasifique en una misma partida y subpartida. Las mercancías se clasifican en forma progresiva y con arreglo a su grado de elaboración:

- **Materias primas,**
- **Productos brutos,**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

- **Productos semiterminados, y**
- **Productos terminados.**

Todas las mercancías deben tener una **Fracción Arancelaria** al pasar por las aduanas, con el fin de identificar de manera clara y precisa que tasa porcentual de arancel le corresponde pagar, de acuerdo al tipo de arancel aplicable, conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias como: permisos previos, cuotas compensatorias, normas sanitarias y de etiquetado, etc.

Entendemos por **Clasificación Arancelaria** al orden sistemático-uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada, donde cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general, válido para todos los países miembros de la OMC.

La **Fracción Arancelaria** nos permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de los países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México será la misma en países que utilizan el SA , podemos tener un mismo identificador común, a manera de nombre común para todos, en todas partes, sin importar el idioma, identifica los aranceles, medidas compensatorias y antidumping y las regulaciones no arancelarias que debe cumplir una mercancía al ingresar a una aduana..

Gracias al SA, una mercancía se codifica con seis dígitos en forma idéntica en tarifas de importación y exportación, a esta clave se le conoce como **Fracción Arancelaria**, la cual, consta de: **Capítulo, Partida, y Subpartida.**

Para entenderlo mejor ejemplificaremos con la **Fracción Arancelaria** del aceite de soya. El capítulo 15 nos habla de grasas y aceite vegetal, la partida 07 del aceite de soya la subpartida 10 nos mencionan al aceite de soya en bruto. Es así como se conforma la **fracción arancelaria** de un producto, por lo que dicha **fracción arancelaria** del aceite de soya es : 150710.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## LOS INCOTERMS

Los Incoterms se recopilaron por primera vez en 1936, teniendo enmiendas y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990; la última versión data de enero del 2000. Las revisiones han tenido el fin de actualizarlos en relación con las prácticas comerciales internacionales. Cuando se cotice o elabore un contrato internacional de compra-venta, se sugiere señalar que Incoterm se va a aplicar, dependiendo en que condiciones queden las partes negociadoras. No indicar lo anterior podría generar confusiones, mala interpretación y disputas que podrían llevar a deteriorar la relación entre el comprador y el vendedor.

Actualmente las operaciones de importación y exportación se realizan con base a reglas aceptadas en el ámbito internacional, que señalan las obligaciones y derechos del comprador y vendedor, todo esto nos facilita las operaciones de comercio internacional y la integración del contrato de compra-venta internacional.

El objetivo principal de los incoterms es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo que permitan acordar los derechos y obligaciones tanto del vendedor como de comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se utilizan en contratos de compra-venta internacional en el lugar donde se entrega la mercancía.

Los incoterms regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega:

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

Los incoterms se clasifican en dos formas:

- Por grupos, y
- Por tipo de transporte a utilizar.

Por grupo se conoce por la primera letra de las siglas, así tenemos que:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- E = Exit ( punto de salida u origen ),
- F = Free (libre de flete principal ),
- C = Cost ( costo de flete principal incluido ), y
- D = Delivered ( entregado en destino ).

Los términos del grupo E y F indican que la mercancía va a ser entregada en el país de origen y los términos del grupo C y D, indican que la mercancía será entregada en algún lugar del país de destino.

Por tipo de transporte a utilizar, la clasificación es la siguiente:

- A = Aéreo,
- M = Marítimo o fluvial,
- O = Cualquier tipo de transporte, incluyendo multimodal, y
- T = Transporte terrestre.

Los incoterms se integran por trece códigos, que a continuación se describen brevemente.

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. Este último corre con todos los riesgos y costos y el tipo de transporte puede ser cualquiera.

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 en el puerto de embarque. En este caso el comprador asume desde ese momento todos los riesgos y costos de la mercancía y el transporte debe ser marítimo o fluvial.

FCA: Free Carrier ( transporte libre de porte ).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

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.

**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 los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía. El medio de transporte que se emplea es el marítimo o fluvial.

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

Este término implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para entregar las mercancías al puerto de destino convenido. Sin embargo, los riesgos de daño y pérdida y cualquier costo adicional después de que se entrega la mercancía a bordo del barco, las asume el importador. El transporte y el seguro lo contrata el comprador. El transporte más usual es el marítimo o fluvial.

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

En este término, el exportador tiene las mismas obligaciones que el CFR, pero además, está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante el traslado. El medio de transporte es el marítimo.

**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 asume el importador. El exportador entrega la mercancía en el mercado de destino, aquí se

TERMINA CON  
FALLA DE CARGEN



requiere que el vendedor efectúe el despacho aduanal de exportación y el medio de transporte puede ser terrestre ó aéreo.

**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 tramites de exportación y se puede utilizar transporte aéreo o terrestre.

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

Significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía está disponible y se ha tramitado su exportación. Aquí el vendedor entrega la mercancía en la frontera y realiza el despacho aduanal y el medio de transporte de las mercancías es por vía terrestre.

**DES: Delivered Ex\_ship** (entregado fuera del buque).

El vendedor cumple su compromiso cuando la mercancía esta a disposición del comprador a un costado 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, y el medio de transporte es el marítimo.

**DEQ: Delivered Ex\_Quay 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. Debe asumir todos los costos, que incluyen aranceles, impuestos y otros cargos. El medio de transporte es el marítimo.

**DDU: Delivered duty unpaid** (entregado impuestos sin pagar).

La obligación del vendedor termina cuando la mercancía esta a disposición del comprador en el lugar convenido del país importador. El vendedor asume todos

TRABAJO CON  
FALLA DE ORIGEN

los costos y riesgos que se originen por el traslado del bien el importador sufraga cualquier gasto adicional y asume el riesgo si no se retira a tiempo la mercancía en la aduana, los gastos y trámites aduanales inherentes los asume el importador y el medio de transporte puede ser cualquiera.

**DDP: Delivered duty paid (entregado con impuestos pagados).**

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 aranceles e impuestos y los gastos inherentes a la entrega en ese momento el vendedor ha cumplido y se termina su obligación. El medio de transporte puede ser cualquiera.

**Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD).** Es importante destacar la importancia de lo establecido desde 1919 y la última revisión se realizó en 1941. Los términos fueron derogados en 1985, sin embargo, los importadores y exportadores de los Estados Unidos los siguen utilizando como práctica normal. Los RAFTD no son obligatorios, pero la validez se las dan las partes al firmar el contrato. Si se recibe una cotización de E.U.A. y hay duda sobre el término que se está empleando RAFTD o INCOTERMS, debe aclararse con el comprador o el vendedor, ya que los derechos y obligaciones cambian cuando se utiliza RAFTD. Se recomienda que al emplear los RAFTD, se incluya en los contratos o cotizaciones la siguiente leyenda Quotation Subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941 ( Cotización sujeta a las Definiciones del Comercio Exterior Norteamericano de 1941).

### **2.3 Regulaciones Arancelarias y no Arancelarias**

Para poder hablar que son las regulaciones arancelarias y no arancelarias primero tenemos que definir que es un arancel : " es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las

similares que se fabriquen en el país. Por su parte los aranceles a la exportación aunque se establecen en casos excepcionales tienen la misma finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional. "

5

Las regulaciones arancelarias son los impuestos que se le aplican a las mercancías dependiendo del país que se exporten. El arancel se clasifica de varias formas y las más usuales son las siguientes:

**Ad valorem:** Este arancel se emplea en la mayoría de las tarifas de importación, se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, se calcula tomando como base el valor de la factura comercial.

**Específico:** Se expresa en términos monetarios por una unidad de medida del producto, en donde el valor real calculado o ficto de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal a diferencia del ad valorem.

**Mixto:** En este arancel se da una combinación de los dos tipos de aranceles anteriores, es decir, en donde se cobra un porcentaje de ad valorem y el precio determinado por la unidad en que esté medido el producto.

**Arancel Cuota:** Este arancel sólo grava el excedente de la importación sobre una cuota autorizada libre de pago de arancel

**Estacional:** Es un arancel temporal, es decir, poco frecuente y sólo se aplica en ciertas épocas del año, sobre algunos productos.

Por otra parte en la mayoría de los países los productos se encuentran sujetos a tres clases de tarifas cuando ingresan a las aduanas y son las siguientes:

5 Ibidem p. 95

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Tarifa General:** Se aplica normalmente a todos los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

**Preferencial:** Se aplica a productos que provienen de países con los que se tienen algún acuerdo comercial para que ambos se otorguen un trato arancelario recíproco.

**Diferencial:** Es un arancel mayor a los dos anteriores ya que se aplica con los países que no son miembros de la OMC y tampoco se tienen firmado ningún acuerdo comercial, aquí también se ubican las cuotas compensatorias que se aplican para sancionar y neutralizar las prácticas desleales.

Las Regulaciones No Arancelarias son barreras que se le aplican al exportador y muchas de las veces resultan difíciles de interpretar adecuadamente, lo que hace difícil su cumplimiento, asimismo dichas regulaciones se dividen en cuantitativas y cualitativas.

Las Regulaciones No Arancelarias Cuantitativas son:

- **Permisos de importación o exportación:** estos permisos actualmente los otorga la SECON dependiendo del producto de exportación.
- **Cuotas:** se cobran dependiendo del producto y el país a donde se vaya a exportar, así como la vigencia y tasa arancelaria que deben cubrir las mercancías sujetas a cuotas.
- **Precio oficial:** el precio lo va a determinar el gobierno de acuerdo a su beneficio y esto se puede tomar como una medida proteccionista hacia los productores internos.
- **Medidas antidumping:** se define como las regulaciones no arancelarias que aplica un país para contrarrestar o protegerse de los efectos que lesionan la capacidad productiva y competitiva de los productores locales.
- **Impuestos compensatorios:** se aplica cuando se presume que las exportaciones están siendo subsidiadas para mejorar su nivel de

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

competitividad, y el gobierno que las se aplica se propone neutralizar esa supuesta desventaja.

