



A 10621  
79

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

---

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION  
"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DE TELA DE  
FIBRAS SINTETICAS A TOTOWA, NEW JERSEY, EN  
LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA".

**TRABAJO DE SEMINARIO  
PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
JUAN LIMA RODRIGUEZ**

ASESOR: L.E. RAUL GONZALEZ ESPINOZA



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

B

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

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



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

Plan de negocios para la exportación- "Plan de negocios para la exportación  
de tela de fibras sintéticas a Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de  
América".

que presenta al pasante: Juan Lima Rodríguez  
con número de cuenta: 3530220-2 para obtener el título de  
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN 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 3 de Diciembre de 2002

**MODULO**

**PROFESOR**

**FIRMA**

1

M.E. José Luis Pérez García

2

L.E. Raúl González Espinoza

4

M.E. Joaquín Flores Paredes

*[Firma manuscrita]*  
[Sello circular]

C

## AGRADECIMIENTOS

### A DIOS

Le agradezco infinitamente la oportunidad que me ha brindado de vivir esta experiencia maravillosa al poder realizar una de las metas trazadas en mi vida: terminar mis estudios profesionales.

### A MIS PADRES

Rosendo Lima González y Guadalupe Rodríguez Cavita, porque siempre han estado conmigo, por su entusiasmo y decidido apoyo, por impulsarme con sus palabras de aliento para poder cristalizar un sueño tan anhelado que hoy se hace realidad y, sobre todo, quiero agradecerles por haberme dado y encausado en lo más valioso que tengo: la vida. Mil palabras más no serían suficientes para expresar el inmenso amor y gratitud que siento hacia ustedes. ¡Gracias!

### A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

Con especial reconocimiento, por haberme acunado dentro del seno de la sabiduría y ofrecerme la oportunidad de ser profesionista.

### A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

Agradezco el que me haya abierto las puertas de sus aulas permitiéndome adquirir los conocimientos necesarios para enfrentar los retos que me esperan en mi vida profesional.

### A LOS PROFESORES

Por su perseverancia y dedicación mostrados a lo largo de la licenciatura, logrando con ello transmitirme su sapiencia y experiencias, pero en especial al L.E. Raúl González Espinoza, por su gran calidad humana y profesional, favoreciéndome con su apoyo en la elaboración del presente trabajo.

D

## ÍNDICE

OBJETIVOS	I
JUSTIFICACIÓN	II
INTRODUCCIÓN	III
CAPÍTULO 1. EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO	1
1.1 El proceso de la globalización económica	3
1.2 Políticas de comercio exterior en México	6
1.3 Posición de México en el contexto de la globalización	10
1.4 Análisis de la balanza de pagos	14
CAPÍTULO 2. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO	20
2.1 Régimen fiscal del comercio exterior de México	
2.2 El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y los Incoterms	24
2.2.1 El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías	
2.2.2 Los Incoterms	26
2.3 Regulaciones arancelarias y no arancelarias en el comercio mundial	31
2.3.1 Las regulaciones arancelarias	
2.3.2 Las regulaciones no arancelarias	32
2.4 Los tratados comerciales y las reglas de origen	35
2.4.1 Los tratados comerciales	
2.4.2 Las reglas de origen	39
2.5 Documentos y trámites aduaneros que se utilizan en la exportación en México	42
2.6 Programas e instituciones de apoyo a la exportación	44

*F*

<b>CAPÍTULO 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR</b>	<b>52</b>
3.1 El plan de negocios de exportación	
3.2 Aspectos del proceso productivo	57
3.3 Análisis contable y financiero de la empresa	60
3.4 Análisis del modelo FODA	65
3.5 Dimensión del potencial exportador de la empresa	68
3.6 La oferta exportable	74
<b>CAPÍTULO 4. ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE TELA DE FIBRAS SINTÉTICAS A TOTOWA, NEW JERSEY, EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA</b>	<b>77</b>
4.1 Análisis estratégico de la empresa	78
4.2 Identificación, selección y justificación del mercado meta	89
4.3 Canales de comercialización	96
4.4 Precio de exportación	97
4.5 Documentación y trámites aduaneros para la exportación de tela de fibras sintéticas	102
4.6 Logística en la exportación de tela de fibras sintéticas	104
4.7 Forma de pago	105
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>107</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>109</b>
<b>ANEXOS</b>	

**PAGINACION  
DISCONTINUA**

**OBJETIVO GENERAL:**

Describir el contexto del comercio exterior de México, así como los procedimientos administrativos y aspectos fiscales, financieros y de mercadotecnia para elaborar un plan de negocios que oriente a la empresa Exportextil, S.A. de C.V., en la exportación de tela de fibras sintéticas al mercado de Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América, aprovechando las ventajas emanadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

**OBJETIVOS PARTICULARES:**

1. Explicar la inserción de México en la globalización económica mundial observando la transición de una política comercial proteccionista hacia una librecambista y su reflejo en la balanza de pagos.
2. Describir los procedimientos e instrumentos fiscales, aduaneros, legales y administrativos que realizan las empresas mexicanas para exportar, así como puntualizar los tratados comerciales suscritos por México.
3. Analizar la importancia del plan de exportación y la capacidad exportadora de las empresas mediante el modelo FODA, contemplando los factores contables, financieros y productivos que intervienen en su determinación.
4. Elaborar el plan de negocios de exportación que contenga los elementos necesarios que permitan a la empresa Exportextil, S.A. de C.V., introducir con éxito tela de fibras sintéticas en el mercado de Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América.

## JUSTIFICACIÓN

Las oportunidades que ofrece un mayor dinamismo económico derivado de la globalización de los mercados mundiales en los años recientes, precisan de una determinada capacidad y uso racional de los recursos económicos de los sectores productivos para que tales alternativas permitan revertir el déficit comercial del país y se transformen en mejores niveles de desarrollo y bienestar para los mexicanos.

También es importante destacar que las empresas mexicanas deben estar preparadas para operar en un nuevo ambiente económico, caracterizado por la eficiencia y la competencia productiva y comercial, no sólo en el ámbito nacional, sino también aprestarse a enfrentar los retos que impone el intercambio internacional.

Por otra parte, toda empresa interesada en exportar requiere contar con un Plan de Negocios a fin de orientar estratégicamente los recursos y las actividades de manera que se reduzcan los riesgos y costos de la exportación y se logre el éxito en el mercado meta, por lo que surge la necesidad de contar con especialistas capaces de operar en cada una de las áreas profesionales relacionadas con el comercio internacional.

Finalmente consideró que el Licenciado en Contaduría tiene una ingerencia cada vez mayor en el proceso exportador que le exige ser conocedor de los contextos económicos, sociales y normativos en los que se realizan las transacciones comerciales; además, debe estar preparado para enfrentar con responsabilidad sus compromisos empresariales, y ser capaz de detectar, analizar, evaluar y tomar decisiones acertadas en los aspectos administrativos, contables, fiscales y financieros, que permitan a las empresas mexicanas irrumpir en el comercio internacional de manera exitosa contribuyendo con ello a elevar el volumen y consecuencias positivas del intercambio comercial de México con los demás países.

## INTRODUCCIÓN

Actualmente, el comercio internacional ha adquirido gran relevancia al llevarse a cabo la exportación e importación de mercancías y servicios con mayor valor agregado, por ende, los países que no han logrado cambiar sus procesos de comercialización y adaptarse a los constantes cambios que en los recientes años ha sufrido la economía mundial van perdiendo presencia en los mercados internacionales.

La apertura de la economía mexicana en el campo del comercio internacional es relativamente joven; puede decirse que no fue sino hasta la década de los ochenta cuando nuestro país empezó a dar los primeros pasos encaminados hacia el mejoramiento y diversificación de los mecanismos que han elevado el intercambio de mercancías, servicios e inversiones con otras naciones del mundo.

El presente trabajo es el resultado de un proceso de investigación documental por medio del cual se recopiló la información básica y necesaria para poder elaborar un Plan de Negocios de Exportación de tela de fibras sintéticas al mercado de Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América, no sin antes establecer un panorama general de los factores que deben ser contemplados para llegar a elaborar dicho plan de exportación, haciendo hincapié en la necesidad que se tiene en la actualidad de que el Licenciado en Contaduría debe formarse con una cabal comprensión y dentro de un marco de entendimiento de los elementos económicos, políticos, jurídico-administrativos, ecológicos y de mercadotecnia implícitos en los negocios internacionales, que le permitan descubrir, estudiar, valorar y plantear alternativas que comprometan a las empresas nacionales a competir internacionalmente de forma exitosa.

En el primer capítulo se menciona, de forma breve, las principales teorías sobre el comercio internacional que han surgido a través del tiempo; su contribución al desarrollo del mercado mundial y del proceso de la globalización económica mediante la formación de bloques comerciales; la transformación de las políticas comerciales que México se ha visto en la necesidad de llevar a cabo para poder hacer frente al entorno económico mundial, así como su efecto en la balanza de

pagos del país, cuyas cifras recientes muestran un desempeño desfavorable para la economía mexicana.

El segundo capítulo presenta el conjunto de disposiciones fiscales y jurídicas que rigen el comercio exterior de México; el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que permite realizar una clasificación aduanal universal de las mercancías; los términos de negociación internacional entre comprador y vendedor. Por otra parte, se destaca la importancia de las regulaciones arancelarias y no arancelarias que regulan y controlan el intercambio internacional; los tratados comerciales firmados por México, así como las reglas de origen que deben cumplirse para tener acceso a las preferencias arancelarias; de igual manera se señalan los programas y las instituciones oficiales que brindan apoyo y promoción a las exportaciones.

En el tercer capítulo se señala el contenido documental de un Plan de Negocios de Exportación; los aspectos del proceso productivo de la empresa y se destaca la importancia de las razones financieras como parte del análisis contable y financiero de los Estados Financieros de una entidad; asimismo se muestra la aplicación del modelo FODA que permite observar la situación interna de la empresa (fuerzas y debilidades) y el entorno externo que la rodea (oportunidades y amenazas), tanto en el ámbito nacional como internacional, evaluando con ello su potencial exportador, el precio y la calidad que le permiten competir en los mercados internacionales.

Finalmente, se vislumbra, en primera instancia, el potencial exportador de la empresa Exportextil, S.A. de C.V., para exportar tela de fibras sintéticas, mediante un análisis estratégico de la misma lo que permite proporcionar elementos para identificar, seleccionar y justificar como mercado meta la ciudad de Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América, aprovechando la existencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Además se determina el precio de exportación y los canales de comercialización adecuados para introducir la mercancía en el mercado; también se definen los documentos y trámites aduanales, así como la forma de pago necesaria en esta exportación.

## **CAPÍTULO 1. EL CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**

**El conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí representadas por la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior, a su vez el intercambio de productos entre el conjunto de naciones constituye lo que se denomina como comercio internacional.**

La economía internacional tiene su origen en el siglo XVI con la formación de las primeras naciones: Inglaterra y Francia. Dichas naciones recién creadas necesitaban afianzar la autoridad central por lo que requerían tener suficientes riquezas propias lo cual motivó el nacimiento de las teorías económicas como un medio para crear riqueza nueva, produciendo y acumulando capital.

El pensamiento mercantilista es una expresión clara de la revolución que ocurre en el terreno de las ideas económicas que se constituyen en razones que dominan la política comercial del siglo XVI al siglo XVIII. Los mercantilistas sostienen que la unificación nacional en términos económicos, es fundamental lográndose a través de la eliminación de restricciones internas al comercio en donde el gobierno central sea el que coordine todas las decisiones económicas. Sin embargo, el mercantilismo llevó a una confusión natural: la riqueza se expresa en la acumulación de metales preciosos.

Durante todo este tiempo y hasta el inicio del siglo XVIII, se creyó que el país con mayores reservas de oro y plata era el más rico. Lo anterior propició una acumulación de riqueza por parte del gobierno causando pobreza entre la población, así como una situación de represión hacia la sociedad, motivos por los que estallan revoluciones sociales que se enfrentan a los gobiernos centrales reivindicando los derechos del hombre y exigiendo libertad económica, justicia social y democracia política. Es así como entre los siglos XVIII y XIX nace la teoría clásica del liberalismo económico.

En el siglo XVIII Adam Smith, a quién se considera el padre del liberalismo económico, consideraba que el individuo es al mismo tiempo el motor y el fin de la actividad económica. Tanto la economía como la sociedad son consecuencias de la evolución natural de la condición humana. Esto es, en la sociedad existe una

mano invisible que permite a los individuos ser los principales agentes de la actividad económica en donde la participación del Estado sea tan poca como sea posible y tanta como sea necesario. Fundamentalmente a Smith le interesaba conocer los efectos que provocaba la acumulación de capital y argumentaba que toda utilidad debía ser reinvertida y utilizada en la compra de equipo y maquinaria nueva para, de esta manera, crear nuevas fuentes de trabajo, mismas que generarían una mayor productividad y, por tanto, una mayor acumulación de riqueza.

A principios del siglo XIX, David Ricardo establecería las bases de la primera teoría del comercio internacional, hoy conocida como la teoría de la ventaja comparativa. La teoría de David Ricardo tiene que ver con la tecnología: un país que puede fabricar mejor que otro una cierta mercancía debería especializarse en la producción de dicha mercancía; esto es que las naciones deben producir aquellas mercancías en las que, comparadas con el resto de las naciones, tengan alguna ventaja. La ventaja comparativa puede ser absoluta o relativa. La ventaja comparativa absoluta es aquella donde un país produce un determinado bien mejor que cualquier otro país, por lo que deberá enfocarse a su exportación, mientras que, en la ventaja relativa un país debe especializarse en el bien que produce mejor no importando que haya países que lo puedan producir aún mejor que él.

Los economistas de fin del siglo XIX y de la primera mitad del siglo XX, basados en las ideas de Adam Smith y David Ricardo, elaboraron la teoría que hoy conocemos como teoría clásica del comercio internacional. Dentro de esta teoría, el estudio del comercio internacional sufrió algunas modificaciones incorporándose el capital como factor de producción. La formulación final culminó poco después de la Segunda Guerra Mundial con el trabajo de Heckscher-Ohlin. El modelo de Eli Heckscher y Bertil Ohlin nos dice que al incrementarse la dotación de un cierto factor de producción, el bien que lo utiliza intensivamente incrementará no sólo su

producción, sino su exportación por lo que *"un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país"*.<sup>1</sup>

Actualmente ningún país puede cerrarse al comercio internacional, dada la importancia que tiene éste en lo económico, político y social.

### 1.1 EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Históricamente, de entre los primeros intentos por globalizar la economía, destaca el ocurrido en julio de 1944 en Bretton Wood, New Hampshire, donde los Estados Unidos de América, junto con 44 países, realizó la Conferencia Monetaria y Financiera que posteriormente dio origen al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial. A partir de la creación de dichos organismos internacionales, los países desarrollados decidieron, en 1947, crear el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), con el objetivo de regular y ampliar el comercio internacional.

La globalización económica parte de un hecho ineludible: vivimos en un mundo cuyos países y bloques son cada vez más interdependientes.

Se entiende por globalización *"la posibilidad real de producir, vender, comprar e invertir en aquel o aquellos lugares del mundo, donde resulte más conveniente hacerlo, independientemente de la región o país donde se localicen"*.<sup>2</sup>

Existen tres causas que han favorecido el desarrollo de la globalización económica y que por lo mismo no pudo originarse en la antigüedad:

- 1) La aceleración de los ritmos de apertura comercial y de los intercambios de mercancías y servicios. Los países están obligados a relacionarse unos con otros, ya que al no existir economías autosuficientes dichos países son interdependientes en una economía global. Lo anterior implica la existencia de una apertura comercial donde los países han abierto sus fronteras y lo que pasa en cualquier lugar del mundo afecta al resto de las economías del planeta. Un ejemplo de lo anterior lo constituyen los atentados terroristas

<sup>1</sup> Flores Paredes, Joaquín, El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global, UNAM-FESC, México, 2001, p.15.

<sup>2</sup> Lerna Kirchner, Alejandro E., Comercio Internacional, Edit. Ecafsa 3ª ed., México, 2000, p.26.

del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York y Washington originando incertidumbre y desconcierto con un efecto de arrastre sobre todas las demás economías del mundo, como es el caso de la economía mexicana cuya suerte está muy ligada a la estadounidense.

- 2) La liberación de los mercados de capitales que han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores. En el mercado financiero global, los principales países captadores y al mismo tiempo destinatarios de fondos son los países ricos. Existe un grupo de individuos en dichos mercados que aprovechando las ventajas de la tecnología movilizan, virtualmente, millones de dólares en donde todo cambio brutal es capaz de originar la destabilización de cualquier país. Como ejemplos de integración de mercados financieros se tienen las siguientes bolsas de valores: el Nasdaq (índice bursátil norteamericano de valores tecnológicos), el Dow Jones (índice bursátil norteamericano de valores industriales), el Nikkei (índice bursátil de la Bolsa de Tokio), el Índice de Precios y Cotizaciones (índice bursátil de la Bolsa de México), etc.
- 3) La revolución de las comunicaciones y la informática. Una de las vías para aprovechar las ventajas del intercambio entre países es la revolución digital, basada fundamentalmente en el desarrollo de las telecomunicaciones, la investigación aplicada y la formación y disponibilidad de capital humano para la utilización de las nuevas tecnologías. A través del uso del Internet se realiza un importante número de transacciones comerciales en el mundo lo cual se traduce en un mayor dinamismo económico y de ingreso, beneficios que proporciona la globalización de la economía mundial. Las ventajas que ofrece el sector de tecnologías de información y telecomunicaciones permiten a los países consolidar su desempeño económico y aprovechar con mayor eficacia su inserción en los mercados internacionales, así como más oportunidades para atraer recursos de inversión y mejores tecnologías.

Por otro lado, la intervención del capital norteamericano en Europa, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, propició la creación y establecimiento de grandes

empresas trasnacionales como General Electric, Union Carbide, Du Pont, General Motors, entre otras, las que poco a poco influyeron en la vida económica, política y social de los países donde se habían instalado siendo el antecedente más inmediato a la formación de bloques comerciales.

Los bloques comerciales son *"acuerdos o convenios multinacionales que establecen normas de tratamiento preferencial en las relaciones comerciales entre los países firmantes"*.<sup>3</sup>

El tratamiento preferencial está representado por ventajas comerciales que se traducen en obtener y conceder un manejo especial en materia de comercio, inversión y cooperación, a través de negociaciones multinacionales realizadas por los gobiernos de dos o más países. Lo anterior ha dado como resultado la integración de bloques comerciales en América, Europa, Asia y África.

Existen formas de integración muy distintas como son las siguientes:

**Acuerdos arancelarios.** Son tratados negociados entre dos o más países con la finalidad de reducir sus barreras arancelarias y así facilitar y promover el comercio entre ellos. Los acuerdos arancelarios no constituyen un bloque comercial.

**Área o zona de libre comercio.** Es el acuerdo comercial firmado por países con la finalidad de eliminar aranceles y reducir barreras no arancelarias que obstaculicen el comercio entre ellos, manteniendo los aranceles y otras barreras contra los productos de países que no sean miembros del área de libre comercio. Como ejemplo, tenemos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

**Unión aduanera.** En la unión aduanera, además de eliminarse los aranceles, se establece un arancel externo igual para todos los países integrantes respecto de bienes y servicios provenientes de aquellos que no sean miembros de dicha unión aduanera. Como ejemplo, tenemos el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

**El mercado común.** Cuando al esquema del área de libre comercio se adiciona la movilidad de la fuerza de trabajo y el libre movimiento de capitales, que facilitan la inversión directa e indirecta por parte de los ciudadanos de los países integrantes,

---

<sup>3</sup> Lerma Kirchner, Alejandro E., op. cit., p.292.

estamos frente a la constitución de un mercado común. Como ejemplo, tenemos el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).

**Unión económica multinacional.** La Unión Europea es el caso más completo y avanzado de integración de una unión económica multinacional en la cual, además de presentar las características de un mercado común, se contempla la conjunción de políticas macroeconómicas, fiscales, monetarias, sociales, culturales, etc., y la emisión de una moneda en común como lo es el euro.

México se ha visto en la necesidad de entablar negociaciones comerciales con aquellos países que, por su cercanía, son mercados naturales para los productos mexicanos. Así, se han suscrito varios acuerdos y tratados comerciales, mismos que le han permitido al país: ampliar sus mercados potenciales más allá de sus fronteras, que sus productos compitan en igualdad de condiciones con los de los países respectivos y obtener acceso preferencial arancelario.

Como consecuencia de lo anterior, nuestro país ha suscrito tratados comerciales con más de 30 países que le permiten tener acceso a millones de consumidores, sin embargo, la estrategia de poner los huevos en diferentes canastas ha sido perjudicial para ciertos sectores productivos que no se encontraban preparados para enfrentar una competencia a nivel internacional debido a una apertura comercial que durante cuarenta años no existió como consecuencia de una política comercial externa basada en el proteccionismo que será el siguiente punto a tratar.

## 1.2 POLÍTICAS DE COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

Por política comercial externa, se entiende *"el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios"*.<sup>4</sup>

Desde el punto de vista administrativo, la política comercial externa es el conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones aplicables a las mercancías de comercio exterior mientras que, desde el punto de vista fiscal,

---

<sup>4</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo, Introducción al comercio exterior de México, Edit. Nuestro Tiempo 4ª ed., México, 1992, p.119.

viene a ser el importe de los impuestos o aranceles que se asignan a la entrada o salida de dichas mercancías.

La política comercial externa puede ser proteccionista o librecambista: proteccionista si se tiene como finalidad establecer controles e impedimentos cuantitativos o cualitativos a las importaciones, o librecambista si el propósito es abrirse a la competencia exterior eliminando todo tipo de obstáculos a las importaciones.

En términos generales, la política de comercio exterior de México durante el siglo XX ha presentado ambas fases: la primera se refiere al periodo comprendido de 1940 a 1982 cuyo enfoque era de carácter predominantemente proteccionista, y la segunda de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo a través de una política de apertura al exterior.

El proteccionismo mexicano y la sustitución de importaciones (1940-1982). A partir de la década de los años cuarenta y teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, nuestro país adopta una política comercial basada en la sustitución de importaciones propiciada por la situación que trajo como resultado la Segunda Guerra Mundial y que se tradujo en escasez de un gran número de artículos básicos de consumo generalizado. Dicha política consistió en la protección y fortalecimiento de una industria nacional que estuviera encaminada a satisfacer las necesidades del mercado local.

El proceso de sustitución de importaciones comprende tres etapas:

1. Sustitución de importaciones de bienes de consumo inmediato donde lo primordial es abocarse al desarrollo de la industria ligera productora de artículos como alimentos elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.
2. Sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero e intermedio donde se lleva a cabo el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares, o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final. Durante esta etapa es posible evitar algunas importaciones y sólo adquirir del exterior artículos de mayor tecnología que resultan incosteables producir en el país.

### **3. Sustitución de importaciones de bienes de capital cuya característica es la fabricación de maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas.**

México puede decirse que ha llegado a la segunda etapa ya que la mayoría de las manufacturas destinadas al consumo final se elaboran en nuestro país en su mayor parte con insumos nacionales, sin embargo, falta pasar a la producción de máquinas de alta especialización y elevada tecnología.

Por otra parte, las empresas verdaderamente beneficiadas con la política comercial nacional de sustitución de importaciones han sido las corporaciones transnacionales establecidas en México al representar un buen puente para la venta de sus productos al exterior a mucho más bajo costo.

Otro de los aspectos de nuestra política comercial consiste en proteger a nuestra industria no permitiendo la importación de artículos que se producen en México al carecer de oportunidades para competir con el exterior. Esta política proteccionista, denominada proteccionismo industrial, se acentuó más por los años cincuenta al establecer diversas barreras arancelarias e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que supuestamente no era necesario importar ya que en el país se producían en condiciones similares a las del exterior. En algunos casos, se permitía el uso de las llamadas operaciones temporales con lo que se otorgaba un permiso para importar artículos en lugar de los hechos en México al no reunir las condiciones requeridas de calidad y costos.

El proteccionismo industrial se ha criticado por el hecho de obligarnos a aceptar productos caros y de baja calidad al contar las empresas nacionales con un mercado cautivo por medio del cual tienen aseguradas sus ventas, sea cual sea la calidad y precio. Lo anterior ha propiciado que los industriales mexicanos no se preocupen por mejorar su producción para ser destinada al mercado externo contribuyendo con ello a la obtención de mayores ingresos de divisas y a la creación de nuevas fuentes de trabajo.

Sin embargo, la verdadera causa del estancamiento industrial de México es la competencia desleal que ejercen los monopolios internacionales que cuentan con

sucursales en nuestro país y que impiden a los pequeños industriales mexicanos convertirse en competidores importantes.

Debido al constante déficit en balanza en cuenta corriente, el gobierno mexicano se preocupó a lo largo de los años cincuenta y sesenta en realizar diversas políticas comerciales a favor de las exportaciones mexicanas creando una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento, los cuales constituyen en su conjunto parte de la política comercial de México. Entre éstas se tienen las siguientes: el Sistema de Permisos Previos (1956), el Subsidio Triple (1961), Regla 14 de la Tarifa de Impuestos General de Importación, las importaciones y exportaciones temporales, el Régimen de Maquila (1960-1975) y el Régimen de Devolución de Impuestos (CEDIS) entre 1977 y 1983.

Como se ha visto, el problema del proteccionismo tiene que ver con la eficiencia productiva dentro del país. Si la protección genera concentración de mercado (pocos productores) entonces habrá una tendencia a subir los precios ya que, conforme los precios internos suben la moneda se deprecia en términos reales puesto que los precios internacionales no tienen la misma dinámica. Esto provoca que la protección sea insuficiente, dada la sobrevaluación del peso, presentándose dos opciones: devaluar o aumentar la protección.

Mientras los precios eran fijos, esto es, de 1945 a 1975, la sustitución de importaciones funcionaba bien para México, la inflación no era muy alta y no había presiones devaluatorias. Una vez que se presentan las presiones inflacionarias en todo el mundo, originadas por el incremento de los precios del petróleo en 1973, y desatadas con el abandono del tipo de cambio fijo en 1975, ya no se puede seguir con el mismo esquema económico. De ahí que en 1976 se presente una fuerte devaluación.

Posteriormente, el descubrimiento de yacimientos de petróleo provocó que el gobierno, y la población de México, pensara que la situación se resolvería fácilmente pero cuando los precios mundiales de petróleo cayeron en 1981 la dependencia del crecimiento económico en el sector petrolero fue evidente.

En 1982, con el control de cambios, nuestro país alcanzaba el límite del proteccionismo, aunque se había presentado una tendencia creciente en el control

de importaciones vía permisos previos: de 30% en 1956, a 80% en 1980 y a 100% en septiembre de 1982.

A partir de este momento era imposible aumentar más la protección por lo que fue necesario abrir la economía para cambiar por fin una política proteccionista que ya no funcionaba.

### 1.3 POSICIÓN DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

Para poder iniciar los cambios que requería el país en ese momento en su estructura comercial fue irremediable abrir las fronteras para obligar a la industria local a competir con el exterior bajo una nueva política comercial basada en el modelo neoliberal el cual contempla los siguientes lineamientos:

- a) El bienestar social se logrará a través de la libertad individual. La teoría neoliberal promueve los derechos individuales que, a su vez, son los agentes que dinamizan y generan el crecimiento de mercados.
- b) La libertad e igualdad de oportunidades están íntimamente relacionadas. El esquema neoliberal promueve la libertad que permite a los individuos ser principales agentes de la actividad económica y tener igualdad de oportunidades en relación con otros individuos y en circunstancias similares para competir dentro de los mercados laborales.
- c) El neoliberalismo, como el liberalismo clásico, pugna por la limitación de funciones del gobierno. La estructura social de mercado parte del argumento de que tan poco Estado como sea posible y tanto como sea necesario.
- d) La libertad individual sólo se da con la libertad política. Para la doctrina neoliberal, en toda sociedad los individuos participan en la toma de decisiones, con lo que se garantiza el respeto a la libertad política.
- e) La economía de mercado es la base del liberalismo. En los mercados los individuos pueden intercambiar con completa libertad y a través del libre juego de la oferta y la demanda los bienes y servicios que producen. La libertad individual es indisoluble de la libertad de mercado y que forma parte del mecanismo de intercambio de los factores productivos.

*Por apertura al comercio exterior de la economía mexicana, debemos entender "la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país por los llamados sistemas de permisos".<sup>5</sup>*

La política comercial de apertura al exterior de México no se ha instrumentado en razón de sus intereses ni en función de ayudarse de ella para superar la crisis económica, sino más bien obedeciendo a presiones externas, principalmente, de los Estados Unidos de América.

El origen de la apertura al exterior se encuentra en la Carta de Intención suscrita con el FMI el 10 de noviembre de 1982 con el propósito de llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria.

Uno de los hechos más importantes para México, producto de la adopción de una política neoliberal, fue su ingreso en agosto de 1986 al GATT. Dicho organismo internacional se formó en Ginebra, Suiza, en 1947 y entró en funciones el 1 de enero de 1948. Entre sus principales lineamientos podemos mencionar los siguientes: la no discriminación en el comercio y la exclusión de la cláusula de la nación más favorecida a todas las partes contratantes, protección a la producción nacional exclusivamente arancelaria para fomentar la competencia internacional, la concesión o servicio que cualquier país miembro obtenga dentro del acuerdo deberá ser compensado por el país beneficiario, así como el establecimiento de acuerdos o foros de consulta para acordar la reducción o eliminación de aranceles y otras barreras que limiten el libre comercio entre los países miembros del GATT. México desde la institución del GATT rechazó participar en tal organismo debido a que las decisiones eran tomadas predominantemente por las potencias comerciales, pero, en virtud de la imposición de cuotas compensatorias a una gran cantidad de productos mexicanos y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI, nuestro país inicia el proceso de apertura al exterior a partir de 1983 el

---

<sup>5</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo, op. cit., p.139.

cual, hacia 1988, se fue consolidando completamente al ser un 96% de la tarifa de importación liberado de permisos previos con aranceles que van del 10% al 20% como máximo. Para lograr lo anterior, la apertura al exterior se instrumentó bajo los siguientes documentos:

- a) Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE). Creado en agosto de 1984, el PRONAFICE contempla la sustitución de permisos previos por aranceles; los subsidios sólo a las importaciones y la cancelación de los CEDIS a las exportaciones, y ajustes de los créditos preferenciales a las mismas, limitados por criterios internacionales.
- b) Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEIX). Dado a conocer en abril de 1985, el PROFIEIX considera organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción y ampliar la información y asesoría al exportador.
- c) Medidas adicionales al PROFIEIX. En marzo de 1986 se publicaron algunas acciones suplementarias para promover las exportaciones en el marco del PROFIEIX como son: el fomento a la formación de empresas de comercio exterior, ampliación de los apoyos financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica, implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FICORCA), entre otras.
- d) El memorándum de Entendimiento Comercial México-EUA. En este documento, publicado el 15 de mayo de 1985 en el Diario Oficial de la Federación, el gobierno mexicano acuerda una serie de normas a las que deben ajustarse los sistemas de exportación mexicanos con la finalidad de no lastimar a la economía de los Estados Unidos de América como es la eliminación de subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones o bien limitar estos acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés.

Teniendo como antecedente lo descrito anteriormente, una de las principales preocupaciones del gobierno mexicano, desde principios de los noventa, fue llevar a cabo la modernización de la economía mexicana para poder ingresar al proceso de la globalización económica y como parte de ello se llevó a cabo la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, el cual entró en vigor en 1992, siendo el primero de su tipo en América Latina con la finalidad de intensificar y diversificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países.

Sin embargo, ningún tema ha llamado tanto la atención en los últimos años como la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos de América y Canadá, teniendo como objetivo 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 dichos países.

En nuestro país dicho acuerdo se anunció como la salvación a nuestra deteriorada economía, sin embargo, los últimos acontecimientos políticos que se suscitaron en México, como lo fueron el levantamiento del EZLN, el asesinato del candidato del PRI, Luis Donaldo Colosío, y la muerte del político Francisco Ruiz Massieu, generaron una fuerte fuga de capitales y un retiro masivo de inversiones por 15,000 millones de dólares, motivos que acentuaron la recesión económica en nuestro país traducida en falta de liquidez del aparato gubernamental, disminución en el crecimiento de la inversión nacional y extranjera, disminución de las reservas internacionales y un gran déficit comercial.

México de frente al siglo XXI, con un nuevo gobierno federal, debe definir una política de comercio exterior que brinde oportunidades a las pequeñas y medianas empresas (PyMES) para que se integren al proceso exportador de forma directa y como proveedoras de las grandes empresas exportadoras y poder con ello concretar los resultados positivos que en teoría plantea el TLCAN, conjuntamente con los demás tratados comerciales firmados con nuestro país, los cuales no se han podido contabilizar adecuadamente, pues, como se podrá observar a

continuación, el saldo de los principales indicadores económicos mostrados por la balanza de pagos de nuestro país así lo señalan.

#### 1.4 ANÁLISIS DE LA BALANZA DE PAGOS

La balanza de pagos es *"el registro sistemático de las transacciones comerciales realizadas entre los residentes de un país frente al resto del mundo, en un periodo determinado, normalmente en un año. Es decir, se trata de un documento que dentro de la contabilidad nacional registrará las entradas y salidas de divisas no sólo por concepto de transacciones de carácter comercial y de servicios prestados, sino también en lo referente a movimientos de capital tanto a corto plazo como a largo plazo"*.<sup>6</sup>

En nuestro país, El Banco de México es el encargado de publicar periódicamente el registro de las transacciones internacionales llevadas a cabo con otros países, así como estadísticas referentes a la balanza de pagos.

La balanza de pagos se divide en cuatro cuentas: la cuenta corriente, la cuenta de capital, errores y omisiones y variación de la reserva internacional.

**Cuenta Corriente.** En la cuenta corriente se registran los ingresos y egresos por concepto de exportaciones e importaciones de mercancías y servicios respectivamente más las transferencias.

Exportación e importación de mercancías. El concepto mercancías conlleva hablar de bienes tangibles (de uso final o intermedio) por lo que la exportación de estas representa la venta en otros países, de bienes producidos nacionalmente teniendo como contrapartida la importación que es la compra de bienes producidos por otros países. Al efectuar la comparación únicamente entre las exportaciones y las importaciones de mercancías que realiza un país con el resto del mundo, estamos determinando la balanza comercial la cual puede presentar un superávit, si dichas exportaciones son mayores que las importaciones o un déficit en caso contrario.

Servicios factoriales y no factoriales. El concepto de servicios implica hacer referencia a bienes intangibles donde los servicios factoriales se refieren a remuneraciones a los factores de producción teniendo como ejemplo,

---

<sup>6</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo, op. cit., p.42-43.

principalmente, el pago de intereses de deuda externa así como utilidades remitidas de empresas internacionales establecidas en México. Por el contrario, los servicios no factoriales serán aquellos que no representen retribuciones a los factores de producción como son, entre otros, viajes al extranjero, transportes, fletes y seguros.

Transferencias. Las transferencias son aquellas partidas que no requieren de una contraparte refiriéndose, sobre todo, a la entrada de recursos al país por concepto de remesas familiares de los residentes en el exterior de origen mexicano.

**Cuenta de Capital.** En la cuenta de capital se concentran todos los movimientos de dinero hacia adentro y hacia fuera del país. Contrariamente al esquema establecido en la cuenta corriente, las importaciones de capital representan ingresos y las exportaciones de capital egresos. Los flujos de capitales pueden ser por créditos, inversión extranjera directa y de cartera.

Créditos. Son préstamos que un país solicita a bancos o instituciones internacionales e incluso a otros gobiernos para financiar su desarrollo. Al acumulado de estos préstamos se le denomina deuda externa pública, que debe ser pagada en la divisa bajo la cual fueron otorgados dichos préstamos. La deuda externa privada es similar, pero quienes responden por ella son las empresas.

Inversión extranjera directa. Es la inversión que proviene de otros países cuya finalidad primordial es la instalación de una empresa o la adquisición de activos productivos, como es el caso de las empresas transnacionales ubicadas en México. El establecimiento de este tipo de empresas trae ciertos beneficios, como lo es la generación de empleos, pero las utilidades generadas se remiten al país de origen, con lo que una entrada de capital hoy se convertirá en un déficit de cuenta corriente en el futuro.

Inversión extranjera de cartera. Es la inversión que proviene de otros países cuya finalidad no es la compra de activos fijos, sino más bien financieros ya que el movimiento que presente dicho capital, generalmente en un corto plazo, dependerá de las condiciones económicas, políticas y sociales del país donde pueda obtener mayores rendimientos desplazándose en cuestión de segundos hacia él.

**Errores y Omisiones y Variación de la Reserva Internacional.** Como ya se ha visto, la balanza de pagos parte de dos cuentas grandes como son la cuenta corriente y la cuenta de capital, pero como toda balanza contable debe cerrar en ceros tiene un renglón de cierre, al cual se le denomina variación de la reserva internacional, sin embargo, existen transacciones clandestinas y fraudulentas que no son registradas en las cuentas grandes, así como transacciones legales que efectivamente no fueron contabilizadas las cuales se ven reflejadas en los reportes de existencia de dólares del sistema bancario nacional que impiden que la balanza quede contablemente equilibrada situación que queda contemplada en la cuenta de errores y omisiones, lo que la hace jugar un papel de cuenta compensadora cuya cifra se determina al final.

La balanza de pagos indica un superávit (saldo positivo), si las reservas internacionales se incrementan, o un déficit (saldo negativo) en caso contrario, sin embargo, la importancia radica en determinar como se originan tales situaciones.

La balanza de pagos puede tener un superávit en combinación con un déficit en la cuenta corriente, lo que significa que para contrarrestar tal déficit se ha recurrido a contratación de deuda externa, ya sea a largo o corto plazo, así como a inversión extranjera directa o de cartera. Ante esta situación podemos concluir que el equilibrio de la balanza de pagos es frágil.

Si por el contrario, la balanza de pagos sustenta su equilibrio con un superávit en cuenta corriente, aunque la cuenta de capital presente un déficit por una cantidad igual o menor, estamos ante un país cuya economía se encuentra en buenas condiciones, debido a que es capaz de generar una mayor entrada de divisas por exportación de bienes y servicios que las que salen por importación de dichos conceptos.

En el caso de México, el deterioro del crecimiento global manifestado a lo largo del 2001 en los Estados Unidos de América, Japón y Europa, repercutió de manera importante sobre el desempeño de la economía mexicana lo cual se ve reflejado en la balanza de pagos publicada por el Banco de México que se muestra en el cuadro 1 de forma comparativa por los años de 2000 y 2001.

**Cuadro 1**  
**Balanza de pagos de México**  
**Millones de dólares**

Concepto	Año 2000	Año 2001	Variación
<b>Cuenta Corriente</b>	<b>-17,737.0</b>	<b>-17,681.4</b>	<b>55.6</b>
<b>Ingresos</b>	<b>193,280.9</b>	<b>185,601.6</b>	<b>-7,679.3</b>
Exportación de Mercancías **			
Servicios no factoriales			
Turistas			
Excursionistas			
Otros			
Servicios Factoriales			
Intereses			
Otros			
<b>Egresos</b>	<b>211,017.9</b>	<b>203,283.0</b>	<b>-7,734.9</b>
Importación de Mercancías **			
Servicios no factoriales			
Fletes y seguros			
Turistas			
Excursionistas			
Otros			
Servicios factoriales			
Intereses			
Otros			
Transferencias			
<b>Cuenta de Capital</b>	<b>16,929.9</b>	<b>22,707.0</b>	<b>5,777.1</b>
<b>Pasivos</b>	<b>9,830.8</b>	<b>26,146.1</b>	<b>16,315.3</b>
Por préstamos y depósitos			
Banca de desarrollo			
Banca comercial			
Banco de México			
Sector público no bancario			
Sector privado no bancario			
Inversión extranjera			
Directa **/			
De cartera			
Mercado accionario			
Mercado de dinero			
Sector público			
Sector privado			
Valores emitidos en el exterior			
Sector público			
Sector privado			
<b>Activos</b>	<b>7,099.1</b>	<b>-3,439.1</b>	<b>-10,538.2</b>
En bancos del exterior			
Inversión directa de mexicanos			
Creditos al exterior			
Garantías de deuda externa			
Otros			
<b>Errores y Omisiones</b>	<b>3,631.3</b>	<b>2,299.4</b>	<b>-1,331.9</b>
<b>Variación de la Reserva Internacional Neta</b>	<b>2,821.5</b>	<b>7,325.0</b>	<b>4,503.5</b>
<b>Ajustes por Valoración</b>	<b>2.7</b>	<b>0.0</b>	<b>-2.7</b>

Notas

(-) El signo negativo significa egresos de divisas.

\*/ Incluye maquiladoras

\*\*/ El monto de inversión extranjera directa es susceptible de revisiones posteriores al alza, ello debido al rezago con que las empresas de inversión extranjera informan a la Secretaría de Economía (SECON) sobre las inversiones efectuadas no hubo movimiento.

Fuente: <http://banxico.org.mx/sie/cuadros/CE2.asp?lista=abrir&select=tdgp>, año de consulta 2002.

En 2001 el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos cerró en 17,681.4 millones de dólares, siendo inferior en un 0.31% al observado en 2000 por

17,737.0 millones; dicha variación es producto de un moderado déficit comercial como se verá más adelante.

La cuenta de capital de la balanza de pagos mostró en 2001 un superávit de 22,707.0 millones de dólares superior en un 34.12% al generado en 2000 por 16,929.9 millones, lo que se debe a importantes entradas de recursos de largo plazo a cargo del sector privado, integradas por inversión extranjera directa y financiamientos externos; lo anterior permitió financiar el déficit de la cuenta corriente.

Los otros renglones de la balanza de pagos de México se caracterizaron por los siguientes resultados: un movimiento positivo en el renglón de errores y omisiones al pasar de 3,631.3 millones de dólares a 2,299.4 millones lo que representa una disminución del 36.68% en transacciones no registradas; así como una acumulación importante de reservas internacionales netas por parte del Banco de México por 7,325.0 millones de dólares incrementándose en un 159.61% en comparación a los 2,821.5 millones del año anterior.

Por lo que respecta a la balanza comercial de México, a continuación se presenta el cuadro 2 donde se presentan las exportaciones e importaciones de mercancías efectuadas por México por los años de 2000 y 2001 para posteriormente realizar su interpretación.

**Cuadro 2**  
**Balanza comercial de México**  
**Millones de dólares**

Exportaciones	Año 2000	Año 2001	Variación
Manufacturera	145,334.2	141,352.9	-3,981.3
Extractivas	520.7	388.5	-132.2
Agropecuarias	4,217.2	3,902.7	-314.5
<b>Total Exportaciones</b>	<b>150,072.1</b>	<b>145,644.1</b>	<b>-4,428.0</b>
No petroleras			
Petróleo Crudo	14,886.9	11,590.7	-3,296.2
Otras	1,495.9	1,208.0	-287.9
<b>Total Exportaciones</b>	<b>16,382.8</b>	<b>12,798.7</b>	<b>-3,584.1</b>
Petrólicas			
<b>Total de Exportaciones</b>	<b>166,454.9</b>	<b>158,442.8</b>	<b>-8,012.1</b>
Importaciones	Año 2000	Año 2001	Variación
Bienes de consumo	16,690.6	19,752.0	3,061.4
Bienes de uso intermedio	133,637.3	126,148.8	-7,488.5
Bienes de capital	24,129.9	22,495.7	-1,634.2
<b>Total de Importaciones</b>	<b>174,457.8</b>	<b>168,396.5</b>	<b>-6,061.3</b>
<b>Balanza Comercial</b>	<b>-8,002.9</b>	<b>-9,953.7</b>	<b>-1,950.8</b>

Nota

(-) El signo negativo significa egresos de divisas.

Fuente: <http://dgcnesyf.inegi.gob.mx/pubcof/covum/balcom/sbalanza.html>, año de consulta 2002.  
<http://dgcnesyf.inegi.gob.mx/cg-wm/bd/ezg>, año de consulta 2002.

Como podrá observarse, en 2001 el déficit de la balanza comercial ascendió a 9,953.7 millones de dólares, monto 24.37% superior al de 8,002.9 millones del año anterior originado principalmente por:

- a) Un descenso importante del valor tanto de las exportaciones de mercancías como de las importaciones con relación a sus niveles del año pasado.
- b) La caída que sufrieron las exportaciones de mercancías comprendió tanto a las no petroleras como a las petroleras. Lo anterior se advierte en una marcada disminución de las exportaciones manufactureras, así como de las de petróleo crudo respectivamente. Cabe destacar que en la actualidad las exportaciones manufactureras representan el 89.21% del total de exportaciones mientras que las petroleras comprenden un 8.08% situación que contrasta notablemente con la que se tenía en la década de los años ochenta, donde las exportaciones petroleras eran la base del crecimiento económico.
- c) Como consecuencia de lo anterior, las importaciones de mercancías disminuyeron en respuesta a la debilidad que enfrentó la demanda de exportaciones nacionales producto de la desaceleración de la economía mundial, y en particular la de los Estados Unidos de América principal socio comercial de México. El único rubro que presentó un incremento fue la importación de bienes de consumo, el cual fue contrarrestado con una disminución en las importaciones de bienes de uso intermedio y de capital.

Aunque en 2001 el desempeño de la economía mexicana se vió afectado negativamente por un entorno internacional adverso, la inserción de la economía en el ciclo económico mundial fue ordenada. Ante la debilidad de la demanda externa de exportaciones nacionales se presentó un ajuste de las importaciones evitándose un incremento considerable en el déficit comercial, logrando con ello un moderado déficit de la cuenta corriente que incluso resultó más bajo que en 2000. A pesar de lo anterior, el superávit de la cuenta de capital de la balanza de pagos, generado por una cuantiosa entrada de capitales, permitió financiar el déficit de la cuenta corriente.

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

En el comercio exterior, el tamaño de una empresa ya no es tan significativo; basta con que esté bien preparada para que pueda iniciarse en las actividades de exportación. El éxito en el proceso de exportación depende, entre otros factores, de una buena recopilación de información. Una vez que se ha definido el producto y el mercado al que se pretende exportar, la siguiente etapa es la investigación de la fracción arancelaria del producto, de los documentos y trámites que se involucran en este proceso, la elección del medio de transporte más adecuado, el conocimiento de los acuerdos y tratados comerciales que México tiene firmados con otros países para poder hacer uso de los beneficios arancelarios, investigar los requisitos no arancelarios (normas técnicas, de seguridad, etiquetado, ecológicas, entre otras), que aplican al producto en el mercado de destino. El conocer los registros gubernamentales es requisito indispensable para realizar una actividad comercial y de negocios, así como lo es también saber los mecanismos gubernamentales que existen de apoyo y promoción de las exportaciones.

### **2.1 RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, por lo que se refiere al comercio exterior, establece en el artículo 89 fracciones I y XIII que son facultades y obligaciones del presidente de la República: promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia; así como habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y designar su ubicación. El complemento de lo anterior se encuentra indicado en el artículo 131 de nuestra Carta Magna que señala lo siguiente:

"Artículo 131. Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia;...

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de productos. artículos

y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiere hecho de la facultad concedida”.

Por otro lado, la Ley Aduanera es el ordenamiento que regula la entrada, salida y control de mercancías del país, es decir, todas las importaciones y exportaciones que se realicen están regidas por esta Ley; lo anterior queda contemplado en su artículo 1º, el cual señala lo siguiente:

“Esta Ley, la de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal de la Federación se aplicará supletoriamente a lo dispuesto en esta Ley.

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior.

Las disposiciones de las leyes señaladas en el párrafo primero se aplicaran sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte”.

En términos del artículo 2º de la Ley Aduanera se considera mercancías, los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes, aún cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

Por lo que se refiere a la entrada, salida y control de mercancías y a los conductos necesarios para introducir las o extraerlas del territorio nacional, la Ley en estudio menciona en los artículos 10 y 11 lo concerniente a ello de la siguiente forma:

“Artículo 10. La entrada o la salida de mercancías del territorio nacional, las maniobras de carga, descarga, transbordo y almacenamiento de las mismas, el embarque o desembarque de pasajeros y la revisión de sus equipajes, deberá efectuarse por lugar autorizado, en día y hora hábil. Quienes efectúen su transporte por cualquier medio, están obligados a presentar dichas mercancías ante las autoridades aduaneras junto con la documentación exigible...”.

“Artículo 11. Las mercancías podrán introducirse al territorio nacional o extraerse del mismo mediante el tráfico marítimo, terrestre, aéreo y fluvial, por otros medios de conducción y por la vía postal”.

Los recintos fiscales (aduanas) son aquellos lugares en donde las autoridades aduaneras realizan indistintamente las funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de las mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas; sin embargo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) podrá otorgar la concesión para que los particulares presten los servicios mencionados, en cuyo caso el inmueble donde se presten dichos servicios se denominará recinto fiscal; todo lo anterior es enunciado por el artículo 14 de la Ley Aduanera.

En lo correspondiente a la situación impositiva, el establecimiento de los impuestos al comercio exterior en la referida Ley tiende a dar mayor seguridad jurídica al causante señalando quienes son los sujetos pasivos del impuesto, así como los que no están obligados al cumplimiento del pago por el hecho de estar exentos de impuestos federales por otras disposiciones legales, estableciendo así la igualdad jurídica.

El artículo 52 de la Ley Aduanera señala que las personas físicas o morales que introducen mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo, están obligadas al pago de los impuestos al comercio exterior; así como a pagar cuotas compensatorias (las cuales en términos del artículo 63 de la Ley del Comercio Exterior son consideradas como aprovechamientos).

Conforme al artículo 2º del Código Fiscal de la Federación (CFF), las contribuciones se clasifican en impuestos, aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras y derechos; sin embargo, los únicos que nos interesan para el tema en estudio son los siguientes:

- a) Impuestos. Son las contribuciones señaladas en la ley que deben pagar las personas físicas o morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma; y
- b) Derechos. Son las contribuciones establecidas en la ley por el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la Nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público, excepto cuando se presten por organismos descentralizados u órganos desconcentrados en los supuestos que señala el código.

Por su parte, el artículo 3° del CFF, indica que los aprovechamientos son los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal. A continuación se mencionan algunas de las contribuciones a que están afectas las mercancías introducidas o extraídas del territorio nacional.

**Impuesto General de Importación y Exportación.** Los impuestos al comercio exterior se causarán conforme a la Ley de los Impuestos General de Importación y de Exportación (LIGIE), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 2002 (la cual entró en vigor a partir del 1° de abril de 2002), dichos impuestos son los siguientes:

I. General de importación, conforme a la tarifa de la ley respectiva. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la Ley Aduanera establezca otra base gravable. El valor en aduana será el valor de transacción de las mercancías que está representado por el precio pagado por las mismas.

II. General de exportación, conforme a la tarifa de la ley respectiva. La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros.

Los impuestos al comercio exterior se fijarán aplicando a la base gravable, determinada bajo los términos anteriores, la cuota que corresponda conforme a la clasificación arancelaria de las mercancías. Para esto, los agentes o apoderados aduanales determinarán en cantidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y, en su caso, las cuotas compensatorias, las cuales manifestarán en la forma oficial aprobada por la SHCP.

**Derecho de trámite aduanero (DTA).** El DTA es una contribución en términos del artículo 2° fracción IV, del CFF, ya que es un derecho que se causa y se debe pagar por el uso o aprovechamiento de las instalaciones de las aduanas, y por recibir los servicios que prestan las autoridades aduaneras en el despacho aduanero. El artículo 49 de la Ley Federal de Derechos establece que se pagará

el DTA por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente, en los términos de la Ley Aduanera conforme a las cuotas o tasas previstas en este mismo artículo dependiendo del tipo de operación.

**Impuesto al Valor Agregado (IVA).** La Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) determina que están obligados al pago de dicho impuesto, las personas físicas y morales que, en territorio nacional, realicen (entre otros actos o actividades) la importación de bienes y servicios.

Por otro lado, el artículo 29 del ordenamiento legal mencionado señala que las empresas residentes en el territorio nacional calcularán el IVA aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten. Para los efectos de la LIVA, se considera exportación de bienes o servicios lo señalado en las ocho fracciones del artículo en comento.

La LIVA, al gravar los bienes o servicios exportados al 0%, permite lograr precios más competitivos en el mercado internacional, además, en términos del artículo 30 de dicha Ley, las empresas residentes en el país tendrán derecho a acreditar ante el fisco el IVA que les sea trasladado cuando exporten bienes tangibles para enajenarlos o para conceder su uso o goce en el extranjero.

Como se ha visto, la política arancelaria abarca el conjunto de disposiciones tomadas por el Gobierno Federal para el establecimiento del sistema arancelario y legislación complementaria, con la finalidad de regular el intercambio de mercancías y servicios con el exterior.

## 2.2 EL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS Y LOS INCOTERMS

### 2.2.1 El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional, al pasar por la aduana, están sujetas a inspección con la finalidad de: determinar el arancel que les corresponde, establecer correctamente los impuestos aplicables y observar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas. El 15 de diciembre de 1950 se acordó, en Bruselas, Bélgica, el Convenio de la Nomenclatura para la Clasificación de Mercancías en los Aranceles de Aduanas

que entró en vigor en el año de 1959, bajo el nombre de Nomenclatura de Bruselas, mismo que en 1974 fue denominado Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA). Debido a la evolución de las técnicas y estructuras del comercio internacional, fue necesario realizar modificaciones a la NCCA, para esto el 14 de junio de 1983, se lleva a cabo, nuevamente en Bruselas, el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de tal forma que a partir de 1988 entra en vigor el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM).

Así, el SADCM es un sistema de clasificación aduanal en el que se basa el 80% del intercambio mundial de mercancías. Mediante este esquema se *“da una clasificación universal a las mercancías, la cual opera para todos los países de tal forma que un determinado producto tiene la misma clave aduanal en un país que en otro. De esta forma, el sistema permite simplificar las operaciones entre compradores y vendedores a nivel internacional...También armoniza las estadísticas que se utilizan para estudios de mercado, análisis económicos y otros, e incluso, poder correlacionar las comerciales con las de producción”*.<sup>7</sup>

El SADCM es una nomenclatura polivalente de seis dígitos concebido para clasificar las mercancías transportables, incluso si tales mercancías no fueran efectivamente objeto de intercambios internacionales. Es una nomenclatura estructurada legal y lógicamente constituida por:

- a) Seis reglas generales para la interpretación del sistema.
- b) Notas legales de sección y capítulo, incluidas las notas de subpartidas.
- c) Una serie de 1,241 partidas clasificadas sistemáticamente y subdivididas, en su caso, en 5,019 subpartidas agrupadas en 97 capítulos, a su vez articulados en 21 secciones.
- d) Notas explicativas, criterios de clasificación y otros criterios.

De los seis dígitos que consta, los primeros 2 números se derivan de los 97 capítulos articulados en las 21 secciones, los siguientes 2 números proceden de las 1,241 partidas y los últimos 2 números de las 5,019 subpartidas; de esta forma se obtiene un código numérico de seis dígitos al cual se le conoce como fracción

---

<sup>7</sup> Mercado H., Salvador, Comercio Internacional II, Edit. Limusa 5ª ed., México, 2002, p.163.

arancelaria, aunque en algunos países le añaden dos dígitos más para diferenciar un producto que es similar a otro aunque no idéntico. Por ejemplo, la tela elaborada de fibras sintéticas presenta la siguiente clasificación arancelaria:

Clasificación SADC	Descripción
60	Capítulo 60 Tejidos de punto.
60.06	Los demás tejidos de punto.
6006.31	- De fibras sintéticas: crudos o blanqueados.
6006.32	- De fibras sintéticas: teñidos.

Asimismo el SADC establece que las mercancías se ordenen en forma progresiva y atendiendo a su grado de elaboración en: materias primas, productos brutos, productos semiterminados y productos terminados. La misma progresión existe dentro de los capítulos y de las partidas agrupados en las 21 secciones con que cuenta (ver anexo 1).

La clasificación arancelaria de las mercancías es importante debido a que:

- a) Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de los países en el mundo, ya que una misma mercancía se codifica en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como en las de exportación lo que permite disponer de datos exactos y comparables en las negociaciones comerciales.
- b) Permite tener un identificador común para cada producto en todos los países del mundo no importando el idioma.
- c) Permite realizar un mejor estudio del comercio exterior ya que, por medio de la fracción arancelaria, se facilita el registro, la comparación y el análisis de estadísticas al establecer una correlación lo más estrecha posible entre las estadísticas del comercio de importación y exportación, por un lado, y las estadísticas de producción, por otro.

### 2.2.2 Los Incoterms

El envío de mercancías de un país a otro, con motivo de una transacción comercial, puede tener sus riesgos. A menudo las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países. Esto puede dar pie a malentendidos, litigios y procesos

implicando pérdidas de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas, la Cámara Internacional de Comercio (CIC) publicó por primera vez en 1936 una serie de reglas internacionales para interpretación de los términos comerciales; dichas reglas fueron conocidas con el nombre de Incoterms (International Commercial Terms). A ellas se le han introducido enmiendas y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y en 2000 siendo la versión de este último año la que se aplica en la actualidad.

*"El objetivo principal de los Incoterms es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa internacionales".<sup>8</sup>*

Los Incoterms, se integran por 13 códigos ordenados en 4 grupos en función de la primera letra de las siglas del Incoterm:

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

A continuación se describen cada uno de los grupos de Incoterms correspondientes a la versión de 2000.

**EXW:** Ex Works (en punto de origen). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado, por lo que también debe efectuar los trámites de aduana de exportación. Por lo anterior, este término es el de menor obligación para el vendedor y no debe emplearse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación.

**FCA:** Free Carrier (libre en el transporte). Este término indica que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto, despachada

<sup>8</sup> Bancomext. Guía Básica del Exportador, Edit. Bancomext 7ª ed., México, 1999, p.175.

en aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada, el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía, en cuyo caso la responsabilidad recae en este último. El término se utiliza principalmente en transporte terrestre o aéreo.

**FAS: Free Alongside Ship (libre junto a la nave).** Se considera que el vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto al costado del buque o sobre el muelle en el puerto de embarque convenido. Una vez entregada la mercancía el comprador soporta todos los gastos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía. El despacho aduanal de exportación lo realiza el comprador, por lo que este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación y sólo puede emplearse en transporte marítimo o fluvial.

**FOB: Free On Board (libre a bordo de la nave).** El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquél punto. El término FOB exige que el vendedor efectué los trámites de aduana de exportación. Este término sólo puede emplearse en transporte marítimo o fluvial.

**CFR: Cost and Freight (el costo y carga).** Implica que el vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. El término CFR exige que el vendedor efectué los trámites de aduana de exportación y sólo puede emplearse en transporte marítimo o fluvial.

**CIF: Cost, Insurance and Freight (el costo, seguro y carga).** En este término, el vendedor tiene las mismas obligaciones que en el término CFR, si bien, además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de

pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima del seguro que está a nombre del comprador. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertura mínima. El término sólo puede emplearse en transporte marítimo o fluvial.