**Las Regulaciones No Arancelarias Cualitativas son:**

- **Requisitos de etiquetado:** sirve para que el consumidor conozca la marca del producto, el contenido de los ingredientes, quien lo elabora y el país de origen del mismo además de otros datos.
- **Regulaciones fitosanitarias:** sólo se aplican a productos agropecuarios y se hace con el fin de proteger la salud animal y vegetal de la región.
- **Normas técnicas:** se establecen en cada país y se refiere a las características técnicas que tiene el producto para entrar a un mercado.
- **Regulaciones sanitarias:** se establecen para proteger la vida humana y se aplican a todos los alimentos y bebidas que consuma el ser humano.
- **Regulaciones Ecológicas:** son las regulaciones que protegen el medio ambiente. Por ejemplo que cuando en un producto agrícola no se están utilizando fertilizantes que dañen el suelo y las plantas, usualmente son voluntarias y va dirigido a informar al consumidor y a las autoridades correspondientes que se está cumpliendo con las normas ecológicas
- **Regulaciones de toxicidad:** se aplican a los productos en cuya elaboración se incorporan insumos dañinos a la salud humana como los derivados del petróleo, plomo, bario, seleno, entre otros.
- **Regulaciones de calidad:** existen normas internacionales de calidad adoptadas por muchos países como las conocidas ISO 9000 e ISO 14000, que certifican el proceso productivo de la empresa y al mismo tiempo certifica el producto, con el objetivo de obtener mayor calidad.
- **Regulaciones de empaque:** se establecen dependiendo del producto que se va a exportar y la presentación del mismo.
- **Marca del país de origen:** todos los productos deben tener su etiqueta de donde fue producido, en el caso de México los productos incluyen la leyenda " Hecho en México".

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### **2.3 Reglas de origen y tratados Comerciales**

#### **REGLAS DE ORIGEN.**

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

Para saber si un producto es o no originario de una región, el exportador debe basarse en lo siguiente:

El artículo 401 del Código de Valoración Aduanera del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), un bien se considera originario de territorio de una parte siempre que:

- 1.- El bien sea totalmente obtenido o producido en el territorio de una o más de las partes o países.
- 2.-Cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra un cambio sustancial.
- 3.- El bien se produzca totalmente en territorio de una o más de las partes, exclusivamente a partir de los materiales originarios de la región.
- 4.- El bien se produzca completamente en territorio de una o más de las partes, utilizando algunos componentes de terceros países, siempre y cuando se cumpla con el % de contenido regional.

Para que los exportadores o productores puedan determinar el valor del contenido regional de un producto está establecido en el artículo 402 de dicho Código en el cual se establece los métodos para determinar el valor de contenido regional de las mercancías y es de la siguiente manera:

- a) Método de Valor de Transacción, este método especifica que el contenido regional no debe ser inferior al 50%, tomando como referencia el valor que aparezca en la factura.
- b) Método de Costo Neto establece un 50% de contenido regional, siempre que no se incluya en el costo conceptos como regalías, publicidad y dividendos.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**Los exportadores o productores del bien calcularán el valor de contenido regional sobre la base del Método de Valor de Transacción con la siguiente fórmula:**

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

**DONDE:**

**VCR**= valor de contenido regional expresado en porcentaje.

**VT**= valor de transacción del bien. (el que aparece en la factura).

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

Por otra parte, el exportador o productor de un bien calculará el valor de contenido regional sobre la base del Método de Costo Neto con la siguiente fórmula:

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

**DONDE:**

**VCR** = valor de contenido regional expresado en porcentaje.

**CN** = costo neto del bien.

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

La diferencia que existe entre el Método de Valor de Transacción y el Método de Costo Neto, es que en el primero el exportador puede considerar como originarios los gastos de promoción, venta y otros gastos, así como las utilidades obtenidas por la venta y en el segundo tales gastos no se consideran.

Para que un exportador mexicano pueda demostrar que su producto es originario tiene que presentar el Certificado de Origen en el que se especifican las características con las que un producto califica como originario de la región. Este

**es un formato que certifica al origen del producto y que el exportador debe llenar y firmar para darle validéz.**

### **TRATADOS COMERCIALES**

**Un tratado de libre comercio es un conjunto de normas o reglas que rigen al comercio y la inversión que efectúan los países firmantes entre sí. El objetivo de un tratado es liberar de aranceles, cuotas y permisos para importar, de manera gradual y coordinada al comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital para formar un área de libre comercio entre los países miembros del tratado comercial, elimina las barreras al comercio, promueve las condiciones para una competencia justa, incrementa las oportunidades de inversión, protege adecuadamente los derechos de propiedad intelectual, establece procedimientos eficaces para la aplicación del tratado y soluciona controversias, fomenta la cooperación.**

En los últimos diez años México a firmado los siguientes tratados comerciales:

\*TLC de Norteamérica entra en 1994 (Canadá, Estados Unidos y México),

\*TLC con Bolivia entra en 1995.

\*TLC con Costa Rica entra en 1995,

\*TLC con el Grupo de los Tres ( México-Colombia-Venezuela) entra en 1995,

\*TLC con Nicaragua entra en 1998,

\*TLC con Chile (se inicia como Acuerdo de Complementación Económica en 1992),

\*TLC con Israel entra en 2000,

\*TLC con la Unión Europea entra en 2000,

\*TLC con Guatemala-Honduras y el Salvador entra en 2001,

\*TLC con Noruega-Suiza-Islandia-Liechnstein (EFTA) entra en 2001.

En el 2002 se ha firmado un Acuerdo de Complementación Económica con Brasil, que posteriormente podrá convertirse en TLC.



Considerando la importancia de algunos mercados, para las exportaciones mexicanas, a continuación mencionaremos los aspectos más importantes de algunos tratados comerciales los cuales consideramos más relevantes.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que lo integran México Estados Unidos y Canadá. Su objetivo primordial es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre los tres países, también nos mencionan que este Tratado pretende eliminar las barreras al comercio, promover las condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias, fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Con la firma del TLCAN se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial en la mayoría de los productos.

A partir del 1° de enero de 1994 quedaron libre de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a EUA, en 1999 se eliminó otro 12.4% adicional, el 1° de enero del 2004 se eliminará otro 6.3% y finalmente para el 1° de enero del 2009 todas las exportaciones de México estarán exentas del pago de arancel.

El Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (TLCUEM) entró en vigor el 1° de julio del 2000, sus objetivos son: garantizar el acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos al mercado más grande del mundo, diversificar las relaciones económicas de México, tanto en importaciones como en exportaciones, generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas, fortalecer nuestra presencia en el exterior y nuestra posición como centro estratégico. En el 2003 la mayoría de las exportaciones mexicanas estarán libre de arancel y las europeas hacia México hasta el 2008.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

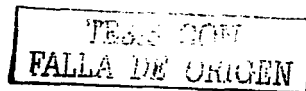
El Tratado de libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México) entró en vigor el 1° de enero de 1995. El objetivo de este Tratado del Grupo de los Tres (G-3) es: que los tres países se proponen eliminar gradualmente los aranceles para propiciar un mayor intercambio que integre sus mercados y su programa de desgravación arancelaria señala que en el 2005, el 75% y 73% de los productos mexicanos no pagarán arancel en el mercado de Venezuela y Colombia respectivamente; para el 2010 el 22% y 26% de las exportaciones mexicanas quedaran libre del pago de arancel. En el caso del sector textil de Venezuela, quedó excluido temporalmente en el Tratado Comercial.

## **2.5 Documentos Y Trámites Aduaneros que se Utilizan en la Exportación en México**

Al hablar de las exportaciones de mercancías debemos de saber cuales son los elementos básicos que se deben de cumplir en la exportación y uno de los requisitos más importantes es contar con información reciente sobre la demanda de bienes en algún mercado de nuestro interés, así como, con un buen agente aduanal en comercio exterior que dé información de la forma más segura cómo y en qué condiciones conviene realizar las ventas al mercado internacional.

El primer paso para llevar a cabo la exportación, es definir el tratamiento legal y arancelario para la mercancía sobre la base de la correcta clasificación de la fracción arancelaria de cada producto, que conforme a dicha fracción a algunos productores se les puede requerir permiso de exportación, cumplir con regulaciones no arancelarias y otros trámites especiales. Los documentos con los que debe cumplir un exportador son los siguientes:

\*Factura Comercial. Esta debe presentarse en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o inglés y debe contener la aduana de salida, la de entrada, nombre y dirección del vendedor y del comprador, descripción de la mercancía,



tipo de divisa, condiciones de venta, flete, seguro, embalaje para el transporte, lugar y fecha de expedición.

\*Lista de empaque. Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la aduana, y al comprador identificar el tipo de mercancías y saber que contiene cada bulto o caja que deberá de coincidir con la factura.

\*Guía de empaque: Permite que la persona que revisa la mercancía en la aduana se pueda guiar como está acomodada la mercancía, es decir, si viene por caja , bulto, pieza, etc.

\*Seguro de transporte de carga. Este seguro constituye una serie de coberturas que pueden compensar al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes por cualquier medio.

\*Pedimento de exportación: Se debe de presentar en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) ante la aduana correspondiente, en los casos que se requiera dicho pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo parcial o total del permiso de exportación.

\*Certificado de origen: Es un documento oficial mediante el cual el exportador certifica que la mercancía o el bien sea originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas.

\*Carta de encomienda: Esta carta es bajo protesta de decir la verdad e instruye al agente aduanal para que realice a nombre de su representado, el trámite de salida ó despacho de mercancías del territorio nacional en forma clara y precisa.

\*Despacho aduanal. Es un conjunto de actos y formalidades relativas a la salida de mercancías del territorio nacional a través de la aduana, para completar este

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

proceso los exportadores deben exhibir las mercancías para ser revisadas por un verificador aduanal y presentar los documentos que garantizan la propiedad de los bienes y que han pagado los impuestos correspondientes.

## **2.6 Programas e Instituciones de Apoyo al Comercio exterior**

Toda persona que realiza actividades empresariales lucrativas está obligado a pagar impuestos y para ello debe de estar dado de alta ante la SHCP y contar un Registro Federal de Contribuyentes (RFC), este registro es indispensables para aprovechar los mecanismos de apoyo como los programas que a continuación se describen:

\* Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX). Este Programa permite la importación de materias primas, envases, combustibles y refacciones que intervengan en la elaboración de los productos de exportación sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias e IVA, no requiere permisos ni autorizaciones administrativas de ninguna clase. Los beneficios que obtienen las empresas que se integran a este programa son: pueden importar temporalmente los materiales antes mencionados, contenedores, cajas de trailer, herramientas, equipo y accesorios de investigación, seguridad industrial e higiene, maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, etc. Los requisitos que se piden son: que deben ser empresas establecidas en el país, productoras de bienes no petroleros que exporten o se comprometan a exportar anualmente por lo menos \$500,000 dólares o su equivalente en otras divisas o que facturen por lo menos el 10% de sus ventas totales y que quieran importar temporalmente materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares envases, material de empaque, combustibles y lubricantes. Y si la empresa quiere un programa PITEX para importar temporalmente herramienta, equipo, maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, etc., tiene que realizar ventas el exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales. Otros requisitos son: que las empresas deben llevar un sistema

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

informativo de control de inventarios, y el titular del programa debe de informar a la Secretaría de Economía (SECON), de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a más tardar el último día hábil del mes de abril, así mismo a mas tardar el 31 de mayo deberá presentar un reporte anual a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Este programa está en vías de ser sustituido por los programas de Promoción Sectorial.