**CPT: Carriage Paid To** (transporte pagado hasta "x"). Con este término, el vendedor ha de pagar el flete de transporte necesario para hacer llegar la mercancía al lugar convenido. Los riesgos de pérdida y daño, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, pasan al comprador desde el momento que la mercancía es entregada a la custodia del transportista. El término CPT exige que el vendedor efectúe los trámites de aduana de exportación pero no los de importación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

**CIP: Carriage and Insurance Paid To** (transporte y seguro pagado hasta "x"). Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que en el término CPT, además, ha de conseguir seguro de transporte que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que esta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata y paga la prima de seguro que está a nombre del comprador siendo usual que el exportador adquiera el seguro que le resulte más económico. El término puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

**DAF: Delivered At Frontier** (entregado en la frontera). Este término indica que el vendedor cumple con su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto en el lugar y el punto convenido en la frontera, pero antes de la aduana del país importador. El vendedor asume los riesgos de daño y pérdida de la mercancía hasta el momento de la entrega al importador. El término DAF exige que el vendedor efectúe los trámites de aduana de exportación pero no los de importación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

**DES: Delivered Ex Ship** (entregado en la nave). Se considera que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando la mercancía está a disposición del

comprador a bordo del barco hasta el puerto de destino. El vendedor paga el flete y el seguro que está a su nombre, asumiendo los riesgos de daño y pérdida de la mercancía durante su transportación hasta su destino. Los gastos de descarga, corren por cuenta del comprador. El término DES exige que el vendedor efectúe los trámites de aduana de exportación pero no los de importación y sólo puede emplearse en transporte marítimo o fluvial.

DEQ: Delivered Ex Quay (entregado sobre el muelle de llegada). El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado y efectuado los trámites de aduana tanto de exportación como de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos hasta dicho punto, incluyendo también los gastos de descarga. El término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación. Este término sólo puede emplearse en transporte marítimo o fluvial.

DDU: Delivered Duty Unpaid (entregado en el lugar convenido del país de importación). Implica que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación. El exportador ha de asumir todos los gastos y riesgos hasta dicho lugar, excluidos los derechos e impuestos exigibles a la importación; en el caso de que se presenten retrasos imputables al comprador, así como, gastos y riesgos adicionales, a partir de la entrega en el lugar convenido, estos se trasladan al comprador. El término puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

DDP: Delivered Duty Paid (entregado en el lugar convenido del país de importación, con los derechos pagados). En este término, el vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquél lugar, una vez despachada en aduana para la importación. Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP

significa el máximo de obligación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

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

### 2.3.1 Las regulaciones arancelarias

Las regulaciones arancelarias son los impuestos que deben pagar los importadores y exportadores de mercancías en las aduanas de los países. Este tipo de regulaciones generalmente se encuentran en una tarifa arancelaria que proporciona certidumbre al importador y al exportador toda vez que se da cumplimiento a las mismas al efectuar el pago correspondiente.

*El arancel es "un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional".*<sup>9</sup>

El artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior establece tres clases de aranceles:

- 1) **Ad valorem.** Es el gravamen que se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía. El valor en aduana, de acuerdo al artículo 7º del Acuerdo de la OMC, es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que el precio que se consigne en la factura es la base gravable del impuesto.
- 2) **Específico.** Es el gravamen que se expresa en términos monetarios por unidad de medida. A diferencia del ad valorem, el precio consignado en la factura, real o ficticio, no implica consecuencia fiscal alguna al establecerse una cantidad fija de dinero por unidad física de mercancía.
- 3) **Mixto.** Es el gravamen derivado de la combinación de los dos anteriores. El impuesto se determina aplicando un porcentaje (ad valorem) al precio de la

---

<sup>9</sup> Bancoment, op. cit., p.99.

mercancía señalado en la factura, más una cantidad de dinero, por tanto de la misma (específico).

En la práctica, suelen presentarse otras dos modalidades del arancel:

- 1) Arancel-cuota. Es el gravamen aplicado al excedente de importación sobre la cuota autorizada, por lo tanto, podemos deducir que existe una cantidad de importación libre de arancel.
- 2) Estacional. Es el gravamen que se aplica únicamente en ciertas temporadas del año sobre algunos productos.

Ahora bien, los países conceden diferentes tarifas arancelarias dependiendo del origen de la mercancía que llega a sus aduanas por lo que éstas pueden ser de tres formas:

- 1) Tarifa general. Es el arancel que aplica a todos los países miembros de la OMC que generalmente es el tratamiento de nación más favorecida, esto es, que los países se comprometen a que si reducen el arancel a cualquier país, esta reducción operara inmediatamente también en importaciones de los demás países miembros.
- 2) Tarifa preferencial. Es un arancel inferior al general o exención del mismo que aplica a los países con quienes se tiene algún acuerdo comercial.
- 3) Tarifa diferencial. Es un arancel superior al general que aplica a los países que se les ha impuesto una sanción o castigo económico, es un arancel discriminatorio.

### 2.3.2 Las regulaciones no arancelarias

Las regulaciones no arancelarias son todas aquellas restricciones (diferentes del arancel) que impiden el libre movimiento de mercancías entre los países que, por su naturaleza, no siempre resultan fáciles de interpretar. Por lo anterior, a veces resulta difícil al exportador su cumplimiento además de ofrecerle poca certeza. Las regulaciones no arancelarias se pueden dividir en dos clases: cuantitativas y cualitativas.

#### **Regulaciones no arancelarias cuantitativas**

Permisos de importación y exportación. Los permisos previos restringen la importación o exportación ya que permiten a un país cerrar sus fronteras a ciertas

mercancías por razones de seguridad nacional, sanitarias, protección ambiental y de la planta productiva.

Cuotas. Las cuotas son la herramienta más utilizada para bloquear el comercio internacional, debido a que un país puede establecer las cantidades, volúmenes o valores de mercancías que se pueden importar como máximo a su territorio.

Precios oficiales. El exportador determina el precio de sus mercancías considerando todos los factores que intervienen en su producción; sin embargo, en algunos países existen restricciones al precio de un producto por lo que no puede venderse a un precio inferior o superior al establecido.

Medidas contra prácticas desleales de comercio. El gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias y antidumping a las importaciones provenientes de otro, por considerar que se están vendiendo bajo prácticas desleales de comercio: subsidios y dumping. En el primer caso, un país puede otorgar subsidios a una industria, por lo general económicos, para elevar su competitividad en los mercados extranjeros mientras que, en el segundo, el dumping se presenta cuando un producto se vende en mercados exteriores a precios inferiores al del mercado interior. Con la finalidad de protegerse de las dos prácticas anteriores, el gobierno de un país puede imponer medidas compensatorias y antidumping respectivamente, que no siendo arancelarias, su cobro se realiza en las aduanas.

#### **Regulaciones no arancelarias cualitativas**

Regulaciones de etiquetado. Dependiendo del mercado al que se destine el producto, habrá que tomar en consideración los requerimientos de información de la etiqueta y como presentarla, ya que en cada país existen autoridades normativas que se encargan de establecer y hacer cumplir las regulaciones de etiquetado que obedecen a la naturaleza y origen del producto. En algunos países es necesario que las mercancías ingresen a sus aduanas debidamente etiquetadas. En términos generales, la información que debe incluir el exportador en la etiqueta es: nombre comercial del producto; nombre y dirección del productor, exportador, importador, distribuidor; país de origen; registro ante la autoridad competente, peso neto, cantidad del producto, volumen; instrucciones de uso y de almacenamiento; fecha de producción, caducidad o de durabilidad

mínima; lote, etc. La información debe presentarse en el idioma del país importador.

Regulaciones de envase y embalaje. Cada país establece las regulaciones sobre materiales y características que debe reunir el empaque de los productos importados para que éstos lleguen en óptimas condiciones a su mercado de consumo. El envase y embalaje tiene como finalidad proteger a los productos durante su transportación y almacenaje para que estos logren llegar en buenas condiciones al mercado de destino; por lo que las características del empaque requerido resultan de la naturaleza del producto.

Regulaciones sanitarias y fito-zoosanitarias. La mayoría de los países establecen medidas para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal ante ciertos riesgos que no existen en su territorio como la introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas, así como la presencia, en alimentos y forrajes, de elementos contaminantes y organismos causantes de enfermedades. En los diferentes mercados internacionales existen autoridades sanitarias responsables de establecer y observar el cumplimiento de las regulaciones para asegurar la sanidad de los productos alimenticios, frescos o procesados, que se consumen en sus territorios.

Regulaciones de toxicidad. Las regulaciones de toxicidad se aplican a aquellos productos que en su elaboración incorporan insumos peligrosos o dañinos para la salud humana, como son los derivados del petróleo, plomo, cromo, etc., destacando los materiales de arte, juguetes y juegos didácticos. En determinados países existen entidades que se encargan de normar las regulaciones de toxicidad y otras de vigilar su cumplimiento, o bien, países donde una sola entidad realiza ambas funciones.

Regulaciones ecológicas. En los principales mercados internacionales se han creado y aplicado, tanto a la producción como a la comercialización de diversos productos, regulaciones encaminadas a mantener y proteger el medio ambiente. Como resultado de lo anterior se tiene: etiquetado para la protección del medio ambiente (ecoetiquetas), empaques de material reciclado y biodegradable, uso de

sustancias autorizadas en procesos de producción, normas internacionales sobre sistemas de administración ambiental (ISO 14000), etc.

Normas técnicas. Las normas técnicas establecidas en cada país se refieren a las características y propiedades técnicas que debe cumplir una mercancía en un mercado específico. Expresan preceptos sobre medidas, tamaño, dimensiones, inflamabilidad, terminología, símbolos, embalaje, marcado, etc., aplicables a un determinado bien o proceso del producto. Tienen como propósito garantizar a los consumidores que los productos que adquieren cuentan con la calidad, la seguridad y las especificaciones de fabricación apropiadas para proporcionarles el beneficio esperado, por lo que para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas técnicas las cuales normalmente son establecidas por organismos privados aunque en algunos países son dispuestas por las entidades gubernamentales.

Normas internacionales de calidad. Muchos países desarrollados, a pesar de contar con sus propias normas de calidad para cada producto, se inclinan a acoger normas comunes internacionalmente que certifiquen tanto el proceso productivo de la empresa como la del producto, siendo este el caso de la norma ISO 9000.

## 2.4 LOS TRATADOS COMERCIALES Y LAS REGLAS DE ORIGEN

### 2.4.1 Los tratados comerciales

México ha intentado comerciar mucho más con los Estados Unidos de América que con los demás países del continente americano, debido a la distancia existente entre nuestro país y los mercados sudamericanos los cuales resultan ser más atractivos en comparación con los centroamericanos dado el tamaño y condiciones económicas de los países en cuestión.

No obstante lo mencionado en el párrafo anterior, nuestro país ha sostenido pláticas con los gobiernos de varios países de América Latina con la finalidad de suscribir tratados comerciales internacionales y así tener una intervención más activa en la región.

Por otro lado, los mercados europeos representan una excelente oportunidad para que México logre diversificar tanto sus exportaciones como sus importaciones reduciendo de esta forma su dependencia comercial en ambos rubros con los Estados Unidos de América y con ello evitar posibles presiones de orden político y económico de que pudiese ser objeto por parte de dicho país.

Tomando en cuenta lo anterior, a continuación se mencionan los tratados comerciales firmados en la actualidad con México.

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos de América y Canadá publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993 y entró en vigor el 1 de enero de 1994.
- Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres) el que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de enero de 1995 y entró en vigor el 1 de enero de ese mismo año.
- Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 1995 y entró en vigor el 1 de enero de ese mismo año.
- Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 1995 y entró en vigor el 1 de enero de ese mismo año.
- Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1998 y entró en vigor el mismo día de su publicación.
- Tratado de Libre Comercio entre México y Chile se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 28 de julio de 1999 y entró en vigor el 1 de agosto de ese mismo año. Cabe mencionar que México y Chile celebraron un Acuerdo de Complementación Económica el 22 de septiembre de 1991, entrando en vigor el 1 de enero de 1992, y dada la dinámica comercial entre estos dos países dicho acuerdo se transformó en tratado de libre comercio.

- Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de ese mismo año.
- Tratado de Libre Comercio entre México e Israel el que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de ese mismo año.
- Tratado de Libre Comercio entre México, Guatemala, El Salvador y Honduras (Triángulo del Norte) se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 14 de marzo de 2001 y entró en vigor el 1 de junio de ese mismo año.
- Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de junio de 2001. El tratado con la AELC, conformada por Islandia, Leichenstein, Noruega y Suiza, iniciará cuando las instancias de esos países terminen de aprobar ciertos puntos.

En los últimos años, México ha tenido una participación importante en el total de exportaciones que se efectúan a los Estados Unidos de América; por lo tanto, las exportaciones mexicanas han tenido un mejor desempeño en ese mercado que el obtenido en su conjunto por el resto de los socios comerciales de los Estados Unidos de América. Debido a lo anterior, a continuación se hace una breve exposición de los aspectos más sobresalientes del TLCAN al ser el de mayor impacto en las exportaciones mexicanas.

El TLCAN ha permitido consolidar las relaciones económicas y comerciales entre México, Estados Unidos de América y Canadá. La principal ventaja para nuestro país la constituye el acceso libre al mercado más grande del mundo, con la ventaja adicional de la cercanía geográfica.

- El noreste de los Estados Unidos de América precisa mueblería fina, joyas, ropa de moda en telas finas, cuero, zapatos y accesorios, productos químicos y artículos relacionados con la industria de la computación; el sureste es un mercado ideal para el cemento, mármol, piezas de cerámica,

productos para la industria textil, alimentos y colorantes para la industria avícola, petróleo y sus derivados y productos del mar.

- La zona del norte y centro necesita vehículos y artículos automotrices, vidrios y refacciones para todo tipo de vehículos, herramientas, acero y hierro, muebles, químicos y pinturas, grandes volúmenes de ropa, maquinaria automotriz y agrícola, partes y piezas fundidas, maquinadas y forjadas.
- La región del centro y sur estadounidense requiere alimentos, tanto frescos como procesados, bebidas y productos concentrados, artículos de moda y accesorios, muebles, artículos de la industria de la construcción, regalos y artesanías, café y té, especias, productos eléctricos y electrónicos, cristal, vidrio y artículos piel.
- El sureste es uno de los mercados más grandes y más competitivos, pero la demanda de artículos mexicanos puede enfocarse a flores, frutos, muebles y artículos de decoración, de cómputo, eléctricos y electrónicos, plásticos y empaques, mármol y cantera, loza fina y cerámica, partes y maquinaria relacionada con la industria de la aviación.
- El mercado del este de Canadá demanda productos hortifrutícolas, ropa, calzado, accesorios, artículos de piel, cemento, petróleo y sus derivados; la provincia de Ontario requiere maquinaria y equipos químicos, mármol, cantera y cerámica, muebles, café, té, vehículos y accesorios automotrices. Las provincias del centro demandan sal, sulfuros, metales preciosos, frutas y nueces, maquinaria y equipos, y la región oeste puede importar frutas, joyerías, artículos para deporte, mármol y terracota.

Los exportadores mexicanos aseguraron un trato arancelario preferencial para la mayoría de los productos que remiten a Estados Unidos y Canadá.

A partir del 1 de enero de 1994 quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos de América; 12.5% en 1999 y 6.3% más se eliminará a partir del año 2004, y para el 2008 el 100% de los productos mexicanos no pagaran aranceles.

Por lo que se refiere a las exportaciones mexicanas a Canadá, a partir del 1 de enero de 1994 quedaron libres de arancel el 78.3%; 8.5% en 1999 y el 13.2% se llevará a cabo en el 2004.

Dado que fue el primer tratado multilateral de México, las fallas se han hecho evidentes con el paso de los años al cumplirse los periodos de desgravación, principalmente con los Estados Unidos de América.

Otro aspecto habrá de ser la corriente de inversiones norteamericanas que se presentará en México, ya sea en empresas comerciales mexicanas (venta o asociación) o creando nuevas compañías que sirvan a objetivos de mercadeo norteamericano en nuestro mercado.

Por otra parte, también habrá lugar para que capitales de terceros países (europeos y asiáticos) concurren a México para desarrollar proyectos comerciales de exportación hacia el Norte, con productos de origen nacional.

Es evidente que el TLCAN presentará oportunidades comerciales a muchos y a otros podrá traerles presiones y dificultades que, como es propio de los mercados abiertos, comprobarán otra vez la supervivencia del más apto.

#### 2.4.2 Las reglas de origen

Dentro de los tratados internacionales que en materia económica se han celebrado, particularmente con nuestro país, existe el común denominador de términos, conceptos y definiciones de carácter técnico y especializado los cuales emanan de la labor efectuada por los negociadores de cada nación. En el caso del TLCAN, no es la excepción y no son pocos los conceptos y términos que se consideran e insertan dentro de su texto, de entre ellos, podemos destacar un concepto de medular importancia en la operación, se trata del concepto que encierra el término reglas de origen.

Las reglas de origen determinan que bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial. La creación de las reglas de origen tiene como finalidad determinar mediante reglas y métodos, el origen de las mercancías, materia del trato arancelario preferencial y así poder otorgar las ventajas arancelarias únicamente a la región de América del Norte y no a bienes elaborados, ya sea en

forma total o en su mayor parte en otros países. El trato arancelario preferencial se aplica a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región. Significa que el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente, a partir única y exclusivamente de materiales originarios, en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN.
- Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a los de sus insumos extraregionales (criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias). Significa que todos y cada uno de los materiales no originarios que se utilizan en la producción del bien tienen una clasificación arancelaria distinta al producto que se va exportar derivado de un proceso de transformación llevado a cabo enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, adquiriendo por este hecho su naturalización regional. Cuando uno o más de los materiales no originarios, utilizados en la producción del bien, no sufran un proceso de transformación suficiente para modificar su clasificación arancelaria se puede acudir al criterio de "minimis" conforme al cual el producto se considera originario, si los insumos extraregionales no representan más del 7% del valor total del producto y no se trata de productos agropecuarios; en el caso de productos textiles este porcentaje se calcula sobre el peso total del producto.
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional. El contenido regional es un factor fundamental dentro de la determinación del origen de las mercancías.

Existen dos métodos para determinar el valor de contenido regional:

- 1) Método de valor de transacción. El valor de contenido regional, expresado como porcentaje (60% de valor de contenido regional para que aplique la regla de origen), se obtendrá restándole al valor de transacción de la mercancía el valor de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien.
- 2) Método de costo neto. El valor de contenido regional, expresado como porcentaje (50% como mínimo para que sea considerado originario), se

obtendrá restándole al total del costo neto del bien, del cual solo tendrá conocimiento el productor del bien, el valor de los materiales no originarios utilizados en su producción.

Para ambos cálculos tenemos las siguientes fórmulas:

Método de valor de transacción

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

Método de costo neto

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

Donde : VCR = Valor de contenido regional

VT = Valor de transacción

CN = Costo neto del bien

VMN = Valor de materiales no originarios

La diferencia entre estos dos métodos radica en que en el valor de transacción el exportador puede considerar como originarios los gastos por concepto de promoción de venta, empaque, embarque, así como la utilidad obtenida por la venta. En el método de costo neto se sustraen tales gastos al no considerarlos como originarios. Dichos métodos pueden utilizarse indistintamente a elección del exportador dependiendo del que más le convenga, siempre y cuando el TLCAN no señale que el valor de contenido regional deberá calcularse obligatoriamente con el método de costo neto al no ser aceptable el de valor de transacción conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT, o para algunos productos como los de la industria automotriz.

El certificado de origen es "un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que este es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías a fin de obtener los beneficios arancelarios negociados u obtenidos a través de un TLC, SGP, etc., o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias".<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Bancomext. op. cit., p.244.

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

En este punto se mencionan los principales trámites y documentos que son necesarios para que el exportador mexicano pueda llevar a cabo las operaciones de comercio exterior y que, a su vez, permiten acreditar la propiedad legal de las mercancías que se pretenden exportar, así como para realizar su tránsito lícito por la aduana nacional y la del importador.

**Registro Federal de Contribuyentes (RFC)** . La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece, en su artículo 31 fracción IV, la obligación que tienen los mexicanos de contribuir para los gastos públicos; por lo anterior es necesario que las empresas y personas que realicen actividades lucrativas soliciten su inscripción en el registro federal de contribuyentes de la SHCP. En el caso del exportador, el RFC es imprescindible para: aprovechar los diferentes mecanismos de apoyo a la exportación; solicitar devoluciones o acreditamientos del IVA; realizar cualquier trámite ante las dependencias gubernamentales e instituciones bancarias, entre otras cosas.

**Registro de marcas y propiedad industrial.** Los países cuentan con leyes y organismos para la protección y el registro de los derechos de propiedad industrial (invenciones, marcas o diseños comerciales), con la finalidad de que, tanto las marcas como las mercancías, queden protegidas de cualquier plagio o piratería, siendo para México el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el organismo encargado de realizar dichas funciones. La Norma NMX-Z-009-1976, de uso voluntario, identifica el origen de los productos mexicanos con el emblema o leyenda "Hecho en México" en los productos, etiquetas, empaques o envases que circulan en el comercio internacional

**Factura comercial.** En México es posible realizar el despacho aduanero de exportación sin factura como se verá más adelante; sin embargo, en el país de destino es necesario amparar todo embarque con una factura comercial, que debe presentarse en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o inglés con la siguiente información: aduana de salida del país de origen y lugar de entrada al país de destino; lugar y fecha de expedición; nombre o razón social y dirección, tanto del vendedor o embarcador como del comprador o consignatario; descripción

comercial detallada de la mercancía en cuanto a su nombre, clase, cantidad de unidades, valores unitario y global especificando el tipo de moneda y su equivalente en moneda nacional y condiciones de venta.

**Lista de empaque.** Es el documento que reconoce el embarque completo, al indicar la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En caso de algún percance durante la transportación de las mercancías, la lista de empaque garantiza al exportador contar con un documento para hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros. La lista de empaque es elaborada por el exportador en original y seis copias para ser entregada al transportista y sirve como complemento de la factura comercial.

**Documento de transporte.** Es el título de consignación que expide una compañía transportista, en original y seis copias, en el que se manifiesta que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado señalándose bajo que condiciones se encuentra. El nombre que recibe dicho documento depende del medio de transporte que se utiliza: Guía Aérea (Air Waybill) en transporte aéreo; Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) en transporte marítimo; Carta de Porte en autotransporte y Talón de Embarque en transporte ferroviario. Estos documentos son necesarios al ser anexados a las reclamaciones que se presenten a las compañías de seguros por siniestros ocurridos a la mercancía en tránsito.

**Seguro de transporte de carga.** El seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado de las pérdidas y/o daños que pudieran sufrir las mercancías transportadas. Los riesgos están en relación íntima con la naturaleza propia del bien transportado, medio de transporte empleado, forma de embalaje o empaque, distancia del recorrido de acuerdo con los puntos de origen, destino y circunstancias prevaletientes durante su tránsito, tanto climatológicas como físicas. Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes asegurados quedan a cargo de los porteadores para su transporte, continuando durante el curso normal de su viaje y terminando con la descarga de los mismos en el lugar de destino.

**Despacho aduanero.** Es el conjunto de actos y formalidades relativos a la salida de mercancías del territorio nacional que deben realizar en la aduana las autoridades fiscales y los exportadores por conducto de un agente o apoderado aduanal.

**Pedimento de exportación.** En términos del primer párrafo del artículo 36 de la Ley Aduanera, quienes exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento de exportación en la forma oficial aprobada por la SHCP; en los casos de mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento de exportación, en términos de la fracción II del artículo en cuestión, se deberá acompañar de: a) la factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías; y b) los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación. El pedimento de exportación permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales que correspondan.

## 2.6 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Con el propósito de permitir al exportador importar insumos, que posteriormente retornará al extranjero, sin pagar impuestos a la importación, o bien pagándolos para que luego le sean devueltos, el Gobierno Federal ha establecido una serie de dispositivos que se detallan a continuación.

**Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.** El decreto que establece la normatividad relativa se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 1 de junio de 1998 el que ha sufrido, con el transcurso del tiempo, reformas, adiciones y derogaciones en su articulado. El programa de maquila de exportación tiene por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de maquila

de exportación, mediante la aplicación de un mecanismo ágil y descentralizado que otorgue facilidades para la operación eficiente de dichas empresas.

Se autorizará un programa de maquila de exportación a las empresas establecidas en el país, productoras de mercancías destinadas a la exportación, que:

- a) Tratándose de la importación temporal de materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación; y contenedores y cajas de trailer, realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.
- b) Tratándose de la importación temporal de herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo; y maquinaria, aparatos y refacciones para el proceso productivo, etc., realicen anualmente facturación al exterior por un valor mínimo del 30% de su facturación total.

Entre los beneficios que otorga se tienen: sistema simplificado de despacho aduanero; establecimiento y operación de maquiladoras nuevas o existentes en cualquier parte del país destinadas al desarrollo industrial; exención del pago de impuestos (aranceles, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias); incorporación de proveedores a la exportación de bienes sujeta a 0% de IVA; pueden constituirse y operar hasta con 100% de capital extranjero y autorización de la Secretaría de Gobernación para otorgar visa especial a personal extranjero administrativo y técnico.

**Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX).** El decreto que establece la normatividad relativa fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 el cual ha sido reformado, adicionado y derogado, con el transcurso del tiempo, en su articulado. El programa

PITEX tiene como finalidad promover la actividad exportadora permitiendo a las empresas que las importaciones de insumos, maquinaria y equipo, utilizados en la producción de bienes destinados a la exportación, queden exentas del pago de impuestos.

Se aprobará un programa PITEX a las personas morales residentes en el país que:

- a) Tratándose de la importación temporal de las mercancías señaladas en el inciso a del programa de maquila de exportación, realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales.
- b) Tratándose de la importación temporal de las mercancías mencionadas en el inciso b del programa de maquila de exportación, realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Entre los beneficios que otorga se tienen: exención del pago de aranceles, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, en la importación de las mercancías mencionadas; posibilidad de vender hasta un 30% de la exportación total en el mercado nacional si demuestran saldo positivo en divisas y poder adquirir de PyMES insumos y componentes facturados al 0% de IVA al ser consideradas como exportadores indirectos mediante una constancia de exportación entregada por una empresa PITEX.

**Empresas de Comercio Exterior (ECEX).** El decreto que establece la normatividad relativa se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997. El decreto tiene como objetivo promover el establecimiento de ECEX bajo dos modalidades: Empresa de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación y Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación.

La SECON otorgará el registro de ECEX, en sus dos modalidades, a las personas morales que cumplan los requisitos siguientes:

- a) Estar constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles;
- b) Contar con un capital mínimo suscrito y pagado de \$2,000,000 de pesos;

- c) Comprender, dentro de su objeto social, ciertas actividades que varían en función del tipo de modalidad de la ECEX;
- d) Realizar exportaciones de mercancías que provengan de por lo menos cinco empresas productoras nacionales;
- e) Efectuar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras, a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, de 250,000 dólares y de 3,000,000 de dólares de los Estados Unidos de América para las modalidades de Promotora y Consolidadora de Exportación, respectivamente;
- f) Exhibir copia de la declaración anual de impuestos de los últimos tres ejercicios fiscales; y
- g) Presentar un programa de actividades que dependerá del tipo de ECEX.

Entre los beneficios que otorga se tienen: obtener Constancia de Empresa Altamente Exportadora; inscribirse al programa PITEX; expedir constancias de exportación para considerar exportadas definitivamente las mercancías que adquieran de sus proveedores nacionales al 0% de IVA; apoyos financieros por parte de Bancomext.

**Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).** El decreto que establece la normatividad relativa y los que lo reforman se publicaron en el Diario Oficial de las Federaciones el 3 de mayo de 1990, 17 de mayo de 1991 y 11 de mayo de 1995, respectivamente. El programa ALTEX tiene por objeto establecer un esquema de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas y de financiamiento a las ALTEX.

La SECON registrará como ALTEX a las empresas que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Las empresas exportadoras directas (productoras de bienes no petroleros de exportación que venden directamente en el exterior dichos productos) deberán demostrar exportaciones por un valor mínimo anual de 2,000,000 de dólares o exportar cuando menos el 40% de sus ventas totales;
- b) Las empresas exportadoras indirectas (productoras de bienes no petroleros proveedoras de insumos incorporados a productos vendidos en el exterior

por cualquier otra empresa) deberán demostrar ventas anuales por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales;

- c) Las empresas de comercio exterior deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la SECON, que las acredite como tales; y
- d) Presentar solicitud por escrito en el formato que para tales efectos proporcione la SECON, el que convendrá la descripción de su programa de comercio exterior.

Entre los beneficios que otorga se tienen: devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor; exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estas hayan sido despachadas en una aduana interior; la posibilidad de nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos previa autorización de la SHCP.

**Draw Back.** El decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores y el que lo reforma, adiciona y deroga en su articulado, fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995 y 29 de diciembre de 2000, respectivamente. El decreto tiene como finalidad establecer el mecanismo mediante el cual operará la devolución del impuesto general de importación pagado por la importación de mercancías o insumos incorporados a mercancías de exportación; o de mercancías que se retornen al extranjero, en el mismo estado o que hayan sido sometidas a procesos de reparación o alteración. Para obtener la devolución los exportadores deberán:

- a) Presentar ante la SECON la solicitud correspondiente en los formatos que para tal efecto se expidan; y
- b) Anexar a la solicitud, copia de una serie de documentación, que ampare las mercancías por las cuales se requiere la devolución.

Para que proceda la solicitud de devolución del impuesto general de importación pagado deberá presentarse dentro de los 90 días hábiles siguientes al día en que se haya realizado la exportación y dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su importación.

**Cuenta aduanera.** La cuenta aduanera representa un instrumento de financiamiento que permite a los importadores garantizar el pago de

contribuciones y cuotas compensatorias de las mercancías que se importen bajo régimen definitivo, con excepción de los derechos que correspondan, mediante depósitos en las instituciones de crédito o casas de bolsa autorizadas por la SHCP. Entre los beneficios que otorga se tienen: recuperar los depósitos efectuados en las cuentas aduaneras y los rendimientos que generen en la proporción de las mercancías de procedencia extranjera que efectivamente exporten; dar aviso a las instituciones autorizadas para que transfieran a la cuenta de la Tesorería de la Federación el importe de las contribuciones y cuotas compensatorias de las mercancías que no vayan a ser exportadas más sus rendimientos.

Por otra parte, entre las principales dependencias e instituciones que intervienen en la actividad exportadora tenemos las siguientes:

**Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).** En materia de comercio exterior, ésta Secretaría tiene las siguientes funciones: a) estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la importación, exportación y materias conexas; b) cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de dichas leyes; c) dirigir los servicios aduanales y de inspección; d) intervenir en todas las operaciones en que se haga uso del crédito público; y e) dirigir la política monetaria y crediticia. Los órganos de la SHCP más estrechamente relacionados con el comercio exterior son: Dirección General de Aduanas, Dirección General de Estudios Hacendarios, Comisión Ejecutiva de Aranceles y Comisión General de Aranceles.

**Secretaría de Economía (SECON).** En materia de comercio exterior ésta institución realiza las siguientes funciones: a) fomentar el comercio exterior del país; b) estudiar, proyectar y determinar los aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación, en consulta con la SHCP; c) expedir permisos de exportación e importación; d) emitir o autorizar los certificados de origen; e) intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente a compradores radicados en el extranjero; y f) organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial. Los órganos

de la SECON relacionados con el comercio exterior son: Dirección General de Comercio, Dirección General de Industria y Dirección General de Estadística.

**Secretaría de Relaciones Exteriores.** Le corresponde en materia de comercio exterior las siguientes funciones: a) celebrar tratados, acuerdos y convenios comerciales en los que México participe; b) registrar marcas y patentes a fin de evitar el plagio y la piratería; c) cobrar derechos consulares; d) auxiliar en la promoción del turismo; e) recabar en el extranjero las informaciones técnicas y económicas que sean de utilidad para la producción agrícola e industrial del país y le permitan desarrollar mejor las labores de cooperación, intercambio y comercio internacionales; f) promover conjuntamente con la SECON el comercio exterior del país y difundir en el exterior los datos convenientes sobre la agricultura y la industria nacionales; y g) intervenir en comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales.

**Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).** Esta Secretaría, dentro del comercio exterior, está a cargo de la vigilancia, control y autorización de las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestre y la administración de los ferrocarriles federales. Además, fija las normas técnicas y de operación, así como las tarifas de transportación (fletes) de esos servicios. También promueve las vías de comunicación por correo y telégrafos internacionales, microondas y telex.

**Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).** Representa uno de los pilares de apoyo más fuertes del comercio exterior de México al: a) promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México, actuando como auxiliar del gobierno en materia de política comercial; b) financiar la producción de artículos exportables y de otros para sustituir importaciones; c) crear o apoyar la formación de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior; d) cuidar el mejoramiento de la calidad de los productos; e) intervenir en el financiamiento de importaciones esenciales para la economía del país; y f) realizar operaciones de intercambio compensado y en general estudiar el comercio exterior. Complementando las

funciones anteriores y cumpliendo con sus atribuciones, ha formado y editado un directorio nacional de importadores y exportadores.

**Banco de México.** El Banco de México ejerce las siguientes funciones: a) regula la emisión y circulación de monedas y los cambios sobre el exterior, b) forma y maneja las reservas que se requieren para los objetos anteriores, c) actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos, d) participa en representación del Gobierno y con la garantía del mismo en el FMI, e) elabora y publica por periodos el estado de la balanza comercial y de pagos del país, y f) controla las exportaciones de metales preciosos.

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

Los proyectos de exportación constituyen una parte importante dentro de los programas de crecimiento de una empresa, por lo que deben considerarse como una variable de peso en los mismos.

Para desarrollar un proyecto de exportación es imprescindible cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, contando con la infraestructura requerida para ello, así como realizar un autoanálisis de los productos en un mercado global. Identificar el producto adecuado para satisfacer las necesidades de los mercados externos, así como seleccionar él o los mejores mercados y la forma de ingresar a ellos, son tres elementos claves para una exitosa operación de exportación.

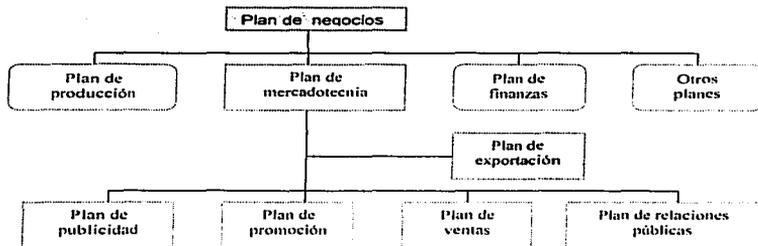
La combinación acertada de precio-calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa.

Por lo mencionado anteriormente, es recomendable que las empresas interesadas en exportar por primera vez o deseen ampliar sus mercados en el exterior, realicen en primera instancia una investigación documental que les permita establecer un plan estratégico de negocios de exportación (visión, misión, objetivos, estrategias y acciones definidos de la empresa), dándole a la actividad exportadora un horizonte de estabilidad y no un carácter temporal o circunstancial, o bien, el de una actividad secundaria dentro de la producción y las ventas de la empresa.

#### **3.1 EL PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

La planeación estructural de las organizaciones representa el proceso de definición del futuro y del camino para llegar a él, documentado en una serie piramidal de planes empezando por el plan de negocios como se puede observar en la figura 1. El plan de negocios describe el qué, por qué, dónde, cómo, y cuándo se ha de llevar a cabo cada paso, para lograr los objetivos que fuesen fijados.

Figura 1  
Planes estratégicos en la empresa



Fuente: Lerma Kirchner, Alejandro E., op. cit., p. 38

*"El plan de negocios es el documento donde se analiza la situación actual, fuerzas y debilidades propias, de la competencia y de la industria, a fin de fijar las rutas de acción que faciliten a la organización, el aprovechamiento de las oportunidades y la esquivia, eliminación o reducción de los riesgos previsibles en su camino hacia los fines que pretende".<sup>11</sup>*

En atención a la dimensión y complejidad de la organización, el plan de negocios puede ser simple o complejo.

Aquí cabe señalar que en atención al artículo 1º del Acuerdo de Estratificación de Empresas Micro, Pequeñas y Medianas, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999, las empresas mexicanas legalmente establecidas en las entidades de la República Mexicana se clasifican en micro, pequeñas y medianas empresas en función del número de empleados con que cuentan como se muestra en el cuadro 3.

Cuadro 3  
Clasificación de las empresas mexicanas en micro, pequeñas y medianas  
empresas de acuerdo al número de trabajadores con que cuentan

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresa	0-30	0-5	0-20
Pequeña empresa	31-100	6-20	21-50
Mediana empresa	101-500	21-100	51-100

<sup>11</sup> Lerma Kirchner, Alejandro E., op. cit., p.39.

El proceso para formular un plan de negocios aplicable a pequeñas organizaciones (empresas e instituciones), tanto para nuevos negocios como para ampliación o diversificación de los negocios actuales, consta de cinco pasos:

1. Observar, preguntar e investigar las necesidades o deseos insatisfechos o no satisfechos adecuadamente en la localidad de que se trate.
2. Seleccionar cuál o cuáles de las necesidades y deseos detectados, se podría hacer algo para satisfacerlos y que haya interés en hacerlo.
3. Desarrollar varias ideas y conceptos.
4. Evaluar las ideas y conceptos.
5. Preparar el plan de negocios.

El proceso para formular un plan de negocios aplicable a medianas y grandes organizaciones consta de cinco tareas y tres situaciones:

1. Investigación interna. Obtener información de la organización en todas las áreas funcionales.
2. Investigación externa. Obtener información del mercado, entorno económico, social, político, normativo, competencia, etc.
3. Análisis de la situación interna y externa (fuerzas y debilidades, oportunidades y amenazas).
4. Generación de ideas, conceptos y proyectos. En relación a la creación o desarrollo de la organización.
5. Redacción del plan de negocios.

Las tres situaciones son:

1. Situación actual de la organización.
2. Situación deseada en el futuro.
3. Camino para llegar a la situación deseada a partir de la situación presente.

A continuación se presenta el cuadro 4 referente al contenido documental del formato estándar de que consta el plan de negocios en atención a la magnitud de la empresa.

**Cuadro 4**  
**Contenido documental del plan de negocios para pequeñas, medianas y grandes empresas**

Empresas pequeñas	Medianas y grandes empresas
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Carátula.</li> <li>2. Índice.</li> <li>3. Resumen ejecutivo.</li> <li>4. Descripción del negocio actual.</li> <li>5. Descripción de los proyectos.</li> <li>6. Análisis del mercado.</li> <li>7. Programa de actividades.</li> <li>8. Financiación.</li> <li>9. Apéndices y anexos.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Carátula o portada.</li> <li>2. Índice.</li> <li>3. Introducción y propósitos.</li> <li>4. Resumen ejecutivo.</li> <li>5. Estimación de rendimiento y retorno de la inversión.</li> <li>6. Análisis de la situación actual.</li> <li>7. Situación futura (diseño del futuro)</li> <li>8. Apéndices y anexos.</li> </ol>

Fuente: Lerma Kirchner, Alejandro E., op. cit., p.45., y p.52.

*"El plan de exportación es el documento que guía el esfuerzo exportador de cualquier empresa, el cual le dice hacia dónde debe ir y cómo llegar al mercado internacional".<sup>12</sup>*

Un plan de exportación sencillo, realista y congruente, es una buena herramienta para guiar el esfuerzo exportador de las empresas hacia el éxito comercial en el mercado exterior. El proceso para formular un plan de exportación consta de cinco tareas:

1. Descripción de la situación actual del negocio. Implica la elaboración de un resumen detallado de todos los aspectos relevantes de las operaciones actuales del negocio.
2. Localización de oportunidades comerciales en el mercado internacional (investigación producto-mercado). Investigar cada mercado meta: en fuentes secundarias disponibles en la localidad (Internet, bancos de datos, revistas, periódicos, libros, etc.); en fuentes primarias como visitar localidades, ciudades o regiones a las que se desee exportar, tener contacto y comunicación con compradores potenciales e intermediarios por medio del apoyo de consejerías comerciales.
3. Evaluación de la competitividad internacional de la empresa y de sus productos o servicios, mediante el análisis comparativo entre las fuerzas y debilidades de la empresa (básicamente en lo que toca a los productos o servicios) contra los competidores en cada mercado meta.

<sup>12</sup> Mercado H., Salvador, Comercio Internacional I, Edit. Limusa 4ª ed., México, 2002, p.191.

4. Determinación de la estrategia competitiva. Identificar y determinar las acciones a seguir, para mejorar el funcionamiento e incrementar el éxito de la compañía en los nuevos mercados por medio de la información recabada a través de los tres puntos anteriores haciendo uso de habilidad y sagacidad.
5. Formulación del plan de exportación. Describir o elaborar uno o varios proyectos de exportación que sean prominentes.

El contenido documental de que consta el plan de exportación es:

1. Carátula.
2. Índice.
3. Introducción. Especificando: ¿Por qué se elaboró y presenta el plan de exportación?, ¿Cuál es su utilidad para la empresa? y ¿Cuáles son las razones para exportar?.
4. Resumen ejecutivo (de una a dos páginas).
5. Observaciones y recomendaciones (máximo tres páginas).
6. Objetivos comerciales y financieros referentes al proyecto de exportación.
7. Análisis de la situación actual que respalde los argumentos por qué exportar o por qué no exportar a cada mercado meta en relación a la empresa, el producto o servicio y el mercado interno.
8. El mercado meta. Identificación, evaluación y selección del o de los mercados meta (directos e indirectos, primarios y secundarios). Generalmente los mercados meta atractivos corresponden a aquellos países con respecto a los cuales la empresa posee alguna ventaja competitiva, en razón al consumidor y a los canales de distribución.
9. El entorno. Constituido por información económica, demográfica, política y cultural del mercado de destino.
10. Sugerencias de estrategias en relación con la empresa y su organización para la exportación, la producción, al producto, envase y embalaje, mercado, promoción y servicios.
11. Plan de acción. Con programa de actividades que indiquen la duración, fecha de inicio y terminación de cada actividad.

12. Presupuesto para la exportación. Costos e inversiones relacionados con el proyecto de exportación y pronóstico de ventas.
13. Anexos. Apéndice metodológico, relaciones y directorios de importadores y distribuidores, normas y especificaciones internacionales, información relativa a logística, seguros y obtención de créditos preferenciales para la exportación, compendio de esquemas y fotografías, estadísticas básicas del mercado meta, entre otros.

En el comercio exterior, la empresa deberá asumir compromisos serios para iniciarse en las actividades de exportación, así como investigar y explorar nuevos mercados, efectuar una planeación cuidadosa y seguir una estrategia clara de ventas. La exportación exige el mismo esfuerzo que cualquier otra iniciativa comercial; la diferencia es que crece su mercado potencial, pero también aumentan los competidores y las exigencias de calidad y precio del producto.

### 3.2 ASPECTOS DEL PROCESO PRODUCTIVO

La teoría de sistemas estudia a las organizaciones como sistemas sociales infiltrados en sistemas sociales mayores y en constante movimiento, que se interrelacionan y afectan mutuamente.

Un sistema es un conjunto de elementos intimamente relacionados para lograr un fin determinado, o bien, un conjunto o combinación de elementos o partes que forman un todo unitario y complejo.

Todo sistema tiene su misión ya que existe por y para cumplir objetivos determinados. En base a su grado de interacción con otros sistemas, los sistemas se clasifican en:

- Por el grado de interacción con otros sistemas:

Abiertos son aquellos que reciben muchas influencias o insumos.

Cerrados son aquellos que reciben pocas influencias o insumos.

- Por su composición material y objetiva:

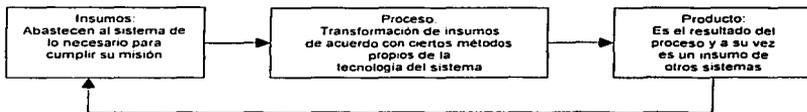
Abstractos son aquellos donde todos los elementos son conceptos.

Concretos son aquellos donde cuando menos dos de sus elementos son objetos.

- ✓ Por su capacidad de respuesta a los estímulos externos:
  - Pasivos son aquellos que por sí solos son sistemas cerrados.
  - Activos son aquellos sistemas cerrados que al ser estimulados funcionan para formar sistemas abiertos.
  - Reactivos son aquellos que funcionan en respuesta al estímulo de otro.
- ✓ Por su movilidad interna:
  - Estáticos son aquellos que no presentan movilidad interna alguna.
  - Dinámicos porque todos los sistemas son dinámicos hasta cierto punto.
  - Homeostáticos son aquellos que siempre están en equilibrio, actúan solos, se autocorrigen, se autorregulan.
- ✓ Por la predeterminación de su funcionamiento:
  - Probabilísticos son aquellos en los que existe incertidumbre sobre su futuro.
  - Determinísticos son aquellos cuyo funcionamiento puede predecirse con toda certeza.
- ✓ Por su grado de dependencia:
  - Dependientes son aquellos cuyo funcionamiento depende totalmente de otro y su medio ambiente.
  - Independientes son aquellos cuyo funcionamiento está regido por ellos mismos y pueden modificarse porque tienen libertad para decidir.
  - Interdependientes son aquellos que dependen uno del otro.

En todo sistema se hayan, como mínimo, cuatro elementos íntimamente relacionados y esenciales para su existencia: insumos, proceso, producto y retroalimentación como se muestra en la figura 2.

Figura 2  
Elementos que integran un sistema



Retroalimentación:

Es la respuesta de los sistemas que han recibido como insumo el producto de un sistema previo o la respuesta de su medio ambiente, cuando éste ha recibido un producto del sistema.

Una vez que el sistema recibe los insumos, información o materiales los transmite a la unidad de proceso para transformar dichos insumos de acuerdo con la finalidad del sistema.

De acuerdo con lo anterior, la empresa es un sistema con cuando menos dos elementos relacionados para obtener un fin predeterminado, su misión o razón de ser. Se evidencia que en su unidad de proceso participan varios insumos, la energía humana que hace posible la transformación, la información proveniente del medio ambiente que de acuerdo con los procedimientos y tecnología y controles, mantiene un nivel de producción y una calidad del resultado, producto o servicio de la empresa.

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se emplea con la finalidad de realizar la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos a través de una determinada función de producción. Lo anterior se puede advertir en la figura 3 de la siguiente forma:

Figura 3  
Elementos del proceso de producción

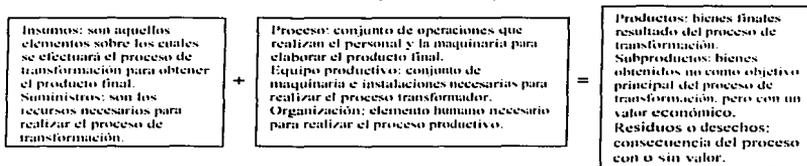


Diagrama de flujo del proceso. Es una técnica de análisis donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar gráficamente las operaciones efectuadas en los procesos de producción. La simbología mencionada es la siguiente:

- Operación. Cambio o transformación en algún componente del producto por medios físicos, mecánicos o químicos, o bien, derivado de sus combinaciones.
- ➔ Transporte. Acción de movilizar algún elemento en determinada operación de un sitio a otro o hacia algún punto de almacenamiento o demora.
- D Demora. Normalmente se presenta cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno y efectuar la actividad correspondiente. A veces el propio proceso requiere una demora.



**Almacenamiento.** Puede ser tanto de materia prima, de producción en proceso o de producto terminado.



**Inspección.** Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación o un transporte o verificar la calidad del producto.



**Operación combinada.** Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

El diagrama de flujo del proceso constituye una técnica muy utilizada para mostrar gráficamente los procesos de producción. Entre las principales acciones del diagrama de flujo del proceso se tienen: a) facilita el conocimiento de los procesos; b) proporciona la localización de problemas y áreas de oportunidad; c) define o concluye la secuencia en la que debe ocurrir un proceso; y d) permite la consecución de un mismo punto de vista dentro de un grupo de trabajo.

### 3.3 ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO DE LA EMPRESA

Los Estados Financieros es un tema de todos los días para el Contador Público debido a que el campo sobre el que se desenvuelve éste profesional es un ambiente cada día más amplio e independiente en el que le son de gran utilidad los estados financieros principales para emitir una opinión sobre la razonabilidad de sus datos. El profesional de la contaduría, como analista financiero, obtiene información fragmentada de dichos estados financieros para emitir una opinión basada en una buena interpretación de las cifras así relacionadas.

Un estado financiero es un *"documento esencialmente numérico que proporciona informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa"*.<sup>13</sup>

De manera enunciativa, los estados financieros principales son:

- **Balance General/Estado de Situación Financiera.** Es el estado que muestra la situación financiera de una empresa al incluir todos los valores (derechos y obligaciones) con que opera dicha empresa en un momento dado.

<sup>13</sup> Calvo Langarica, César. Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Edit. PAC 11ª ed., México, 2002, p.5.

- Estado de Resultados. Es el estado que muestra las operaciones que ha tenido una empresa, paso a paso, durante un periodo hasta llegar a los resultados obtenidos.
- Estado de Costo de Producción y Ventas. Es el estado que muestra minuciosamente todos los elementos que forman el costo de lo producido, así como de lo vendido durante un periodo determinado.
- Estado de Cambios en la Situación Financiera en Base a Flujo de Efectivo. Es el estado que muestra los recursos con que contó la empresa durante el periodo sujeto a revisión, así como la aplicación que de dichos recursos se efectuó.

El análisis e interpretación de Estados Financieros *"es el conocimiento integral que se hace de una empresa a través de un estado financiero, para conocer la base de sus principios, que nos permiten obtener conclusiones para dar una opinión sobre la buena o mala política administrativa seguida por el negocio sujeto a estudio"*.<sup>14</sup>

La técnica del análisis y su interpretación aplicada a los Estados Financieros de una empresa es importante debido a que permite precisar tres aspectos fundamentales:

1. Solvencia. Es una situación de crédito presente. La empresa en esos momentos nos merece crédito.
2. Estabilidad. Es una situación de crédito futuro. La solvencia que actualmente tiene una empresa seguirá durante una época más o menos cercana en iguales o mejores condiciones.
3. Productividad. Es el máximo rendimiento de los resultados de las operaciones de una empresa.

**Razones financieras.** Las razones financieras es uno de los instrumentos más utilizados por el Contador Público para realizar el análisis financiero de una entidad ya que éstas miden en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. A continuación se exponen las razones financieras más comúnmente empleadas para, posteriormente, ser aplicadas a los Estados Financieros

---

<sup>14</sup> Calvo Langarica, César, op. cit., p.11.

mostrados en el cuarto capítulo como consecuencia del caso práctico a desarrollar llevando a cabo su análisis e interpretación.

### 1. Análisis de la solvencia

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

Significa que las deudas a corto plazo están garantizadas con los valores del Activo Circulante, que constituye los bienes disponibles con los que se cubrirán las deudas próximas a vencer, es decir, el Pasivo Circulante es el resultado del financiamiento del Activo Circulante. Anteriormente se exigía una relación mínima de 2 a 1, en la actualidad, para que se tenga una solvencia inmediata aceptable y en vista del uso del crédito como auxiliar económico de las grandes empresas, su relación debe ser menor dependiendo del giro de la empresa.

$\text{Solvencia Inmediata} = \text{Activo Disponible} / \text{Pasivo Circulante}$

$\text{Prueba de Ácido} = \text{Activo Circulante} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Circulante}$

Algunos analistas financieros consideran que el Activo Disponible es únicamente el efectivo en caja y bancos y las inversiones en acciones, bonos y valores, mientras que otros opinan que es el Activo Circulante menos los Inventarios; lo que origina que además del efectivo y valores se consideren las cuentas y documentos por cobrar.

Es una prueba muy rigorista, suele llamarse la "Prueba de Ácido", por considerar la liquidez de la empresa mediante la utilización de los valores fácilmente realizables. Anteriormente se exigía una proporción de 1 a 1 pero, debido a que en la práctica actual no es bueno tener efectivo ocioso, la razón debe ser cercana a 1 para considerarla razonable, de acuerdo con el giro de la empresa.

### 2. Análisis de la estabilidad

#### Estudio del Capital

$\text{Origen del Capital} = \text{Pasivo Total} / \text{Capital Contable}$

$= \text{Pasivo Circulante} / \text{Capital Contable}$

$= \text{Pasivo Fijo} / \text{Capital Contable}$

La finalidad de este grupo de razones es la de conocer la proporción que existe en el origen de la inversión de la empresa, capital proveniente de fuentes ajenas y capital obtenido de sus propios recursos. Como principio general se puede aceptar como relación máxima la de 1 a 1 respecto a la primera razón, esto es, que el

capital ajeno sea igual al propio, ya que una razón mayor provocaría un desequilibrio y habría peligro de que la empresa pudiera quedar en manos de sus acreedores. Respecto de las otras dos razones, es conveniente que la segunda de ellas sea superior.

$$\text{Inversión del Capital} = \text{Activo Fijo} / \text{Capital Contable}$$

Esta razón financiera refleja la íntima relación que guardan los bienes estables con el capital propio que es una inversión permanente. Es natural que una compañía industrial necesita de más recursos fijos (maquinaria y equipo) que una comercial, por lo que una relación, en el primer caso, de más de 1 sin pasar de 1.50 es moderado, no así para el comercio.

### 3. Análisis de la Productividad

$$\begin{aligned} \text{Estudio de las Ventas} &= \text{Ventas Netas} / \text{Capital Contable} \\ &= \text{Ventas Netas} / \text{Capital de Trabajo} \end{aligned}$$

Para evaluar la productividad de una empresa, es necesario valerse de las ventas en relación con el capital propio y con el capital en movimiento que es el de trabajo, ya que las ventas están sujetas a la potencialidad de dichos capitales. El análisis de las ventas mediante la aplicación de esta razón no es del todo exacto, por lo que es necesario aplicar otros métodos para su adecuada interpretación.

$$\begin{aligned} \text{Estudio de la Utilidad} &= \text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable} \\ &= \text{Utilidad Neta} / \text{Pasivo Total} + \text{Capital Contable} \\ &= \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas} \end{aligned}$$

Las razones que se indican muestran el rendimiento obtenido, de acuerdo a diferentes factores y por consiguiente, la eficacia de la política administrativa. La primeras dos razones señalan la productividad obtenida con recursos propios en la primera y, con ajenos en la segunda. La tercera razón proporciona el rendimiento que por cada peso de venta obtiene la empresa. Por lo anterior, es lógico suponer que, mientras sea mayor el rendimiento obtenido, será índice de una mejor política administrativa que influirá en una situación financiera solvente y estable.

**Punto de equilibrio.** *"El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y los variables".*<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Edit. Mc Graw Hill, México, 1994, p.175.

Considerando el comportamiento de los costos en relación con el volumen de producción y con el efecto en el costo unitario, éstos se clasifican en variables y fijos y semivariables. A continuación se definen los conceptos de dichos costos.

*"El costo variable, en cuanto a su monto, se modifica proporcionalmente con la producción, pero permanece constante en cuanto al costo unitario. Por el contrario, el costo fijo permanece igual en su monto, sin verse afectado por el volumen de producción, pero se modifica inversamente proporcional en cuanto al costo unitario. Los costos semivariables tienen características de los costos anteriores, pues permanecen fijos hasta cierto límite y después aumentan significativamente".*<sup>16</sup>

Por ejemplo, un chaleco necesita una madeja de estambre que cuesta \$20.00; si se elaboran 50 chalecos se necesitan 50 madejas y el costo variable total será de \$1,000.00, pero cada chaleco utiliza \$20.00 de estambre. Por otra parte, si la renta del local es de \$100.00, ésta permanece fija sin importar si se produce más o menos; si sólo se fabrican 10 chalecos, a cada uno le corresponden \$10.00 de costo fijo total, pero si se producen 50, a cada uno le corresponden \$2.00.

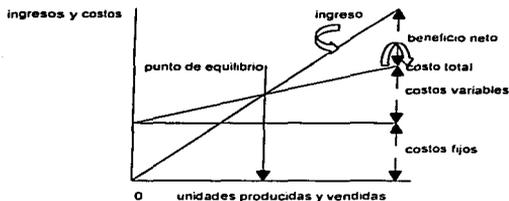
La importancia del punto de equilibrio radica en ser un indicador del nivel de producción en que los costos totales son iguales a los ingresos totales, por lo que no hay pérdida ni beneficio, esto es, la relación entre ingresos y costos es igual a cero. Lo anterior puede definirse a través de la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Ingreso total} &= \text{Costos fijos totales} + \text{Costos variables totales} \\ \text{Punto de equilibrio (volumen de ventas)} &= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}}} \end{aligned}$$

El punto de equilibrio permite calcular el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas ya que, a partir de dicho punto, los posteriores incrementos significarán beneficios, por lo que será conveniente situarse arriba de él como se muestra en la figura 4.

<sup>16</sup> Martí de Adalid, Ma. Teresa y Solorio Jiménez, Eduardo, Contabilidad de Costos, Edit. Banca y Comercio, México, 2002, p.4-5.

**Figura 4**  
**Punto de equilibrio**



Fuente: Baca Urbina, Gabriel, op. cit., p.177.

### 3.4 ANÁLISIS DEL MODELO FODA

La palabra FODA, es una sigla creada con las primeras letras de las palabras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Estas herramientas constituyen un modelo de análisis integral en las organizaciones que se originaron en General Electric alrededor de los años 50. En inglés se le conoce por SWOT analysis por S: strengths (fortalezas), por W: weaknesses (debilidades), por O: opportunities (oportunidades) y por T: threats (amenazas).

El modelo permite realizar un diagnóstico organizacional que busca contraponer una perspectiva interna (situación de la empresa) y una perspectiva externa (el entorno de la empresa). La perspectiva interna hace referencia a las fortalezas y debilidades que presenta una empresa en un determinado momento, las cuales pueden afectar su competitividad; mientras que la perspectiva externa hace referencia a las oportunidades y amenazas que pueden afectar el funcionamiento futuro del negocio, así como condicionar su desarrollo.

Para analizar la situación interna de la empresa es necesario hacer un análisis cualitativo y cuantitativo de aspectos tecnológicos, administrativos, comerciales, financieros y organizativos, de activos fijos y recursos humanos, de maquinaria y valores organizacionales.

Las fortalezas son aquellos aspectos positivos o puntos fuertes de la organización de la empresa que le permiten generar ventajas competitivas. Se deben analizar

desde dos dimensiones: la ventaja que representan en relación con los competidores y la facilidad con que podrían ser copiados por ellos. Por ejemplo, contar con una amplia participación en el mercado, tener una presencia de varios años en el mercado con un reconocido prestigio, operar con tecnologías de punta, poseer un personal altamente calificado, recursos financieros adecuados, ventajas en costos, mejores campañas de publicidad, etc.

Las debilidades de la empresa son los aspectos criticables de la organización de la empresa, o sea las características negativas o aspectos de vulnerabilidad que le ocasionan desventajas frente a sus competidores y son materia pendiente de mejoramiento. Su análisis debe seguir dos dimensiones: las desventajas que representan en relación con los principales competidores y la facilidad con la que se podrían fortalecer estas debilidades. Por ejemplo, tener un alto nivel de dependencia con un solo proveedor, trabajadores poco especializados, disponer de maquinaria obsoleta, baja capacidad financiera, instalaciones antiguas, métodos de producción inadecuados, costos unitarios generales más altos en relación con los competidores clave, débil imagen en el mercado, etc.

Las oportunidades y amenazas hacen referencia a tendencias externas a la empresa, que pueden ser tanto del macroentorno (político, económico, social, institucional, etc.) como al entorno competitivo en que actúa la empresa (competidores, tecnologías, distribución, cambios de hábitos de los consumidores, etc.).

Las oportunidades son las tendencias o condiciones externas (nacionales o internacionales) que pueden repercutir favorablemente sobre los planes existentes o futuros de la empresa. Su análisis debe seguir dos dimensiones: el grado de atractivo que representa y la probabilidad de éxito. Por ejemplo, la apertura de mercados, diversificarse en productos relacionados, eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos, crecimiento en el mercado más rápido, la aprobación de nuevas leyes y desaparición de empresas competidoras, etc.