\*Devolución de impuestos (DRAW BACK). Tiene como objetivo la devolución de impuestos causados por la importación de insumos incorporados a las mercancías que se pretenden exportar. Los requisitos son los siguientes: para que proceda la devolución del arancel, los exportadores deberán presentar su solicitud de devolución de impuestos de importación a la SECON dentro de los noventa días hábiles siguientes al día en que se haya realizado la exportación y dentro de los doce meses siguientes a la fecha de su importación, si no se presenta la solicitud dentro del tiempo establecido no procede la devolución del impuesto. Para pedir la devolución es necesario presentar la solicitud de devolución acompañada de la siguiente información: pedimento de importación definitiva de los insumos ó mercancías que se exportaron, pedimento que demuestre la exportación directa o indirecta de esos insumos o mercancías previamente importados, si se importaron insumos y mercancías originarias de alguno de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y que hayan sido exportadas a esos mismos países, deberá acompañar el certificado que ampare dichos insumos ó mercancías.

\*Empresas de Comercio Exterior (ECEX). Promueve el establecimiento de empresas de comercio exterior y tiene como beneficios generales: obtener la constancia de empresa altamente exportadora, goza de un trato preferencial, de asistencia y apoyo financiero para sus proyectos con Nacional Financiera (NAFINSA) y también tiene un apoyo y otorga una reducción del 50% en el costo de los productos y servicios no financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Los beneficios que se obtienen son los siguientes:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

obtienen la constancia de Empresa Altamente Exportadora, pueden inscribirse en el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, podrán adquirir mercancías de proveedores nacionales a una tasa cero de IVA

**\*Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX):** El programa otorga facilidades administrativas y de financiamiento y tiene como beneficio la devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor, acceso gratuito al sistema de información de SECON y de BANCOMEXT y la exención de la segunda revisión de mercancías en las aduanas. Su objetivo es otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a al empresas ALTEX. Sus beneficios son: la devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor. Los requisitos son: en el caso de exportadores directos, demostrar que se realizan exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o el equivalente al 40% de las ventas totales. En el caso de exportadores indirectos, demostrar la realización de ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente a 50% de las ventas totales.

**\*Cuenta Aduanera:** Constituye un instrumento financiero que permite a los contribuyentes importar en forma definitiva mercancías que posteriormente se exportarán definitivamente en el mismo estado pagando el impuesto de importación, IVA y cuotas compensatorias mediante depósitos en las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas. La ventaja de este esquema es que reside en que una vez que el bien ha sido exportado, el contribuyente podrá recuperar el monto del depósito, así como los rendimientos que se hubiesen generado a partir de la fecha en que se efectuó el depósito y hasta el momento en que se cancele dicha cuenta.

**\*Programas de Promoción Sectorial (PROSEC):** Se establece que todos aquellos productores nacionales que cuenten con autorización para operar alguno de estos programas podrán importar definitivamente insumos y maquinaria listados en cada uno de ellos con un arancel menor al general (con tasas que se ubican en 7%, 5%,

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

3% o exentas) siempre y cuando éstos se empleen en la elaboración de mercancías finales listadas en cada programa. La vigencia de los programas será anual y será validada si se cubren los requisitos. Los requisitos son: registrar los bienes a importar directamente, además de las mercancías de sus productores indirectos-proveedores mediante el formato de solicitud de autorización o ampliación de programas de promoción sectorial, utilizar un sistema de inventarios registrados en contabilidad, informar anualmente de las operaciones registradas al amparo del programa a más tardar el último día hábil del mes de abril. Los beneficios son: Cada empresa podrá solicitar su inscripción a varios programas, posibilidad de transferir mercancías importadas bajo el PROSEC entre productores finales y productores-proveedores cumpliendo con requisitos específicos.

**\*Industria Maquiladora 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, el IVA en su caso y las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a esta. Su objetivo es: **Crear fuentes de empleo, fortalecer la Balanza Comercial del país mediante una aportación neta de divisas, Aumentar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.** Las maquiladoras podrán importar temporalmente materias primas, materiales auxiliares, envases, materiales de empaque, combustibles y lubricantes hasta por dieciocho meses, contenedores y cajas de trailer hasta por dos años. Los requisitos son: se autoriza operar un programa de maquiladora a las empresas que realicen ventas superiores a \$500,000 dólares o por lo menos el 10% de su facturación. Los requisitos son: las solicitudes que se presenten al amparo del decreto, relacionadas con proyectos agroindustriales o con la utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales, se analizarán conforme

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

a la legislación y el programa del gobierno federal, así como los de preservación y restauración de equilibrio y la protección al ambiente.

**Principales Instituciones Oficiales de apoyo al Comercio Exterior:**

**La Secretaría de Economía:** Esta dependencia del gobierno federal se encarga entre otras funciones de apoyan a las empresas exportadoras y otorga los permisos de importación y de exportación, entre muchos otros programas de apoyo.

**La Secretaría de Hacienda y Crédito Público:** Esta secretaría se encarga de cobrar los impuestos y las franquicias aduanales, clasifica las mercancías, impuestos, cambio de aduanas, de régimen, así como la autorización de importaciones y exportaciones, expide la cédula del RFC que es con la que se identifican todas las empresas que se encuentran en el territorio nacional

**Secretaría de Salud .** Establece las normas sanitarias para alimentos procesados, bebidas y productos para el aseo, de tocador, registro los medicamentos, da la autorización sanitaria para importar y exportar.

**Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Rural ( SAGARPA ):** Asesora la importación y exportación de animales, expide los certificados fitosanitarios y la hoja rosa de registro zoonosanitario de importaciones del exterior entre otros.

**Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).** Esta Secretaría se encarga de la autorización de las importaciones y exportaciones de la Industria pesquera, así como el control de los importadores y exportadores de materias primas y pesca.

**Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA).** Esta dependencia se encarga de regular la exportación de armas de fuego y explosivos.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



**BANCOMEXT** : otorga financiamiento a empresas estables con la capacidad de exportar, proporciona información sobre estadísticas de comercio exterior de mercados y de productos, proveedores, importadores, regímenes legales y arancelarios internacionales entre otros de importancia. Proporciona asesoría y capacitación para las empresas exportadoras o que desean exportar, además analiza apoyos económicos para todo tipo de empresa que desea exportar o que desea adquirir tecnología para poder exportar, por otra parte otorga asesoría para las empresas que tiene el proyecto de exportar y les asesora para ver si es rentable o no el exportar, asimismo ofrece para la importación de productos básicos o de materias primas, apoya a los pequeños exportadores hasta con un crédito de \$50,000 dólares, sirve como Tesorería y Banca de Inversión.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **CAPÍTULO 3**

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

#### **3.1 El Plan de Negocios para la Exportación**

##### **Plan de Negocios**

“Un plan de negocios es el documento donde se analiza la situación actual y real de la empresa a exportar, así como, sus virtudes sus debilidades de la empresa y las de la competencia a fin de ver opciones que faciliten a la organización el aprovechamiento de las oportunidades para exportar y reducir o eliminar los riesgos previsible en el camino de la exportación.” e

Los accionistas o inversionistas de la empresa se preguntan si es rentable el proyecto y si en realidad va a funcionar y si hay razón para invertir o no en el proyecto.

El plan de negocios se desarrolla para dirigir a la organización hacia la meta o los objetivos que se trazó, también se crea el plan para la obtención de créditos y captación de accionistas, también se puede dar para vender toda o parcialmente una empresa, además se puede evaluar y ver hasta donde pueden llegar los directivos de la empresa en cuestión.

El plan de negocios consta de cinco pasos:

- Observe, pregunte o investigue las necesidades o deseos insatisfechos o no adecuados de su localidad.
- Seleccione cual o cuales necesidades y deseos detectados usted podría hacer algo para satisfacerlos y además que le interese hacerlos.
- Desarrolle varias ideas de su concepto

6 LERMA, Kirchner Alejandro. Comercio Internacional. ED. ECAFSA. México. 3ª edición. p.p. 39.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

- **Evalué sus ideas**
- **Prepare su plan de negocios.**

**El primer paso consiste identificar las necesidades ya existentes en el mercado donde entraría nuestra empresa a tratar de satisfacer necesidades.**

**El segundo paso es que cuando ya se sabe cuales son las necesidades que se tienen tendría uno que ver cual o cuales necesidades podría uno satisfacer**

**El paso tres consiste en desarrollar ideas con creatividad en función del conocimiento y de la imaginación, es decir crear varias ideas para poder satisfacer las necesidades.**

**Para pasar al cuarto paso se requiere que ya que se hayan identificado las oportunidades y se estén comparando varias ideas o proyectos, los cuales tendrán que ser evaluados y analizados para tener la certeza de que pueda ser comercialmente viable el proyecto, donde la imaginación aterrice en una realidad apegada a las necesidades, es decir, que las ideas no sean tan descabelladas.**

**El quinto paso se refiere a la preparación del plan de negocios que se inicia cuando ya se han seleccionado una o varias alternativas del negocio.**

**La estructura del plan de negocios es la siguiente:**

- **Carátula,**
- **Índice,**
- **Introducción y propósitos,**
- **Resumen ejecutivo,**
- **Estimación de rendimiento y retorno de la inversión,**
- **Situación actual ( para empresas en operación ),**
- **Situación futura, y**
- **Anexos.**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### **Carátula**

Es donde inicia el documento y se identifica el plan y contiene nombre o razón social de la empresa, título del plan de negocios, fecha o período que va a corresponder, el logotipo de la empresa así como el nombre del departamento o nombre de la persona responsable del plan.

### **Índice**

Es donde quedan establecidas las secciones y los temas que abarca el plan, se indica la página donde se localizan estos y los anexos.

### **Introducción o Propósito**

Es donde se explica en forma muy breve y concreta las generalidades de la empresa y del plan y las razones del porque se va a desarrollar el plan dentro de la empresa.

### **Resumen ejecutivo**

En esta parte se presenta resumido lo más relevante del plan en donde se puede explicar la situación actual del plan, la estructura legal, los objetivos, las metas, las fortalezas, debilidades, las oportunidades, los posibles riesgos, las estrategias, los planes, proyectos, el o los presupuestos, las tareas de cada una de las áreas que conforman la organización, así como las observaciones y recomendaciones que se crean convenientes, que se sugieren para que este informe sea breve y concreto.