Las amenazas son consecuencias de situaciones negativas que pueden repercutir desfavorablemente sobre el funcionamiento futuro de la empresa. Su análisis se

debe hacer: en función del grado de seriedad que representan su impacto en la empresa y la probabilidad de su ocurrencia. Por ejemplo, escasez de materias primas, rebajas arancelarias para productos importados, problemas políticos y económicos, aparición de nuevos competidores y cambios radicales en las tecnologías, crecimiento más lento en el mercado, cambio en las necesidades y gustos de los compradores.

Es muy importante tomar en cuenta lo siguiente:

- El análisis de fortalezas y debilidades debe iniciarse hacia el presente en una primera instancia y luego hacia el futuro de la empresa.
- El análisis de oportunidades y amenazas se debe orientar hacia el futuro para anticipar los probables escenarios competitivos que puedan surgir en el entorno externo.

A partir de un exhaustivo tratamiento de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, es posible comenzar con el proceso de administración estratégica de la organización.

La planeación estratégica. Es un proceso dinámico mediante el cual una organización establece su misión, analiza su actual situación interna y externa, crea una visión de su futuro, realiza un análisis de la brecha existente entre ambas posiciones, planea una estrategia para transitarla, define luego los correspondientes planes de acción para implementarla, establece los indicadores que mostrarán cuando se alcanzaran los objetivos y las metas, mide los resultados obtenidos y los compara contra los indicadores rediseñando permanentemente la estrategia y los planes de acción.

Para desarrollar la visión de la empresa se requiere detallar a que futuro quiere llegar la organización en el largo plazo. Es recomendable que esta visión se nutra de conceptos y realidades que aporten todos los miembros de la empresa.

Definir la situación actual, realizando un análisis FODA. Una mirada dinámica de síntesis entre las fortalezas y debilidades propias de la empresa comparadas con las oportunidades y amenazas del entorno.

El acordar la misión requiere definir los términos con exactitud que permitan desarrollar una clara comprensión de los propósitos para los cuales se creó y opera la organización.

El establecer los objetivos y metas significa la traducción de la visión y misión en un conjunto estructurado de resultados deseables y cuantificados, que se caracterizan por ser específicos, mensurables, alcanzables, realistas, oportunos y en base a indicadores que midan el progreso en su obtención.

Para determinar los recursos a emplear, la empresa debe buscar precisar un conjunto de capacidades o recursos de los cuales necesita disponer para poder alcanzar los objetivos o metas planteados.

Convenir un plan de acción. Con todo lo expresado anteriormente se deberá definir: un conjunto de políticas sobre la adquisición, uso y distribución de recursos; un calendario de acciones específicas; una distribución de responsabilidades entre los miembros de la gerencia; y una primera cuantificación de los recursos necesarios para cumplir con el plan.

El valor de una planeación estratégica radica fundamentalmente en haber considerado posibles situaciones del futuro más que el resultado mismo de la planeación. La estrategia debe ser creativa y revolucionaria, pero al mismo tiempo, sagaz, prudente y mesurada.

### 3.5 DIMENSIÓN DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA EMPRESA

Antes de participar en el mercado internacional se debe evaluar el potencial exportador de una empresa, para esto es necesario considerar si se cuenta con las fuerzas y estrategias precisas para que la irrupción resulte exitosa en términos de penetración, utilidades, estabilidad y ampliación del área de negocios. Por lo anterior, es fundamental definir si se cuenta con un producto exportable en términos de volumen, costo, diseño, calidad y que a su vez contemple las características mercadológicas y ecológicas que lo hagan competitivo en otros mercados, para posteriormente, habiendo seleccionado el mercado de destino, estudiar su demanda, competencia, reglamentación y demás aspectos necesarios

para la introducción y/o expansión de nuestras operaciones en el mercado internacional.

El estudio producto-mercado es vital ya que proporciona la información necesaria para decidir la conveniencia de exportar a un determinado mercado externo, para uno o varios productos específicos.

**El producto.** El exportador potencial debe hacer una evaluación de la exportabilidad de su producto como punto de partida de sus planes de exportación. Se debe analizar con todo cuidado el producto tomando en cuenta elementos tan importantes como: la capacidad de producción y lo especial que puede resultar; las materias primas usadas y la facilidad para obtenerlas y en qué cuantía; aspectos sobre distribución; y la competencia.

**Diseño del producto.** El producto debe satisfacer una cierta necesidad del consumidor con una presentación atractiva, ser durable y de calidad a un precio adecuado a las expectativas del cliente y al desempeño del mismo producto.

Imagen del producto. Es de gran importancia que el producto llegue a crear una buena imagen que se refleje como garantía de prestigio de una empresa. Por lo anterior, todo producto que se desee comercializar en el extranjero debe contar con elementos que lo identifiquen, contengan, protejan e informen de sus características y ventajas como los que se describen en seguida:

- La marca comercial. La marca de un producto está destinada a llamar la atención del consumidor, que tendrá que pronunciarlo, distinguirlo, retenerlo y asociarlo estrechamente con el producto. Es preciso buscar que la marca sea sencilla, agradable y fácilmente asociable con el tipo de producto de que se trate.
- Etiquetas y envases. Las etiquetas y envases cumplen una doble función: por un lado constituyen una manera de proteger y preservar el producto desde el momento que se produce, se transporta, se exhibe y llega al consumidor, y por otro es un elemento de atracción, identificación y persuasión a los consumidores sobre su uso, contenido, forma de extracción, etc.

- **Empaque y embalaje.** Las formas del empaque y del embalaje constituyen elementos importantes para promover mayores volúmenes de ventas de productos en cualquier mercado al reunir condiciones de originalidad, economía y seguridad.

**El mercado.** El estudio del mercado es el instrumento que facilita al exportador la información necesaria para interpretar las necesidades y preferencias de los consumidores y determinar las actividades que se deben desarrollar para poder colocar el producto en el mercado externo.

Es importante conocer qué cantidades del producto se consume realmente en el mercado de destino, así como prever su consumo futuro, analizando el volumen y las tendencias de producción en ese mercado, las exportaciones que efectúe dicho mercado y especialmente en la parte que podría obtener el producto que se quiere exportar. Para calcular el consumo hace falta relacionar entre sí una serie de factores y sacar conclusiones basadas en esas relaciones; por ejemplo, la determinación del consumo nacional aparente permite conocer la cantidad de determinados productos que se consumen en un mercado internacional por medio de la siguiente fórmula:

$$\text{Consumo nacional aparente} = \text{Producción interna} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

La elección de los productos que los consumidores desean comprar y las cantidades de los mismos, dependerán en gran medida de sus costumbres y hábitos de consumo, edades, nivel socioeconómico, nivel cultural, etc.

En todo mercado los productos deben hacer frente a la competencia que bien puede ser directa o indirecta: un competidor directo es el que vende un producto parecido al que se trata de colocar en el mercado, mientras que el indirecto vende un artículo sustancialmente diferente, pero compite por los mismos compradores, que dan a ambos productos el mismo uso.

Al conocer estos aspectos surge de inmediato la necesidad de comparar la situación del exportador potencial, con el de la competencia local o de terceros países.

Por último, es trascendental contar con información respecto a la serie de regulaciones gubernamentales y normas oficiales para poder negociar dentro del mercado meta.

**Capacidad de producción.** La idea fundamental que mueve el interés de producir para los mercados extranjeros es el de aprovechar al máximo la capacidad instalada. Esta capacidad sólo puede ser aprovechada si existe un mercado que consuma la producción de la planta, lo que permite que se disminuyan sus costos y se incrementen sus utilidades. Si no se dispone de un mercado lo suficientemente grande como para absorber esta producción, los precios de los productos se incrementan obteniéndose menos beneficios por la venta de pocos productos caros. Son los mercados internacionales los que ofrecen la solución a este problema.

**Capacidad instalada y utilizada.** El exportador permanente que busca consolidarse en el mercado internacional y buscar nuevos horizontes para ampliar sus operaciones y negocios debe contar con instalaciones y tecnología suficientes que le permitan contar con esa producción hecha para ser exportada, es decir, la cantidad y capacidad del equipo adquirido para producir debe ser tal que no permita contar con capacidad ociosa. El aprovechamiento o utilización de la capacidad de producción instalada dependerá en la medida que el personal encargado de la operación, supervisión y administración de los procesos productivos y comerciales adquiera la capacitación indispensable para el mejor logro de sus objetivos.

La productividad de una industria tiene un punto óptimo en el cual a un precio determinado se obtendrá una utilidad sobre la última unidad producida. Cuando se alcanza el punto óptimo de producción en una industria, se dice que se está aprovechando al máximo su capacidad instalada.

**Costos.** Los costos, entre otros factores, juegan un papel muy importante en la determinación del precio de exportación. Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo *sugiere la idea de recuperación a través de las ventas y, tradicionalmente la diferencia con los gastos es porque éstos no se recuperan a*

*través de ellas*".<sup>17</sup> Se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie que requiere hacer una empresa o persona física para adquirir un bien o servicio, con los cuales espera obtener un beneficio futuro.

Los costos se clasifican, de acuerdo a las funciones que cumplen, en costos de producción y de distribución.

**Costos de producción.** Los costos de producción son los que se generan durante el proceso de transformación de la materia prima en productos terminados y se integran por los siguientes elementos:

- *Materias primas. Son aquellos materiales que de hecho entran y forman parte del producto terminado. Estos costos incluyen fletes de compra, de almacenamiento y de manejo...*
- *Mano de obra directa. Es la que se utiliza para transformar la materia prima en producto terminado...*
- *Mano de obra indirecta. Es aquella necesaria en el departamento de producción, pero que no interviene directamente en la transformación de las materias primas...*
- *Insumos. Excluyendo, por supuesto, los rubros mencionados, todo proceso productivo requiere una serie de insumos para su funcionamiento. Estos pueden ser agua, energía eléctrica, combustibles, detergentes, ...*
- *Mantenimiento. Este es un servicio que se contabiliza por separado, en virtud de las características especiales que puede presentar. El costo de los materiales y la mano de obra que se requieran, se cargan directamente a mantenimiento, pues puede variar mucho en ambos casos...*
- *Depreciación y amortización. Son costos virtuales, esto es, se tratan y tienen el efecto de un costo sin serlo. Para calcular el monto de los cargos, se deberán utilizar los porcentajes autorizados por la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR)*".<sup>18</sup>

**Costos de distribución.** La terminología contable asigna el nombre de costos a los de producción y de gastos a los de distribución, sin embargo, todos son costos por

<sup>17</sup> Martí de Adalid, Ma. Teresa y Solorio Jiménez, Eduardo, op. cit., p.3.

<sup>18</sup> Baca Urbina, Gabriel, op. cit., p.167-168.

su naturaleza. Los costos de distribución se dividen en: administración, ventas y financieros.

- *Costos de administración. Son, como su nombre lo indica, los costos provenientes de realizar la función de administración dentro de la empresa. Fuera de las otras dos grandes áreas de una empresa, que son producción y ventas, los gastos de todos los demás departamentos o áreas que pudieran existir en una empresa se cargarán a Administración...*
- *Costos de venta. La magnitud del costo de ventas dependerá tanto del tamaño de la empresa, como del tipo de actividades que se desarrollen en ese departamento. En este sentido, ventas o vender no significa sólo hacer llegar el producto al intermediario o consumidor, sino que implica una actividad mucho más amplia...*
- *Costos financieros. Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo*.<sup>19</sup>

La determinación de los precios y consecuentemente de los márgenes de utilidad, deberá tener como características la flexibilidad dado que será necesario establecer diferentes precios para los diversos mercados, de forma que puedan competir con los productos de cada uno de ellos. Cabe hacer notar que un factor que afecta a este aspecto es el de la variación y aumento de los costos que en algunos casos pueden ser además, adicionales a los ya establecidos.

La calidad de los productos desempeña un papel fundamental en las exportaciones ya que muchas veces los consumidores en el extranjero prefieren productos que tengan una alta calidad aunque su precio sea superior al de los productos locales. El control de calidad es una de las actividades que se deben efectuar dentro del proceso de producción. Su función consiste en vigilar que la producción se sujete a ciertas normas y estándares y que los productos obtenidos reúnan las características para las que fueron diseñados y ofrezcan un servicio adecuado que proporcione una entera satisfacción del cliente consumidor, ya que de ello depende su aceptación en el mercado.

<sup>19</sup> Baca Urbina, Gabriel, op. cit., p.168-169.

### 3.6 LA OFERTA EXPORTABLE

*"La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado".*<sup>20</sup>

El análisis de la oferta permite determinar o calcular las cantidades y las condiciones en que una economía puede y pretende poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta está en función de una serie de factores como son: las actividades o hábitos del consumidor en el mercado seleccionado; ventajas o desventajas en cuanto al precio, material, estilo y calidad en relación a la competencia; políticas gubernamentales, etc.

En atención al número de oferentes, la oferta se clasifica en:

- Oferta competitiva o de mercado libre. Los productores se encuentran en condiciones de libre competencia y su participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrecen al consumidor. Generalmente ningún productor domina el mercado.
- Oferta oligopólica. Se distingue porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos proveedores mismos que determinan la oferta, los precios y usualmente tienen acaparada gran parte de la materia prima para su industria.
- Oferta monopólica. Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por un solo productor del bien o servicio imponiendo calidad, precio y cantidad.

Si una empresa desea tener una participación y permanencia exitosa en los mercados internacionales debe ofrecer productos que interesen a los consumidores de dichos mercados, para lo cual esos productos tienen que presentar alguna ventaja o atractivo para el cliente.

Esta oferta sólo es estructurada bajo las condiciones propicias al mercado correspondiente cuando se llegue a tener información y evaluación referidas a los rubros de la mecánica exportadora.

---

<sup>20</sup> Baca Urbina, Gabriel, op. cit., p.39.

La oferta de exportación no pretende otra cosa que informar las características, ventajas, condiciones de los productos y de la forma de venta misma, a efecto de normar el criterio y la decisión del potencial importador. En la práctica los datos de su contenido, pueden concretarse a los siguientes:

- a) Descripción detallada de las características físicas, comerciales y técnicas del producto en cuestión, de ser posible acompañada de catálogos o muestras sin valor comercial
- b) Volumen de unidades de venta que se ofrecen mensual, quincenal o semanalmente.
- c) Plazo de entrega o embarque de estos volúmenes.
- d) Precio de venta de exportación, de acuerdo con un determinado Incoterm.
- e) Descripción del empaque y embalaje utilizado.
- f) Forma de facturación y pago.

Con este elemento de promoción en sus manos, el productor interesado en exportar sus productos remitirá a cada importador potencial del mercado seleccionado, un tanto de esta oferta, a efecto de iniciar el intercambio de correspondencia que culmina en la venta en firme.

Otro elemento importante, en el movimiento exitoso de un producto dentro de cualquier mercado, es la adecuada selección del canal de distribución que permita hacer llegar, con más eficacia, los productos al comprador final.

Con la finalidad de seleccionar el canal de distribución idóneo para el producto, se deben considerar diversos factores como: capacidad comercial, cobertura, imagen del producto, calidad o nivel de servicio, grado de compromiso con el producto, seguridad, conducta comercial, ubicación, costo, condiciones comerciales entre la empresa proveedora y el distribuidor, usos y costumbres para la distribución y comercialización en el mercado seleccionado, etc.

Básicamente son nueve canales de distribución a través de los cuales puede efectuarse la venta de exportación:

1. Venta directa y por viajes de agentes.
2. Distribuidores.
3. Representantes.

4. Corredor o broker.
5. Comerciante exportador.
6. Consorcio o cooperativa de exportación.
7. Empresas de comercio exterior.
8. Sucursal.
9. Centros de almacenamiento.

Promoción de oferta exportable. Consiste en la difusión de la oferta de las empresas mexicanas entre importadores potenciales del exterior. Bancomext puede contribuir al buen éxito de la empresa al diseñar sistemas de apoyo para el desarrollo de exportadores como los que se mencionan a continuación:

- Agendas de negocios para exportadores. De acuerdo a las necesidades de cada empresa, se seleccionan compradores potenciales del extranjero y se realiza un programa de entrevistas.
- Encuentros de negocios. Se coordinan encuentros de empresarios mexicanos con importadores de los Estados Unidos de América, Latinoamérica y la Unión Europea.
- Misiones de compradores. En el marco de las ferias y eventos más importantes de este sector en México, se invita a compradores extranjeros.
- Asistencia técnica. Se apoya a las empresas en el cumplimiento de normas internacionales, procesos productivos, estudios de mercado y campañas de imagen.
- Comercio electrónico. Se impulsa a las empresas en la promoción de sus productos, con tecnologías de información modernas, para que puedan realizar operaciones comerciales electrónicamente.

#### **CAPÍTULO 4. ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE TELA DE FIBRAS SINTÉTICAS A TOTOWA, NEW JERSEY, EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.**

Al iniciarse en el comercio de exportación, es necesario partir claramente de una premisa: exportar es vender, vender más allá de nuestra frontera, lo cual debe llevarse a cabo con la ayuda de las técnicas que permitan una eficaz comunicación con el consumidor y con el conocimiento de los mecanismos que relacionan el tráfico entre los distintos países.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis del producto en un mercado global. También es preciso determinar si el producto, una vez satisfecha la demanda nacional, responde a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos primordiales que se han de cumplir son: contar con oferta exportable, calidad, precio competitivo, tiempo de entrega y servicio postventa.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa. El complemento sería elegir la logística de exportación adecuada y el medio de pago que convenga, tanto al exportador como al importador en la negociación.

Dentro de este marco conceptual, el tamaño de una empresa ya no es tan significativo; basta con que esté bien preparada para que pueda iniciarse en las actividades de exportación. Por lo anterior, a continuación se presenta el desarrollo de la elaboración del Plan de Negocios de Exportación de tela de fibras sintéticas al mercado de Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América, llevando a cabo una investigación documental, así como una planeación cuidadosa y siguiendo una estrategia clara de ventas; tomando en cuenta a la competencia y las exigencias de calidad y precio del producto.

#### 4.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

México cuenta con una industria textil y de fibras a la altura del confeccionista más exigente del ámbito nacional e internacional, ya que posee abundantes recursos naturales y una industria petroquímica básica que le permite tener acceso a fibras, hilos y telas de alta calidad.

Las industrias textil y de la confección son de las más importantes en México y representan a su vez, una fuente importante para las exportaciones y el empleo, así como también una puerta de entrada para la inversión extranjera directa. En consecuencia, gracias a estas ramas productivas se ha generado un desarrollo sostenido en nuestro país con la creación de fuentes de trabajo ampliando de esta forma las oportunidades para negocios locales y fomentando el establecimiento de proveedores en zonas cercanas.

Dentro de este marco, Exportextil, S.A. de C.V., surge el 11 de diciembre de 1995 con domicilio fiscal en Avenida Tres número 20, Parque Industrial Cartagena en Tullitlán, Estado de México y con RFC EXP 951211 173 (ver anexo 2).

La compañía fue fundada por tres accionistas cuyo capital social se encuentra representado por 60,000 acciones nominativas, íntegramente suscritas y pagadas, con valor nominal de \$1,000.00 cada una, las que se encuentran distribuidas por partes iguales entre cada uno de los socios y les conceden derechos similares.

De conformidad con el Acuerdo de Estratificación de Empresas Micro, Pequeñas y Medianas, expuesto en el cuadro 3 del capítulo 3º, Exportextil, S.A. de C.V., se ubica como una empresa industrial mediana al contar con un promedio mensual de 200 trabajadores.

La entidad tiene como actividad y fuente principal de ingresos, la preparación, hilado, tejido, acabado y estampado de toda clase de fibras naturales, artificiales y sintéticas, así como la fabricación y maquila de todo tipo de telas, prendas y artículos de vestir. Cabe señalar que, a pesar de ser una sociedad mercantil relativamente joven, en la actualidad se encuentra con miras de exportar tela de fibras sintéticas a Totowa, New Jersey en los Estados Unidos de América.

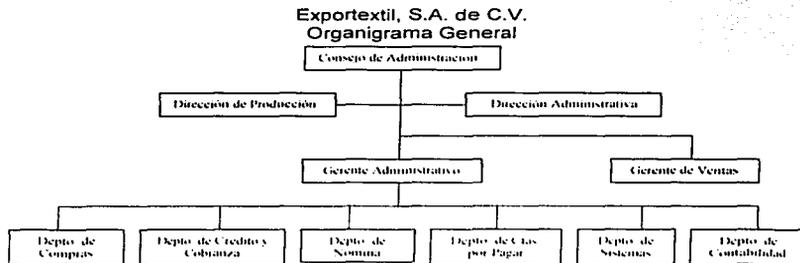
En un esquema de planeación estratégica, Exportextil, S.A. de C.V., ha acordado la misión que le permite definir con exactitud su actual situación creando la visión

de un futuro ideal con la finalidad de impulsar las acciones a corto, mediano y largo plazo a seguir para el logro de ello.

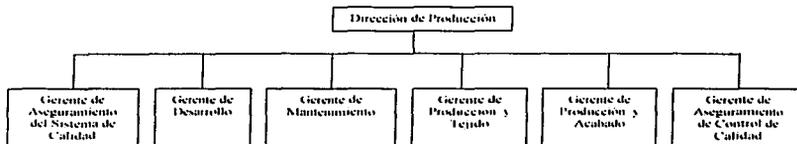
**Misión.** Aprovechar y optimizar los recursos humanos y materiales con que cuenta Exportextil, S.A. de C.V., empleando los avances tecnológicos necesarios para producir telas de fibras sintéticas de la más alta calidad que satisfagan plena y oportunamente las necesidades de los clientes del mercado nacional.

**Visión.** Ser una empresa líder en el ramo textil a corto plazo que sea internacionalmente reconocida por la calidad de su producto y atención hacia los clientes en una búsqueda constante de nuevos mercados contribuyendo de esta forma al desarrollo de las actividades económicas y sociales del país.

**Estructura organizacional.** La estructura organizacional de la empresa Exportextil, S.A. de C.V., es el marco que encierra e integra las diversas funciones de acuerdo al modelo determinado por sus dirigentes y el que sugiere orden, arreglo lógico y relación armónica. Dicha estructura, por niveles jerárquicos, está representada en el siguiente organigrama:



A su vez, la Dirección de Producción presenta la siguiente organización:



En términos generales, las funciones por cada una de las gerencias y departamentos son, entre otras, las siguientes:

- Consejo de Administración. Es el encargado de exigir a los administradores informes mensuales derivados del estado de situación financiera y del estado de resultados y, en general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo las operaciones de la sociedad.
- Dirección Administrativa. Dirige las operaciones generales de la empresa, interpreta y aplica las políticas del Consejo de Administración, desarrolla y guía planes a largo plazo y evalúa las actividades en términos de objetivos.
- Gerente Administrativo. Tiene a su cargo el control de todas las actividades de índole administrativo manteniendo contacto con otros departamentos, la administración, reclutamiento y selección de personal y de la administración de los gastos de la empresa.
- Gerente de Ventas. Es responsable de la planeación de ventas, análisis de ventas, desarrollo del producto, publicidad y promoción de ventas y de mantener relación con vendedores, personal de tráfico y ventas.
- Departamento de Compras. Coordina, dirige y negocia la requisición de materiales, materias primas, refacciones u otros artículos para la operación de la empresa.
- Departamento de Crédito y Cobranza. Tiene como responsabilidad vigilar la situación crediticia de los clientes de acuerdo a las políticas de crédito y cobranza establecidas por la empresa y realizar las gestiones necesarias para llevar a cabo el cobro de los adeudos de clientes.
- Departamento de Nóminas. Responsable del cálculo de la nómina de pagos de la empresa y supervisión del mantenimiento de los registros de la nómina de pagos.
- Departamento de Cuentas por Pagar. Vigila y programa los pagos a proveedores y acreedores de la empresa de acuerdo a los plazos de crédito otorgados por los mismos.
- Departamento de Sistemas. Administra los recursos de informática y automatización de los distintos procesos de la empresa y diseña e

implementa sistemas de información de acuerdo a las necesidades de los diferentes departamentos.

- Departamento de Contabilidad. Se encarga de supervisar las funciones de contabilidad general, preparación de estados financieros, informes y estadísticas de la situación económica, fiscal y contable de la empresa.
- Dirección de Producción. Se responsabiliza de todas las actividades relacionadas con la fabricación de los productos de la empresa y supervisa y analiza las labores desarrolladas por los gerentes de los diferentes departamentos involucrados en el proceso productivo.
- Gerentes de Producción. Son responsables de tomar tiempos y determinar costos, establecer itinerarios de trabajo, cuidar el abastecimiento oportuno de materiales, dar adiestramiento, implementar y llevar un control de calidad y cuidar el mantenimiento y reparación de equipo.

**Análisis de razones financieras.** La información proporcionada por los estados financieros, a simple vista, no es lo suficientemente clara y explícita para determinar y conocer otros factores que ayuden a mejorar la situación de la empresa en relación a la solvencia, estabilidad y productividad en que se ha venido desarrollando la vida del negocio.

El Licenciado en Contaduría o Contador Público, como analista financiero, debe allegarse de datos de tipo económico-administrativo como: a) los principales datos de la escritura constitutiva y actas de asamblea, b) estudiar el giro actual de la empresa, así como planes futuros, c) informarse sobre los contratos o convenios existentes con instituciones de crédito, proveedores, fisco, etc., y d) observar la situación de la empresa en el mercado según su capacidad, localización geográfica, poder de compra de sus clientes, etc., del período en estudio.

Mediante la aplicación de los diferentes métodos de análisis, el profesional de la contaduría puede localizar las deficiencias financieras de la empresa para dar una opinión profesional que permita la solución del problema detectado, o por lo menos en qué forma debe ser atacado para evitar que ésta pierda su capacidad productiva sin olvidar el aspecto fiscal.

A continuación se presentan los Estados Financieros de la compañía para posteriormente llevar a cabo su análisis mediante la aplicación del método de razones financieras.

Exportextil, S.A. de C.V.

Estado de Situación Financiera del 1º de enero al 31 de diciembre de 2001

<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>		
<u>Activo Circulante</u>			<u>Pasivo a Corto Plazo</u>		
Efectivo e inv. temporales			Proveedores	\$	31,363,853
Caja y Bancos	\$	2,320,711	Acreedores diversos		771,575
Inversiones en valores		11,101,009	Otras cuentas por pagar		231,799
	\$	13,421,720	Impuestos por pagar		889,002
Cuentas por cobrar			Total del Pasivo a Corto Plazo	\$	33,256,229
Clientes	\$	30,147,685			
Deudores diversos		618,783	<u>Pasivo a Largo Plazo</u>		
Impuestos anticipados		3,011,191	Créditos bancarios	\$	14,170,565
	\$	33,777,659	Total del Pasivo a Largo Plazo	\$	14,170,565
Inventarios			Total del Pasivo	\$	47,426,794
Producto Terminado	\$	887,596			
Producción en Proceso		5,981,259	<b>Capital Contable</b>		
Materia Prima		12,777,454	Capital Social	\$	60,000,000
Anticipo a proveedores		1,111,128	Reserva Legal		570,715
	\$	20,757,437	Resultado del ejercicio		12,683,286
Pagos Anticipados			Resultados de ejercicios anteriores		6,673,258
Depósitos en garantía	\$	116,244	Total del Capital Contable	\$	79,927,259
	\$	116,244			
Total del Activo Circulante	\$	68,073,060			
<u>Activo Fijo</u>					
Maquinaria y eq. industrial	\$69,216,243				
Depreciación acumulada	13,049,495	\$ 56,166,748			
Equipo de cómputo	\$ 348,399				
Depreciación acumulada	237,412	110,987			
Mobiliario y eq. de oficina	\$ 489,695				
Depreciación acumulada	48,587	443,108			
Equipo de transporte	\$ 1,309,347				
Depreciación acumulada	997,770	311,577			
Total del Activo Fijo		\$ 57,032,420			
<u>Activo Intangible</u>					
Gastos de instalación	\$ 2,624,115				
Amortización acumulada	375,542	\$ 2,248,573			
Total de Activos Intangibles		\$ 2,248,573			
<b>Total del Activo</b>		<u>\$127,354,053</u>	<b>Total del Pasivo y del Capital Contable</b>		<u>\$127,354,053</u>

**Exportextil, S.A. de C.V.**  
**Estado de Resultados del 1° de enero al 31 de diciembre de 2001**

Ventas brutas		\$111,519,360
Menos:		
Devoluciones y descuentos sobre ventas		754,281
Ventas netas		<u>\$110,765,079</u>
menos:		
Costo de ventas		87,676,495
Utilidad bruta		<u>\$ 23,088,584</u>
Gastos de operación		
Gastos de venta	\$4,899,886	
Gastos de administración	<u>5,698,454</u>	10,598,340
Resultado en operación		<u>\$ 12,490,244</u>
Costo integral de financiamiento		
Productos financieros	\$ 659,457	
Gastos financieros	1,045,220	
Utilidad cambiaria	46,418	
Pérdida cambiaria	<u>105,639</u>	-444,984
Otros productos y otros gastos		
Otros productos	\$ 776,984	
Otros gastos	<u>138,958</u>	638,026
Resultado del ejercicio		<u>\$ 12,693,286</u>

**Análisis de la solvencia**

Solvencia Circulante = Activo Circulante / Pasivo Circulante = 68,073,060 / 33,256,229 = 2.05

Solvencia Inmediata = Activo Disponible / Pasivo Circulante = 13,421,720 / 33,256,229 = 0.40

Prueba del ácido = Activo Circulante - Inventarios / Pasivo Circulante  
= 68,073,060 - 20,757,437 / 33,256,229 = 1.42

Interpretación. Las deudas a corto plazo están garantizadas con los valores del Activo Circulante, ya que la empresa cuenta con \$ 2.05 por cada peso que debe. La disponibilidad de \$ 0.40 por peso es adecuada al aprovechar las ventajas del uso del crédito como auxiliar económico en lugar de contar con un capital ocioso. Siendo menos rigorista, la liquidez de la empresa es aceptable, considerando además del efectivo, las cuentas y documentos por cobrar junto con los inventarios.

### Análisis de la estabilidad

$$\begin{aligned} \text{Origen del Capital} &= \text{Pasivo Total} / \text{Capital Contable} = 47,426,794 / 79,927,259 = 0.59 \\ &= \text{Pasivo Circulante} / \text{Capital Contable} = 33,256,229 / 79,927,259 = 0.42 \\ &= \text{Pasivo Fijo} / \text{Capital Contable} = 14,170,565 / 79,927,259 = 0.18 \end{aligned}$$

$$\text{Inversión del Capital} = \text{Activo Fijo} / \text{Capital Contable} = 57,032,420 / 79,927,259 = 0.71$$

Interpretación. Por lo que respecta al origen del capital, la situación presentada es de una buena estabilidad debido a que la proporción que existe en el origen de la inversión de la empresa, capital proveniente de fuentes ajenas y capital obtenido de sus propios recursos, es menor a 1, lo cual significa que el capital propio está por encima del capital ajeno en lo que respecta a deudas a corto y largo plazo. Por otro lado, la inversión del capital es razonable en virtud de que, tratándose de una empresa industrial, invierte \$ 0.71 en adquisición de activo fijo por cada peso de capital propio.

### Análisis de la productividad

$$\begin{aligned} \text{Estudio de las Ventas} &= \text{Ventas Netas} / \text{Capital Contable} = 110,765,079 / 79,927,259 = 1.39 \\ &= \text{Ventas Netas} / \text{Capital de Trabajo} \\ &= 110,765,079 / 68,073,060 = 3.18 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Estudio de la Utilidad} &= \text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable} = 12,683,286 / 79,927,259 = 0.16 \\ &= \text{Utilidad Neta} / \text{Pasivo Total} + \text{Capital Contable} \\ &= 12,683,286 / 47,426,794 + 79,927,259 = 0.10 \\ &= \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas} = 12,683,286 / 110,765,079 = .11 \end{aligned}$$

Interpretación. Por lo que toca al estudio de las ventas, la productividad de la empresa es relativamente correcta, desde el punto de vista de que el Capital Contable se reproduce 1.39 veces y el Capital de Trabajo 3.18. Tratándose del estudio de la utilidad, el rendimiento obtenido, con recursos propios y con los ajenos, es bueno a secas, así como el rendimiento que por cada peso de venta obtiene la empresa.

Derivado del análisis anterior se puede establecer que, en términos generales, la empresa Exportextil, S.A. de C.V., presenta una situación financiera sana con una solvencia adecuada y una buena estabilidad y productividad, con posibilidades de mejorar sus resultados positivos los cuales se han venido dando en los últimos dos años anteriores a los Estados Financieros analizados anteriormente (ver anexos 3, 4 y 5).

**Análisis del modelo FODA.** Una vez efectuado el estudio de las razones financieras y determinado la capacidad financiera con que se cuenta se procede a realizar, como parte de la planeación estratégica, el análisis del ambiente interno (fortalezas y debilidades) y del entorno o ambiente externo (oportunidades y amenazas) de la empresa Exportextil, S.A. de C.V.

**Puntos fuertes internos:**

- a) Dirección capaz al contar con gerencias y departamentos (anteriormente descritos) que permiten descomponer un trabajo de dirección, complejo y difícil, en elementos más simples.
- b) Estrategias de las áreas funcionales (directivas, administrativas, contables y productivas) bien ideadas debido a la existencia de responsables por cada una de ellas que permiten la especialización.
- c) Recursos financieros adecuados que fueron observados al realizar el análisis e interpretación de las razones financieras.
- d) Buena imagen ante proveedores al no presentar problemas de pago oportuno por las compras efectuadas.
- e) Utilización de insumos de calidad.
- f) Habilidades tecnológicas al operar con tecnología de punta.
- g) Buena imagen ante los clientes en función de la atención brindada.

**Puntos débiles internos:**

- a) Costos relativamente elevados al emplear insumos de calidad (materia prima y materiales indirectos) en la elaboración de la tela de fibras sintéticas.
- b) Es difícil diferenciar y definir la autoridad y responsabilidad de cada uno de los responsables de las diferentes gerencias de producción, en los aspectos que son comunes, originando con ello duplicidad de mando.
- c) Habilidades de mercadotecnia deficientes al no contar con un departamento que permita desarrollar estrategias y material promocional para la empresa y producto en el mercado.
- d) Falta de personal altamente capacitado y especializado en la investigación y el desarrollo de nuevos mercados y/o productos.

- e) Débil imagen y presencia en el mercado como consecuencia de los dos puntos anteriores.

Oportunidades externas:

- a) Una posición geográfica estratégica entre América Latina y los mercados norteamericanos.
- b) Ventaja competitiva de la empresa al ofrecer un producto de alta calidad a un precio relativamente bajo.
- c) Eliminación de barreras comerciales y arancelarias producto de un tratado comercial que ha suscrito México con los Estados Unidos de América (TLCAN).
- d) Ingresar en otros mercados de la región del TLCAN.
- e) Programas de apoyo a exportadores mexicanos como son, en primera instancia, el PITEX y el Draw Back.

Amenazas externas:

- a) Rebajas arancelarias para otros países que ofrecen productos similares, como es el caso del reciente ingreso de China a la OMC, lo que le permite tener acceso preferencial tanto al mercado nacional como al de los Estados Unidos de América.
- b) Problemas políticos, sociales y económicos derivados de factores de incidencia global, como lo fue una menor actividad económica mundial y la recesión económica en los Estados Unidos de América ocurridas en 2001, que influyen marcadamente en el desempeño de la economía mexicana, con la consecuente pérdida en los niveles de exportación, actividad económica y desempleo.
- c) Rezago de la infraestructura informática en México con respecto a los Estados Unidos de América en cuanto a las posibilidades de aprovechar las ventajas que ofrece el sector de tecnologías de información y comunicaciones, por lo que las perspectivas de expansión de intercambios con la economía norteamericana disminuyen por la considerable distancia existente en la infraestructura informática para poder insertarse en la llamada economía digital.

- d) **Cambios adversos en los tipos de cambio y las políticas comerciales del gobierno norteamericano.**

**Aspectos del proceso productivo de la tela de fibras sintéticas.** A continuación se mencionan las diferentes etapas del proceso productivo iniciando con el ingreso de materia prima y materiales al almacén y continuando con los diferentes procesos de producción hasta llegar a la obtención de la tela lista para su entrega.

**Almacén de materia prima y materiales.** Las cantidades y costos de entradas al almacén se efectúan y registran con el documento, remisión o factura, que el proveedor proporciona al almacenista al hacer la entrega de materia prima (hilo) o materiales (colorantes y químicos). El abastecimiento de éstos, en las diferentes etapas del proceso productivo, se realiza a través de una orden de abastecimiento que permite la salida del almacén.

**Producción en proceso (tejido).** Una vez que se tenga la materia prima (hilo) se lleva a cabo el primer proceso de producción (tejido), siguiendo al pie de la letra la orden de producción o fabricación programada por la gerencia de producción de tejido de acuerdo a lo que se solicite en el contrato de venta. Posteriormente, pasa a la etapa de revisado, si no hay defectos, llega directamente al almacén de productos semiterminados (tela en crudo), pero si hay algún defecto de tejido dicha tela se aloja en un área del almacén de productos semiterminados para posteriormente ser vendida como desperdicio.

**Producción en proceso (acabado).** En esta etapa el asistente de producción de acabado genera una orden de abastecimiento de producción para el almacén de producto semiterminado, en el cual el almacenista localizará y agrupará la tela tomando en cuenta y registrando en un formato de abastecimiento del producto datos como número de rollo, peso, etc., es decir, características de la tela en crudo que se requieran para lo solicitado, así como, en su caso, el color de la tela a teñir, y la entregará al supervisor junto con el formato de abastecimiento del producto, para que él formule y solicite el abastecimiento de colorantes y auxiliares al almacén de colores.

El supervisor entregará al responsable de la máquina en turno el formato de abastecimiento de producto y la orden de fabricación correspondiente de acuerdo a lo programado. El responsable de la máquina solicitará la entrega de materiales señalados en el formato de abastecimiento de productos y una vez procesada la tela, registrará en una bitácora de acabado la producción, fallas u otros acontecimientos ocurridos durante el proceso; llevará la tela teñida al área de corte avisando al supervisor, éste con base a las indicaciones del gerente de producción, anotará en la bitácora de la máquina que corresponde la orden de fabricación a procesar para el acabado, donde se lleva a cabo el corte y afelpado (cuando se requiera), además de vaporizado y revisado en todos los casos; si en la etapa de revisado se detecta algún defecto, este producto tendrá que reingresar al proceso correspondiente (reproceso).

En seguida que la tela sea aprobada y el departamento de control de calidad verifique que no tiene error alguno, se enrolla en un tubo de cartón para posteriormente ser etiquetada y empacada en bolsas de polietileno, de esta manera se llega al final del proceso de acabado, quedando los rollos de tela listos para su entrega.

**Oferta exportable.** La producción actual de la compañía es de 165,634 kilos de tela de fibras sintéticas al mes en promedio, lo cual representa el aprovechamiento del 75% de su capacidad instalada. Dicha producción permite abastecer el mercado nacional lo que conlleva a determinar que, de acuerdo a los recursos humanos, materiales y financieros con que cuenta la empresa Exportextil, S.A. de C.V., está en posibilidades de aprovechar al 100% su capacidad instalada al obtener una producción máxima de 220,845 kilos al mes mediante la apertura de un tercer turno laboral. Por lo anterior, se está en disposición de contar con 55,211 kilos, que representan el 25% de la capacidad instalada no aprovechada, para ser destinados a su venta en el mercado norteamericano.

La tela de fibra sintética que se proyecta exportar corresponde al modelo Viking en sus dos modalidades: natural o blanco y de color.

#### **4.2 IDENTIFICACIÓN, SELECCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL MERCADO META**

**Antecedentes.** A lo largo de las distintas épocas, el hombre ha empleado fibras vegetales, animales e incluso minerales para fabricar muchos de los artículos que utiliza en su vida diaria. La vestimenta ha sido confeccionada a partir de fibras blandas y flexibles de algodón vegetal o lino, o de fibras animales como la lana y la seda.

En las épocas actuales, no obstante, si bien las fibras naturales tanto vegetales como animales aún siguen en plena vigencia, los científicos y fabricantes han logrado elaborar muchas fibras a partir de compuestos químicos, en búsqueda de mejores y más resistentes materiales que se muestren de acuerdo con la preservación de la naturaleza y que respondan a una mayor demanda en el mercado mundial.

La importancia que han adquirido las fibras sintéticas o químicas durante los últimos 30 años queda de manifiesto con su crecimiento sostenido entre la década de los setenta y el año 2001, cuando su demanda mundial creció a una tasa promedio de 3.3% anual, mientras que la del algodón, única fibra cuyo volumen de ventas es capaz de competirles, fue de 2%, según indicadores proporcionados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

Se sabe que las fibras manufacturadas o sintéticas son el poliéster, acrílicas, nylon, etc., mientras que las celulósicas son el rayón y el acetato. Su crecimiento en la demanda del mercado total de fibras pasó en 20 años de 46% en 1977 a 54% en 1997. Uno de los elementos más relevantes que influyeron en este vertiginoso crecimiento, fue el incremento de la producción en países asiáticos estimulados por la mayor demanda de productos textiles, con bajos costos y destinados a los países industrializados de Europa y América.

**Situación en México.** La fabricación de fibras sintéticas en México se concentra en poliéster (54%) y acrílicas (30%), mientras que el resto (16%) se destina a la elaboración de fibras celulósicas y diversas modalidades de nylon. El mercado es atendido por un reducido grupo de empresas que, en su gran mayoría, cuentan con alta tecnología que proveen sus socios internacionales, entre ellos los de aprovisionamiento de materias primas de origen petroquímico.

Para finales del 2000, el mercado de las fibras sintéticas en México hacía suponer que la industria estaba saliendo de una recesión generada en la segunda parte de la década pasada. Sin embargo, la desaceleración en la economía estadounidense han empañado las perspectivas de recuperación.

Se espera que la fibra de poliéster, principalmente la fibra corta, será el segmento de mayor crecimiento en los próximos cinco años, ya que su creciente consumo le permitirá en poco tiempo ser el principal insumo de la industria textil, debido fundamentalmente a sus ventajas frente a otras fibras, químicas y naturales, como son versatilidad, buenas propiedades químicas y físicas, y la posibilidad de emplearse en diversos tipos de aplicaciones.

Una de las principales ventajas competitivas que posee México es su localización geográfica al ser vecino del mayor mercado nacional del mundo: Estados Unidos de América. Adicionalmente, México es en un grado importante la puerta de entrada a Latinoamérica, no sólo geográficamente, sino en aspectos culturales, en cuanto a gustos y preferencias en el vestir, así como en las preferencias por textiles para la decoración y el hogar.

Los acuerdos comerciales firmados con los Estados Unidos de América y Canadá, así como con países de Latinoamérica y Europa, garantizan el muy competitivo y fácil suministro de materiales provenientes de dichas regiones, con el fin de integrarlos y complementar a la industria textil y de confección local para proveer el mercado interno y para la exportación.

A casi ocho años de haber entrado en vigor el TLCAN, el dinamismo comercial y la integración del mercado de dicha región se refleja en el hecho de que el comercio trilateral crece a una tasa promedio del 13% cada año. Durante 2001 las exportaciones mexicanas tuvieron un mejor desempeño en el mercado norteamericano que el alcanzado en su conjunto por el resto de los socios comerciales de los Estados Unidos de América según Resumen del Informe Anual de 2001 publicado por el Banco de México. En dicho informe anual, respecto a la evolución regional que tuvo el comercio exterior de México en 2001, sobresalen los siguientes aspectos: a) un superávit comercial con el conjunto de los socios comerciales del TLCAN; b) superávit con los demás países del Continente

Americano; y c) déficit con Europa, Asia y el resto del mundo. Así, el aumento de los saldos deficitarios de México con Asia y Europa, más que compensó el incremento del superávit comercial con la zona del TLCAN.

Por lo anterior, el TLCAN con Canadá y los Estados Unidos de América es de particular relevancia para México debido a que le ha permitido integrarse y competir exitosamente en el mercado norteamericano. Cada vez más compañías alrededor del mundo ven a México como parte del mercado de Norteamérica, de aquí que sus inversiones sean similares a aquéllas que tienen lugar en Canadá o los Estados Unidos de América. Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo ya que, aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

A continuación se presenta el cuadro 5 formulado por la SECON, con datos del Banco de México, donde se aprecia la evolución regional que ha tenido el comercio exterior de México en los últimos nueve años.

**Cuadro 5**  
**Exportaciones totales realizadas por México**  
**Millones de dólares**

Región o país	1993	1994	1995	1996	1997
Norteamérica	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9
ALADI	1,697.1	1,772.6	3,247.8	3,788.0	4,022.6
Centroamérica	502.3	560.2	721.9	889.0	1,147.0
Unión Europea	2,788.6	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6
Asociación Europea de Libre Comercio	151.7	169.7	624.9	399.2	358.5
NICS	277.3	305.2	813.0	907.9	781.4
Japón	686.4	997.0	979.3	1,393.4	1,156.3
Panamá	147.1	123.7	224.1	280.7	334.3
República de China Popular	44.8	42.2	37.0	38.3	45.9
Israel	103.8	3.4	10.5	9.5	30.4
Resto del mundo	1,013.3	909.3	1,268.4	2,041.8	2,032.0
Total	51,831.9	60,817.1	79,540.5	96,003.6	110,236.9

Región o país	1998	1999	2000	2001
Norteamérica	104,442.9	122,784.2	151,038.6	143,366.0
ALADI	3,242.6	2,387.1	2,890.2	3,026.9
Centroamérica	1,321.1	1,296.9	1,410.9	1,480.1
Unión Europea	3,899.2	5,202.7	5,610.1	5,332.6
Asociación Europea de Libre Comercio	275.6	456.0	586.1	456.8
NICS	789.9	902.5	716.2	843.7
Japón	851.3	776.1	930.5	620.6
Panamá	351.1	303.4	282.8	247.1
República de China Popular	106.0	126.3	203.6	281.8
Israel	17.9	37.9	54.6	39.4
Resto del mundo	2,172.0	2,118.1	2,731.3	2,747.9
Total	117,459.6	136,391.2	166,454.9	158,442.9

Norteamérica : Estados Unidos de América y Canadá.

ALADI : Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba ( a partir del 25 de agosto de 1999).

Centroamérica : Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Unión Europea : Alemania República Federal, Austria (a partir de enero de 1995), Bélgica, Dinamarca, España (excluye Canarias), Finlandia (a partir de enero de 1995), Francia, Grecia, Holanda, Irlanda (Eire), Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido (incluye canal) y Suecia (a partir de enero de 1995).

Asociación Europea de Libre Comercio : Islandia, Noruega y Suiza.

NICS : Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur

Fuente : [http://www.economia.snci.gob.mx/nueva-snci/Estad\\_estad/Espm.htm](http://www.economia.snci.gob.mx/nueva-snci/Estad_estad/Espm.htm), año de consulta 2002.

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio bilateral entre México y los Estados Unidos de América se ha más que triplicado, creciendo a una tasa promedio anual del 16.7% como resultado de un acceso libre al mercado más grande del mundo y con la ventaja adicional de la cercanía geográfica. Como consecuencia de lo anterior, México es hoy uno de los socios comerciales más dinámicos de la zona norteamericana como se puede observar en el cuadro 6.

**Cuadro 6**  
**Exportaciones totales efectuadas por México a Norteamérica**  
**Millones de dólares**

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
EUA	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,392.9	147,685.5	140,296.5
Canadá	1,568.6	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,519.0	2,391.3	3,353.1	3,069.5
Total	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,784.2	151,038.6	143,366.0

Fuente : [http://www.economia.snci.gob.mx/nueva-snci/Estad\\_estad/Espm.htm](http://www.economia.snci.gob.mx/nueva-snci/Estad_estad/Espm.htm), año de consulta 2002

Por lo que respecta a la importación de productos de la industria textil y confección, enseguida se exhibe el cuadro 7 que muestra dichas importaciones efectuadas por los Estados Unidos de América a todos los países del mundo; así como a los países que ocupan los primeros diez lugares por los años de 2000 y 2001 y, por el intervalo de junio de 2001 a junio de 2002 con su correspondiente variación.

**Cuadro 7**  
**Total de importaciones hechas por los EUA de productos textiles**  
**Millones de dólares**

Pais	2000	2001	06/2001	06/2002	Variación %
Mundo	71,691.5	70,239.7	34,227.7	32,252.0	-5.77
México	9,692.9	8,945.0	4,687.67	4,149.0	-11.49
China P.	6,527.4	6,536.3	2,853.0	3,528.2	23.67
Hong Kong	4,706.9	4,402.9	1,963.0	1,734.6	-11.64
Canadá	3,350.0	3,162.3	1,629.6	1,584.8	-2.75
Corea	3,071.7	2,930.8	1,345.8	1,253.1	-6.89
India	2,740.6	2,633.3	1,367.7	1,480.4	8.23
Indonesia	2,380.1	2,552.7	1,259.4	1,098.5	-12.77
China T.	2,755.8	2,475.5	1,104.0	940.7	-14.79
Honduras	2,328.2	2,347.5	1,184.0	1,104.1	-5.15
Tailandia	2,447.0	2,441.4	1,144.4	957.1	-16.37

Fuente: <http://olexa.ita.doc.gov/msr/calvo/0.htm>, año de consulta 2002.

En el cuadro 8 se indican las importaciones llevadas a cabo por los Estados Unidos de América a todos los países del mundo; así como a los países que ocupan los primeros diez lugares por los años de 2000 y 2001 y, por el intervalo de junio de 2001 a junio de 2002 con su correspondiente variación, referidas a productos de la industria textil elaborados con tejido de punto, tanto naturales como sintéticos.

**Cuadro 8**  
**Total de importaciones realizadas por los EUA de productos textiles elaborados**  
**con tejido de punto**  
**Millones de dólares**

Pais	2000	2001	06/2001	06/2002	Variación %
Mundo	27,028.8	26,334.6	12,321.2	11,302.4	-8.27
México	3,558.5	3,361.6	1,698.0	1,576.9	-7.13
China P.	2,758.3	2,797.1	1,131.3	1,376.2	21.66
Corea	2,274.7	2,147.3	974.7	888.6	-8.83
Canadá	1,931.7	1,892.7	953.9	965.1	1.18

Pais	2000	2001	06/2001	06/2002	Variación %
China T	1,902.0	1,694.1	715.9	608.5	-15.00
Indonesia	1,242.3	1,322.9	660.7	534.6	-19.09
Hong Kong	1,229.4	1,199.4	459.3	400.9	-12.71
Filipinas	1,092.0	1,143.2	549.3	414.2	-24.58
Honduras	1,087.6	1,040.4	510.4	347.0	-32.00
Republica Dominicana	824.9	848.9	392.7	348.5	-11.24

Fuente: <http://olexa.ila.doc.gov/msr/catv60.htm>, año de consulta 2002.

Como ya se mencionó anteriormente, el producto que se proyecta exportar corresponde a la tela de fibra sintética modelo Viking en sus dos modalidades: natural o blanco y de color. Anteriormente la fracción arancelaria aplicable era 600293 correspondiente a: Capitulo 60 (tejidos de punto), Partida 60.02 (los demás géneros de tejidos de punto) y Subpartida 600293 (los demás de fibras sintéticas o artificiales). Dicha fracción arancelaria era aplicable para las telas de fibras sintéticas sea cual fuere su tonalidad, ya sea en natural o blanco y/o de color. A partir de las modificaciones a la LIGIE, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 18 de enero de 2002, se aplican dos fracciones arancelarias diferentes dependiendo de si la tela se encuentra teñida o no: 600631 para tejidos de fibras sintéticas en crudo o blanqueado y 600632 para tejidos de fibras sintéticas teñidos.

En atención a la aplicación de estas fracciones arancelarias, a continuación se presenta el cuadro 9 donde se observan las cifras correspondientes a las importaciones hechas por los Estados Unidos de América, tanto de tejidos de fibras sintéticas al natural o blanco y teñidos, a todos los países del mundo, así como a los países que ocupan los primeros diez lugares desde abril de 2002 a junio de ese mismo año.

**Cuadro 9**  
**Total de importaciones efectuadas por los EUA de tejidos de fibras sintéticas en**  
**crudo o blanqueado y teñidos**

Millones de dólares

Pais	06/2002		Pais	06/2002	
	Total			Total	
600631 crudo o blanco	Total		600632 teñido	Total	
Mundo	11,013.6	Mundo	47,558.5		
Canada	5,339.6	Corea	23,916.2		
Corea	1,400.8	China T	10,119.7		

País		06/2002	País		06/2002
600631 crudo o blanco		Total	600632 teñido		Total
México		687.2	Canadá		9,688.9
Italia		247.2	México		1,436.4
China P.		217.0	Tailandia		634.8
Alemania		101.9	Italia		535.4
Hong Kong		78.6	China P.		495.8
Macau		76.7	Japón		264.2
Indonesia		61.7	Francia		233.2
España		624.9	Macau		137.9

Fuente: <http://otexa.ita.doc.gov/scripts/tqvalue.exe?runquery?2?hts=6006310080>, año de consulta 2002.

Fuente: <http://otexa.ita.doc.gov/scripts/tqvalue.exe?runquery?2?hts=6006320080>, año de consulta 2002.

**Oportunidad.** Como habrá podido observarse, México está dentro de los primeros cinco lugares como exportador de tejidos de fibras sintéticas, tanto al natural o blanco y/o teñidos, debido a que, como ya se mencionó anteriormente, posee abundantes recursos naturales y una industria petroquímica básica que le permite tener acceso a fibras, hilos y telas de alta calidad. Ante este panorama, Exportextil, S.A. de C.V., se encuentra ante una buena oportunidad de realizar su proyecto de venta de exportación de tela de fibras sintéticas modelo Viking en sus dos modalidades a los Estados Unidos de América tomando en cuenta la calidad del producto y las disposiciones del TLCAN que le son aplicables y favorables las que a continuación se mencionan.

#### **Consideraciones aplicables del TLCAN a la tela de fibras sintéticas:**

Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Los tres países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un período máximo de diez años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Además, Estados Unidos de América eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos de este tipo, y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la Regla de Origen.

Reglas de origen. En materia textil, el Tratado contiene reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Se establece una regla de "fibra en adelante" para ciertos productos, tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas

y artificiales. "Fibra en adelante" significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro para gozar de trato preferencial.

Requisitos de etiquetado. Un comité sobre el etiquetado de productos textiles, integrado por miembros del gobierno y del sector privado, formulará recomendaciones para evitar que las diferencias entre los requisitos de etiquetado de los tres países se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio. Este comité definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos uniformes de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.

#### 4.3 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

La elección del canal de comercialización que se emplee en la exportación es sumamente importante pues en gran parte de ello depende el éxito de nuestras ventas en el exterior.

Los canales de comercialización son los conductos que usa un fabricante para hacer la transferencia de la propiedad de su producto en favor del consumidor, en la cantidad, tiempo y lugar adecuado valiéndose del medio de transporte conveniente al costo más bajo y seguro.

Con base en lo anterior, la empresa Exportextil ha logrado contactar a un productor, Precision Custom Coatings LLC, en Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América por medio de el Boletín de Oportunidades Comerciales Internacionales (BOCI) el cual contiene información de las demandas de productos y servicios captadas y calificadas por el área de Promoción Externa de Bancomext; a través de dicho boletín se realizó la difusión de la oferta vía Internet. Debido a que Precision Custom Coatings LLC es un fabricante que destina su producto a Europa, la tela de fibras sintéticas ofrecida cumple con los requerimientos de calidad solicitados para que éste a su vez le de un terminado llamado aperlado.

Derivado de lo arriba expuesto se acuerda celebrar un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías para dar certidumbre a la operación y ofrecer

seguridad jurídica en la transacción internacional. Bajo este contrato se establecen las siguientes cláusulas:

- Renegociación a futuro del precio del producto objeto del contrato dependiendo de las fechas de pedidos efectuados.
- Términos y forma de pago: 7 días de crédito para cubrir el importe total de la operación mediante orden de pago (transferencia de fondos) una vez recibida la tela en el establecimiento del cliente. Cada una de las partes pagará las correspondientes comisiones bancarias generadas con motivo de dichas transferencias.
- La entrega se hará en el establecimiento del cliente por vía terrestre asumiendo el exportador el costo del flete hasta ese punto y quedando a cargo del cliente la contratación del seguro en la transportación, es decir, la cotización se lleva a cabo bajo el Incoterm CPT (flete pagado hasta...).
- La empresa Exporte Textil se obliga a realizar la venta de su producto única y exclusivamente a Precision Custom Coatings LLC durante la vigencia del contrato objeto de la operación mercantil.
- El contrato es por tiempo indefinido en tanto se cumpla oportunamente con la entrega de tela y con la calidad requerida.

#### 4.4 PRECIO DE EXPORTACIÓN

El exportador debe tener conocimiento preciso del costo en que incurre para fabricar o comercializar su producto destinado a la exportación, lo cual constituye el punto de partida para determinar el precio más conveniente. El costo es el límite inferior del cual no puede bajar su precio de venta mientras que el superior está determinado por la elasticidad del mercado.

Para formular el precio de exportación se dispone del procedimiento costing en el que, a partir del costo de producción, se adiciona un margen de utilidad además de fijar la estrategia de venta que contemple, entre otras, variables como: etiquetas especiales de exportación, embalaje de exportación, tramitación de documentos, despacho aduanal, transportación del producto incluyendo maniobras de carga y descarga y financiamiento.

Bajo la premisa anterior, en seguida se comenta la determinación del precio de venta de exportación de la tela de fibras sintéticas modelo Viking utilizando la cotización CPT, partiendo del costo de producción adicionándole un margen de utilidad del 35% para enseguida añadirle los gastos originados para llevar dicha tela hasta Totowa, New Jersey, así como el costo de financiamiento otorgado.

A continuación se presenta el cuadro 10 que muestra la integración del costo de producción por kilo del modelo Viking en sus dos variantes.

**Cuadro 10**  
**Determinación del costo de producción del modelo Viking**

Artículo	Composición	Costo de hilo	Costo de tejido	Costo de acabado	Merma %	Costo de merma	Color	Costo de color	Costo total
Viking	Poliéster 100%	\$ 23.21	\$ 4.20	\$ 9.60	7%	\$ 2.59	Bianco o Natural	\$ 1.11	\$ 40.71
Viking	Poliéster 100%	\$ 23.21	\$ 4.20	\$ 10.75	7%	\$ 2.67	Varios	\$ 2.66	\$ 43.49

En el cuadro 11 se presenta la composición del costo total de tejido y de acabado de la siguiente forma:

**Cuadro 11**  
**Determinación de los costos totales (fijos y variables) del modelo Viking**

Concepto	Tejido	Acabado blanco o natural	Acabado de color
Mano de obra	\$ 1.06	\$ 2.13	\$ 2.13
Energía eléctrica	0.26	0.63	0.63
Agua	0.00	0.09	0.09
Combustibles y lubricantes	0.06	1.93	1.93
Reparación y gastos de mantenimiento	0.41	0.63	0.63
Material de empaque	0.00	0.28	0.28
Maquinas	0.00	0.01	0.01
Depreciación y amortización	0.66	0.70	0.70
Gastos indirectos depto. de Mantenimiento	0.29	0.71	0.71
Gastos indirectos depto. de Control de calidad	0.17	0.34	0.34
Otros	1.29	2.15	3.30
Costo total	\$ 4.20	\$ 9.60	\$ 10.75
Costo fijo	\$ 3.14	\$ 7.47	\$ 8.62
Costo variable	\$ 1.06	\$ 2.13	\$ 2.13

El margen de utilidad que la empresa Exportextil desea alcanzar es del 35%, de tal forma que el cálculo del precio de venta se encuentra detallado en el cuadro 12.