### **Estimación del rendimiento y retorno de la inversión**

Aquí se muestran y analizan cuantitativamente las ventajas de adoptar el plan, se deben presentar estados financieros pro forma de Pérdidas y Ganancias para observar el retorno de la inversión en los siguientes periodos.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### **Descripción general del negocio actual ( para empresas en operación )**

Aquí se debe hacer una descripción general del negocio, es decir en que sección comienza el plan su situación actual y por medio de que acciones hay que corregir los errores para poder implementar las estrategias que el plan comprende, este apartado debe de iniciar con la misión de la empresa en donde la misión debe ser la esencia de la compañía y se debe de identificar con todo el personal. También se debe mencionar como es la estructura organizacional, es decir las áreas, las funciones, métodos y procedimientos que se utilizan, también de la gestión y estructura de la autoridad que es la dirección. También se debe presentar a través de estados financieros la situación financiera actual de la compañía, la situación de la capacidad del área de producción, además de mencionar nuestros productos como se encuentran en el mercado, así como sus características, nuestra posición actual de la empresa dentro del mercado, así como también de nuestros competidores como estamos frente ellos, sus productos, las características de los mismos y cual es su perfil competitivo ante nosotros.

### **Situación futura**

Esta parte es la mas importante, ya que aquí se rediseña la estructura general de la compañía mediante una serie de proyectos útiles y congruentes. A lo mejor tocando como los temas principales el programa de actividades por cada uno de los proyectos, el o los presupuestos, los requisitos legales y todos los demás temas que se consideren importantes según las necesidades de la compañía

### **Anexos**

Es la última sección del plan en donde se colocan todos los documentos de respaldo, información adicional, esquemas y formatos que hacen más claro o ejemplifican el plan.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### **Plan de exportación**

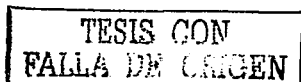
"Es un plan que elabora el departamento o la gerencia de Mercadotecnia de una empresa en este programa queda establecido el producto , el mercado y el destino, es decir todos los objetivos que se deben de lograr con la exportación de ese producto, así como los canales de distribución, los impuestos o aranceles que va a pagar así como también las barreras no arancelarias, tramitación aduanal, transporte, embalaje contratación de los medios de pago con el cliente, el incoterm que se acuerde, es decir todas las generalidades que este programa conlleve". 7

Según Alejandro Lerma el contenido documental del Plan de Exportación debe contener lo siguiente:

- Carátula,
- Índice,
- Introducción,
- Resumen Ejecutivo,
- Observaciones y Recomendaciones,
- Objetivos Comerciales y financieros relativos al proyecto de exportación,
- Análisis de la situación actual,
- El mercado meta,
- El entorno,
- Los recursos de la mercadotecnia y los canales de comercialización,
- Precio de exportación, los documentos y trámites para exportación,
- Presupuesto para la exportación, y
- Medios de pago
- Anexos.

Para poder explicar la estructura del Plan de exportación es necesario mencionar que desde el punto número uno ( carátula ) y hasta el punto número cuatro (resumen ejecutivo), tanto el Plan de Negocios como el Plan de exportaciones son iguales por ese motivo ya no los mencionaremos.

7 LERMA, Kirchner Alejandro. Comercio Internacional. ED. ECAFSA. México. 3ª edición. p.p. 87



### **Observaciones y Recomendaciones**

En este apartado podemos decir que se pueden ir anotando todas las observaciones que se van dando dentro del proyecto de exportación y donde se recomienda respetar las áreas, funciones, métodos y procedimientos establecidos.

**Objetivos Comerciales y financieros relativos al proyecto de exportación.**

Dentro de este apartado podemos decir que aquí se pueden plasmar las cifras de las utilidades esperadas por el proyecto de exportación, así como las cifras de mercancías que se quiere exportar al mercado meta y el o los diferentes artículos que se van a exportar.

**Análisis de la situación actual**

Aquí hay que explicar porque se esta exportando al mercado meta escogido así como el tipo de producto que se va exportar y el mercado en donde se quiere penetrar.

**Mercado meta**

Aquí en el mercado meta se aclara el porque se esta escogiendo ese mercado y el tipo de consumidores, la magnitud del mercado, los niveles de precio, la presentación de nuestros productos, la promoción y la publicidad, los canales de distribución, etc.

**El Entorno**

La información económica, demográfica, política y cultural del mercado meta, así como también, el producto interno bruto y demás términos económicos.

**Los recursos de la mercadotecnia y canales de comercialización.**

Aquí hay que hablar de los recursos con los que cuenta la empresa, es decir algún desplegado en el periódico, etc. Y referente a los canales de comercialización quien y como se va a distribuir nuestro producto y como se le va a pagar a la

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

persona que comercialice nuestro producto por venta realizada o un porcentaje sobre el valor de las ventas.

**Precio de exportación, los documentos y trámites para exportación.**

En este apartado se calcularía el precio de exportación dependiendo del Incoterm que se haya acordado, la presentación de los documentos requeridos para exportar y la presentación de los mismos ante las autoridades correspondientes, así como la elección del agente aduanal que nos haría los trámites correspondientes.

**Presupuesto para la exportación.**

Es el costo e inversiones relacionados con el proyecto de exportación.

**Medios de Pago.**

Aquí veríamos la forma en que nos van a pagar y como sería el pago, por ejemplo si es transferencia electrónica por medio de que banco se haría.

**Anexos.**

Es donde colocamos las relaciones y directorios de los importadores y distribuidores, normas y especificaciones internacionales.

### **3.2 Aspectos del Proceso Productivo**

En este apartado hablaremos del proceso productivo pero antes de entrar de lleno al proceso productivo hablaremos de temas que se interrelacionan con él como es la Teoría de Sistemas.

La Teoría de Sistemas surge por los trabajos del biólogo alemán Ludwing von Bertalanffy publicados entre 1950 y 1968. Según el biólogo un sistema es un conjunto de unidades reciprocamente relacionadas en donde se deducen dos conceptos el propósito (objetivo) y el globalismo (totalidad)

ESTE CON  
FALLA DE ORIGEN



**La teoría de sistemas afirma que las propiedades de los sistemas no pueden ser descritas en términos de sus elementos separados. La comprensión de los sistemas solamente se presentan cuando se estudian los sistemas globalmente, involucrando todas sus interdependencias de sus subsistemas.**

**Hay dos tipos de sistemas y son:**

- **Sistemas Físicos o concretos:** Esto es cuando están compuestos por equipos, maquinaria y objetos reales.
- **Sistemas abstractos:** En donde están compuestos por hipótesis, planes, ideas, conceptos, etc.

**En cuanto a su naturaleza pueden ser:**

- **Sistemas cerrados:** Son los sistemas que no presentan intercambio con el medio ambiente que los rodea, pues son herméticos a cualquier influencia ambiental
- **Sistemas abiertos:** Son los sistemas que presentan relaciones de intercambio con el ambiente, a través de entradas y salidas y no pueden vivir aislados

**La importancia o relación que tienen los sistemas con el proceso productivo es que el proceso Productivo también es un sistema donde tiene una entrada que es la adquisición de materias primas, luego surge una transformación ó procesamiento y tiene una salida que da como resultado nuestro producto terminado.**

**Los diagramas de flujo es otro de los temas que se vinculan mucho con el proceso Productivo. Los diagramas de flujo se representan mediante símbolos que estos representan movimientos, y representan la integración de un procedimiento. Tiene como objetivo evaluar el sistema de control identifica la duplicidad de las operaciones, permite comunicar y componer la información, expresa la relación de**

los elementos del procedimiento de manera detallada, interpreta la información con rapidez y precisión

La relación que llevan los diagramas de flujo con el proceso productivo es que dentro del proceso productivo se transfiere toda la información por medio de diagramas de flujo.

Hablando del Proceso Productivo mencionaremos que es una descripción de las actividades que se realizan en cada etapa de la transformación física y/o espacial de los insumos, hasta convertirse en productos.

La producción es " el conjunto de procesos de trabajo coordinados en los cuales la creatividad humana consciente y dirigida hacia un fin predeterminado, es decir, el trabajo transforma los objetos del trabajo y para lograrlo utiliza los medios de trabajo ". 8

Los principios básicos de la producción:

- Mecanización
- División del trabajo
- Especialización
- Estandarización
- Automatización

### 3.3 Análisis Contable y financiero de la empresa

Uno de los instrumentos más utilizados para realizar el análisis financiero de entidades es el uso de las razones financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y el comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, rentabilidad, solvencia y todo lo que tenga que ver con su actividad.

8 MENDEZ, J. Méndez, Fundamentos de Economía, ED. Mc GRAW-HILL, 3ª Edic., México 2000, p.p. 183

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Las razones financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales. A continuación se explican los fundamentos de la explicación y calculo de cada una de ellas a través de un ejemplo hipotético:

TANHER, S.A. de C.V.	
Balance General	
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre del 2001	
<b>ACTIVO</b>	<b>2001</b>
Caja y Bancos	60,000.00
Cuentas por cobrar	200,000.00
Almacenes	
Materia prima	9,000.00
Producción en proceso	23,000.00
Producción terminada	45,000.00
Activo Fijo	
Edificio	500,000.00
Maquinaria y Equipo	300,000.00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,137,000.00</b>
 <b>PASIVO CIRCULANTE</b>	
Cuentas por pagar	100,000.00
Pasivo Fijo	400,000.00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>500,000.00</b>
 Capital contable	
Capital social	507,000.00
Utilidades	130,000.00
<b>TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL</b>	<b>1,137,000.00</b>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**TANHER, S.A de C.V.**

**Estado de Resultados**

**Del 1° de Enero al 31 de Diciembre del 2001.**

<b>Ventas netas</b>	<b>300,000.00</b>
<b>Costo de ventas</b>	<b>55,000.00</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>245,000.00</b>
<b>Gastos de operación</b>	<b>100,000.00</b>
<b>Utilidad de operación</b>	<b>145,000.00</b>
<b>Otros gastos</b>	<b>15,000.00</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>130,000.00</b>
<b>35 % I.S.R.</b>	<b>45,500.00</b>
<b>10 % P.T.U.</b>	<b>13,000.00</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>71,500.00</b>

**\*\* Índice solvencia \*\***

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

Solvencia =  $\frac{337000}{100000}$

Solvencia = 3.37

Podemos concluir que el Activo Circulante es 2.37 veces mayor que el Pasivo Circulante, por lo tanto nuestra empresa si es solvente.

**\*\* Índice de la prueba del ácido \*\***

Ácido =  $\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Ácido =  $\frac{337,000 - 77,000}{100,000}$

Ácido = 2.60

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Podemos decir que la liquidez de la compañía es 2.6 veces por cada peso del Pasivo Circulante.