**Cuadro 12**  
**Determinación del precio de venta**

Concepto	Viking natural o blanco	Viking de color
Costo por kilo	\$ 40.71	\$ 43.49
Unidades producidas	27,605.50	27,605.50
Costo total mensual	\$ 1,123,819.91	\$ 1,200,563.20
Margen de utilidad	35%	35%
Precio de venta por kilo	\$ 54.96	\$ 58.71
Unidades producidas	27,605.50	27,605.50
Ventas mensuales	\$ 1,517,198.28	\$ 1,620,718.90

Para determinar el punto de equilibrio tenemos que:

Viking natural o blanco: Costo fijo =  $3.14 + 7.47 = 10.61$   
 =  $10.61 \times 27,605.50 = 292,894.36$   
 Costo variable =  $23.21 + 2.59 + 1.11 + 2.13 + 1.06 = 30.10$   
 =  $30.10 \times 27,605.50 = 830,925.55$   
 Costo total =  $10.61 + 30.10 = 40.71$   
 =  $40.71 \times 27,605.50 = 1,123,819.91$   
 =  $292,894.36 + 830,925.55 = 1,123,819.91$

Punto de equilibrio = Costo fijo / (1 - costo variable / ventas)  
 =  $292,894.36 / (1 - 830,925.55 / 1,517,198.28)$   
 = 647,525.10

Las unidades que se necesitan vender para no tener ni pérdida ni ganancia son:

$$647,525.10 / 54.96 = 11,781.75 \text{ kilos}$$

Comprobación: Unidades que se necesitan vender 11,781.75

Costo variable por unidad	<u>X 30.10</u>
Costo variable	354,630.74
Costo de venta	647,525.10
Costo marginal	354,630.74
Costo fijo	<u>292,894.36</u>
Utilidad	0.00

Viking de color

Costo fijo =  $3.14 + 8.62 = 11.76$   
 =  $11.76 \times 27,605.50 = 324,640.68$   
 Costo variable =  $23.21 + 2.67 + 2.66 + 2.13 + 1.06 = 31.73$   
 =  $31.73 \times 27,605.50 = 875,922.52$   
 Costo total =  $11.76 + 31.73 = 43.49$   
 =  $43.49 \times 27,605.50 = 1,200,563.20$   
 =  $324,640.68 + 875,922.52 = 1,200,563.20$

$$\begin{aligned} \text{Punto de equilibrio} &= \text{Costo fijo} / (1 - \text{costo variable} / \text{ventas}) \\ &= 324,640.68 / (1 - 875,922.52 / 1,620,718.90) \\ &= 706,436.42 \end{aligned}$$

Las unidades que se necesitan vender para no tener ni pérdida ni ganancia son:

$$706,436.42 / 58.71 = 12,032.64 \text{ kilos}$$

Comprobación:	Unidades que se necesitan vender	12,032.64
	Costo variable por unidad	X 31.73
	Costo variable	<u>381,795.74</u>
	Costo de venta	706,436.42
	Costo marginal	381,795.74
	Costo fijo	<u>324,640.68</u>
	Utilidad	0.00

Así, la empresa Exportextil va a llevar a cabo la exportación de un pedido solicitado por Precision Custom Coating LLC, de 214,202 yardas de tela de fibras sintéticas del modelo Viking: 182,463 yardas de color y 31,739 yardas natural o blanco. Por lo anterior es necesario realizar la conversión de las yardas solicitadas a metros y posteriormente a kilos para conocer el precio de venta por kilo para posteriormente incorporarle los gastos generados con motivo de dicho pedido y poder determinar de esta forma el precio de exportación, inicialmente en moneda nacional y posteriormente en dólares americanos.

La conversión del kilo de tela a metros y posteriormente a yardas, de acuerdo al acabado de la tela, se presenta en el cuadro 13.

**Cuadro 13**  
**Conversión de la unidad de medida de la tela**

Modelo	Kilos	Factor de conversión de kilos a metros en función del espesor de la tela	Metros	Factor de conversión de metros a yardas	Yardas
Viking de color	1.00	10.45	10.45	1.094	11.43
Viking natural o blanco	1.00	13.10	13.10	1.094	14.33

$$\begin{aligned} \text{Entonces: Viking de color} & 182,463 / 1.094 / 10.45 = 15,960.31 \text{ kilos} \\ \text{Viking natural o blanco} & 31,739 / 1.094 / 13.10 = 2,214.65 \text{ kilos} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Precio de venta sobre el pedido:} & 15,960.31 \times 58.71 = 937,029.80 \\ & 2,214.65 \times 54.96 = \underline{121,717.16} \\ \text{Valor total de venta} & 1,058,746.96 \end{aligned}$$

Gastos aduanales:	
Cruce fronterizo	967.83
Maniobras de alijadores	365.83
Honorarios	1,886.12
Servicios complementarios	600.00
Pedimento y documentación	250.00
Total de gastos agente aduanal	<u>4,069.78</u>
Flete hasta la frontera de Nuevo Laredo	4,978.40
500.00 USD X 9.9568	
Flete de Nuevo Laredo al establecimiento del cliente	21,597.20
2,169.09 USD X 9.9568	
Costo financiero por transferencia bancaria	390.60
40.00 USD X 9.7652	
	<u>31,035.98</u>
	1,089,782.94
Costo por financiamiento 2%	<u>21,795.66</u>
Cotización CPT Totowa, New Jersey	1,111,578.60

De acuerdo a lo expresado anteriormente, los gastos totales originados con motivo de la exportación serían:

Gastos agente aduanal	4,069.78
Flete hasta la frontera de Nuevo Laredo	4,978.40
Flete de Nuevo Laredo al establecimiento del cliente	21,597.20
Costo financiero por transferencia bancaria	390.60
Costo por financiamiento	<u>21,795.66</u>
Gastos totales de exportación	52,831.64

Prorrateando los gastos totales de exportación en relación al importe de venta por modelo se tiene lo siguiente:

Viking de color	=	937,029.80	88.50% X 52,831.64 =	46,756.00
Viking natural o blanco	=	<u>121,717.16</u>	11.50% X 52,831.64 =	<u>6,075.64</u>
Valor total de venta	=	1,058,746.96		<u>52,831.64</u>

Determinación del precio de venta de exportación:

Viking de color	=	937,029.80 + 46,756.00 =	983,785.80
	=	983,785.80 / 15,960.31 =	61.64 precio de vta. en m.n.
	=	61.64 / 9.9500* =	6.19 USD precio de vta. de exportación

Viking natural	=	121,717.16 + 6,075.64 =	127,792.80
o blanco	=	127,792.80 / 2,214.65 =	57.70 precio de vta. en m.n.
	=	57.70 / 9.9500* =	5.80 USD precio de vta. de exportación

\* Tipo de cambio estimado

De tal forma que de acuerdo al pedido se tiene lo siguiente:

Viking de color	= 6.19 USD / 10.45 metros = 0.59 USD por metro
	= 0.59 USD / 1.094 = 0.54 USD por yarda
Viking natural	= 5.80 USD / 13.10 metros = 0.44 USD por metro
o blanco	= 0.44 USD / 1.094 = 0.40 USD por yarda

$$\begin{array}{r} \text{Entonces: } 182,463.00 \text{ yardas} \times .54 \text{ USD} = 98,872.92 \times 9.9500 = 983,785.55 \\ \underline{31,739.00 \text{ yardas} \times .40 \text{ USD} = 12,843.48 \times 9.9500 = 127,792.63} \\ 214,202.00 \qquad \qquad \qquad 11,716.40 \qquad \qquad \qquad 1,111,578.18 \end{array}$$

El precio de venta de exportación es de 0.54 USD por yarda para el modelo Viking de color y de 0.40 USD por yarda para el modelo Viking natural o blanco utilizando la cotización CPT colocando la tela en el establecimiento del cliente en Totowa, New Jersey. El valor total de esta operación de exportación de 214,202 yardas de tela de fibra sintética es entonces de USD \$1,111,578.18 CPT Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América.

#### 4.5 DOCUMENTACIÓN Y TRÁMITES ADUANEROS PARA LA EXPORTACIÓN DE TELA DE FIBRAS SINTÉTICAS

El despacho aduanero de exportación es el conjunto de actividades (presentación de documentos y trámites) que un exportador realiza por conducto de un agente aduanal a quien se le encarga realizar mediante una carta encomienda (ver anexo 9). En dicha carta se faculta a nuestro agente, con base en determinados artículos de la Ley Aduanera, para sujetar a régimen aduanal de exportación definitiva la tela de fibras sintéticas 100% poliéster por cuyos servicios nos extiende la factura correspondiente (ver anexo 17). También se le hace saber la documentación que se acompaña:

- Factura comercial en original y seis copias (ver anexo 10). Contiene: nombre y dirección del cliente, lugar y fecha de expedición, descripción detallada de la tela en cuanto a nombre y modelo, cantidad, peso, precio unitario y total expresados en dólares y condiciones de venta, CPT Totowa, New Jersey.
- Lista de empaque en original y seis copias (ver anexo 11). Contiene: nombre y dirección del cliente, folio de factura como referencia, descripción

de la tela en cuanto a nombre, modelo, número de piezas, siendo en este caso rollos de tela y peso.

- Carta porte en original y seis copias (ver anexo 18). Contiene: datos relativos al remitente y destinatario y descripción de la tela la que debe coincidir con la que aparece tanto en la factura comercial como en la lista de empaque.
- Certificado de origen del TLCAN (ver anexo 12). Documento donde se manifiesta que la tela es originaria de México o de la región del TLCAN y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario.
- Manifestación de valor en aduana (ver anexo 13). Escrito donde se declara que no existen incrementables que se causen por dicha exportación.
- Textile declaration NAFTA qualifying single country declaration (ver anexo 14). Escrito donde se declara: folio de factura como referencia y datos de la tela como son número de piezas, composición, peso y que es originaria de México.
- Multiple country textile declaration (ver anexo 15). Escrito que, además de la información proporcionada en el escrito anterior, declara: descripción de los procesos operacionales aplicados, descripción y origen de los componentes de los rollos de tela (hilo, colorantes y químicos, tubo de cartón), así como del empaque constituido por bolsa de polietileno.

Con la documentación anteriormente descrita el agente aduanal procede a tramitar el pedimento de exportación correspondiente (ver anexo 16), siendo responsable solidario de la veracidad y la exactitud de los datos y la información suministrados, la determinación del régimen aduanero de la tela, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias que se apliquen a dicho producto.

#### 4.6 LOGÍSTICA EN LA EXPORTACIÓN DE TELA DE FIBRAS SINTÉTICAS

En función a la naturaleza de la tela de fibras sintéticas, se ha determinado que la información contenida en la etiqueta, la elección del material y forma del empaque y embalaje, así como el medio de transporte a utilizar son los siguientes:

**Etiqueta.** Tomando en cuenta que los requerimientos de etiquetado varían según el tipo de producto de que se trate, la etiqueta para la tela de fibras sintéticas debe contener la siguiente información en el idioma inglés:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Nombre del artículo y número de estilo.
- Nombre de los componentes o las fibras y sus porcentajes.
- Ancho del rollo de tela.
- Color de la tela.
- Número de pieza.
- Número de lote.
- La leyenda "100% Hecho en México".

Las etiquetas se adhieren por partida doble: una de ellas en el rollo de tela en sí y la otra en el empaque (ver anexo 8).

**Empaque.** La característica de un empaque adecuado para transportar un producto en forma segura contra riesgo de todo tipo de manejo, incluyendo el de transportación, es la resistencia. De acuerdo a la esencia de los rollos de tela, el empaque empleado es bolsa de polietileno natural de cierto grosor con un sellado especial que permite un adecuado manejo de los mismos, así como la debida protección ante agentes externos que pudieran dañar su valor económico y capacidad de intercambio comercial durante su transportación (ver anexos 6 y 7).

**Embalaje.** El embalaje tiene una influencia notable en el precio de exportación ya sea directamente por su valor elevado, o indirectamente por su peso en sí, que debe tomarse en cuenta por el gasto que origina cuando los envíos se cotizan en relación al peso en los transportes. En atención al tipo de producto que nos atañe se ha decidido utilizar un contenedor de 20 pies para carga seca, el que consiste en una gran caja hermética que permite contener los rollos de tela debidamente

acomodados y que ofrece entre otras ventajas: mayor seguridad, mínima manipulación personal, facilidad de manejo y riesgos mínimos de daño y robo.

**Transporte y distribución física.** La transportación es uno de los factores significativos del costo y la oportunidad en la entrega de una operación de comercio internacional. Para determinar el costo del flete se debe: clasificar el producto, establecer la distancia que éste va a recorrer, identificar la cuota que corresponde por tonelada de acuerdo con su clasificación y multiplicar dicha cuota por el número de toneladas que se vayan a embarcar, incluyendo el peso del empaque del producto. Es así como se ha decidido contratar un servicio combinado de autotransporte de carga, donde la empresa mexicana de autotransporte público federal de carga Transportes Easo S.A. de C.V., (ver anexo 18) se encargará de trasladar los rollos de tela desde la planta, en Tultitlán, Estado de México, hasta la frontera de Nuevo Laredo, Tamaulipas, para posteriormente transferir la carga en ese punto a la empresa norteamericana de transportación Swift Transportation Corporation Inc., (ver anexo 19) que conducirá el contenedor hasta Totowa, New Jersey, recordando nuevamente que la cotización se hizo bajo el Incoterm CPT (flete pagado hasta...).

#### 4.7 FORMA DE PAGO

Las condiciones de cobro acordadas con nuestro cliente Precision Custom Coatings LLC es de 7 días de plazo una vez entregado el producto en su establecimiento. El cobro se realiza mediante una orden de pago (transferencia de fondos) en cuya operación identificamos cuatro partes:

1. Ordenante (Precision Custom Coatings LLC).
2. Banco ordenante (HSBC Bank Of New York).
3. Banco pagador (HSBC Bank México S.A.).
4. Beneficiario (Exportextil, S.A. de C.V.).

El ordenante es quién inicia los trámites en el banco donde realiza sus operaciones llenando un formato previamente establecido en el que anota el nombre y domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago que requiere, así como los datos completos del banco pagador y el número de cuenta en la que deberán abonar los fondos. Con esa información el banco

ordenante transmitirá el mensaje respectivo, utilizando las vías de comunicación más modernas, para que el giro se abone al beneficiario.

Por la operación anterior, HSBC Bank México S.A., cobra una comisión de 46.00 USD con I.V.A. incluido, que será cubierta por la empresa Exportextil, mientras que Precision Custom Coatings LLC absorberá la comisión correspondiente por la transferencia efectuada por HSBC Bank Of New York.

Como medida de control interno nuestro cliente, por el pago efectuado, nos hace llegar un memorándum donde nos proporciona la información correspondiente a su pago, turnándose al departamento de contabilidad para verificar los datos proporcionados para posteriormente realizar el registro contable del mismo. Los datos que se consignan en dicho memorándum son los siguientes:

- a) Invoice number: 3505.
- b) Date: 02/07/2002.
- c) Conditions: 07 days net.
- d) Payment: 30/07/2002.
- e) Ammount: 111,716.40 USD.
- f) By order of: Precision Custom Coatings LLC.
- g) Debit account no. 608 479 454
- h) Correspondent Bank: HSBC Bank Of New York.
- i) Place: New York, N.Y.
- j) Beneficiary Bank: HSBC Bank México S.A.
- k) Beneficiary Name: Exportextil, S.A. de C.V.
- l) For further credit to acct. no.: 001-004639-006

La forma de pago acordada se basa en la confianza depositada en nuestro cliente al haberse celebrado, como ya se mencionó anteriormente, un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías por tiempo indefinido.

## CONCLUSIONES

Hoy en día somos partícipes de una refinida competencia internacional, lo que implica obtener el mayor número de clientes o usuarios, así como conocer las preferencias existentes en nuestro mercado con la finalidad de sacar provecho de la prosperidad que brinda la globalización económica. A partir de la firma del TLCAN, la competencia se hizo más fuerte, ahora hay más opciones y ya nadie puede lanzar un producto sin antes hacer un estudio de mercado, por lo anterior, la elaboración de un Plan de Negocios de Exportación se ha convertido para las empresas en una herramienta indispensable para competir con mayores posibilidades de éxito en el comercio internacional. Derivado de lo anterior y como resultado de la investigación documental mostrada en el presente trabajo, a continuación se señalan las siguientes conclusiones.

1. En primer lugar, se destaca que, aunque la política comercial de apertura llevada a cabo por el gobierno mexicano es una de las más activas del mundo, ciertos sectores productivos se han visto afectados al no estar preparados para hacer frente a la competencia internacional, que supone la globalización económica, lo que ha influido en el crecimiento de la economía nacional al observarse un persistente déficit en la balanza comercial, sin embargo, llama la atención que en el 2001 la exportación de productos del sector manufacturero alcanzaron el 90% del total, siendo que en 1982 los hidrocarburos representaban el 67%.
2. En segundo lugar, es un hecho que la exportación requiere, por parte de las empresas, el conocimiento de disposiciones fiscales y jurídicas aplicables al comercio exterior al ser contempladas en los tratados de libre comercio firmados por México, conjuntamente con la realización de documentos y trámites necesarios para poder formalizar una negociación internacional, es por ello de gran importancia que se establezcan más organismos especiales para brindar asesoría y capacitación en aspectos fiscales, administrativos y legales, crear mecanismos gubernamentales eficaces y accesibles que les permita colocarse en el mercado internacional, así como entablar y reforzar lazos con socios comerciales.

3. En tercer lugar, puede decirse que es imprescindible realizar una adecuada investigación del producto y su mercado que permita a las empresas mexicanas disminuir la incertidumbre y apoyar la toma de decisiones durante el proceso exportador, por lo anterior, es elemental elaborar un diagnóstico de la situación interna y externa de dichas empresas a través de un Plan de Negocios de Exportación que permita establecer de manera efectiva la ecuación precio-calidad indispensable para el éxito ante la competencia internacional.
4. En cuarto lugar, se puede afirmar que el Plan de Negocios preparado por la empresa Exportextil, S.A. de C.V., para exportar tela de fibras sintéticas al mercado de Totowa, New Jersey, en los Estados Unidos de América, se encuentra sustentado en un sólido proceso de investigación documental que demuestra su capacidad exportadora logrando concretar, satisfactoriamente y con un carácter permanente, la oportunidad que representa el nicho de mercado detectado, contribuyendo de esta forma a hacer menos negativa la balanza comercial de México.
5. Finalmente, se concluye que el Licenciado en Contaduría asume un papel importante en el desarrollo de un proyecto de exportación al estar directamente involucrado en la obtención de información fiscal, financiera, administrativa y aduanera necesaria para determinar costos de producción y comercialización, así como para elaborar una acertada planeación estratégica fiscal-financiera que conduzca con éxito el esfuerzo exportador de las empresas nacionales.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Edit. Mc Graw Hill, México, 1994.
2. Bancomext, Guía Básica del Exportador, Edit. Bancomext 7ª ed., México, 1999.
3. Calvo Langarica, César, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Edit. PAC 11ª ed., México, 2002.
4. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Edit. Porrúa 134ª ed., México, 2001.
5. Flores Paredes, Joaquín, El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global, UNAM-FESC, México, 2001.
6. Hill Charles, W. L., y Jones, Goreth, Administración Estratégica, Ed. Mc Graw Hill, Bogotá, Colombia, 1996.
7. Lerma Kirchner, Alejandro E., Comercio Internacional, Edit. Ecafsa 3ª ed., México, 2000.
8. Ley Aduanera y Reglamento, Edit. Ediciones Fiscales Isef 20ª ed., México, 2002.
9. Ley Federal de Derechos, Edit. Ediciones Fiscales Isef 20ª ed., México, 2002.
10. Martí de Adalid, Ma. Teresa y Solorio Jiménez, Eduardo, Contabilidad de Costos, Edit. Banca y Comercio, México, 2002.
11. Martínez Villegas, Fabián, Planeación Estratégica Creativa, Ed. PAC, México, 1999.
12. Mercado H., Salvador, Comercio Internacional I, Edit. Limusa 4ª ed., México, 2002.
13. Mercado H., Salvador, Comercio Internacional II, Edit. Limusa 5ª ed., México, 2002.
14. Ortiz Wadgyamar, Arturo, Introducción al comercio exterior de México, Edit. Nuestro Tiempo 4ª ed., México, 1992.

15. Prontuario Fiscal Correlacionado 2002 Casos Prácticos, Edit. International Thomson Editores 6ª ed., México, 2002.  
Ley del Impuesto al Valor Agregado  
Código Fiscal de la Federación
16. Rodríguez Sánchez, Aurelio Miguel, Estructura Socioeconómica de México 2, Edit. Grupo Patria Cultural 4ª ed., México, 2001.
17. Schettino, Macario, Economía Internacional, Edit. Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1995.

#### OTRAS FUENTES DE CONSULTA

##### Revistas

1. América Viva, Edit. Corporación Hispana América Viva núm.24 Mayo, México, 2002.
2. Capital, Edit. G y J España Ediciones núm.17 Febrero, España, 2002.
3. Negocios Internacionales Bancomext, Edit. Bancomext núm.119 Febrero, México, 2002.
4. Práctica Fiscal, Edit. Tax Editores Unidos núm.285 Marzo, núm.288 Abril, México, 2002.
5. Prontuario de Actualización Fiscal, Edit. Sistemas de Información Contable y Administrativa Computarizados núm.124 Diciembre, México, 1994.

##### Páginas de Internet

1. <http://banxico.org.mx/sie/cuadros/CE2.asp?lista=abrir&select=todo>.
2. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/pubcoy/coyunt/balcom/cbalanza.html>.
3. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>.
4. [http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Estad\\_stica/Expmtx.htm](http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Estad_stica/Expmtx.htm).
5. <http://otexa.ita.doc.gov/msr/catv0.0htm>.
6. <http://otexa.ita.doc.gov/msr/catv60.htm>.
7. <http://otexa.ita.doc.gov/scripts/tqvalue.exe/runquery2?hts=6006310080>.

8. <http://otexa.ita.doc.gov/scripts/tqvalue.exe/runquery2?hts=6006320080>.
9. <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio/general.php?sec=comercio&subsec=decretos&decreto=rime&pag=2>.
10. <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio/general.php?sec=comercio&subsec=decretos&decreto=pitex&pag=1>.
11. <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio/general.php?sec=comercio&subsec=decretos&decreto=ecex&pag=2>.
12. <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio/general.php?sec=comercio&subsec=decretos&decreto=altex&pag=1>.
13. <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio/general.php?sec=comercio&subsec=decretos&decreto=drawback&pag=1>.

## Secciones del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

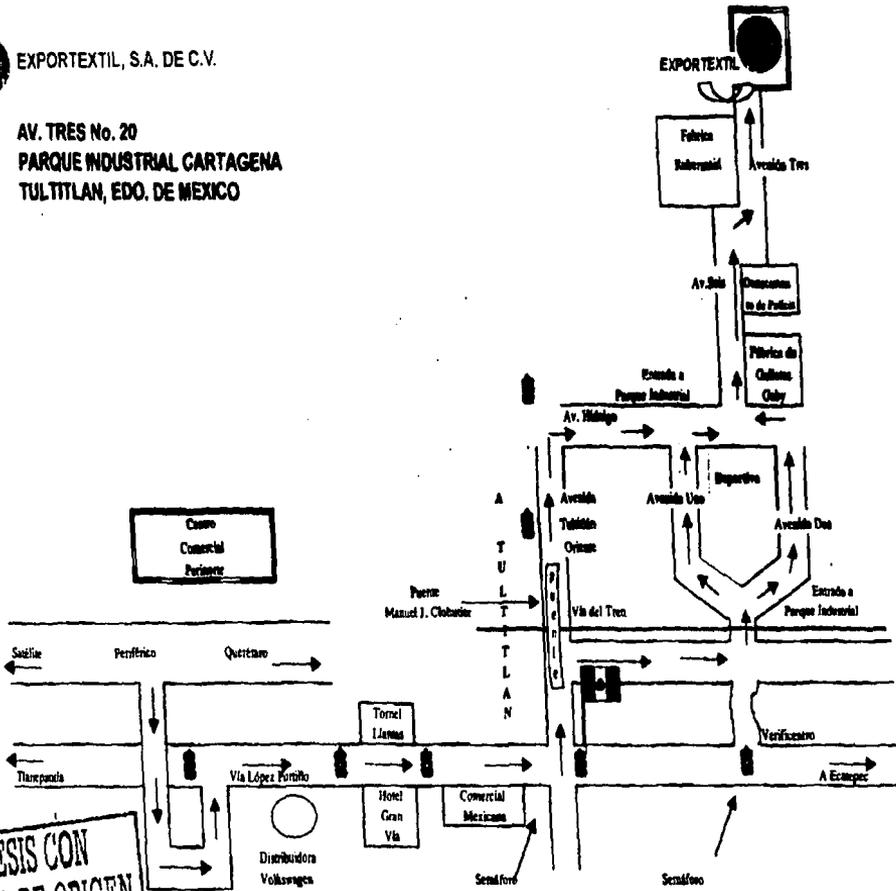
Sección I	Animales vivos y productos del reino animal.
Sección II	Productos del reino vegetal.
Sección III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado.
Sección V	Productos minerales.
Sección VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.
Sección VII	Materias plásticas y manufacturas de estas materias; caucho y manufacturas de caucho.
Sección VIII	Pielés, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería o de talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares; manufacturas de tripa.
Sección IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.
Sección X	Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; desperdicios de desecho de papel o cartón; papel, cartón y sus aplicaciones.
Sección XI	Materias textiles y sus manufacturas.
Sección XII	Caizado, sombrerería, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, plumas preparadas y artículos de plumas, flores artificiales, manufacturas de cabello.
Sección XIII	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas, productos cerámicos, vidrio y manufacturas de vidrio.
Sección XIV	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería, monedas.
Sección XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales.
Sección XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de producción y reproducción de sonido y televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
Sección XVII	Material de transporte.
Sección XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión, instrumentos y aparatos médicos-quirúrgicos, relojería, instrumentos de música, partes o accesorios de estos instrumentos o aparatos.
Sección XIX	Armas y municiones; sus partes y accesorios.
Sección XX	Mercancías y productos diversos.
Sección XXI	Objetos de arte, de colección o de antigüedad.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.

AV. TRES No. 20  
PARQUE INDUSTRIAL CARTAGENA  
TULTITLAN, EDO. DE MEXICO

Anexo 2



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Exportextil, S.A. de C.V.**  
**Estado de Situación Financiera del 1° de enero al 31 de diciembre de 2000**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Activo Circulante</b>		<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	
Efectivo e Inv. temporales		Proveedores	\$ 35,767,244
Caja y Bancos	\$ 2,104,393	Acreedores diversos	2,236,848
Inversiones en valores	2,318,405	Impuestos por pagar	898,322
	<u>\$ 4,422,798</u>	Total del Pasivo a Corto Plazo	<u>\$ 38,902,514</u>
Cuentas por cobrar			
Clientes	\$ 25,544,732		
Deudores diversos	266,094		
Impuestos anticipados	1,354,395		
	<u>\$ 27,165,221</u>		
Inventarios			
Producto Terminado	\$ 1,227,103		
Producción en Proceso	8,269,091		
Materia Prima	17,664,831		
Anticipo a proveedores	1,232,601		
	<u>\$ 28,393,626</u>		
Pagos Anticipados			
Depósitos en garantía	\$ 102,070		
	<u>\$ 102,070</u>		
Total del Activo Circulante	<u>\$ 60,083,715</u>		
<b>Activo Fijo</b>		<b>Capital Contable</b>	
Maquinaria y eq. industrial	\$56,674,026	Capital Social	\$ 60,000,000
Depreciación acumulada	6,941,911	Reserva Legal	340,604
	<u>\$ 295,622</u>	Resultado del ejercicio	602,228
Equipo de cómputo	146,971	Resultados de ejercicios anteriores	6,301,141
Depreciación acumulada	\$ 251,044	Total del Capital Contable	<u>\$ 67,243,973</u>
Mobiliario y eq. de oficina	13,977		
Depreciación acumulada	<u>\$ 1,361,355</u>		
Equipo de transporte	665,285		
Depreciación acumulada			
	<u>\$ 50,813,903</u>		
Total del Activo Fijo			
<b>Activo Intangible</b>			
Gastos de instalación	\$ 2,405,900		
Amortización acumulada	245,247		
Total de Activos Intangibles	<u>\$ 2,160,653</u>		
Total del Activo	<u>\$113,058,271</u>	Total del Pasivo y del Capital Contable	<u>\$113,058,271</u>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**Exportextil, S.A. de C.V.**  
**Estado de Situación Financiera del 1° de enero al 31 de diciembre de 1999**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Activo Circulante</b>		<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	
Efectivo e inv. temporales		Proveedores	\$ 49,718,975
Caja y Bancos	\$ 1,669,210	Acreedores diversos	8,376,516
Inversiones en valores	2,595,711	Otras cuentas por pagar	548,720
	\$ 4,264,921	Impuestos por pagar	662,822
Cuentas por cobrar		Total del Pasivo a Corto Plazo	\$ 59,307,033
Cientes	\$ 52,794,682		
Deudores diversos	206,742	<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	
Impuestos anticipados	7,122,613	Créditos bancarios	\$ 2,856,660
	\$ 60,124,237	Total del Pasivo a Largo Plazo	\$ 2,856,660
Inventarios		Total del Pasivo	\$ 62,163,693
Producto Terminado	\$ 3,298,407		
Producción en Proceso	6,708,919	<b>Capital Contable</b>	
Materia Prima	6,287,387	Capital Social	\$ 40,000,000
Anticipo a proveedores	2,378,168	Reserva Legal	312,857
	\$ 18,672,881	Aportaciones	289,544
Pagos Anticipados		Resultado del ejercicio	954,946
Depósitos en garantía	\$ 58,859	Resultados de ejercicios anteriores	1,773,942
	\$ 58,859	Total del Capital Contable	\$ 43,331,289
Total del Activo Circulante	\$ 83,120,898		
<b>Activo Fijo</b>			
Maquinaria y eq. Industrial	\$23,437,994		
Depreciación acumulada	3,263,820	\$ 20,174,174	
Equipo de cómputo	\$ 148,723		
Depreciación acumulada	85,124	63,599	
Mobiliario y eq. de oficina	\$ 52,912		
Depreciación acumulada	2,935	49,977	
Equipo de transporte	\$ 909,261		
Depreciación acumulada	381,346	527,915	
Total del Activo Fijo	\$ 20,815,665		
<b>Activo Intangible</b>			
Gastos de instalación	\$ 1,706,211		
Amortización acumulada	147,792	\$ 1,558,419	
Total de Activos Intangibles	\$ 1,558,419		
Total del Activo	\$105,494,982	Total del Pasivo y del Capital Contable	\$105,494,982

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**Exportextil, S.A. de C.V.**  
**Comparativo de la Situación Financiera por los ejercicios de 2001, 2000 y 1999**

Rubros	2001	2000	1999
<b>Activo</b>			
<b>Activo Circulante</b>			
Efectivo e inversiones temporales	\$ 13,421,720	\$ 4,422,798	\$ 4,264,921
Cuentas por cobrar	33,777,659	27,165,221	60,124,237
Inventarios	20,757,437	28,393,626	18,672,881
Pagos Anticipados	116,244	102,070	58,859
<b>Total del Activo Circulante</b>	<b>\$ 68,073,060</b>	<b>\$ 60,083,715</b>	<b>\$ 83,120,898</b>
<b>Activo Fijo</b>			
<b>Total del Activo Fijo</b>	<b>\$ 57,032,420</b>	<b>\$ 50,813,903</b>	<b>\$ 20,815,665</b>
<b>Activo Intangible</b>			
<b>Total de Activos Intangibles</b>	<b>\$ 2,248,573</b>	<b>\$ 2,160,653</b>	<b>\$ 1,558,419</b>
<b>Total del Activo</b>	<b>\$ 127,354,053</b>	<b>\$ 113,058,271</b>	<b>\$ 105,494,982</b>
<b>Pasivo</b>			
Pasivo a Corto Plazo	\$ 33,256,229	\$ 38,902,514	\$ 59,307,033
Pasivo a Largo Plazo	14,170,565	6,911,784	2,856,660
<b>Total del Pasivo</b>	<b>\$ 47,426,794</b>	<b>\$ 45,814,298</b>	<b>\$ 62,163,693</b>
<b>Capital Contable</b>			
Capital Social	\$ 60,000,000	\$ 60,000,000	\$ 40,000,000
Resultado del ejercicio	12,683,286	4,202,228	954,946
Resultados de ejercicios anteriores	6,673,258	2,681,141	1,773,942
Otras cuentas de Capital	570,715	360,604	602,401
<b>Total del Capital Contable</b>	<b>\$ 79,927,259</b>	<b>\$ 67,243,973</b>	<b>\$ 43,331,289</b>
<b>Total del Pasivo y del Capital Contable</b>	<b>\$ 127,354,053</b>	<b>\$ 113,058,271</b>	<b>\$ 105,494,982</b>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

117





MANUFACTURER  
 EXPORTER, S.A. DE C.V.  
 AV. TRES DE MARZO  
 SAN GABRIEL SDO.  
 DE MEXICO  
 TEL. (524) 626-1616  
 FAX. (524) 626-1626

SOLD TO:  
 PROVISIONS INTERNATIONAL INC.  
 DIVISION OF P.C.C.  
 500 MALDEN DRIVE  
 TORONTO, ONTARIO  
 M7A 1G6 U.S.A.  
 TEL: (416) 626-8878

STYLE No. / ARTICULO : **VIKING**

YARDAS : 912.01 COMPOSITION: 100% POLYESTER

WIDTH / ANCHO : 65"

COLOR : **WESBUBS0288**

PIECE No. / No. PIEZA : 01

LOT. No. : 10

ETP0007-4.13

**100% MADE IN MEXICO**

**100% MADE IN MEXICO**

ETP0007-4.13

LOT. No. : \_\_\_\_\_

PIECE No. / No. PIEZA : 01

COLOR : **WESBUBS0288**

WIDTH / ANCHO : 65"

YARDAS : 912.01 COMPOSITION: 100% POLYESTER

STYLE No. / ARTICULO : **VIKING**

MANUFACTURER  
 EXPORTER, S.A. DE C.V.  
 AV. TRES DE MARZO  
 SAN GABRIEL SDO.  
 DE MEXICO  
 TEL. (524) 626-1616  
 FAX. (524) 626-1626

SOLD TO:  
 PROVISIONS INTERNATIONAL INC.  
 DIVISION OF P.C.C.  
 500 MALDEN DRIVE  
 TORONTO, ONTARIO  
 M7A 1G6 U.S.A.  
 TEL: (416) 626-8878

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

# EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.

120

TULTITLÁN ESTADO DE MÉXICO, A 2 DE JULIO DEL 2002.

**LIC. MARGARITA TORRES PEREZ Y/O JUAN LUIS ENRIQUEZ ALCAZAR**  
**AGENTES ADUANALES.**

Para efectos de los artículos 36,40,41,54,59,81,159 y 162 de la ley Aduanera, le encomiendo sujeto a régimen aduanal las mercancías detalladas en el presente, de acuerdo con las siguientes instrucciones:

**I. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA**

TELA 100% POLIESTER

**II. RÉGIMEN ADUANERO:**

EXPORTRACION DEFINITIVA

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN****III. DOCUMENTACION DE QUE SE ACOMPAÑA:**FACTURA (S) COMERCIAL (ES) NUMERO (S) 3505 DE FECHA 2-jul-2002DE: EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.CON VALOR DE: USD \$ 111,716.40 FORMA DE FACTURACIONCPT TOTOWA, N.J. CERTIFICACION DE ORIGEN  TRADUCCION DE FACTURA CARTA TECNICA LISTA DE EMPAQUE  CARTA PORTE MANIFESTACION DE VALOR EN ADUANA SALIDA O LIBERACION DE CONTENEDOR DECLARACION EXCEPCIONES N.O.M. ORIGINAL GARANTIA PRECIOS ESTIMADOS COPIA CONTRATO Y ORIGINAL DE ANEXOS Y CARTA RESPONSABILIDAD EN CASO DE CONTRATAR

SERVICIOS DE VERIFICACION DE ETIQUETADO EN DOMICILIO PARTICULAR

NAFTA QUALIFYING AND MULTI TIPE E COUNTRY TEXTILE DECLARATION

TEXTILE DECLARATION

**REGULACIONES O RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS**

SECOFI No. \_\_\_\_\_ SAGAR No. \_\_\_\_\_ CICLOPLAFEST No. \_\_\_\_\_

SALUD No. \_\_\_\_\_ SEMARNAP No. \_\_\_\_\_ OTROS \_\_\_\_\_

Declaro bajo protesta de decir verdad que todos los documentos que presento para la presente encomienda son fidedignos y la información contenida en ellos es correcta por lo que esta empresa se responsabiliza de los datos de cantidad, origen, composición y valor de las mercancías

Declaro así mismo que el domicilio fiscal de la empresa que represento es el siguiente:

Calle y Número:

AV. TRES No. 20

Colonia:

PARQUE INDUSTRIAL CARTAGENA

Delegación:

TULTITLÁN

Código postal:

DE MÉXICO 54918

Ciudad:

TULTITLÁN

Estado:

País:

MÉXICO**INSTRUCCIONES ESPECIFICAS DEL EMBARQUE:**Consignar a: PRECISION CUSTOM COATINGS LLC.

Domicilio:

200 MALYSE DRIVE TOTOWA, N.J. 07812 U.S.A.

Embarcar por:

TRANSPORTES EASO, S.A. DE C.V.

Flete:

TERRESTRE

Observaciones: \_\_\_\_\_

EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.

CON R.F.C.: EXP 951211 173

EN REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA:

LIC. DANIEL FLORENS ROSENBERG

APODERADO

LEGAL SEGUN TESTIMONIO NUMERO:

18,265

DE FECHA:

15/July/01

OÍ ORGANO EN MEXICO, D.F.

ANTI-NOTARIO PUBLICO NUMERO

268

LICENCIADO:

JORGE A. D. HERNANDEZ ARIAS**LIC. DANIEL FLORENS ROSENBERG**

Avenida Tres No. 20, Parque Industrial Cartagena, Tultitlán, Edo. De México, 54918 Tels. (52) 5888-1818 Con 12 Líneas Fax (52) 5888-1090

**EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.**

AV. TRES No. 20: PARQUE INDUSTRIAL CARTAGENA  
TULTITLAN, EDO. DE MEXICO, C.P. 54900  
TEL: (525) 58-8-18-18 CON 10 LINEAS  
FAX: (525) 58-8-10-90  
REG. FED. DE CAUSANTES EXP 951211173

CLIENTE

**PRECISION CUSTOM COATINGS LLC.**  
200 MALTESE DRIVE  
TOWATA, N.J. 07612  
U.S.A.

FACTURA No.

3505

TULTITLAN, EDO. DE MEXICO

02	07	2002
----	----	------

SECRETARIA DE HACIENDA  
Y CREDITO PUBLICO  
REGISTRADO EN MEXICO  
CANTERA DE EXPORTACIONES PERU.

REGISTRO EN EL  
LIBRO DE EXPORTACIONES PERU.  
CANTERA DE EXPORTACIONES PERU.

SI SE  
REQUIERE.

AGENTE	CONDICIONES	REEMBOLSO	PEDIDO	EMBARCAR POR	TALON
	7 DAYS NET			FREIGHT PREPAID	

PIEZAS	ARTICULO	YARDS	PRECIO UNITARIO	TOTAL
	<b>FRACCION ARANCELARIA: 6008.32</b>		U.S. CURRENCY	
91	VIKING COLOR 105 SOLID COLORS	89,384.00	0.54	48,088.38
85	VIKING COLOR 110 SOLID COLORS	81,862.00	0.54	44,382.82
11	VIKING COLOR 115 SOLID COLORS	10,248.00	0.54	5,533.72
	<b>FRACCION ARANCELARIA: 6008.31</b>			
33	VIKING COLOR 100 SOLID COLORS	31,739.00	0.40	12,843.48
220		214,202.00	CPT TOWATA N.J.	\$ 111,716.40

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**FRACCION ARANCELARIA: 6008.31 Y 6008.32**  
HTS/HEADING: 6008.31 AND 6008.32 CIRCULAR KNITS OF MAN MADE  
FIBER/TEJIDO DE PUNTA DE FIBRAS SINTETICAS  
MADE IN MEXICO/HECHO EN MEXICO

\*\* INSURANCE COVERED BY ATLANTIC MUTUAL INV., CORP., POLICY No. 146-078-231

POR ESTE PAGARE ME(NOS) OBLIGO(MOS) A PAGAR (NCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE  
EXPORTEX, S.A. DE C.V., EN TULTITLAN, EDO DE MEXICO, LA CANTIDAD DE \$  
TOTAL U.S. DOLLARS: ONE HUNDRED ELEVEN THOUSAND SEVEN HUNDRED SIXTEEN 40/100 DOLLARS  
FIRMA DEL CLIENTE

TOTAL

\$ 111,716.40

SEGUN CONDICIONES ESTABLECIDAS, VALOR DE LA MERCANCIA RECIBIDA A MI ENTERA SATISFACCION, RECONOCIENDO LA NATURALEZA  
MERCANTIL DE LA OPERACION DE DONDE SE DERIVA ESTE DOCUMENTO.  
NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE NINGUNA RECLAMACION O DEVOLUCION UNA VEZ QUE LA TELA ESTE CORTADA,  
O LAS CAJAS ABIERTAS, LA MERCANCIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR.

IMPRESO EN MEXICO, S.A. DE C.V. C/O 81712100 AMARILLO/ EN EL URBANO INDUSTRIAL, EDO DE MEXICO, C.P. 54900 TEL. 52 52 58 81 18 18  
MEXICO PUBLICADA PARA LOS EFECTOS DE LA LEY DE MEXICO, EN EL DIA 28 DE FEBRERO DE 2002

ORIGINAL

EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.  
 Av. Tres No. 20 Parque Industrial Cartagena  
 Tutitlan, Edo. de México, C.P. 54900  
 Tel: (525) 8881818 Fax: (525) 8881090

JULY 02, 2002.

PACKING LIST / LISTA DE EMPAQUE  
 CONSIGNED IN THE NAME OF / CONSIGNADA A NOMBRE DE:  
 PRECISION CUSTOM COATINGS LLC.  
 200 MALTESE DRIVE  
 TOTOWA, N.J. 07512-1404 U.S.A.

REFERENCE	INVOICE:	3505
REFERENCIA	FACTURA:	3505

PIEZAS	MODELO	COLOR	YARDAS	KILOS
91	VIKING 105	BLUE	90,364.00	7,904.27
85	VIKING 110	GRAY	81,850.00	7,159.54
11	VIKING 115	BLACK	10,249.00	896.50
33	VIKING 100	NATURAL	31,739.00	2,214.65
			<hr/>	<hr/>
220		PESO NETO	214,202.00	18,174.96
		PESO BRUTO		18,594.96

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte  
Certificado de Origen**

<b>1. Nombre y Domicilio del exportador</b> EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V. AV. TRES No. 20 PARQUE IND. CARTAGENA TULITILAN, EDO. DE MEXICO C.P. 54900 Numero de registro fiscal EXP-951211-173		<b>2. Periodo que cubre :</b> DE <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>A</td></tr> <tr><td>0</td><td>2</td><td>0</td></tr> </table> del <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>M</td><td>A</td></tr> <tr><td>7</td><td>0</td></tr> </table> al <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>M</td><td>A</td></tr> <tr><td>0</td><td>2</td></tr> </table> A <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td></tr> <tr><td>0</td><td>2</td><td>0</td><td>2</td></tr> </table>				D	M	A	0	2	0	M	A	7	0	M	A	0	2	D	M	M	A	0	2	0	2
D	M	A																									
0	2	0																									
M	A																										
7	0																										
M	A																										
0	2																										
D	M	M	A																								
0	2	0	2																								
<b>3. Nombre y Domicilio del productor</b> EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V. AV. TRES No. 20 PARQUE IND. CARTAGENA TULITILAN, EDO. DE MEXICO C.P. 54900 Numero de registro fiscal EXP-951211-173		<b>4. Nombre y Domicilio del importador</b> PRECISION CUSTOM COATINGS I.L.C. 200 MALTESE DRIVE TOTOWA, N.J. 07512 U.S.A. TAX ID 223521553																									
<b>6. Descripción del bien (en)</b>		<b>6. Clasificación arancelaria</b>	<b>7. Criterios preferenciales</b>	<b>8. Procedimiento</b>	<b>9. Contorno</b>	<b>10. País de origen</b>																					
100% SYNTHETIC FABRIC BLEACHED (WHITE) VIKING		6006.31	B	MISMO	----	MEX																					
DYED (COLORS) VIKING		6006.32	B	MISMO	----	MEX																					
<p><small>Declaro bajo protesta de decir verdad que:</small></p> <p><small>La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de proporcionar la exacta declaración. Estoy consciente que esta responsabilidad por cualquier declaración falsa o errónea puede ser sancionada con el presente documento.</small></p> <p><small>Me comprometo a conservar y preservar, en todo el tiempo que me requiera la legislación aplicable que regula el comercio de mercancías del presente certificado, un libro o cualquier otro soporte o medio de proceso o sistema electrónico de proceso certificado de cualquier modo que permita obtener la certidumbre y validez del origen.</small></p> <p><small>Los Estados son obligados del Tratado de que a uno de los partes y certifica que los productos de origen que son una mercancía designada en Tratado de Libre Comercio de América del Norte, de una lista fijada de aranceles aduanales o de cualquier otro equivalente. Deben de ser identificados de la forma, tal como se muestra presentados en el artículo 411 o en el Anexo 211.</small></p> <p><small>Este certificado es válido de _____ hasta indicarse fecha en blanco.</small></p>																											
<b>11. Firma autorizada</b>		<b>Empresa :</b> EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.																									
<b>Nombre :</b> JUAN ANQUER BADENAS		<b>Cargo :</b> DIRECTOR GENERAL																									
<b>Fecha :</b> <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>D</td><td>M</td><td>A</td></tr> <tr><td>0</td><td>2</td><td>0</td></tr> </table>		D	M	A	0	2	0	<b>Telefono :</b> (525) 888-1818 <b>Fax :</b> (525) 888-1090																			
D	M	A																									
0	2	0																									

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

# EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.

124

## MANIFESTACION DE VALOR EN EXPORTACION

Artículo 79 de la Ley Aduanera

**I. INFORMACION GENERAL****INFORMACION DEL COMPRODOR EN EL EXTRANJERO:**

NOMBRE O RAZON SOCIAL:

PRECISION CUSTOM COATINGS, LLC.

DOMICILIO FISCAL:

200 MALTISE DRIVE TOWNA, NJ. 07312 U.S.A. SI EXISTE VINCULACION LA VINCULACION **NO** INFLUYE EN EL VALOR DE LA TRANSACCION. **NO** EXISTE VINCULACION LA VINCULACION **SI** INFLUYE EN EL VALOR DE LA TRANSACCION.**INFORMACION DEL EXPORTADOR**

NOMBRE O RAZON SOCIAL:

EXPORTEXTIL S.A. DE C.V.

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

RFP 031211373

DOMICILIO FISCAL:

AV. TRES NO. 20 PARQUE INDUSTRIAL CARTAGENA

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL:

TULTITLAN EDO. DE MEX.

DE PATENTE:

LIC. MARGARITA TORRES PEREZ Y/O JUAN LUIS ENRIQUEZ ALCAZAR NUMERO 3317 /3172

FACTURA (S) COMERCIAL (ES) QUE PRESENTAN AL DESPACHO:

(este dato se excluye si la manifestación es por periodo)

NUMERO  
3505FECHA  
02-Jul-2002ANEJO No.  
3

NUMERO

FECHA

ANEJO No.

**METODO DE VALORACION:**

LA PRESENTE MANIFESTACION SE PRESENTA POR:

**"VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS"****OPERACION****II. METODO VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS**

Como el metodo de valoración aplicable es el de "VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS", DECLARO EL PRECIO PAGADO A QUE SE REFIERE EL 4º. PARRAFO DEL ARTICULO 64 DE LA LEY ADUANERA ES EL PREVISTO EN LAS FACTURAS Y OTROS DOCUMENTOS COMERCIALES QUE SE ANEXAN Y QUE SE DESCRIBEN EN ESTA MANIFESTACION.

**CANTIDAD INCREMENTABLES****( ART. 65 LEY ADUANERA )****DESCRIPCION****CANTIDAD****ANEJO****CANTIDADES NO INCREMENTABLES****( ART. 65 LEY ADUANERA )****DESCRIPCION****CANTIDAD****ANEJO**FLETES  
SEGUROS  
MANIOBRAS**TOTAL****TOTAL**

Declaro bajo protesta de decir verdad que los datos asentados en la presente declaración son verdaderos, la cual formulo en dos tantos uno para el Agente Aduanal y el otro para mi Contabilidad.

TULTITLAN ESTADO

DE MEXICO, A: 2 DE JULIO DE 2002.

LIC. DANIEL FLORENS ROSENBERG.

REPRESENTANTE LEGAL

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

NUMERO DE TESTIMONIO NOTARIAL (ACTA CONSTITUTIVA O PODER.):

18,266

TOTAL DE ANEXOS QUE SE ACOMPAÑAN:

3

PEDIMENTO:

**TEXTILE DECLARATION  
NAFTA QUALIFYING  
SINGLE COUNTRY DECLARATION**

I, JUAN ARQUER BADENAS, DECLARE THAT THE ARTICLES LISTED BELOW AND COVERED BY THE ENTRY TO WHICH THIS DECLARATION RELATES ARE WHOLLY THE GROWTH, PRODUCT, OR MANUFACTURE OF A NAFTA PARTY OR QUALIFY THERETO PURSUANT TO ANNEX 401 RULES OF ORIGIN CRITERIA AS A RESULT OF PRODUCTION OCCURRING ENTIRELY IN THE TERRITORY OF ONE OR MORE OF THE PARTIES BY A MANUFACTURER AS IDENTIFIED BELOW.

I DECLARE THAT INFORMATION SET FORTH ON THIS DECLARATION IS CORRECT AND TRUE TO THE BEST OF MY INFORMATION, KNOWLEDGE AND BELIEF.

MARKS OF IDENTIFICATION	DESCRIPTION OF ARTICLES AND QUANTITIES	COUNTRY OF ORIGIN
C/O MEXICO 220 ROLLS	100% POLYESTER FABRIC 214,202.00 YARDS.	MEXICO

I FURTHER DECLARE THAT THE FABRIC AN YARN USED TO MANUFACTURE THE TEXTILE GOODS DESCRIBED ABOVE UNDER INVOICE 3505 ARE OF MEXICAN ORIGIN.

(Signature) Firma autorizada  
del fabricante.

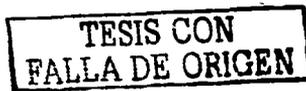
FECHA: JULY 02, 2002.

(Name) Nombre en molde: JUAN ARQUER BADENAS

(Title) Cargo: DIRECTOR GENERAL

(Phone) Teléfono: (525) 888-1818 Fax: (525) 888-1090

(Name/Address) Empresa - Nombre y Dirección:  
EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V., AV. TRES No. 20, PARQUE IND. CARTAGENA, TULTITLAN, EDO.  
DF. MEXICO, C.P. 54900



# MULTIPLE COUNTRY TEXTILE DECLARATION

I, JUAN ARQUER B. DECLARE THAT ARTICLES DESCRIBED BELOW AND COVERED BY THE INVOICE OR ENTRY TO WHICH THIS DECLARATION RELATES WERE EXPORTED FROM THE COUNTRY (ES) IDENTIFIED BELOW ON THE DATED LISTED AND WERE SUBJECTED TO ASSEMBLING, MANUFACTURING OR PORCESSING OPERATIONS IN, AND/OR INCORPORATE MATERIALS ORIGINATING IN, THE FOREIGN TERRITORY OR COUNTRY (IES), OR THE U.S. OR AN INSULAR POSSESSION OF THE U.S., IDENTIFIED BELOW.

I DECLARE THAT THE INFORMATION SET FORTH IN THIS DECLARATION IS CORRECT AND TRUE TO THE BEST OF MY INFORMATION, KNOWLEDGE, AND BELIEF.

MARKS & ID	DESCRIPTIONS OF ARTICLE	DESCRIPTION OF MFG OR PROCESSING	DATE & COUNTRY OF MFG		COMPONENT MATERIALS		
			COUNTRY	DATE OF EXPORT	COMPONENT DESCRIPTION	COUNTRY OF PRODUCTION	DATE OF EXPORT
NUMBERS	& QUANTITY	OPERATIONS	COUNTRY	DATE OF EXPORT	COMPONENT DESCRIPTION	COUNTRY OF PRODUCTION	DATE OF EXPORT
INVOICE No. 3505 220 ROLLS	100% POLYESTER FABRIC 214,202.00 YARDS	KNITTING DYEING FINISHING INSPECTION PACKING	MEXICO MEXICO MEXICO MEXICO MEXICO		POLYESTER TEXTURED YARD DYESTUFFS & CHEMICALS POLYETHYLENE BAGS TUBE CARTON	MEXICO MEXICO MEXICO MEXICO MEXICO	

NAME: JUAN ARQUER BADENAS

SIGNATURE: \_\_\_\_\_



DATE: JULY 02, 2002

TITLE: DIRECTOR GENERAL

Anexo 15

126



MUESTRO DEL PEDIMENTO											FECHA: 2 DE 2								
NOM. PEDIMENTO: 02 24 3179 2000392			V.OPER: SLP			CVD. PROCED.: J2			CPC: 8K995121173			CDDP:							
DESCRIPCION											CIB	TAMA	TV	TV	REPORTE				
FRACCION	NUM	VENC	NET VAL	UNC	CANTIDAD NET	IMP	CANTIDAD NET	D.VAR	P.678										
DESCRIPCION																			
VAL. ABS / USD		IMP. PRECIO PAQ.		PRECIO UNIT.		VAL. NETOS		E.P. VENC-CDDP-IMP-CDDP											
OBSERVACIONES																			
ORDEN 6 1/5																			
60063101		0 0 0 0		3		31739.00		1		2214.65		USA		USA					
TEJIDOS DE FIBRAS SINTETICAS (CRUDO O BLANQUEADO) (89)																			
12843.48		128011		4.0324		0		EN S/L EN S/L											
TI		COMPLEMENTO		TIPO		COMPLEMENTO		TIPO											
OBSERVACIONES																			
ORDEN 6 6																			
***** FIN DE PEDIMENTO *****											NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 2		***** CLAVE DE VIGILANCIA: A2401			*****			

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

AGENTE AGENCIAL, APODERADO AGENCIAL O ALIADO  
 NOMBRE O RAZ.SOC.: ENRIQUE ALCAZAR JUAN LOPEZ  
 RFC: SIAJ4110231K9 CORP: SIAJ411023INDPRL004  
 NOMBARTARIO / PERSONA APODERADA  
 NOMBRE: MA DEL REFUGIO L DE JINENEZ  
 RFC: LORR3503036HA CORP: LORR350303MILP8F00

DECLARA BAJA PERSONA DE ORIGEN EXTRANJERO, EN  
 LOS CASOS EN LOS QUE SE DESPRECA POR EL  
 ARTICULO 61 DE LA LEY AGENCIAL, NOMBRES O  
 APELLIDOS :

3179

*[Signature]*  
 FIRMA APODERADA

Av. Cuauhtemoc No. 458 Edificio 10-B-104  
 Unidad Cuauhtemoc Col Cosmopolita,  
 Deleg. Azcapotzalco C.P. 02500  
 Mexico, D.F. Tels.: 55 56 39 45  
 55 56 39 78. 53 56 16 62  
 Fax: 53 56 21 06  
 E-mail: leiru@prodigy.net.mx



**Servicios  
 Aduanales  
 Integrados, S.A. de C.V.**

R.F.C. LSA-980403-3X0

**FACTURA**  
**11698**

EXPORTEXIL, S.A. DE C.V.  
 AV. TRES NO. 20 TILITLAN, EDO. DE MEXICO  
 PARQUE INDUSTRIAL CUAUTLANA  
 R.F.C. EXP951211173 C.P.: 54918

REFERENCIA: MLD 11678  
 PEDIMENTO: 3179-2886392  
 FECHA: 31/JULIO/2002  
 PESO: 18,524.96  
 VULTOS: 229

VAL. USD.: 111,716.40  
 TEJIDOS D/PUNTO D/FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES  
 OPERACION: VENTA AL EXTRANJERO DEFINITIVA

**GASTOS POR CUENTA Y ORDEN DEL CLIENTE**  
 -----

CRUCE FRONTERIZO 1,088.85  
 MANIOBRAS DE ALIJADORES 420.71 **1,509.56**

VALOR EN ADUANA 1,113,477.00  
 IMP. GARANT., FRANG. Y/O EXENT. 161.00  
 GASTOS COMPROBADOS 1,088.85

BASE CALCULO 1,114,726.85  
 SERVICIO COMERCIO EXTERIOR 1,986.12  
 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS 400.00  
 PEDIMENTO Y DOCUMENTACION 250.00

SUMA DE SERVICIOS 2,736.12  
 I.V.A. 15% 410.42 **3,146.54**

SUB-TOTAL 4,662.10  
 ANTICIPO 0.00  
 TOTAL ADEUDO 4,662.10

(CUATRO MIL SEISCIENTOS CINCUENTA Y SEIS PESOS 10/100 M.N.)

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**





(602) 269-9700  
 (800) 800-2200  
 FED ID # 06-0916897

NO. # [REDACTED]  
 DATE # 02/07/02  
 EASO

PLANT # [REDACTED]  
 TRAILER # 65457  
 TRUCK # [REDACTED]  
 8512193

BLT TO: 318065  
 EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.  
 AVE TRES #20 IND CARTAGEN  
 TULTITLAN EDO DE MEXICO  
 Tultitlan, EM 78040

LOAD AT:  
 EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.  
 AVE TRES #20 IND CARTAGEN  
 TULTITLAN EDO DE MEXICO  
 Tultitlan, EM 78040

CONSIGNEE:  
 PRECISION CUSTOM COATING  
 200 MALTESE DR  
 TOTOWA, NJ 07512

QUANTITY	DESCRIPTION	UNITS	UNIT WEIGHT	QUANTITY	UNIT	AMOUNT
220	CLOTH, COTTON OR RAYON, UNWO		2,564	7	4800	2,084.15
	EXCESS MILEAGE			2	18	14.94
220	STOP INTRANSIT			1	1	70.00
S/O INTERNATIONAL WAREHOUSE KEARNY, NJ						
UNIT OF MEASURE (U/M) CODES 1 = FLAT 2 = PER MILE, 3 = TON 4 = ACCESSORIAL 5 & 6 = PER CWT						AMOUNT DUE
						\$2,169.09

PLEASE RETURN THIS PORTION WITH YOUR PAYMENT - PAYMENT DUE WITHIN 7 DAYS



CONTACT #	INVOICE #	ISSUE DATE	TOTAL AMOUNT
318065	1652918	05/07/02	\$ 2,169.09

PLEASE REMIT TO:  
 SWIFT TRANSPORTATION CORPORATION  
 P.O. BOX 70406  
 CHICAGO, IL 60673-0406

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

EXPORTEXTIL, S.A. DE C.V.  
 AVE TRES #20 IND CARTAGEN  
 TULTITLAN EDO DE MEXICO  
 Tultitlan, EM 78040