**\*\* Índice de rentabilidad \*\***

Rentabilidad =  $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$

Rentabilidad =  $\frac{71,500}{300,000}$

Rentabilidad = 0.23

Podemos decir que por cada peso que vendemos obtenemos de utilidad 23 centavos.

**\*\* Índice de apalancamiento \*\***

Apalancamiento =  $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$

Apalancamiento =  $\frac{500,000}{637,000}$

Apalancamiento = 0.7849

Podemos decir que significa que el Pasivo Total representa el 78.49% del Capital Contable.

Ahora bien, hay un punto importante que debemos mencionar junto con nuestras razones financieras que es el punto de equilibrio.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El Punto de Equilibrio se presenta cuando las unidades producidas y vendidas comparadas con las erogaciones totales nos da como resultado cero, lo que significa que no se obtiene ni utilidad ni pérdida, el punto de equilibrio nos sirve como referencia para saber que a partir de ese punto en adelante se generan o se obtienen utilidades, para obtenerlo se requiere, el estado financiero con el que se puede comprobar claramente el punto de equilibrio, es el Estado de Resultados y ese punto de equilibrio es el nivel de ventas dentro de la operación de una empresa, en la cual los ingresos mínimos son los necesarios para cubrir la totalidad de las erogaciones indispensables en el desarrollo de toda operación significando este punto de referencia que se obtendrán:

- Utilidades si las ventas se incrementan
- Pérdidas si las ventas disminuyen.

El punto de equilibrio puede determinarse por medio de su forma matemática cuya fórmula es la siguiente:

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

En donde:

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

V = Ventas

### 3.4 Análisis FODA

En este punto se deben de identificar " los aspectos internos en los que la empresa esta en mejores condiciones de enfrentar a la competencia (fortalezas) y aquellos otros en que su situación es endeble (debilidades). Adicionalmente se

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

deben vislumbrar las amenazas (aspectos externos) que acechan los intereses de la empresa lo cual se puede plantear como los retos que debe enfrentar así como las oportunidades que son los aspectos externos favorables a al empresa que por algún motivo no se han aprovechado." 9

Las fortalezas son los puntos fuertes de la empresa, el arma para poder enfrentar a los competidores, las debilidades son los puntos como su nombre lo dice débiles, es decir, por donde nos pueden atacar y podemos tropezar; las oportunidades son las actividades o procesos más convenientes que se presentan en una determinada situación y en un tiempo determinado, las amenazas son los riesgos que corren y ponen en peligro a una empresa.

- Fortalezas internas: Son las capacidades básicas en áreas claves de la empresa, utilización de recursos financieros adecuados, buena imagen y presentación de los compradores, ser reconocido como un buen líder en el mercado, tener conocimiento del mercado meta, mejor publicidad, habilidades para la innovación de productos competitivos, etc.
- Debilidades internas: Son aquellos aspectos en los que la compañía puede mostrarse débil, no existe una estrategia clara en la dirección, las instalaciones son obsoletas, rentabilidad inferior al promedio, falta de talento gerencial, falta de algunas habilidades y capacidades, limitación en la línea de productos, imagen sin fuerza en el mercado, deficiencia en habilidades de mercadotecnia costos unitarios elevados, entre otros.
- Oportunidades externas: Son aquellas situaciones en los que puede crecer la compañía, atención a grupos adicionales de clientes, ingreso a nuevos mercados, expansión en la línea de productos, diversificación de productos, complacencia entre rivales, crecimiento y desarrollo en el mercado entre otros.

9 FLORES, Paredes Joaquin, El Contexto del Comercio Exterior de México. UNAM FES-C México. P.p.116

- **Amenazas externas:** Son todos aquellos puntos que puede poner en peligro a la compañía, entrada de competidores foráneos con costos menores, crecimiento lento en el mercado, cambios drásticos en los tipos de cambio, etc.

### **3.5 Dimensión del Potencial Exportador de la Empresa**

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

#### **Capacidad Instalada**

" Es el conjunto de obras, instalaciones y bienes de producción de uso durable empleados para dar servicios con los que se cuenta para desarrollar las actividades: incluye terrenos, locales, obras de infraestructura, herramientas, mobiliario, equipo y otros bienes de uso durable que se empleen para generar bienes y servicios. En planeación es necesario considerar, en forma diagnóstica la capacidad instalada de la planta productiva por cada rama económica " 10

#### **Capacidad instalada ociosa**

" Es aquella parte de la capacidad instalada existente que no se utiliza para generar bienes o servicios. Se le denomina también capacidad excedente " 11

#### **Capacidad utilizada**

Es la parte de las instalaciones que es utilizada para producir bienes o servicios, es decir en donde la planta productiva trabaja a una capacidad menor a la de toda su capacidad.

10 ORTEGA, Blake Arturo, Diccionario de Planificación Económica, ED: Trillas, 2ª edic., México 1989 p.p. 48

11 IDEM

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



**Al estar hablando de las capacidades de una compañía, también tendremos que hablar de la capacidad de consumo nacional y el consumo de una persona, es decir, del consumo per cápita aparente.**

**El consumo nacional aparente se puede calcular de la siguiente manera:**

**PIB + Importaciones – Exportaciones.**

**Ejemplificando con libros esto sería:**

**100,000,000 + 5,000,000 – 2,000,000 = 103,000,000 de libros**

**Para el consumo per cápita aparente es:**

**PIB + Importaciones – Exportaciones / Número de habitantes**

**Tomando como base el ejemplo anterior es:**

**103,000,000 / 100,000,000 = 1.03**

Por lo tanto podemos decir que el Consumo per cápita aparente es de 1 libro por persona por año.

Hablando de consumo cuando se va a exportar debemos de saber hacia que mercado queremos llevar nuestro producto y para esto necesitamos hacer un estudio de producto mercado.

El estudio de producto mercado es " la investigación que se realiza para que una empresa cuente con la información necesaria para decidir la conveniencia de exportar a un determinado mercado externo uno o varios productos específicos ".<sup>12</sup>

El propósito del estudio producto-mercado es el de proveer la información necesaria para unir a los elementos: producto-mercado, que son los dos pilares importantes del trabajo del exportador. Cuando tenemos el producto con las cualidades necesarias y hemos seleccionado el mercado adecuado, mediante la

<sup>12</sup> LERMA, Kirchner Alejandro, Comercio Internacional.ED: ECAFSA, México 2000, 3ª edic. p.p.103

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

promoción y la fijación del precio, se logra colocar en otros mercados o países; es el documento que muestra el camino para llegar a otros mercados con nuestros productos.

### **3.6 La oferta Exportable**

Para poder exportar un producto o servicio a un mercado exterior es necesario ofertar nuestro producto, es decir ofrecerlo al mercado exterior.

" Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado ". 13

El propósito que persigue el análisis de la oferta es determinar las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

La oferta al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como lo son los precios en el mercado del producto, los costos de producción y los apoyos gubernamentales a la producción. La investigación que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con los del entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

Los tipos de oferta son los siguientes:

- **Oferta competitiva o de mercado libre:** Es aquella en que los productos se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrecen al consumidor.

13 BACA: Urbina, Gabriel, Evaluación de proyectos, ED. Mc GRAW-HILL, México 1969 p.p. 39

- **Oferta oligopólica:** Se caracteriza por que el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria, el tratar de penetrar a ese tipo de mercados no solo es peligroso sino hasta en ocasiones hasta imposible.
  
- **Oferta monopólica:** Es aquella en la que existe un solo productor del bien o servicio y por tal motivo domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad

La oferta se analiza respecto a las fuentes primarias y fuentes secundarias. En las fuentes primarias es necesario observar directamente la conducta del usuario o consumidor, hay que obtener información directa del consumidor y observando cambios de conducta, acercamiento y conversación directa con el usuario. En las fuentes secundarias se tendrá que realizar un ajuste de puntos, sin embargo, habrá datos muy importantes que no aparecerán en las fuentes secundarias. Entre estos datos que será necesario tener para realizar un mejor análisis de la oferta son:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productos
- Planes de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores.

Para poder buscar un producto a exportar hay que seguir los siguientes pasos:

\*investigar de lo general a lo particular, es decir, que sector y luego que producto, para esto se puede apoyar en las cámaras específicas por producto para solicitar información sobre la exportación.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

\* Investigar cual seria el producto más adecuado de acuerdo a su experiencia o formación profesional, los productos de su región, proveedores de artículos mas cercanos, el capital disponible para la producción o comercialización del producto, investigar las estadísticas de exportación por producto y por mercado; esto se puede encontrar en el Catálogo de empresas que importan y exportan, en el Sistema de Información Comercial de México, en **BANCOMEXT**, y/o en la Secretaría de Economía.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **CAPÍTULO 4**

### **ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ MEXICANO A ONTARIO, CANADÁ**

En este capítulo abordaremos desde el análisis estratégico de la empresa, la competitividad de la empresa y de nuestro producto en el mercado meta, los canales de distribución de nuestro producto, el precio de exportación y los términos de la misma, los documentos y trámites que se deben llevar a cabo y los medios de pago de una exportación.

#### **4.1 Análisis Estratégico de la Empresa**

Distribuidora de café mexicano " EL Cafetalero ", S.A. de C.V. nace el 07 de abril de 1978 con domicilio fiscal en Privada Guadalupe #19 en San Cristóbal de las Casas, Chiapas. Es una empresa familiar, que en la actualidad continua con la tradición familiar que lleva ya dos generaciones y con esta generación es ya la tercera la cual tiene nuevas ambiciones de crecimiento, esta empresa se crea por la necesidad de esos años de poder comercializar o distribuir el café que se producía en toda la zona, la cual es una zona muy buena productora de café, la empresa se inició teniendo como bodegas dos cuartos cuadrados de apenas 30 metros cuadrados cada uno, en la actualidad la empresa cuenta ya con un terreno de 10,000 metros cuadrados, que inicia su proyecto de exportación en el mes de julio del año 2002 a la ciudad de Ontario, Canadá. El equipo de la empresa es un grupo pequeño de jóvenes que quieren llevar el sabor y la cultura del café mexicano fuera de sus fronteras territoriales.

El proceso de acondicionamiento para la comercialización del café consta de varios pasos que a continuación se describirán:

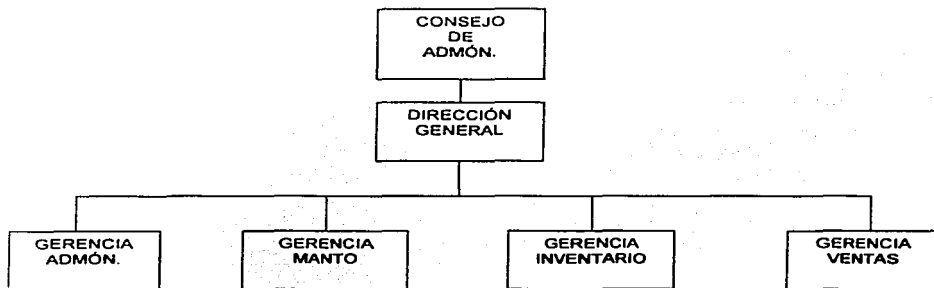
El primer paso es conseguir el café, después que se adquiere todo el café es llevado por medio de una banda transportadora a una tolva donde es depositado,

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

de ahí en la parte inferior de la misma se encuentra una máquina de llenado, la cual consta en la parte inferior de una báscula para que todos los sacos tengan el mismo contenido, de ahí los sacos se retiran manualmente, se empiezan a coser con una máquina la cual utiliza un hilo plástico para poder ser más resistente.

En este punto se empiezan a acomodar en pallets ó tarimas para que estén en alto, que no se encuentren en el piso y se puedan mojar; ya que se podría echar a perder y ya no servir. El producto ya esta listo para poder ser trasladado a cualquier lado, en el caso de nuestra exportación hay que forrar el producto junto con el pallet con cinta plástica llamada employer, para que pueda ser acomodada en el contenedor para que pueda ser transportado nuestro producto a Canadá.

La estructura organizacional por niveles jerárquicos de el Cafetalero S.A. de C.V. es la siguiente:



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Las funciones que intervienen en cada departamento son las siguientes:**

**Consejo de administración:**

Este consejo es el que determina que personal es el adecuado para desempeñar cargos y funciones determinadas en puestos estratégicos de la compañía, autoriza o rechaza aumentos ó disminuciones en los precios, autoriza la adquisición de maquinaria y equipo nuevo, autoriza proyectos que se le presenten.

**Dirección General:**

El director general es el representante legal de la compañía, funciona como líder, hace la planeación estratégica, presenta proyectos de inversión a los accionistas, organiza y da órdenes a los gerentes.

**Gerencia Administrativa:**

Dentro de está Gerencia se elaboran los Estados Financieros de la compañía, el pago a proveedores, el cobro y atención a clientes, el registro y pago de impuestos, reclutamiento y selección de personal, pago de nóminas.

**Gerencia de planeación e inventarios:**

Esta gerencia no es propia de producción si no del almacenamiento del café que llega de todos nuestro proveedores, que es almacenada, acomodada y posteriormente es vendido a nuestros clientes y distribuidores en el interior de la república.

**Gerencia de ventas:**

Esta gerencia lo que hace es la investigación de mercados, hace la publicidad y propaganda del producto, análisis de clientes y renovación de cartera.

- Misión: Mantener un negocio rentable en la distribución del café con un buen sabor y aroma, llevando a cabo un completo control de calidad al mercado nacional como al mercado internacional, reflejando siempre profesionalismo y honestidad.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- **Visión:** Distribuidora de café " El Cafetalero S.A. de C.V. " es una empresa que aspira a poder satisfacer las necesidades de sus clientes alentando a su personal con más y mejores motivaciones para llevar la calidad y el sabor del café mexicano a la posición que corresponde en el mercado internacional.

## **ANÁLISIS DE FODA**

- **Sus fortalezas son:**

Su producto es de gran calidad y sabor,

Tiene un precio competitivo,

Entrega sus pedidos en el lugar y fecha convenido.

- **Sus debilidades son:**

El capital con el que cuenta es escaso,

Tiene deficiencias en la comunicación entre el personal de bodega.

- **Sus amenazas son:**

Podrían requerir regulaciones no arancelarias como las ecológicas más severas en cuanto al mercado meta seleccionado.

Podríamos tener un competidor Colombiano más fuerte que ofrece mejor calidad o un competidor que exporte el café orgánico que actualmente está tomando mucha fuerza.

- **Sus oportunidades son:**

Posibilidad de ampliar nuestro mercado con los Tratados de Libre Comercio que tiene firmados nuestro país,

Crear nuevas presentaciones,

Ampliar nuestras instalaciones para aumentar nuestra capacidad de almacenaje y así poder ofrecer más producto a otros mercados.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



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

" El Cafetalero, S.A. de C.V. "

Estado de resultados al 31 de diciembre del 2001.

Ventas		4,400,000.00
Costo de ventas		1,100,000.00
Utilidad bruta		3,300,000.00
Gastos de operación		355,166.00
Gastos de administración	142,067.00	
Gastos de venta	213,099.00	
Utilidad de operación		2,944,834.00
Otros gastos		2,461.00
Utilidad antes de impuestos		2,942,373.00
35% de I.S.R.		1,029,831.00
10% de P.T.U.		294,237.00
Utilidad neta		1,618,305.00

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**\* El Cafetalero, S.A. de C.V.**  
**Estado de Situación Financiera del 01 de enero al 31 de diciembre del 2001.**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Circulante</b>		<b>Corto plazo</b>	
Caja y Bancos	55,000.00	Proveedores	500,000.00
Inv. En valores	85,000.00	Acreedores diversos	25,000.00
Clientes	567,373.00	Suma a corto plazo	525,000.00
Inventarios	1,200,000.00		
Suma activo circulante	1,907,373.00		
<b>Activo Fijo</b>		<b>Largo plazo</b>	
Mob. y Eq. de ofna.	30,000.00	Obligaciones en Cir.	1,324,068.00
Eq. de computo	40,000.00	Suma total del Pasivo	1,849,068.00
Eq. de transporte	3,000,000.00		
Maq. y Equipo	2,200,000.00	<b>CAPITAL</b>	
Otros activos fijos	30,000.00	Capital Contable	
Dep. Mob y Eq. Ofna	( 11,250.00 )	Capital Social	500,000.00
Dep Eq. de computo	( 40,000.00 )	Reserva legal	8,750.00
Dep Eq. de transporte	( 1,875,015.00 )	Utilidad acumulada	85,000.00
Dep Maq. y Equipo	( 1,125,000.00 )	Utilidad del ejercicio	1,618,305.00
Dep Otros activos	( 127,485.00 )	Suma Capital Cont.	2,212,055.00
Suma activos fijos	2,121,250.00		
<b>Activo Diferido</b>			
Gastos de instalación	23,000.00		
Gastos Organización	17,000.00		
Amort. gtos. de Inst.	( 4,312.50 )		
Amort. Gtos. de Org.	( 3,187.50 )		
Suma activo diferido	32,500.00		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4,061,123.00</b>	<b>PASIVO+CAPITAL</b>	<b>4,061,123.00</b>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Ahora aplicaremos nuestras razones financieras.

**\*\* Índice solvencia \*\***

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

$$\text{Solvencia} = \frac{1,907,373.00}{525,000.00}$$

$$\text{Solvencia} = 3.63$$

Aquí en este caso podemos que nuestro Activo Circulante es 3 veces mayor que nuestro pasivo circulante por lo tanto la empresa tiene amplia solvencia, pues cada peso en el pasivo es respaldado por tres pesos en el activo.

**\*\* Índice de la prueba del ácido \*\***

$$\text{Índice} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Índice} = \frac{1,907,373.00 - 1200,000.00}{525,000.00}$$

$$\text{Índice} = 1.34$$

Esto quiere decir que nuestro activo circulante menos los inventarios es 1.34 veces mayor que nuestro pasivo circulante.

**\*\* índice de Liquidez \*\***

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Caja, Bancos, Inv. en valores}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

$$\text{Liquidez} = \frac{140,000.00}{525,000.00}$$

$$\text{Liquidez} = 0.26$$

Esto quiere decir que la compañía no tiene liquidez suficiente para asumir sus deudas.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Actualmente la compañía está trabajando al 70% de toda su capacidad, la distribuidora tiene una capacidad de almacenar hasta 100 toneladas anuales de café y actualmente sólo llega a almacenar 70 toneladas y estaría dispuesta a hacer una oferta exportable del 30% restante de su capacidad es decir, 30 toneladas máximo anuales por el momento .

Las ventas nacionales son de 55 toneladas anuales quedando 15 toneladas disponibles que se pueden ofrecer al mercado externo, se podrían sacrificar 15 toneladas del mercado interno o en su caso aumentar la capacidad instalada en un 15% si el mercado externo así lo requiere.

#### **4.2 Competitividad de la empresa y su producto en el mercado meta**

México en la actualidad es el cuarto país productor de café mundialmente, entonces dado que en la Balanza de Pagos es necesario incrementar el rubro de las exportaciones es que "El Cafetalero, S.A. de C.V." tiene el proyecto de exportar y así, lograr la entrada de divisas al país y con el objetivo de hacer crecer a la empresa.

El producto que se pretende exportar es el café tostado sin descafeinar de la variedad arábica a la ciudad de Ontario, Canadá, donde su economía es una de las más fuertes del mundo y se ve reflejado en su PIB el cual tiene un crecimiento del 4.8% aproximadamente y su ingreso per cápita es de \$30,363.00 dólares canadienses aproximadamente y en donde poco más del 67% de la población de esta ciudad canadiense oscila entre los 15 y 65 años de edad en donde creemos que es la población que mas consumiría nuestro producto, ya que también dadas las características del clima, esta ciudad tiene temperaturas que van desde las más frías en el mes de enero de  $-07^{\circ}\text{C}$  hasta el mes de Julio máxima que es de  $15^{\circ}\text{C}$ .<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Enciclopedia Ilustrada Canadá T-10 p.p. 253

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON CANADÁ**  
( Millones de dólares )

1997	1998	1999	2000	2001
188.1	-771.3	-557.5	-662.9	-1,177.7

**FUENTE:** Secretaría de Economía con datos del Banco de México

Creemos que nuestro producto es competitivo con los productos que se exportan a Canadá del resto del mundo, ya que el café mexicano es considerado como un grano de altura y de gran calidad y tomando en cuenta que el competidor más fuerte es Brasil, pero lo que tiene este competidor es el productor número uno del mundo aunque en ocasiones su café no es de gran calidad y sabor como el café mexicano. En cambio el café Colombiano es de mayor calidad, pero a un precio superior

Otra de las facilidades que tenemos es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que por medio de este Tratado Comercial el café está exento de pago de algún tipo de arancel lo único que podría entorpecer la entrada de nuestro producto al mercado meta son las regulaciones no arancelarias que tiene establecido el gobierno canadiense y la provincia de Ontario. Pero según el estudio de mercado que se hizo, las regulaciones no arancelarias que se tiene para el café son que la planta del café no haya sido fumigada con plaguicidas que contengan algún grado de plomo o que la base con que haya sido elaborado este plaguicida sea dañino para la salud humana, la planta del cafeto o para la tierra donde esta sembrado la planta del cafeto, así como también el agua que se utiliza en el lavado del café no sea agua tratada si no que sea agua potable para consumo humano.

La fracción arancelaria del café tostado sin descafeinar es: 0901.21.01

Dada la estacionalidad de la cosecha del café los meses en que hay mucha oferta de café es desde el mes de agosto hasta el mes de abril ya que son de siete a

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

nueve meses donde hay una oferta muy grande de café y toda esa oferta es la que se exporta o se debiera exportar ya que sólo aquí en el mercado nacional sólo se queda 20% de la producción total y el café que se queda es un producto regular por que todo el café que se exporta es de muy alta calidad.

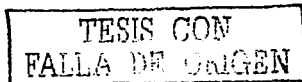
#### **4.3 Canales de Comercialización**

El término que se acordó con el comprador es que el Incoterm utilizado va a ser DES donde se le entregará la mercancía a bordo del buque en el lago St Laurence, pero sin pagar derechos o impuestos por la importación del producto hacia el mercado destino, ya que él correrá con esos gastos.

El canal de distribución es el de agente distribuidor, ya que él lo va a distribuir en sus propias tiendas de autoservicio con las que él cuenta para venta directa al público y aparte con los comerciantes minoristas con los que él ya tenga un compromiso de entregar el producto.

El contacto que se tuvo con este agente distribuidor se encontraba inscrito en el directorio de importadores de su país y a raíz de que nuestra empresa comenzó con el proyecto de exportar, se tuvo la necesidad de ingresar a el internet y se comenzó la búsqueda de posibles clientes o lugares de colocación para poder llevar nuestro producto.

Después de que se iniciaron platicas con este agente distribuidor él nos pidió que se le enviara por medio de paquetería una muestra de 1 kilogramo de nuestro producto para que pudiera tener contacto físico con el producto la muestra le llego en un lapso de un mes, él nos mandó la respuesta donde nos decía que nuestro producto era de calidad suficiente, de un buen sabor y que podíamos llevarlo al mercado canadiense por medio de él y fue como inició el proyecto de exportar.



#### 4.4 El precio de exportación y los INCOTERMS

Se deben considerar dos variables fundamentales para determinar el precio de exportación:

1. La situación del mercado.
2. Los costos de acondicionamiento y de comercialización externa.

Existen dos formas para determinar la cotización del precio, una es basándose en los costos (costing) que implica incluir todas las erogaciones hasta llegar a un punto de entrega. La segunda es basándose en los precios de mercado externo (pricing), en este caso se parte del precio que paga el consumidor final y de ahí regresar al precio base. Para determinar el precio del saco del café aplicaremos el método costing, es decir se tomarán en cuenta los gastos en que se incurrieron para llevar a cabo la exportación. El INCOTERMS que interviene en la determinación del precio es el DES (entregado fuera del buque).

##### PRECIO DE VENTA POR KILOGRAMO

Precio de adquisición	\$ 40.00
Costos	20.00
Utilidad	20.00
<b>Precio por Kg.</b>	<b>80.00</b>

Precio por saco de 60 Kg.	4,800.00
Empaque y embalaje	50.00
Maniobras	100.00
Transporte terrestre	100.00
Seguro de transporte terrestre	50.00
Transporte marítimo	400.00
Seguro de transporte marítimo	100.00
Agente aduanal	500.00
Total gastos de exportación	1,300.00
Costo financiero	195.00
<b>Precio DES Canadá por saco</b>	<b>6,295.00</b>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Tomando en cuenta los datos anteriores calcularemos el precio total de la exportación de nuestro producto, teniendo en cuenta que el total de sacos de café que se van a exportar asciende a 500.

$$500 \times \$6,295 = \$ 3,147,500.00$$

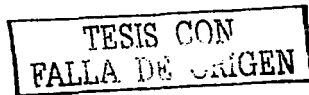
De acuerdo con el importador la cotización será DES Puerto de St. Laurence; si tomamos en cuenta los \$ 3,147,500.00 al tipo de cambio de \$10.10= 1 dólar americano, será un total de 311,634 dólares americanos. Se pactó el pago en dólares ya que esa moneda es la más utilizada para transacciones comerciales internacionales.

La cantidad antes mencionada ( en dólares ) la enviará nuestro importador cuando se envíe el primer embarque, ya que los quinientos sacos se enviarán en cuatro partes, el segundo pago lo hará nuestro importador cuando se le envíe el último embarque. Por lo tanto se enviarán 125 sacos mensuales durante cuatro meses.

#### **4.5 Documentación y trámites Aduaneros**

A continuación mencionare la documentación que hay que presentar en el caso de nuestro producto:

- Factura Comercial
- Guía de embarque
- Lista de empaque
- Certificado de origen del TLCAN
- Pedimento de exportación.





Dentro del proceso de exportación están la presentación de los documentos correspondientes que ya se mencionaron anteriormente y que explicaremos brevemente.

La factura Comercial es el documento oficial y que ampara la compra de las mercancías adquiridas, este documento se debe presentar en original y seis copias con la firma autógrafa en español o inglés y debe contener como requisitos mínimos los siguientes: aduana de salida y lugar de entrada del país de origen, nombre o razón social del exportador y su dirección, nombre o razón social y dirección del importador, descripción detallada de la mercancía, cantidades, pesos y dimensiones de las mercancías, precio de venta unitario, así como, precio total de la venta en la unidad de venta pactada, lugar y fecha donde es expedido dicho documento.

La Lista de Empaque permite a toda las personas que están en contacto con las mercancías saber que contiene cada unidad de medida (caja, bulto, etc. ) y verificarlo con la factura para constatar que es verídico lo que se manifiesta en la misma, con lo que se esta verificando físicamente, este documento se presenta en original y seis copias, la elabora el exportador, es un complemento de la factura y debe darse una copia a la compañía transportista.

Guía de embarque es un documento donde se le consignan las mercancías a la compañía transportista, en este documento se indican las mercancías que se han embarcado con un destino determinado y se hace constar las condiciones en que se encuentran, en las condiciones en que deben de trasladarse las mercancías, este documento compromete al transportista que las mercancías lleguen a su destino, este documento se debe presentar en original y seis copias y en nuestro caso se llama Transporte marítimo (Bill of Lading).

El pedimento aduanal de exportación es una forma oficial expedida por la S.H.C.P. por medio de las aduanas a través de un agente aduanal o apoderado que

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**designe la empresa exportadora, debe contener la firma electrónica para el descargo total o parcial de la exportación, y se debe anexar: la factura comercial, los documentos que aprueben el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias (certificado sanitario, fitosanitario, etc). El despacho aduanero será realizado por la compañía Axys Global, S.A. de C.V. con domicilio en Av. Benito Juárez No. 223-310 Col. Centro en Veracruz, Veracruz con registro No. 43-D-71.**

#### **4.6 Logística**

En la logística se involucran diferentes operaciones que determinan el movimiento de los productos como lo son: gestión del producto, embalaje, el almacenamiento, control de inventarios, manejo del producto en las unidades de carga, transporte.

El envase que utiliza el café es un saco o costal de yute, este costal lleva estampado el logotipo de la empresa, así como todos los datos de la misma como lo es la razón social, la dirección el R.F.C., el peso, los teléfonos y las condiciones que debe de tener el café para que no se eche a perder y la leyenda " HECHO EN MÉXICO ".

El contenedor debe de tener una marca por la parte exterior, un símbolo que indica que el producto no puede ser mojado o que no puede ser expuesto a la humedad por que podría echarse a perder, y debe de estar en un lugar fresco y seco para que se mantenga en buenas condiciones.

Para transportarlo la compañía cuenta con varios trailers que son los que transportan el producto de nuestras bodegas a los lugares de entrega en toda la República Mexicana, es por eso que no se contrataría el servicio de transporte terrestre.

**Respecto al seguro nuestras unidades cuentan con un seguro por lo cual la carga viaja asegurada y nuestro puerto de salida va a ser el puerto de Veracruz y**

únicamente se pagarían las maniobras para poder descargar nuestra unidad en el puerto y ser colocado dentro del buque que lo transportara al puerto de llegada que va a ser el puerto de St. Lawrence, El costo de este transporte, el seguro , el resto de los gastos y los trámites correrán a cargo del importador. El contenedor también debe de indicar en la exterior que no es producto inflamable o explosivo.

El puerto al que van a llegar nuestras mercancías es un puerto de altura donde llegan todo tipo de naves de todas partes del mundo y esta abierto todo el año ya que el Canadá cuenta también con puertos donde algunos meses del año los cierran y no pueden recibir mercancías por eso se eligió el puerto destino ya dicho puerto nunca es cerrado a la navegación de altura.

#### **4.7 Medios de pago**

El medio de pago que se convino con el comprador es que cuando él confirme el pedido nos hará una transferencia electrónica del 50% a nuestra cuenta bancaria por medio de nuestro banco y una filial de su banco y el resto lo va a transferir cuando el tenga la mercancía en el puerto de destino.

Como el puerto donde se van a desembarcar nuestras mercancías es de altura se localizan diferentes sucursales bancarias, tanto locales como de bancos internacionales, en ese puerto pudimos localizar una sucursal del banco internacional City Bank el cual nos ofreció sus servicios, que mediante el y su filial aquí en México que es Banamex, se podría efectuar la transacción electrónica de fondos entre nuestro importador y nosotros, así de esa manera ninguna de las dos partes se vería en la obligada a pagar una comisión por la operación efectuada.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## CONCLUSIONES

Como resultado del presente trabajo puedo señalar lo siguiente: Después de conocer las características socioeconómicas y culturales de Canadá, se puede constatar que existen condiciones favorables para exportar café mexicano a ese país. Particularmente se identificó que existe actualmente una aceptación entre los consumidores de café, por el café mexicano.

La empresa " Distribuidora de café El Cafetalero, S.A. de C.V. ", cuenta con bases firmes para poder aprovechar la oportunidad que representa el nicho de mercado existente en Ontario Canadá, para exportar su producto con base en un plan de exportación.

Por otra parte México es un país con un déficit comercial reflejado en la Balanza de Pagos, el cual a través del incremento en el renglón de exportaciones se podría disminuir y contribuir a alcanzar la estabilidad económica y política de nuestro país.

También podemos mencionar que nuestra empresa aplicó todos los pasos que conlleva una exportación desde un estudio de mercado, los trámites, documentación correspondiente, etc, tomando como meta el mercado canadiense

Así pues, el área de exportaciones es una perspectiva vanguardista de desarrollo profesional para los contadores públicos, en vista de que la gran mayoría de las empresas están vinculadas al comercio internacional. Considero que en las condiciones actuales de la globalización económica, el contador tiene el reto y la oportunidad de participar tanto en la generación de información, como en la toma de decisiones.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **BIBLIOGRAFÍA**

**BACA, Urbina Gabriel. Evaluación de Proyectos. Análisis y Administración del Riesgo. Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana de México, S.A. de C.V. México, 1990.**

**BANCOMEXT, Guía Básica del Exportador. Editorial Bancomext. (6° edición), México, 2000.**

**BANCOMEXT, Guía de Exportación Sectorial. Alimentos Procesados. Editorial Bancomext ( 6° edición), México, 2000.**

**Enciclopedia Ilustrada de Canadá. Editorial Mc-Graw Hill. Canadá 2000. T-10**

**ESTEFANÍA, Joaquín. La Nueva Economía. Editorial Debate, S.A. ( 3° edición ), España, 1997.**

**FLORES, Paredes Joaquín. El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global. México. UNAM FES-C.**

**LERMA, kitchner Alejandro. Comercio Internacional. Editorial ECAFSA. México 2000, (3° edición).**

**MÉNDEZ, Morales José Silvestre. Fundamentos de Economía. Editorial Mc-Graw Hill, (3° edición) México 2000.**

**MÉNDEZ, Morales José Silvestre. Problemas Económicos de México. Editorial Mc-Graw Hill, ( 3° edición ). España 1997.**

**ORTEGA, Blake Arturo. Diccionario de Planificación Económica. Editorial Trillas, México 1989.**

**STEINER, George A. Planeación Estratégica. Editorial Continental ( 23° reimpresión ), México 1998.**

ZORRILLA, Arena Santiago y José Silvestre Méndez Morales. Diccionario de Economía.  
Editorial Limusa-Noriega, ( 2° edición ), México.

PÁGINAS DE INTERNET

- 1.- SECON. <http://www.secon.gob.mx>
- 2.- SHCP. <http://www.shcp/aduana.gob.mx>
- 3.- CANADÁ <http://www.canada.org.mx>
- 4.- CHIAPAS <http://www.chiapas.gob.mx>
- 5.- SAGAR <http://www.sagar.gob.mx>
- 6.- BANXICO <http://www.banxico.gob.mx>
- 7.- BANCOMEXT <http://www.bancomext.org.mx>



# ANEXOS

# DISTRIBUIDORA DE CAFÉ EL CAFETALERO, S. A DE C. V.

RFC DEC780407-AA7

Privada Guadalupe #199

San Cristobal de las Casas, Chiapas

**FACTURA**

**3500**

FECHA  
19/06/2002

REMITENTE		CONSIGNATARIO		
Distribuidora de café El Cafetalero, S. A DE C. V. San Cristobal de las Casas		COMERCIALIZADORA Coffe express Abraham Lincoln 704 Ontario, Canadá  TELEFONO: (00562)206 5147 FAX: (562)206 6285 Via Maritima Lago (ST. LAWRENCE		
Número de sacos	Kg	Descripción de la Mercancia	P. Unitario	P. Total
500	60	Sacos de café sin descafeinar de la variedad arábica ( mantengase en lugar fresco y evitese la humedad)		311,634 USD
		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>TESIS CON FALLA DE ORIGEN</p> </div>		
		Importe		311,634 USD
		I. V. A		0.00
Importe con letra trescientos once mil seiscientos treinta y cuatro dolares			<b>TOTAL</b>	311,634 USD
FLETE		GASTOS		SEGURO
Pagado	Por cobrar	Pagados	Por cobrar	
Instrucciones Adicionales La mercancia aqui descrita debe ser manejada cuidadosamente, para evitar posibles pérdidas				

Nombre y Firma

Impreso por imagen Actual, S. A. de C. V. RFC IAP 930518 NK5 A D O F. 30 DE JULIO DEL 2001  
Leonardo Davinci No. 54 col. Micoac C.P. 44100 tel. 55638403, Autorización SAT. 43696  
Impreso 13-05-2001 folo 2500 al 4000 Vigencia 12-05-2002

78



REF:1020805016		PEDIMENTO		Página 1 de 1				
NUM PEDIMENTO 03 48 3147 2001078 Y OPER EXP CVE PEDIMENTO: A1 REGIMEN: IMD				CERTIFICACIONES				
DESTINO: SI, Lawrence Ontario Canada TIPO DE CAMBIO: 10.10 PESO BRUTO: 60 Kgs ADUANA E/S: 520		MEDIOS DE TRANSPORTE VALOR DOLÁRES: 311,634		BANCO 6, BANAMEX				
ENTRADA/SALIDA: ARRIBO SALIDA VALOR ADUANA: 3,147,500		PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: 3,147,500.00		CAJA 12 OPERACIÓN 88871101				
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR				PED. 3147-2001078				
RFC: CACH 700407-AA7 NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL				2006/2001 17:45:00 p.m.				
CURP: Comercializadora El Castellano, S.A de C.V.				ELECTRÓNICO 521800497				
DOMICILIO: Private Guatemala # 19, San Cristobal de las Casas, Chiapas				SELLO DE CAJA				
VAL SEGUROS 0 SEGUROS 0 FLETES 0 EMBALAJES 0 OTROS INCREMENTABLES 0								
ACUSE ELECTRÓNICO DE VALIDACION PED 2001078 CLAVE DE LA SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO								
590AIF7U								
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS								
FECHAS ENTRADA 19/06/2002 CONTRIB 19/06/2002 PREV		TASA A NIVEL PEDIMENTO (CVE T TASA TASA 0 0)						
CUADRO DE LIQUIDACIÓN								
CONCEPTO	F P	IMPORTE	CONCEPTO	F P	IMPORTE	TOTALES		
IVA PREV	0	0				EFFECTIVO 0		
						OTROS 0		
						TOTAL 0		
DATOS DEL PROVEEDOR / COMPRADOR								
SID FISCAL 13 2401327		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL Comercializadora Coffe express		DOMICILIO Abraham Lincoln # 704 Ontario Canada		VICULACIÓN SI		
NUM DE FACTURA 3500		FECHA 19/06/2002 INCI/TEM DES		VAL MON FACT 311,634		FACTOR MON FACT 1 00000000		
VAL DLS 311,634								
NUMERO (GUIA / ORDEN EMBARQUE) 2 1 D		R/G 030578		M				
OBSERVACIONES								
SE ANEXA FACTURA DE CONFORMIDAD CON EL ART 36 FRACC 1 DE LA L A Y REGL FISCAL 2 6 1 DE CARACTER GENERAL								
PARTIDAS								
EXTRACCION RURO	VINO	NETVAL UMC	CANTIDAD UMC UMT	CANTIDAD UMT	PRECIO U/UM	CON TASA	IT FP	IMPORTE
DESCRIPCION (RENGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)								
VAL ACER/UMT						VALOR COMERCIAL		
MARCA						MODELO		
CODIGO PRODUCTO								
9012101	1	3	03	1	2 000	USA	USA	
CAFE EN GRANO SIN DESCAFEINAR DE LA VARIEDAD ARABICA						MEX-CAN-MEX-CAN		
311,634						3 147,500		
A LA ENTE ADUANAL APODERADO AGENAL O A MACEN						DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD EN LOS TERMINOS		
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL LIC ANTONIO ORTEGA GALICIA						DE LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 61 DE LA LEY ADUANERA		
R/C ORGA 030578 CURP ORGA710308121114						PATENTE D AUTORIZACION 2518		
TRANSPORTISTA						FIRMA AUTORIZADA		
						Desthrogen #ferron del pans		

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**COMBINED TRANSPORT OCEAN BILL OF LADING**

R/G 030578

Exporter TRIBUIDORA DE CAFÉ EL CAFETALERO, S. A. DE C. V.		Bill of Lading No. 805 0085702	Container No. RORZ-8025371	
The Order To Cham Lincoln 704 Arrio, Canadá		Exporter Reference FACTURA E 3500		
Consignee Party Cham Lincoln 704 Arrio, Canadá		Forwarding Agent - Reference Point And Country of Origin San Cristobal de las Casas, Chiapas		
		Domestic Routing/Export Instructions		
Carrier Voyage No.		For Delivery Apply To:		
Port of Discharge Arrio, Canadá		Port of Loading Veracruz		
For Transshipment To				
CONTAINER NBR. AND NUMBERS	NO. OF PKGS.	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WT.	MSMN
CONTAINER NBR: 82-8025371		500 sacos de café de 50Kg. cada uno		

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

# Lista de Empaque

DIVISION

DISTRIBUIDORA DE CAFÉ EL CAFETALERO, SA DE CV						FECHA 19-06-02		
LISTA DE EMPAQUE						FOLIO No 0458755		
DE ORIGEN MEXICANO			A DESTINO: ONTARIO CANADÁ.					
EXISTENCIA 500 SACOS	REMISION A 5420	FACTURA 3500	TRANSPORTE: MARITIMO				PLACAS TM 7854	
DESCRIPCION			UBICACION		CANTIDAD		TOTAL	IMPORTE
			(PAQUETES)					
			DEL #	AL #	PZA	KGS		
SACO DE 60 KG DE CAFÉ EN GRANO SIN DESCAFEINAR			1	500	500	60 kg c/u	500	311,634 dls.
TOTAL								311,634 dls.
SOLICITANTE CARLA LOPEZ VAZQUEZ		AUTORIZA LAURA LUJO VILLA		RECIBE LUIS CASTILLO		ENTREGUE RICARDO PONCE CASTRO		

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

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

1. Nombre y Domicilio del Exportador Privada Guadalupe No. 19, San Cristóbal de las Casas, Chiapas. Nombre de Registro Fiscal: DEC 780407-AA7		2. Periodo que cubre: DDMMAA De 01 01 02				DDMMAA Al 3 11 202
3. Nombre y Domicilio del Productor Privada Guadalupe No. 19, San Cristóbal de las Casas, Chiapas. Número de Registro Fiscal: DEC 780407-AA7		4. Nombre y Domicilio del Importador: Comercializadora Coffe Express Lincoln 704, Ontario Canadá Número de Registro Fiscal:				
5. Descripción del (los) bien (es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Producto	9. Costo neto	10. País de Origen	
500 sacos de café tostado en grano sin descafeinar.	09 01.21.01	TLCAN	Café en grano sin descafeinar	311,634 dts	México	
Declaro bajo protesta de decir verdad que:						
<p>- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>- 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 haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que le son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y 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.</p>						
Este certificado se compone de 1 hojas, incluyendo todos sus anexos.						
11 Firma Autorizada:		Empresa Distribuidora de café el cafetalero, SA de CV				
Nombre: David Castro Solís		Cargo: Gerente General				
Fecha: DDMMAA 19 06 02	Teléfono: 65-85-00		Fax: 58-52-65			

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**